

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTOBAL DE HUAMANGA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



TESIS

**“INCIDENCIA DEL CAPITAL PRODUCTIVO Y COMPETENCIAS
BÁSICAS EN LA PERMANENCIA DE LAS MYPES COMERCIALES
DEL DISTRITO DE AYACUCHO 2012-2014”**

Para optar el Título de Contadora Pública

Presentado por:

Erika Diana AVENDAÑO ALVAREZ

Mary QUISPE POZO

ASESOR: Dr. JORGE IVAN URIBARRI URBINA

AYACUCHO – PERÚ

2018

AGRADECIMIENTO:

Al profesor Jorge I. Uribarri Urbina por haber contribuido en la elaboración del presente trabajo de investigación, a los Docentes y Autoridades de la FCEAC que contribuyeron con nuestra formación Profesional.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación consiste en la descripción y análisis de las condiciones en que se encuentran las MYPES del Distrito de Ayacucho, tuvo como propósito identificar los factores fundamentales para la permanencia de las mismas.

Se analizaron dos variables a lo largo de la investigación: (i) Capital Productivo, donde los indicadores establecimiento comercial de las empresas, propio o alquilado, patrimonio, inversión en activos fijos, compra de mercaderías, frecuencia con que se realizan los préstamos y la tasa de interés, influyen en la Utilidad Anual de la empresa. (ii) Competencias Básicas, donde los indicadores fijación de precios, cualidades del personal en ventas, atención al cliente y la toma de decisiones influyen en las Ventas Anuales de la Empresa. A si mismo se comprobó que la Utilidad Anual y la Venta Anual influyen en la de permanencia de las MYPES, por tanto quedan demostrado la probabilidad de permanencia de las MYPES en el mercado depende significativamente del Capital Productivo y las Competencia Básicas.

La investigación se realizó en base a la metodología de estudio de caso, descriptivo, hipotético-deductivo. Las técnicas son el análisis de independencia Chi cuadrado. Los instrumentos utilizados para la obtención de información de diversas fuentes, guía de análisis documental y cuestionario.

Se seleccionaron 75 empresas legalmente constituidas del régimen general, clasificadas en micros y pequeñas.

Los resultados muestran un nivel alto de permanencia de las MYPES comerciales y las significaciones que tienen el capital productivo y las competencias básicas dentro de las empresas.

Palabras claves: MYPES, MYPE, Capital Productivo, Competencias Básicas.

ABSTRACT

The present research work consists of the description and analysis of the conditions in which the MYPES of the District of Ayacucho are located. Its purpose was to identify the fundamental factors for the permanence of the same.

Two variables were analyzed throughout the investigation: (i) Productive Capital, where the indicators of the commercial establishment of the companies, owned or leased, equity, investment in fixed assets, purchase of merchandise, frequency with which the loans are made and the interest rate, influence the Annual Profit of the company. (ii) Basic Competencies, where the indicators of price fixing, personal qualities in sales, customer service and decision making influence the Annual Sales of the Company. To itself it was proved that the Annual Profit and the Annual Sale influence the permanence of the MYPES, therefore it is demonstrated the probability of permanence of the MYPES in the market depends significantly on the Productive Capital and the Basic Competence.

The research was conducted based on the methodology of case study, descriptive, hypothetical-deductive. The techniques are the Chi square independence analysis. The instruments used to obtain information from various sources, document analysis guide and questionnaire.

75 legally constituted companies of the general regime were selected, classified into micro and small.

The results show a high level of permanence of the commercial MYPES and the meanings that have the productive capital and the basic competences within the companies.

Keywords: MYPES, MYPE, Productive Capital, Basic Competences.

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	i
RESUMEN	ii
ABSTRAC	iii
INDICE	iv
INDICE DE TABLAS	vii
INDICE DE GRÁFICOS	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	3
REVISIÓN DE LITERATURA	3
1. ANTECEDENTES	3
1.1 A nivel Nacional	3
1.2 A nivel internacional	4
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1 Teoría del Capital Productivo	6
2.2 Teoría sobre Competencias Básicas	11
2.3 Teoría de la Permanencia	16
3. MARCO CONCEPTUAL	19
3.1 Mypes	19
3.2 Capital Productivo	22
3.3 Propiedad Planta y Equipo (NIC 16)	23
3.4 Patrimonio	28
3.5 Activos Corrientes	31
3.6 Depreciación	32
3.7 Inventario	33
3.8 Rotación de Existencias	34
3.9 Fijación de precios	37
3.10 Financiamiento	40
3.11 Intereses	42
3.12 Recursos Humanos	44
3.13 Atención al cliente	46
3.14 Toma de decisiones	48

3.15 Utilidad	49
3.16 Ventas	50
4. BASE LEGAL	51
CAPITULO II	53
MATERIALES Y MÉTODOS	53
2.1 Tipo y nivel de investigación	53
2.1.1 Tipo de investigación	53
2.1.2 Nivel de investigación	53
2.2 Población, Muestra y Muestreo	53
2.2.1 Población	53
2.2.2 Muestra	53
2.2.3 Muestreo	55
2.3 Fuentes de información	58
2.4 Diseño de investigación	58
2.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	58
2.5.1 Técnica	58
2.5.2 Instrumentos	58
2.6 Método de investigación	59
CAPITULO III	60
PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	60
CAPITULO IV	87
DISCUSION DE RESULTADOS	87
CAPITULO V	91
CONTRASTACION DE HIPÓTESIS	91
CONCLUSIONES	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
ANEXOS	100
ANEXO N° 01 MATRIZ DE CONSISTENCIA	101
ANEXO N° 02 ENCUESTAS	102
ANEXO N° 03 TABLA CHI CUADRADO	104
ANEXO N° 04 EMPRESAS ENCUESTADAS	105
ANEXO N° 05 ESTADOS FINANCIEROS	106

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 01 ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	61
TABLA N° 02 PATRIMONIO DE LAS MYPES	63
TABLA N° 03 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	65
TABLA N° 04 COMPRA DE MERCADERÍAS	67
TABLA N° 05 ROTACIÓN DE MERCADERÍA	69
TABLA N° 06 FRECUENCIA DE PRÉSTAMOS DE ENTIDADES FINANCIERAS	71
TABLA N° 07 TASA DE INTERÉS	73
TABLA N° 08 FIJACIÓN DE PRECIOS	75
TABLA N° 09 CUALIDADES DEL PERSONAL	77
TABLA N° 10 ATENCIÓN AL CLIENTE	79
TABLA N° 11 CAPACIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES	81
TABLA N° 12 UTILIDAD	83
TABLA N° 13 VENTAS	85

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 01 ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	62
GRÁFICO N° 02 PATRIMONIO DE LAS MYPES	64
GRÁFICO N° 03 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	66
GRÁFICO N° 04 COMPRA DE MERCADERÍAS	68
GRÁFICO N° 05 ROTACIÓN DE MERCADERÍA	70
GRÁFICO N° 06 FRECUENCIA DE PRÉSTAMOS	72
GRÁFICO N° 07 TASA DE INTERÉS	74
GRÁFICO N° 08 FIJACIÓN DE PRECIOS	76
GRÁFICO N° 09 CUALIDADES DEL PERSONAL	78
GRÁFICO N° 10 ATENCIÓN AL CLIENTE	80
GRÁFICO N° 11 CAPACIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES	82
GRÁFICO N° 12 UTILIDAD	84
GRÁFICO N° 13 VENTAS	86

INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. Han surgido en parte como consecuencia del creciente desempleo en el país, pero primordialmente, provienen de deseos de independencia laboral y económica, de anteriores trabajos asalariados y de población económicamente inactiva como una manifestación clara del espíritu emprendedor. Algunos estudios de economías en desarrollo encuentran una relación positiva entre el crecimiento del número de empresas y el de la economía. Todas las empresas que se crean en una economía aportan en la generación de riqueza productiva. Ello significa que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPES como un componente clave.

Pero a pesar de que las MYPES ayudan al crecimiento y desarrollo de la economía de los países, éstos atraviesan problemas que impiden su crecimiento y expansión en el mercado tales como la formalización, financiamiento, capacitación, competitividad y rentabilidad en las MYPES. Y sin duda alguna casi todas las MYPES se cubren con capital propio y de reinversión dadas las limitaciones de acceso a los servicios financieros.

En el distrito de Ayacucho, donde se ha desarrollado la presente investigación existen un gran número de MYPES en los diferentes sectores como servicio, comercio, los cuales algunos desaparecen en el corto tiempo de su creación y otros permanecen en el tiempo y se desarrollan en el mercado, desconociendo este fenómeno, considerándose que existen muchos factores como el infraestructura, financiamiento, servicio y satisfacción al cliente.

Un aspecto importante que deben tener en cuenta los empresarios es el nivel de ventas considerable y sobretodo saber afrontar las bajas y subidas del precio frente a sus competidores, además, deben tener en cuenta las necesidades de la población, la forma de vender y tener clientes seguros a través

del tiempo; otro aspecto importante que deben tener los empresarios es tener el margen de utilidad elevado como resultado de sus ventas.

Bajo este contexto es viable formular el problema mediante la siguiente interrogante:

¿De qué manera incide el Capital Productivo y las Competencias Básicas en la permanencia de las MYPES comerciales del Distrito de Ayacucho durante el periodo 2012 - 2014?

Y las sub interrogantes siguientes:

1. ¿En qué medida el capital fijo, capital circulante y el financiamiento influyen en la utilidad neta?
2. ¿En qué medida las estrategias de venta y la toma de decisiones influyen en las ventas?

La revisión y análisis de la literatura existente sobre el tema, fue la base para plantearnos los objetivos siguientes:

Objetivo general:

Determinar la incidencia del Capital Productivo y las Competencias Básicas en la permanencia de las MYPES comerciales del Distrito de Ayacucho durante el periodo 2012 - 2014?

Objetivos específicos:

- 1.- Determinar como el capital fijo, el capital circulante y el financiamiento influyen en la utilidad neta?
- 2.- Determinar cómo las estrategias de venta y la toma de decisiones influyen en las ventas.

CAPITULO I

REVISION DE LITERATURA

1. ANTECEDENTES

1.1 A nivel Nacional

GOMERO (2003), en la tesis de maestría sobre “Participación de los Intermediarios Financieros, tanto bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES Textiles” en Lima Metropolitana, realizó un estudio para la Universidad Nacional Mayor de San Marcos Perú, con el propósito principal de determinar el grado de participación de los intermediarios financieros, tanto bancarios y no bancarios en el desarrollo de las PYMES del sector textil en Lima Metropolitana. Concluye que los microempresarios textiles tienen una escasa cultura financiera, es la falta de conocimiento de la Corporación Financiera de Desarrollo, como entidad que maneja importantes líneas de créditos para las PYMES. No sólo desconoce el apoyo financiero que brinda esta institución para impulsar su desarrollo, sino que además, por desconocimiento, no lo toma en cuenta en sus decisiones de financiamiento.

E. Castellón (2016), en la Tesis “La Competitividad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Bodegas, Distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, período 2015”. Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Perú. El método utilizado es descriptivo; La población muestral del estudio estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas del sector Comercio rubro Bodega. El autor concluye que la mayoría de los empresarios conoce el término competitividad, el gran porcentaje de los bodegueros del distrito de San Juan de Lurigancho implementó nuevas tecnologías para mejorar el proceso de compra y venta, en su mayoría de las bodega estratégicamente cuentan con precios accesibles para competir y mantenerse vigente en el mercado, desarrollando estrategias para mejorar la

atención a sus clientes, no obstante la mayoría de los bodegueros creen que la capacitación e innovación permitirían ser más competitivos.

1.2 A nivel internacional

Zapata (2015), en la tesis, “Factores Críticos de Éxito para la Permanencia de las Pymes en el Mercado”. Universidad autónoma de Tamaulipas México. El propósito principal de esta investigación consiste en determinar los factores críticos de éxito que permiten que las Pymes de Ciudad Victoria (México), permanezcan en el mercado, a fin de lograr la meta. El método utilizado es descriptivo y exploratorio; la muestra obtenida es de tres empresas: comercial, industrial y de servicios; dentro de sus resultados se pudo detectar que las 3 empresas realizan planeaciones estratégicas, ya que consideran primordial proyectar sus metas a futuro. El autor concluye en esta investigación que el principal factor de éxito que influye positivamente para que las Pymes permanezcan en el mercado es la planeación estratégica, es donde la empresa plantea la infraestructura, los costos, logística y el personal necesario para la puesta en marcha del negocio. De tal forma que se puedan identificar los posibles riesgos y formas de superarlos durante la ejecución del proyecto; de igual manera en este estudio se pudo encontrar otro factor que influye positivamente que es el recurso humano con el que cuentan, es decir al rodearse de personal capacitado, se aumenta la productividad y calidad del trabajo que el personal desempeña, así como aumenta la rentabilidad de la empresa.

Neftalí (2015) realizó un estudio sobre Factores que Inciden en la Permanencia de las Pymes en el Municipio de Navojoa, Sonora para la Universidad Estatal de Sonora - México, con el propósito principal de que facilitan la competitividad para sobrevivir en un entorno específico. El método utilizado es exploratorio y descriptivo. Los factores internos como el Clima Organizacional, la Motivación y el Liderazgo, impactan positivamente en la permanencia de las Pequeñas y Medianas Empresas, del Sector Servicios del Municipio de Navojoa, Sonora. De manera que el alcance de esta

investigación fueron las instalaciones de la organización. Se analizaron los factores: liderazgo, motivación, reciprocidad y participación, y su relación con el clima organizacional y obtuvieron como resultados lo siguiente: El liderazgo influye de forma directa sobre todas las dimensiones del clima y de manera más intensa en la motivación, esto en comparación con los otros factores, siendo en menor grado en la reciprocidad. Mencionan además que existe “la percepción de un liderazgo que no satisface a los trabajadores, está dando como consecuencia una insatisfacción de los empleados y por lo tanto malos cimientos del clima organizacional. El autor concluye que las implicaciones prácticas que propone este estudio radica en una aportación necesaria para que las PyMES del municipio de Navojoa, Sonora, tengan información suficiente para realizar de manera constante, los análisis y evaluaciones necesarios, para alcanzar el éxito. Además, tendrán la posibilidad de comprobar cómo una mejor calidad del clima organizacional, comprendida como una mayor satisfacción sus empleados, contribuye de manera directa al logro de los objetivos a mediano y largo plazo, además de establecer un marco de referencia para las PYMES que contenga las pautas de cómo debe conducirse el personal para lograr la satisfacción del cliente lo que le permitirá diseñar estrategias para optimizar el desempeño de este recurso tan importante en un tan mundo competitivo y volátil.

Murillo y Ochoa (2012) en la tesis grado de título profesional realizaron un estudio sobre El Capital de Trabajo y la Rentabilidad en las Pymes de la Ciudad de Babahoyo Provincia de los Rios, para la Universidad Técnica de Babahoyo Ecuador. El propósito principal es establecer un modelo que explique la rentabilidad financiera desde la óptica de la administración de capital de trabajo de las Pymes, el método utilizado es descriptivo. La mayoría tiene relación con el desconocimiento del capital de trabajo que utilizan todos los negocios, lo que concluyó con que la mayoría de los que tienen Pymes en Babahoyo deseen conocer cómo afecta la rentabilidad en el capital de trabajo (93.33%), a los otros (6.67%), no les interesa el tema ya

que si tienen control del mismo, llevan contabilidad y sus Registros son manejados por profesionales del área, en la investigación concluyen, en contextos con restricciones tanto económicas como financieras, la administración del capital de trabajo se transforma en uno de los focos principales de la gestión financiera. Dado que para conservar el equilibrio anteriormente mencionado entre liquidez y rentabilidad, el administrador financiero deberá verificar la tenencia de activos, tanto en su volumen como la permanencia de los mismos

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Teoría del Capital Productivo

En Quesnay, la distinción entre capital fijo y circulante aparece como avances primitivos (adelantos originarios) y avances anuales (adelantos anuales).

Acertadamente, Quesnay presenta esta diferencia como diferencia dentro del capital productivo, incorporado al proceso directo de producción.

La diferencia entre los dos tipos de adelantos sólo surge una vez que el dinero adelantado se ha convertido en los elementos del capital productivo. Es una diferencia que se da única y exclusivamente dentro del capital productivo.

De ahí se sigue naturalmente que en lugar de la diferencia entre rotación anual y rotación plurianual, tomada de la agricultura, aparezca la diferencia general entre rotaciones de distinta duración, de manera que una rotación del capital fijo abarca siempre más de una rotación del capital circulante, sea cual fuere la duración de estas rotaciones del capital circulante: anual, de más de un año o de menos de un año. De esta manera, en Smith los avances anuales [adelantos anuales] se transforman en capital circulante y los avances primitivos [adelantos originarios], en capital fijo. "Hay dos maneras diferentes en que se puede emplear un capital para que le rinda un rédito o una ganancia a quien lo emplea".

Las maneras en que se puede invertir valor para que funcione como capital, para que le dé un plusvalor a su propietario, son tan diversas, tan múltiples como las esferas de inversión del capital. Aquí ya estamos pues a distancias siderales del verdadero objeto del análisis, a saber: la pregunta acerca de qué efecto causa la división del capital productivo en sus distintos elementos sobre la rotación de éstos, dejando a un lado las distintas esferas en que se los invierte.

"En primer lugar, se lo puede emplear para cultivar, manufacturar o comprar artículos y volver a venderlos con una ganancia". Aquí Smith sólo nos dice que el capital se puede emplear en la agricultura, en la manufactura y en el comercio. "El capital empleado de esta manera no le rinde rédito ni ganancia a quien lo emplea mientras permanece en sus manos o continúa en la misma forma". ¡El capital empleado de esta manera! ¡Pero Smith nos habla de capital y más adelante nos dice que el capital así invertido se divide en capital fijo y circulante!

¿Quiere decir que el capital empleado para producir mercancías y venderlas con una ganancia, que ese capital, después de haberse transformado en mercancías, debe venderse y, mediante la venta, pasar en primer lugar de manos del vendedor a manos del comprador y en segundo lugar convertirse de su forma de uso como mercancía a su forma dineraria, y que por eso le es inútil a su poseedor mientras permanece en su poder o sigue estando para él en la misma forma?

Capital circulante: "Las mercancías del comerciante no le rinden rédito ni ganancia hasta que las vende por dinero, y el dinero tampoco se los rinde hasta que se lo vuelve a cambiar por mercancías. Su capital está continuamente separándose de él en una forma y retornando a él en otra, y sólo puede rendirle alguna ganancia mediante tal circulación o tales intercambios sucesivos. Por eso se puede llamar con toda propiedad capitales circulantes a este tipo de capitales".

Capital que se encuentra en la forma perteneciente al proceso de circulación, al cambio de forma mediante el intercambio (cambio de materia y cambio de manos).

"El capital de un comerciante es enteramente un capital circulante". Pero la diferencia entre capital fijo y circulante ha de ser, como se nos dice más adelante, una diferencia que surge de diferencias esenciales dentro del propio capital productivo.

"En segundo lugar se lo puede emplear" (al capital) "en mejoras del suelo, en la compra de instrumentos de trabajo y máquinas útiles o en cosas similares que rinden un rédito o una ganancia sin cambiar de manos o sin seguir circulando. Los capitales de este tipo pueden llamarse pues con toda propiedad capitales fijos. Las distintas ocupaciones requieren proporciones muy diferentes entre los capitales fijos y circulantes empleados en las mismas.

"Hay dos maneras diferentes en las que se puede emplear un capital para que le rinda un rédito o una ganancia a quien lo emplea" a saber: como capital fijo o circulante. Según esto se trataba pues de distintas maneras de emplear capitales distintos e independientes entre sí, así como se puede emplear capitales.

Como vemos, en primer lugar se parte sólo de las distintas partes constitutivas del proceso laboral: fuerza de trabajo y materias primas de un lado, instrumentos de trabajo del otro. Pero estos elementos son partes constitutivas del capital porque se ha desembolsado en ellos una suma de valor que ha de funcionar como capital. En este sentido, ellos son los modos de existencia, los elementos materiales del capital productivo, es decir, del capital que está funcionando en el proceso de producción.

Pero la otra parte también está fijada en salarios y materias primas. Sin embargo las máquinas e "instrumentos de trabajo y cosas similares" rinden un rédito o ganancia sin cambiar de manos ni seguir circulando. Los

capitales de este tipo pueden llamarse pues, con toda propiedad, capitales fijos".

"Si se lo emplea" (al capital) "para obtener una ganancia futura, aquél debe suministrar esta ganancia o bien quedándose con él" (quien lo emplea) "o bien abandonándolo. En el primer caso es un capital fijo, en el otro un capital circulante".

Con el precio del producto se ha repuesto tanto el precio de los materiales como el de la fuerza de trabajo, pero también la parte de valor transferida al producto por los instrumentos de trabajo mediante desgaste. La ganancia no brota de ninguna manera de esta reposición.

Después de haber clasificado al comienzo capital fijo y circulante como dos maneras particulares de invertir capital que, consideradas cada una en sí misma, rinden una ganancia, Smith dice: "Ningún capital fijo puede rendir un rédito si no es por medio de un capital circulante. Las máquinas e instrumentos de trabajo más útiles no producirán nada sin el capital circulante que proporciona los materiales sobre los cuales se los emplea y el sustento de los obreros que los utilizan".

Adam Smith, él: 1) introduce aquí una determinación completamente impropia de la ganancia, diciendo que unos medios de producción proporcionan una ganancia al propietario al conservar la figura de ellos, y los otros al perderla; 2) mezcla las modificaciones sufridas por una parte de los elementos de producción en el proceso laboral con el cambio de forma (compra y venta) correspondiente al intercambio de los productos, a la circulación de mercancías, cambio que al mismo tiempo incluye el cambio de la propiedad sobre las mercancías que circulan.

La rotación presupone la reproducción como cumplida por medio de la circulación, es decir, mediante venta del producto, mediante su transformación en dinero y su reconversión de dinero a sus elementos de producción. Pero en la medida en que al mismo productor capitalista una

parte de su propio producto vuelve a servirle directamente como medio de producción, el productor aparece como vendedor de este medio a sí mismo, y así figura la cosa en su contabilidad.

El que la parte de capital desembolsada en salario pertenezca a la parte circulante del capital productivo y que comparta el carácter de circulante con una parte de los creadores objetivos de producto, con las materias primas, etc., por oposición a la parte constitutiva fija del capital productivo, no tiene absolutamente nada que ver con el papel que esta parte variable del capital, por oposición a la constante, desempeña en el proceso de valorización. Sólo se refiere a cómo debe reponerse, renovarse, y por ende reproducirse esta parte del valor de capital adelantado, a partir del valor del producto y mediante la circulación. El comprar y volver a comprar la fuerza de trabajo pertenece al proceso de circulación. Pero sólo dentro del proceso de producción el valor desembolsado en fuerza de trabajo se transforma (no para el obrero, sino para el capitalista) de una magnitud constante, determinada, en una magnitud variable, y mediante esta transformación el valor adelantado se transforma por primera vez en valor de capital, en capital, en valor que se valoriza a sí mismo. Pero calificando, como lo hace Smith, de parte constitutiva circulante del capital productivo, no el valor desembolsado en fuerza de trabajo, sino el valor desembolsado en los medios de subsistencia del obrero, se hace imposible comprender la diferencia entre capital constante y variable, y en consecuencia, comprender el proceso capitalista de producción en general. La determinación de esta parte del capital, o sea la determinación de ser capital variable por oposición al capital constante desembolsado en creadores objetivos de producto, se entierra bajo la determinación de que la parte de capital desembolsada en fuerza de trabajo pertenece, por lo que se refiere a la rotación, a la parte circulante del capital productivo. El entierro se completa al contar, como elemento del capital productivo, los medios de subsistencia del obrero en lugar de la fuerza de trabajo. Es indiferente que el valor de la fuerza de

trabajo se adelante en dinero o directamente en medios de subsistencia. Aunque desde luego, sobre la base de la producción capitalista, esto último sólo puede ser una excepción.¹

2.2 Teoría Sobre Competencias Básicas

El tejido económico regional de muchos países está formado por MYPES, grandes empresas, instituciones públicas y otras organizaciones sociales y, de todas ellas, las MYPES son las más numerosas.

Además, el territorio tiene un componente fundamental que hace que su desarrollo económico esté condicionado en gran parte por las peculiaridades propias de la zona que actualmente están despegando con un gran potencial. A la hora de definir su competitividad hay que tener en cuenta las características específicas de la empresa, pero también los sectores de actividades.

Este carácter local de las ventajas competitivas avanzadas y duraderas, en el marco de una economía cada vez más globalizada, se interrelaciona dentro de los sistemas territorialmente concentrados, de modo que la calidad del espacio económico favorece el buen funcionamiento de quienes se instalan en él, y estos, a su vez, refuerzan las ventajas iniciales ofrecidas por el territorio.

El término “competencias básicas” para distinguir aquellas capacidades fundamentales para la estrategia de la empresa. Las competencias básicas son aquellas que hacen una contribución desproporcionada al valor para el cliente final o a la eficiencia con que ese valor se entrega, y que proporcionan una base para entrar en nuevos mercados, es decir, que generan ventajas competitivas en la empresa.

En general, una ventaja competitiva se define como aquel aspecto de la empresa no imitable fácilmente, con posibilidades de ser mantenido en el

¹ ADAM SMITH (1843) “Teoría sobre el capital productivo” Londres: edición, t. I, vol. 3 Pág. 54-96.

futuro, en el que se posiciona por encima de sus competidores, y que le lleva a obtener mejores resultados empresariales. Existen, por lo tanto, tres elementos asociados a este concepto: una característica de la empresa que se mantiene en el tiempo y que es difícilmente imitable, una comparación con los competidores, y una utilidad práctica de esa característica que se manifiesta en obtener de alguna manera mejores resultados empresariales.

En principio, cualquier característica de la empresa podría ser fuente de ventaja competitiva. Esto hizo que la literatura sobre ventajas competitivas tuviera en cuenta los diferentes aspectos que dificultan una clasificación clara para conocer dónde radican estas. Para ordenar los elementos que intervienen en esa clasificación es necesario partir de un modelo que facilite su estudio. Grant plantea un modelo que enlaza los factores internos y externos de la empresa con sus ventajas competitivas. Partiremos de ese esquema, con la cual introduciremos aspectos de otros trabajos.

Por otro lado denomina “competencias básicas” a las competencias que se obtienen como combinación de los factores internos y externos, dejando el concepto de ventaja competitiva para aquellas competencias básicas en las que la empresa esté mejor posicionada que sus competidores. Dada la dificultad de medir ese posicionamiento, únicamente lo consideraremos cuando una competencia básica produzca mejor desempeño de la empresa de modo global.

El primer paso para construir una competencia básica consiste en definir las posibles fuentes que le permitan situarse en una mejor posición con respecto a sus competidores para obtener mejores resultados. Esto exige plantear un modelo teórico que sirva como base para detectar esas posibles fuentes.

Para determinarlas, partimos del modelo enunciado por Grant, que considera la idea de los recursos y capacidades. Desde ese enfoque, los recursos son vistos como los activos productivos de propiedad de la empresa, mientras que las capacidades son lo que las empresas pueden hacer. Los recursos

no confieren ventaja competitiva, sino que deben trabajar juntos para crear capacidades organizativas, definiéndose estas como la capacidad de una “empresa de desplegar recursos para un resultado final deseado”.

Esas capacidades son la esencia de un rendimiento superior. Existe una relación entre los recursos, las capacidades y las ventajas competitivas, que viene dada a través de la estrategia. Esta tiene en cuenta los factores clave de éxito de la industria, y a partir de sus capacidades organizativas determina sus ventajas competitivas.

Grant identifica tres tipos principales de recursos: tangibles, intangibles y humanos. Los recursos tangibles son los más fáciles de identificar y evaluar, e incluyen los recursos financieros y los activos físicos identificados y valorados en los estados financieros de la empresa. Para la mayoría de las empresas, los recursos intangibles son más valiosos que los recursos tangibles; sin embargo, en los estados financieros de las empresas, los recursos intangibles permanecen invisibles.

Ampliando el modelo de Grant, el empresario utiliza los recursos, las capacidades y los factores externos mediante la estrategia para desarrollar sus competencias básicas. Existen dos cuestiones abiertas en la literatura: por un lado, interesa analizar si las competencias básicas impactan sobre el desempeño de la empresa y, por otro lado, interesa averiguar si ese impacto es directo, si se produce mediante interacción de las diferentes competencias o si sigue un proceso secuencial, afectando algunas de modo directo y otras indirectamente. La mayoría de los autores analizan los efectos directos de alguna de las competencias de modo individual; sin embargo, otros sugieren que este efecto puede ocurrir de manera indirecta a través de otras competencias. En este trabajo trataremos de dar respuesta a estas cuestiones.

En nuestro caso, se presupone que los empresarios organizan sus competencias básicas a partir de los recursos, capacidades y factores clave

de éxito de la actividad mediante la estrategia. Una vez que se han establecido las competencias básicas, nos centramos en estudiar el proceso de influencia de las competencias sobre el rendimiento.

Han sido muchas las competencias básicas definidas en la literatura, en este caso, partiendo de trabajos previos, consideramos la gestión de clientes, la gestión de productos, la gestión de recursos territoriales, la gestión de recursos humanos y tecnológicos y la innovación.

La primera competencia básica se asocia con los clientes. La gestión de clientes comprende la capacidad de la compañía de crear valor para los clientes a través de sus productos o servicios. Las organizaciones necesitan comprender y satisfacer las necesidades de sus clientes para obtener mejor desempeño que sus competidores. El conocimiento del mercado y la gestión de clientes es un medio importante para mejorar la eficiencia económica, la lealtad del cliente y la diferenciación competitiva. Las pequeñas empresas tienen dificultades para desarrollar esta competencia, ya que no tienen las ventajas de escala de las grandes empresas y porque tienen muchos recursos comerciales orientados a la consecución de su reputación, de sus marcas y de sus redes de distribución; sin embargo, estas dificultades pueden ser compensadas por la segmentación de los mercados, por una mayor accesibilidad a los canales de distribución y por su proximidad al cliente, proximidad que les permite dar una respuesta rápida y directa a la demanda del cliente. Por otra parte, esta agilidad también se ve favorecida por los bajos niveles de la burocracia.

La segunda competencia se refiere a los aspectos básicos relacionados con los productos y con las políticas de marketing de la empresa. El producto o estrategias de producción han sido estudiados como una ventaja competitiva global para desarrollar estrategias de producción y analizar su impacto en la competitividad de las empresas. Este recurso se inicia con la conceptualización de negocio que ofrece el empresario para desarrollar su estrategia para competir, existiendo diferencias en la forma de establecer

esta estrategia en función del tamaño de la empresa. Las pequeñas empresas suelen tener más dificultad para establecer sus políticas de promoción, las campañas para reforzar su imagen de marca son bajas, tienen menos acceso a los canales de distribución y sus políticas de precios tienden a ser más restrictivas. Sin embargo, la organización productiva de las mypes suele ser más tradicional que en la gran empresa, y pueden desarrollar productos más personalizados y, además, tienen más facilidad para interactuar con el cliente.

Además de los recursos humanos, también incluye otros recursos intangibles que pueden ser una fuente de ventaja competitiva. De hecho, la capacidad de los empleados para armonizar sus esfuerzos e integrar sus habilidades no solo depende de sus habilidades interpersonales, sino también del contexto organizacional. Esto afecta a la colaboración interna, que está determinada por un recurso intangible clave: la cultura de la organización.

En general, la cultura organizacional es vista como un recurso de empresa de gran importancia estratégica, que es potencialmente muy valiosa, y que resume todos los valores que existen en la empresa.

La innovación de la compañía también es una competencia básica, que se refiere al cambio de productos y procesos ya su mejora, a los nuevos enfoques de marketing, a las nuevas formas de distribución o al hecho de penetrar en nuevos mercados. Estas nuevas ideas pueden mejorar la forma en que hasta ahora están haciendo las cosas o cambiarlas radicalmente.

Todas estas competencias han sido consideradas en la literatura como ventajas competitivas que han permitido a las empresas conseguir mejores resultados empresariales.²

²GRANT, ROBERT. (1991): "The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation", California Management, Pág. 114-135.

2.3 Teoría de la Permanencia

Las distintas corrientes teóricas han proporcionado un sólido cuerpo teórico en la explicación de las causas y condicionantes de las transacciones comerciales de las empresas y su sector. La principal conclusión que cabe extraer de estas aproximaciones recientes es el destacado papel que desempeña la empresa en el proceso de crecimiento de la economía. A partir de esta premisa básica, muestra tanto la complejidad del fenómeno como la falta de acuerdo generalizado sobre los factores impulsores y condicionantes del desempeño de la empresa, se ha centrado en el estudio de las características estructurales y organizativas, como elementos determinantes de la posibilidad, permanencia y éxito de dichas empresas en los mercados.

El crecimiento de la empresa es un proceso gradual, desarrollado a lo largo de la historia de la empresa. Las compañías deben asumir unos costes en términos de información e incertidumbre cuando acceden a mercados. Adquieren paulatinamente una serie de conocimientos a través de la experiencia, que permiten reducir los costes mencionados, dando lugar a una creciente implicación y compromiso en el negocio internacional. Esta experiencia adquirida procede fundamentalmente del aprendizaje en términos del tiempo durante el cual la empresa participa en los mercados mundiales, si bien también es posible atesorarla mediante la exportación a mayor número de países; mayor número de productos; el conocimiento previo del negocio en los mercados. La permanencia de la empresa entendida como un fenómeno gradual e incremental en el tiempo ha sido objeto de análisis preferente por la denominada Escuela de Uppsala. Los autores de esta escuela consideran que el proceso de comercio de la empresa es fruto de los conocimientos de la misma en cada momento.

Los modelos gradualistas iniciales han sido objeto de posteriores ejercicios de contraste y ampliación, conservando parte de su vigencia en la actualidad, especialmente en la explicación del comportamiento exterior

entre el colectivo comercial. La crítica más marcada a los enfoques de corte gradualista se centra en la concepción determinista de la evolución internacional de la empresa en el tiempo.

A medida que la empresa se involucra en el comercio, amplía e intensifica sus relaciones con competidores, proveedores, clientes, distribuidores, Administraciones públicas, etc. Estas relaciones permiten a la empresa disponer de información que reduce la incertidumbre asociada a la presencia en mercados.

La permanencia depende principalmente de las condiciones del entorno, de ahí que la orientación estratégica de las empresas debe adoptarse en función de entorno determinado. Las características organizativas y directivas, por tanto, se adaptan al contexto existente en cada momento. La teoría de la permanencia asigna un papel trascendente a los costes de transacción de los activos intangibles que la empresa debe disponer al acceder a mercados. Esto es, la empresa puede obtener ventajas competitivas al internalizar determinados procesos ubicándolos en distintos mercados.

El enfoque ecléctico por su parte, trata de actuar como compendio de las aproximaciones analíticas, estableciendo una serie de condiciones para que la empresa decida explotar sus ventajas competitivas a través de la inversión directa. No obstante, este enfoque carece de elementos dinámicos, soslayando la realidad de las pequeñas y medianas empresas.

No obstante, la evidencia parece bastante clara, avalando lo apuntado por los enfoques gradualistas: la probabilidad de que una empresa continúe con sus actividades es superior en aquellos casos en los que la empresa acumula cierta experiencia.

La permanencia de las MYPES en el contexto nacional, ha creado un instrumento que contribuye a la reducción de las tasas de mortalidad empresarial.

Desde tal perspectiva, la calidad de la administración debe tener en cuenta, como elemento fundamental, el direccionamiento estratégico y el gobierno, en razón a que una gerencia centrada en el mejoramiento -entendido como productividad u optimización de los recursos- no es suficiente.

En una sociedad de organizaciones, el desafío de la administración consiste en desarrollar empresas privadas con ánimo de lucro que se comporten como sistemas biológicos eficientes, con perfil ecosistémico. Con esto, se sostiene que las empresas forman parte del mundo de la vida.

Poco a poco, el paradigma vigente, aferrado a la realidad empresarial en el mundo entero, ha venido dando paso a otras formas de pensamiento que redundarán en nuevas concepciones, en otros marcos conceptuales y teóricos, y en singulares herramientas que permitirán comprender la empresa de otra manera. Con ello, se espera tomar decisiones más acertadas, crecer sanamente e incrementar la longevidad de las organizaciones empresariales.

Todas estas visiones están destinadas a comprender fenómenos incrustados en el mundo de la vida, los cuales evolucionan, coevolucionan, cooperan, migran, nacen, crecen, enferman y mueren, características indiscutibles de las empresas de hoy y de siempre.

La permanencia en el mercado es fruto de la interacción de la empresa con el entorno exterior, fundamentalmente de la experiencia acumulada en este proceso.

En cuanto a este tema sugiere que la relación entre el tamaño de la empresa y la tasa de fracaso es una relación inversa, lo cual se describe con mayor precisión como una relación inversa entre la edad de la empresa y la tasa de fracaso. Explica que las empresas aprenden a ser más eficientes y competitivas cuando operan en su correspondiente ámbito de actividad y al hacerlo tienden a aumentar su tamaño, por lo que el tamaño no tiene relación o tiene muy poca relación con su propensión al fracaso.

Atendiendo a lo mencionado anteriormente, en ese estudio se asume la permanencia como un periodo de vida de las empresas igual o mayor a diez años, debido que tienden a ser más eficientes cuanto mayor es el tiempo de actividad en su ramo y puede ser un indicador de su capacidad para acceder con éxito comercial, obtener una participación y sostenerla o incrementarla con el tiempo.³

3. MARCO CONCEPTUAL

3.1 Mypes

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.⁴

La Ley 30056, publicado el 2 de julio del 2013, establece la modificación de diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Entre estas modificaciones, en cuanto a las características de las MYPES, en el artículo 5, del Título II se establece los nuevos parámetros para definir las categorías de las MYPES:

Artículo 5. Características de las micro, pequeñas y medianas empresas Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

³ J. JOHANSON (2006) "Teoría de la Permanencia de las empresas" Madrid, España: Editorial Barcelona Pág. 23-35

⁴ Art. 4° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR

	Ley MYPE D.S. Nº 007-2008-TR		Ley Nº 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Características de las MYPES

Como características generales en cuanto al comercio y administración de las micro y pequeñas empresas las siguientes:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas.
- Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable. Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.

- Por lo general no separan las finanzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad.

Importancia

Las MYPE son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del PBI. En resumidas cuentas la importancia de las MYPES con la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

La microempresa tiene una importancia fundamental tanto en la generación de empleo como en el combate de la pobreza. Esto quiere decir que la microempresa busca generar empleo, es por ello que se realizan grandes esfuerzos para que ellas puedan acceder a financiamientos para que de esta manera puedan surgir y combatir la pobreza.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas para lograr el desarrollo con inclusión social la necesidad de promover un desarrollo territorial basado en el desempeño de las micro, pequeñas y medianas empresas y en su efectiva inserción en los mercados, favoreciendo de esta

manera la generación de empleo, la democratización de oportunidades y la participación de los ciudadanos, es decir, la inclusión social.⁵

3.2 Capital Productivo

Los medios de producción y la fuerza de trabajo adquiridos por el capitalista constituyen las partes materiales y humanas integrantes del capital que actúa en la esfera de la producción. Para que el proceso de trabajo se efectúe se han de unir los medios de producción y la fuerza de trabajo. El capital productivo tiene dos particularidades: en primer lugar, sólo actúa en la esfera de la producción material, y en segundo lugar su función estriba en crear plusvalía.

El capital productivo no puede servir sino para la creación de nuevas riquezas y ha sido formado sólo para ello. Es así que dentro del capital productivo existen dos diferencias:

- **El Capital Fijo.-** Es aquel que puede servir para varios actos de producción, no cambia de forma y permanece siempre igual. Comprende desde los instrumentos más frágiles hasta los más duraderos. En ellos se encuentran inmuebles, maquinarias, equipamientos y tecnología, recursos e inversiones que participan en la actividad económica y mercantil de un negocio. El capital fijo no está destinado para la venta.
- **Capital Circulante.-** Es aquel que no puede servir más de una vez, porque desaparece en el acto mismo de la producción. Cambia de forma para convertirse en nuevas riquezas. Entonces, a instancias de este contexto, se considerará como capital a todos aquellos recursos con los que una empresa o particular cuenta, tal es el caso de bienes inmuebles, máquinas, instalaciones, o cualquier otro factor de productivo, y que solo o por se o puesto en combinación con algún otro

⁵ J. ASPILCUETA R. (2014) "Las Mypes en el Perú" Lima, Perú: Editorial Macro, 1ra Edición, Pág. 7-11.

generan bienes que se pueden vender en el mercado o rentarse, para así obtener beneficios económicos de los mismos, es decir el capital estará compuesto por la suma de bienes, recursos y valores con los que se cuente.⁶

3.3 Propiedad Planta y Equipo (NIC 16)

De acuerdo a nuestro estudio, la NIC 16 nos dice lo siguiente con respecto a la Revaluación de activos:

Objetivo: El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de propiedades, planta y equipo, de forma que los usuarios de los estados financieros puedan conocer la información acerca de la inversión que la entidad tiene en sus propiedades, planta y equipo, así como los cambios que se hayan producido en dicha inversión. Los principales problemas que presenta el reconocimiento contable de propiedades, planta y equipo son la contabilización de los activos, la determinación de su importe en libros y los cargos por depreciación y pérdidas por deterioro que deben reconocerse con relación a los mismos.

Alcance: Esta norma debe ser aplicada en la contabilización de los elementos de propiedades, planta y equipo, salvo cuando otra Norma Internacional de Contabilidad exija o permita un tratamiento contable diferente.

Esta Norma no se aplicará a:

- (a) las propiedades, planta y equipo clasificadas como mantenidas para la venta de acuerdo con la NIIF 5 Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta y Operaciones Discontinuas;
- (b) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola (véase la NIC 41 Agricultura);

⁶ F.VILLAR. S (1982) "Economía Política" Valencia, España. Editorial Castilla. 1ra Edición. Pág. 41-45

(c) el reconocimiento y medición de activos para exploración y evaluación (véase la NIIF 6 Exploración y Evaluación de Recursos Minerales); o

(d) los derechos mineros y reservas minerales tales como petróleo, gas natural y recursos no renovables similares.

Definiciones: Los siguientes términos se usan, en la presente Norma, con el significado que a continuación se especifica: Importe en libros es el importe por el que se reconoce un activo, una vez deducidas la depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas.

Costo es el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes al efectivo pagados, o el valor razonable de la contraprestación entregada, para comprar un activo en el momento de su adquisición o construcción o, cuando sea aplicable, el importe atribuido a ese activo cuando sea inicialmente reconocido de acuerdo con los requerimientos específicos de otras NIIF, por ejemplo, de la NIIF 2 Pagos basados en acciones. Importe depreciable es el costo de un activo, o el importe que lo haya sustituido, menos su valor residual. Depreciación es la distribución sistemática del importe depreciable de un activo a lo largo de su vida útil. Valor específico para la entidad es el valor presente de los flujos de efectivo que la entidad espera recibir por el uso continuado de un activo y por desapropiarse del mismo al término de su vida útil. En el caso de un pasivo, es el valor presente de los flujos de efectivo en que se espera incurrir para cancelarlo. Valor razonable es el importe por el cual podría ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua. La pérdida por deterioro es la cantidad en que excede el importe en libros de un activo a su importe recuperable. Las propiedades, planta y equipo son los activos tangibles que:

(a) Posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos; y

(b) Se esperan usar durante más de un periodo.

Importe recuperable es el mayor entre el precio de venta neto de un activo y su valor en uso. El valor residual de un activo es el importe estimado que la entidad podría obtener actualmente por desapropiarse del elemento, después de deducir los costos estimados por tal desapropiación, si el activo ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones esperadas al término de su vida útil. Vida útil es:

(a) El periodo durante el cual se espera utilizar el activo depreciable por parte de la entidad; o bien

(b) El número de unidades de producción o similares que se espera obtener del mismo por parte de la entidad.

Medición Posterior al Reconocimiento: La entidad elegirá como política contable el modelo del costo o el modelo de revaluación, y aplicará esa política a todos los elementos que compongan una clase de propiedades, planta y equipo. Modelo del costo Con posterioridad a su reconocimiento como activo, un elemento de propiedades, planta y equipo se contabilizará por su costo menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor. Modelo de revaluación Con posterioridad a su reconocimiento como activo, un elemento de propiedades, planta y equipo cuyo valor razonable pueda medirse con fiabilidad, se contabilizará por su valor revaluado, que es su valor razonable, en el momento de la revaluación, menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido. Las revaluaciones se harán con suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros, en todo momento, no difiera significativamente del que podría determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance. Normalmente, el valor razonable de los terrenos y edificios se determinará a partir de la evidencia basada en el mercado mediante una tasación, realizada habitualmente por tasadores cualificados profesionalmente. El valor razonable de los elementos

de planta y equipo será habitualmente su valor de mercado, determinado mediante una tasación. Cuando no exista evidencia de un valor de mercado, como consecuencia de la naturaleza específica del elemento de propiedades, planta y equipo y porque el elemento rara vez es vendido – salvo como parte de una unidad de negocio en funcionamiento–, la entidad podría tener que estimar el valor razonable a través de métodos que tengan en cuenta los desempeños del mismo o su costo de reposición una vez practicada la depreciación correspondiente. La frecuencia de las revaluaciones dependerá de los cambios que experimenten los valores razonables de los elementos de propiedades, planta y equipo que se estén revaluando. Cuando el valor razonable del activo revaluado difiera significativamente de su importe en libros, será necesaria una nueva revaluación. Algunos elementos de propiedades, planta y equipo experimentan cambios significativos y volátiles en su valor razonable, por lo que necesitarán revaluaciones anuales. Tales revaluaciones frecuentes serán innecesarias para elementos de propiedades, planta y equipo con variaciones insignificantes en su valor razonable. Para éstos, pueden ser suficientes revaluaciones hechas cada tres o cinco años.

Cuando se revalúe un elemento de propiedades, planta y equipo, la depreciación acumulada en la fecha de la revaluación puede ser tratada de cualquiera de las siguientes maneras:

(a) Re expresada proporcionalmente al cambio en el importe en libros bruto del activo, de manera que el importe en libros del mismo después de la revaluación sea igual a su importe revaluado. Este método se utiliza a menudo cuando se revalúa el activo por medio de la aplicación de un índice a su costo de reposición depreciado.

(b) Eliminada contra el importe en libros bruto del activo, de manera que lo que se re expresa es el valor neto resultante, hasta alcanzar el importe revaluado del activo. Este método se utiliza habitualmente en edificios. La cuantía del ajuste en la depreciación acumulada, que surge de la re

expresión o eliminación anterior, forma parte del incremento o disminución del importe en libros del activo, que se contabilizará de acuerdo con lo establecido en los párrafos 39 y 40. Si se revalúa un elemento de propiedades, planta y equipo, se revaluarán también todos los elementos que pertenezcan a la misma clase de activos. Una clase de elementos pertenecientes a propiedades, planta y equipo es un conjunto de activos de similar naturaleza y uso en las operaciones de una entidad. Los siguientes son ejemplos de clases separadas: (a) terrenos; (b) terrenos y edificios; (c) maquinaria; (d) buques; (e) aeronaves; (f) vehículos de motor; (g) mobiliario y enseres y (h) equipo de oficina. Los elementos pertenecientes a una clase, de las que componen las propiedades, planta y equipo, se revaluarán simultáneamente con el fin de evitar revaluaciones selectivas, y para evitar la inclusión en los estados financieros de partidas que serían una mezcla de costos y valores referidos a diferentes fechas. No obstante, cada clase de activos puede ser revaluada de forma periódica, siempre que la revaluación de esa clase se realice en un intervalo corto de tiempo y que los valores se mantengan constantemente actualizados. Cuando se incrementa el importe en libros de un activo como consecuencia de una revaluación, tal aumento se llevará directamente a una cuenta de superávit de revaluación, dentro del patrimonio neto. No obstante, el incremento se reconocerá en el resultado del periodo en la medida en que suponga una reversión de una disminución por devaluación del mismo activo, que fue reconocida previamente en resultados. Cuando se reduzca el importe en libros de un activo como consecuencia de una revaluación, tal disminución se reconocerá en el resultado del periodo. No obstante, la disminución será cargada directamente al patrimonio neto contra cualquier superávit de revaluación reconocido previamente en relación con el mismo activo, en la medida que tal disminución no exceda el saldo de la citada cuenta de superávit de revaluación.

El superávit de revaluación de un elemento de propiedades, planta y equipo incluido en el patrimonio neto podrá ser transferido directamente a la cuenta de ganancias retenidas, cuando se produzca la baja en cuentas del activo. Esto podría implicar la transferencia total del superávit cuando la entidad se desapropie del activo. No obstante, parte del superávit podría transferirse a medida que el activo fuera utilizado por la entidad. En ese caso, el importe del superávit transferido sería igual a la diferencia entre la depreciación calculada según el valor revaluado del activo y la calculada según su costo original. Las transferencias desde las cuentas de superávit de revaluación a las cuentas de ganancias acumuladas no pasarán por el resultado del periodo. Los efectos de la revaluación de propiedades, planta y equipo, sobre los impuestos sobre las ganancias, si los hubiere, se contabilizarán y revelarán de acuerdo con la NIC 12 Impuesto a las Ganancias.

3.4 Patrimonio

Llamamos patrimonio al conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee una empresa o una persona. El total de los bienes y derechos constituyen el activo de una persona o de una empresa. El total de las obligaciones contraídas constituyen el pasivo.⁷

Elementos

Los elementos patrimoniales son los distintos bienes, derechos y obligaciones que integran el patrimonio de la empresa. Así pues, ejemplos de elementos patrimoniales de la empresa, productos en almacén, construcciones, terrenos, fracturas, un préstamo obtenido en un banco, aportación inicial de los socios, beneficio obtenido por la empresa en un ejercicio.

Una masa patrimonial es una agrupación de elementos patrimoniales que tienen unas características económicas o financieras comunes. Dentro del

⁷ A. GOXESNS, M. GOXESNS (2008) "Contabilidad Financiera", Barcelona, España. Editorial Nowordboocks 2da Edición Pág. 57.

patrimonio empresarial se distinguen tres grandes masas patrimoniales: activo, pasivo y neto.

La masa patrimonial de activo se forma con los bienes y derechos propiedad de la empresa. Este concepto también se denomina estructura económica, capital económico o capital en funcionamiento.

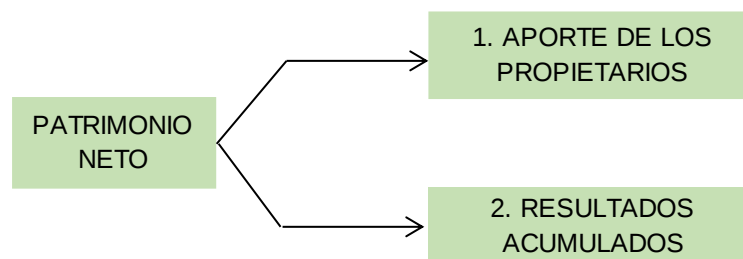
La masa patrimonial de pasivo se integra por las deudas u obligaciones pendientes de pago de la empresa. Al pasivo también se le llama fuentes de financiación ajena, recursos ajenos, fondos ajenos o pasivo exigible, ello debido a que son deudas con entidades ajenas a la empresa, las cuales hay que devolver.

La masa patrimonial de neto se compone por los fondos que el empresario individual o, en su caso, los socios, aportan a la empresa, así como también por los beneficios generados y retenidos en la misma para mantener o aumentar su capacidad productiva. El neto también se conoce como fuentes de financiación propia, recursos propios, fondos propios o pasivos no exigible, dado que la empresa no tiene la obligación de devolver tales fondos a entidades ajenas a la misma, ya que dichos recursos han sido aportados por sus propietarios.

El activo constituye la estructura económica de la empresa, mientras que el pasivo junto con el neto constituye la estructura financiera de la misma.⁸

CLASIFICACIÓN DEL PATRIMONIO NETO

El patrimonio Neto se clasifica de la siguiente manera:



⁸ M. MENÉNDEZ, M. (2003) "Contabilidad General" Madrid, España. Editorial Castilla. 2da Edición. Pág. 111

A) Aporte de los propietarios:

Representan el capital social (Acciones en S.A. y Cuotas en S.R.L.). Como así también aportes no capitalizados que complementan la inversión (primas de emisión y adelantos para futuras suscripciones de capital).

A.1- Capital Social Suscripto

El Capital Social se suscribe en el momento que se toma el compromiso de efectuar el aporte, especificando para cada accionista o socio: Cantidad de acciones o cuotas, Valor unitario y Valor Total.

A.2- Capital Social Integrado

El capital social se integra cuando se efectiviza el aporte. El aporte puede ser realizado en dinero en efectivo, bienes registrables, bienes muebles y otros hasta completar en total comprometido.

La integración también puede ser parcial, constituyendo el saldo no integrado una cuenta de crédito a cobrar a los accionistas.

A.3- Capital Social con Prima de Emisión

El capital paga por acción un precio superior al valor nominal de la acción.

Si bien para la empresa el importe total constituye un aporte por razones jurídicas se establece la diferencia.

B) Resultados Acumulados

Agrupar las subcuentas que representan utilidades no distribuidas y las pérdidas acumuladas sobre las que los accionistas, socios o participacionistas no han tomado decisiones:

Se compone por las siguientes partidas:

➤ **Utilidades no distribuidas.**

Contiene las utilidades netas acumuladas así como la corrección de utilidades de años anteriores y la liberación de excedentes de revaluación y otras actualizaciones de valor. Incluye los efectos de los cambios en las políticas contables correspondientes a años anteriores, así como los originados en la corrección de errores, cuando dan lugar a utilidades.

➤ **Pérdidas acumuladas.**

Contiene las pérdidas netas acumuladas así como la corrección de pérdidas de años anteriores. Incluye los efectos de los cambios en las políticas contables correspondientes a años anteriores, así como los originados en la corrección de errores, cuando dan lugar a pérdidas.

3.5 Activos Corrientes

El activo corriente, también llamado activo circulante o líquido, es el activo de una empresa que puede hacerse líquido (convertirse en dinero) en menos de doce meses. Como por ejemplo, el dinero del banco, las existencias, y las inversiones financieras.

Además podemos entender el activo corriente como todos aquellos recursos que son necesarios para realizar las actividades del día a día de la empresa. Se conoce como corriente porque es un tipo de activo que se encuentra en continuo movimiento, puede venderse, utilizarse, convertirse en dinero líquido o entregarse como pago sin demasiada dificultad.

En contabilidad, cuando analizamos el balance de situación de una empresa, podemos diferenciar entre activo, pasivo y patrimonio neto. Dentro del activo, encontramos el activo corriente, que es el activo que se hace efectivo a corto plazo y el activo no corriente, que es el activo que se hacen efectivos en un periodo superior a un año.

Clasificación del activo corriente

- Activos no corrientes mantenidos para la venta
- Existencias

- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar
- Inversiones financieras a corto plazo
- Tesorería (cajas y bancos)
- Periodificaciones a corto plazo

3.6 Depreciación

De la forma contable tal como lo indica la ley del Impuesto, el cómputo del desgaste se realiza a partir del momento en que se comienza a usar el activo fijo y no a partir de su adquisición. Se podría dejar de controlar la depreciación de los bienes cuando de manera temporal la empresa suspenda sus actividades productivas, para tal efecto se debe comunicar a la SUNAT de dicha suspensión. Según indica la NIC 16 inmueble, Maquinaria y Equipo párrafo 55° este indica “La depreciación de un activo comenzará cuando el activo esté disponible para su uso, esto es, cuando se encuentre en la ubicación y en las condiciones necesarias para operar de la forma prevista por la gerencia”.

El comentario referente al tema del cómputo de depreciación del activo fijo podemos indicar que la depreciación es el sistema por el cual se reconoce el deterioro que sufre los activos en el proceso de producción a lo largo de su vida.⁹

BIENES	PORCENTAJE ANUAL MÁXIMO DE DEPRECIACIÓN
1. Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2. Vehículos de transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general	20%
3. Maquinaria y equipo utilizados por las actividades minera, petrolera y de construcción, excepto muebles, enseres y equipos de oficina	20%
4. Equipos de procesamiento de datos	25%
5. Maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.1991	10%
6. Otros bienes del activo fijo	10%

⁹ V. LOAYZA & Q. FERRER (2010) “Activos Fijos” Lima, Perú: Editorial I.E.P 2da Edición, Pág. 79

3.7 Inventario

Según la **NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD 2**

Los términos siguientes se usan, en esta Norma, con los significados que a continuación se especifica:

Inventarios son activos:

- (a) mantenidos para ser vendidos en el curso normal de la operación;
- (b) en proceso de producción con vistas a esa venta; o
- (c) en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios.

Valor neto realizable es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la operación menos los costos estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.

Valor razonable es el importe por el cual se puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre un comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realizan una transacción libre.

El valor neto realizable hace referencia al importe neto que la entidad espera obtener por la venta de los inventarios, en el curso normal de la operación. El valor razonable refleja el importe por el cual este mismo inventario podría ser intercambiado en el mercado, entre compradores y vendedores interesados y debidamente informados. El primero es un valor específico para la entidad, mientras que el último no. El valor neto realizable de los inventarios puede no ser igual al valor razonable menos los costos de venta.

Entre los inventarios también se incluyen los bienes comprados y almacenados para su reventa, entre los que se encuentran, por ejemplo, las mercaderías adquiridas por un minorista para su reventa a sus clientes, y también los terrenos u otras propiedades de inversión que se tienen para ser vendidos a terceros. También son inventarios los productos terminados o en curso de fabricación mantenidos por la entidad, así como los materiales y

suministros para ser usados en el proceso productivo. En el caso de un prestador de servicios, tal como se describe en el párrafo 19, los inventarios incluirán el costo de los servicios para los que la entidad aún no haya reconocido el ingreso de operación correspondiente (véase la NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias Medición de los inventarios).

3.8 Rotación de Existencias

El inventario es el conjunto de mercancías o artículos que tiene la empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación primero, antes de venderlos, en un periodo económico determinados. Deben aparecer en el grupo de activos circulantes. Es uno de los activos más grandes existentes en una empresa. El inventario aparece tanto en el balance general como en el estado de resultados. En el balance general, el inventario a menudo es el activo corriente más grande. En el estado de resultado, el inventario final se resta del costo de mercancías disponibles para la venta y así poder determinar el costo de las mercancías vendidas durante un periodo determinado. Los Inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito. La contabilidad para los inventarios forma parte muy importante para los sistemas de contabilidad de mercancías, porque la venta del inventario es el corazón del negocio. El inventario es, por lo general, el activo mayor en sus balances generales, y los gastos por inventarios, llamados costo de mercancías vendidas, son usualmente el gasto mayor en el estado de resultados. Las empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que dará origen a todas las restantes operaciones, necesitarán

de una constante información resumida y analizada sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de una serie de cuentas principales y auxiliares relacionadas con esos controles.

Para una empresa mercantil el inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta en el curso regular del comercio; es decir la mercancía vendida se convertirá en efectivo dentro de un determinado periodo de tiempo. El término inventario encierra los bienes en espera de su venta (las mercancías de una empresa comercial, y los productos terminados de un fabricante), los artículos en proceso de producción y los artículos que serán consumidos directa o indirectamente en la producción. Esta definición de los inventarios excluye los activos a largo plazo sujetos a depreciación, o los artículos que al usarse serán así clasificados.

Clasificación de los inventarios

- **Inventario Perpetuo:** Es el que se lleva en continuo acuerdo con las existencias en el almacén, por medio de un registro detallado que puede servir también como mayor auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades físicas. A intervalos cortos, se toma el inventario de las diferentes secciones del almacén y se ajustan las cantidades o los importes o ambos, cuando es necesario, de acuerdo con la cuenta física. Los registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestral o provisionalmente. El negocio puede determinar el costo del inventario final y el costo de las mercancías vendidas directamente de las cuentas sin tener que contabilizar el inventario. El sistema perpetuo ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventario están siempre actualizados. Anteriormente, los negocios utilizaban el sistema perpetuo principalmente para los inventarios de alto costo unitario, como las joyas y los automóviles; hoy día con este método los administradores pueden tomar mejores decisiones acerca de las

cantidades a comprar, los precios a pagar por el inventario, la fijación de precios al cliente y los términos de venta a ofrecer. El conocimiento de la cantidad disponible ayuda a proteger el inventario.

- **Inventario Intermitente:** Es un inventario que se efectúa varias veces al año. Se recurre a él, por razones diversas, no se puede introducir en la contabilidad del inventario contable permanente, al que se trata de suplir en parte.
- **Inventario Final:** Es aquel que realiza el comerciante al cierre del ejercicio económico, generalmente al finalizar un periodo, y sirve para determinar una nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas todas las operaciones mercantiles de dicho periodo.
- **Inventario Inicial:** Es el que se realiza al dar comienzos a las operaciones.
- **Inventario Físico:** Es el inventario real. Es contar, pesar o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes (mercancías), que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valorada de las existencias.
- **Inventario Disponible:** Es aquel que se encuentra listo para la producción o venta.
- **Inventario de Mercaderías:** Son las mercaderías que se tienen en existencia, aun no vendidas, en un momento determinado.
- **Inventario Intermitente:** Es un inventario realizado con cierto tiempo y no de una sola vez al final del periodo contable.
- **Inventario Permanente:** Método seguido en el funcionamiento de algunas cuentas, en general representativas de existencias, cuyo

saldo ha de coincidir en cualquier momento con el valor de los stocks¹⁰.

3.9 Fijación de precios

El precio es uno de los cuatro pilares fundamentales de la mezcla de marketing (producto, precio, plaza y promoción). Es una valoración efectuada sobre un producto y que, traducida a unidades monetarias, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo a su capacidad para satisfacer necesidades.

Al ser el precio uno de los pilares fundamentales de toda mezcla de marketing es normal que exista gran cantidad de definiciones, se considera como la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio; en todo caso la mayoría de los autores hacen referencia a una valoración de productos o servicios que los consumidores están dispuestos a pagar por el mismo. El significado del precio va más allá de lo estrictamente monetario, lo cual le confiere una naturaleza compleja; de ahí que la fijación del precio de venta no solo implica el simple establecimiento de la cantidad de dinero que el comprador debe entregar al vendedor por los productos y servicios que éste le suministra, sino que la toma de decisiones sobre precios conlleva para la empresa consecuencias de doble naturaleza: financieras (ingresos y beneficios de su actividad económica) y comerciales (relativas a la demanda y a la competencia). El precio orienta el accionar de los directivos de las empresas para que lo utilicen como un valioso instrumento para identificar la aceptación o rechazo del mercado hacia el "precio fijado" de un producto o servicio. De esa manera, se podrá tomar las decisiones más acertadas, por ejemplo, mantener el precio cuando es aceptado por el mercado, o cambiarlo cuando existe un rechazo. Además no se debe olvidar que el precio es la única variable del mix de mercadotecnia que produce ingresos,

¹⁰ R. EUGENIO, (2010). "Logística de Inventario" Ambato-Ecuador: Editorial Offset 2da Pág. 15-25G

por tanto, es imprescindible mantener un sano equilibrio que permita conseguir por una parte, la aceptación del mercado y por otra, una determinada utilidad o beneficio para la empresa.

Objetivos de la fijación de precios de venta: Toda actividad de mercado, como y especialmente la fijación de precios, debería dirigirse a la obtención de una meta. En otras palabras, los gerentes deberían decidir su objetivo antes de determinar el precio propiamente dicho. No obstante por lógico que suene eso muy pocas empresas establecen o formulan explícitamente su objetivo en la fijación de precios. Las principales metas de la fijación de precios, según (Bustamante, 2001) se orienta hacia:

a. Las utilidades: Al seleccionar su maximización de utilidades o un rendimiento meta, la gerencia centra su atención en la generación de utilidades. Los objetivos de estas pueden fijarse a corto plazo o para periodos más largos. El objetivo en la fijación de precios que consiste en ganar la mayor cantidad de dinero posible, probablemente sea adoptado por un número mayor de empresas que cualquier otro. En este caso, el problema radica en que la designación y maximización de utilidades tiene una connotación negativa. Algunas veces se asocia en la mente del público con la búsqueda desenfrenada de utilidades, precios altos y monopolios. Sin embargo, en la teoría económica o en la práctica de los negocios, la maximización de utilidades es perfectamente legítima. En teoría, si las utilidades se vuelven excesivas porque la oferta es escasa en relación con la demanda, esa industria atraería nuevos capitales. Y ello incrementaría la oferta y, con el tiempo, reduciría las utilidades a niveles normales. La meta debería ser maximizar las utilidades sobre la producción total y sobre cada artículo que se comercialice. Así, un empresario puede maximizar sus utilidades totales al vender algunos artículos a un precio prácticamente regalado, con tal de estimular la venta de otros.

b. Las ventas: En algunas empresas, la atención de la fijación de precios por parte de la gerencia se centra en el volumen de ventas. En tales casos, la meta de fijación de precios puede ser aumentar el volumen de ventas o

mantener o incrementar la participación en el mercado. Si la meta es el incremento del volumen de ventas, la fijación de precios casi siempre se expresa como un aumento porcentual en el volumen de ventas a lo largo de algún periodo, 1 o 3 años. Tal vez la empresa decida acrecentar su volumen por medio del descuento o aplicando otra estrategia agresiva de 20 pequeñas venden a precios más bajos que los de la gran industria, sin que por ello sufran represalias de las grandes compañías.

e. La competencia: Muchas de las empresas, cualquiera que sea su tamaño, fijan de modo consciente los precios de sus productos con el único fin de hacer frente a la competencia. Donde hay un líder de precios y el producto está muy estandarizado, la generalidad de las empresas sigue una política que consiste en imitar al líder.

Factores que influyen en la fijación del precio de venta

El precio de un producto no debe ser una cifra cualquiera que el empresario señala con un beneficio, sino que se trata del resultado de un riguroso cálculo en el que intervienen varios factores. Por ello, antes de fijar el precio de un producto resulta imprescindible saber qué es lo que se va a vender: la cantidad/calidad del producto y todos sus servicios correspondientes. Estos servicios hacen del producto algo más que un bien físico objetivo, transformándolo en ese complejo perfil de satisfacciones en el que se convierte. Las decisiones de una empresa sobre la fijación de precios son influidas tanto por factores internos como por factores ambientales externos. Entre los factores internos se incluyen los objetivos de mercadotecnia, los costos y la organización. Los factores externos son el mercado y la demanda, la competencia y otros factores ambientales.

La empresa debe tomar una decisión sobre la estrategia para su producto. Si ya eligió su posicionamiento, entonces la estrategia de fijación del precio, no presentará mayores complicaciones. La empresa podría tener otros objetivos, y mientras más claros los tenga, más fácil será fijar el precio. Entre los objetivos más comunes se cuentan la supervivencia, la maximización de los ingresos y de la participación en el mercado, así como el liderazgo con

un producto de calidad. Estrategia de la mezcla de mercadotecnia El precio es solo una de las herramientas de la mezcla de mercadotecnia que la empresa utiliza para alcanzar sus objetivos a este respecto. Las decisiones sobre precios deben coordinarse con las decisiones sobre diseño, distribución y promoción del producto de manera que conformen un programa de mercadotecnia efectivo. Las decisiones que se toman para otras variables de la mezcla podrían influir en las decisiones sobre el precio. Por lo tanto, se debe tomar en consideración el total de la mezcla de mercadotecnia al fijar los precios. Si el producto se posiciona de acuerdo con otros factores, entonces las decisiones sobre calidad, promoción y la distribución influirán enormemente en el precio. Si el precio es el factor clave de posicionamiento, entonces, el precio influirá sobre las decisiones respecto de los otros elementos de la mezcla. Al desarrollar el programa de mercadotecnia, la empresa casi siempre tomará en consideración simultánea todas las decisiones. Factores externos que influyen en las decisiones sobre la fijación de precios: El mercado y la demanda Los costos determinan el límite inferior de los precios, mientras que el mercado y la demanda hacen lo propio con el superior. Tanto los consumidores como los compradores industriales equiparan el precio de un producto o servicio con los beneficios de poseerlo; por eso, antes de fijar los precios, se debe conocer la relación entre dichos factores respecto de su producto.¹¹

Lerma: “Es el valor monetario que se cobra (paga) por la enajenación de un bien o servicio, ya sea de contado o a crédito, con descuento o sin descuento.”¹²

3.10 Financiamiento

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma,

¹¹ P. KOTLER, A. GARY. “Fundamentos de Marketing”, México, Pearson Prentice Hall, 6ta. Edición, 2003, P. 316.

¹² K. LERMA (2004) MERCADOTECNIA “El producto, el precio y sus estrategias” México, Gasca Sicco, P. 89.

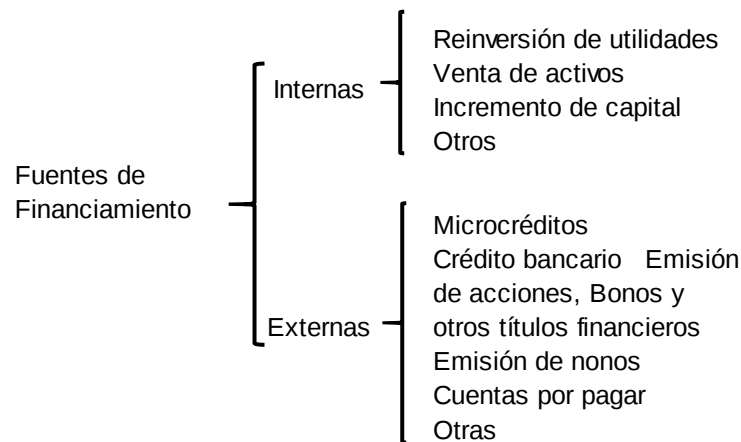
permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

Para Hernández, A. (2002) toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. El financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido. En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Fuentes de Financiamiento:

Cualquiera que sea el caso, “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”. Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa.¹³

¹³R. BREALEY Y S. MYERS (2007), "Fundamentos de Financiación Empresarial", Mc Graw-Hill Interamericana de España S.A., Madrid. 4ª Edición, Pág. 47



3.11 Interés

Interés es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros, el costo de un crédito. Se da en porcentajes.

Indica, en una cantidad de dinero y tiempo dados, qué porcentaje de ese dinero se obtendría, o habría que pagar en el caso de un crédito.

Es habitual aplicar el interés sobre períodos de un año, aunque se pueden utilizar períodos diferentes.

El interés, tiene importancia fundamental en los movimientos de capitales, la colosal infraestructura financiera y crediticia descansa sobre este concepto básico de pagar por el uso del dinero tomado en préstamo. Sin el interés el mercado de capitales o simplemente los negocios no existirían.

El interés es el monto pagado por la institución financiera para captar recursos, así como el monto cobrado por prestar recursos (colocar). El interés es la diferencia entre la cantidad acumulada menos el valor inicial; sea que tratemos con créditos o con inversiones.

Actualmente, con mercados financieros complejos y ampliamente desarrollado, las economías domésticas y las empresas intermediarias del mercado, canalizan los fondos desde los agentes excedentarios o inversores, prestando dinero, al agente deficitario, el cual utiliza estos recursos, para satisfacer sus necesidades. Todo esto genera el traspaso de

fondos desde los ahorristas, hasta quienes compran realmente los bienes de capital.

El interés es un precio, el cual expresa el valor de un recurso o bien sujeto a intercambio, es la renta pagada por el uso de recursos prestados, por período determinado. Es un factor de equilibrio, hace que el dinero tenga el mismo valor en el tiempo.

El tipo de interés depende directamente de dos factores reales no monetarios: la preferencia por tener los recursos a la promesa de recursos futuros y la productividad de la inversión. El interés es el precio del dinero en el tiempo.

El concepto del riesgo por incertidumbre, tiene carácter muy importante dentro de la magnitud del interés. Conociendo la preferencia de los agentes por un valor seguro, pero no la productividad a obtenerse por la inversión del recurso, nos encontramos frente a variables distintas, a esta productividad la llamamos «tasa de beneficio esperado». De esta manera, la tasa de interés es el precio del tiempo, mientras la tasa de rentabilidad es el precio del tiempo cuando existe riesgo. La tasa de rentabilidad es el precio del tiempo más una prima por riesgo (precio del riesgo).

El interés pagado y recibido puede considerarse como simple o compuesto.

- Interés Simple

El interés simple, es pagado sobre el capital primitivo que permanece invariable. En consecuencia, el interés obtenido en cada intervalo unitario de tiempo es el mismo. Es decir, la retribución económica causada y pagada no es reinvertida, por cuanto, el monto del interés es calculado sobre la misma base.

Interés simple, es también la ganancia sólo del Capital (principal, stock inicial de efectivo) a la tasa de interés por unidad de tiempo, durante todo el período de transacción comercial.

Generalmente, el interés simple es utilizado en el corto plazo (períodos menores de 1 año).

- Interés Compuesto

El interés compuesto es fundamental para entender las matemáticas financieras. Con la aplicación del interés compuesto obtenemos intereses sobre intereses, esto es la capitalización del dinero en el tiempo. Calculamos el monto del interés sobre la base inicial más todos los intereses acumulados en períodos anteriores; es decir, los intereses recibidos son reinvertidos y pasan a convertirse en nuevo capital.

Por lo tanto, el interés simple es el que se obtiene cuando los intereses producidos, durante todo el tiempo que dure una inversión, se deben únicamente al capital inicial y el interés compuesto es el que se obtiene cuando al capital se le suman periódicamente los intereses producidos. Así al final de cada periodo el capital que se tiene es el capital anterior más los intereses producidos por ese capital durante dicho periodo.¹⁴

3.12 Recursos Humanos

Los Recursos Humanos cumplen funciones vitales dentro de las organizaciones, al punto tal que pueden considerarse su activo crítico y el principal determinante del éxito o fracaso de cualquier organización o entidad.

Se entiende por personal al conjunto de personas que participan en actividades perfectamente definidas dentro de una organización mediante la recepción de una retribución que normalmente es en numerario a través de una relación laboral. El personal está constituido por “*todos los*

¹⁴<http://financierosudl.blogspot.com/2009/01/el-inters.html>

*empleados de todos los niveles de la organización contratados para desempeñar una actividad específica”.*¹⁵

Se dice que los recursos humanos de una empresa son el activo más importante de las organizaciones, y es razonable esta aseveración por la importancia de la contribución que en conjunto llevan a cabo para alcanzar los objetivos empresariales. Sin embargo, esta aseveración no parece tener demasiada importancia en diversas empresas, si no que parece ser un activo desechable, ya que se dispone de él considerándolo como simples unidades operativas, números que tiene la empresa, que se tienen que aumentar o disminuir, sin tomar en cuenta la cualidad humana. A veces ni las empresas protegen a los empleados con algún tipo de diseño de fondos que se le permitan salir dignamente y buscar otro empleo, ni el gobierno se preocupa por establecer garantías que le den seguridad a los empleados de que sus derechos deberán ser respetados.

Capital intelectual

Según entiende Gary Becker en su obra Human Capital el concepto de Recursos Humanos alude a las capacidades productivas y competitivas que los sujetos incorporan por acumulación de conocimientos generales o específicos y además asocia el concepto al “capital” en estos términos: El concepto de Capital expresa la idea de un stock intangible imputado a una persona que puede ser acumulado, usarse o no usarse. Se toma en cuenta también, su mantenimiento (salud, motivación, autoestima, capacidad de asumir responsabilidades, alimentación, etc.) Desde esta mirada, las organizaciones deben enfocarse en sus Recursos Humanos, activos intangibles, a la hora de hacer un análisis de gestión.

También refiere a la gestión del rendimiento de los empleados en armonía con el de la organización. Lo dicho no supone que deban perderse de vista las exigencias y expectativas de los empleados sino más bien atender a crear y mantener un clima en el que las personas estén preparadas para

¹⁵ J. Chiavenato J. (2013) “Recursos Humanos en la Empresa” Colombia Bogotá. Pág. 79-83

rendir al máximo. El principal activo de las empresas del tercer milenio, define al capital intelectual como el principal activo de las organizaciones. Específicamente, introduce el concepto de activos centrados en el individuo, a los que define como aquellos que comprenden “la pericia colectiva, capacidad creativa, habilidad para resolver problemas, liderazgo y capacidad de los empleados”. En esta línea sostiene que el capital intelectual es el principal activo de las empresas del tercer milenio. El análisis de Recursos Humanos resulta altamente subjetivo puesto que los objetivos y las metas a cumplir son fijados por superiores con criterios dispares. Aquí juega un rol importante la personalidad de cada conductor de grupo.

En los últimos años la administración de personal ha cobrado mayor relevancia. Sin embargo, las organizaciones e instituciones públicas y privadas han tenido la necesidad constante de capacitar al personal, dirigirlo, motivarlo y remunerarlo. Allí, fuerzas políticas, económicas, legales y culturales han ejercido influencia en dichos cambios significativos en Recursos Humanos; brindar a los trabajadores claridad sobre los objetivos y funciones que deben implementarse; mejorar el clima y el ambiente laboral e implementar sistemas salariales justos y equitativos correspondientes a las tareas que se llevan a cabo y, también favorecer la integración del personal y pone énfasis en la motivación del trabajador¹⁶.

3.13 Atención al cliente

Cliente

El cliente es quien accede a un producto servicio por medio de una transacción financiera (dinero) u otro medio de pago. Quién compra, es el comprador y quién consume, el consumidor. Normalmente, cliente, comprador y consumidor son la misma persona.¹⁷ Al referirse a clientes indica: “Cliente es un término que puede ser también utilizado en lugares

¹⁶ A. BROOKING, (2008) “El capital intelectual” España-Barcelona. Editorial Planeta. Pág 84.

¹⁷ A. ROSANDER (2002) “Marketing” México-D.F Editorial Antílope 1ra Edición Pág. 14,

específicos para definir compañía de servicio que comprar bienes y servicios que necesitan para cubrir esos servicios para los que fueron establecidos”. Esto es necesario, debido a los efectos de esas compras en la calidad de servicio, tanto para la compañía como para el comprador individual final. Los clientes son indispensables en el proceso de producción de las organizaciones de servicio y en realidad pueden controlar o contribuir a su propia satisfacción. En la actualidad en muchas empresas se cometa sobre cómo superar las expectativas del cliente, es decir, complacerlo y sorprenderlo proporcionándole más de lo que espera. En primer lugar es indispensable reconocer que superar las expectativas básicas de los clientes es casi imposible. Respetarlas promesas es lo que se supone que la compañía debe hacer.

Atención al cliente.

Los clientes como “las personas más importantes para cualquier negocio que no son una interrupción en nuestro trabajo, son fundamentos, son personas que llegan a nosotros con sus necesidades y deseos y nuestro trabajo consiste en satisfacerlo que merecen que le demos el trato más atento y cortes que podamos”. Representan el fluido vital para este negocio o de cualquier otro, sin ellos se verían forzado a cerrar. Los clientes de las empresas pueden sentirse defraudados y desalentados, no por sus precios, sino por la apatía, la indiferencia y la falta de atención de sus empleados.

Una comunicación ineficaz puede significar que se seleccionó el mensaje errado, o que el mensaje mal comunicado o transmitido en forma insatisfactoria”. Es decir, es preciso saber comunicarse para atender bien.

Uno de los factores que tiene influencia en la mayor parte de las relaciones que establece la SAC con los clientes es la comunicación existente, que, a menudo, no es suficiente y es causa de insatisfacción para los clientes. Esto puede conducir a importantes pérdidas para el negocio. Por lo tanto, esta es la nueva era de las relaciones centradas en el cliente, ya que cuanto más una empresa invierta en la asistencia al cliente, mayor será la

capacidad de mantenerse firme en el mercado, proporcionando de forma encantadora los bienes y servicios esperados por la sociedad.¹⁸

Satisfacción del cliente

Puede ser definida como la gratificación de todas las necesidades y deseos de los clientes, dando respuesta a las expectativas demandadas por los mismos. Es un sentimiento del cliente frente a la calidad del producto o servicio que recibe. Los clientes presentan expectativas fundamentadas en la experiencia que ha tenido el cliente en actividades donde han recibido productos o servicios de otros. Las expectativas pueden ser vistas como un valor subjetivo o un valor esperado de los clientes, nacido en la percepción y actitud frente al servicio o producto que ya ha recibido.

3.14 Toma de decisiones

Tomar una decisión se refiere al proceso entero de elegir un curso de acción. El proceso de toma de decisiones es encontrar una conducta adecuada para una situación en la que hay una serie de sucesos inciertos. Una vez determinada cual es la situación, para tomar decisiones es necesario elaborar acciones alternativas, extrapolarlas para imaginar la situación final y evaluar los resultados teniendo en cuenta la incertidumbre de cada resultado y su valor. Así se obtiene una imagen de las consecuencias que tendría cada una de las acciones alternativas que se han definido. De acuerdo con las consecuencias se asocia a la situación la conducta más idónea eligiéndola como curso de acción.

La toma de decisiones es la asociación de un curso de acción o plan con una situación determinada. El modelo típico de toma de decisiones tiene los siguientes pasos.

- a) Realizar un modelo de la situación actual o una definición del problema.
- b) Generar conductas alternativas posibles.
- c) Extrapolar los resultados asociados a cada conducta generada.
- d) Extraer las consecuencias de cada resultado.

¹⁸ J. HARRINTOGTOM (1998) BSC Pág. 6

- e) Elegir la acción que se va a llevar a cabo.
- f) Controlar el proceso cuando se lleva a cabo la acción.
- g) Evaluar los resultados obtenidos.

El proceso de toma de decisiones se puede llevar a cabo automáticamente o conscientemente, siendo el elemento esencial la información, en este caso la información contable o financiera generada sobre la situación de la empresa.

En circunstancias normales, se elaboran cinco Estados Financieros básicos: Balance General, Estado de Resultados, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto, Estado de Flujos de Efectivo y Notas a los Estados Financieros.

La pequeña empresa no elabora todos los Estados Financieros mencionados, por desconocimiento y por no contar con la estructura contable necesaria dentro de la misma, por lo que se ven obligadas muchas veces a subcontratar a un contador quién realice la contabilidad y no elabora todos los reportes financieros correspondientes.

En la medida que estos reportes financieros sean oportunos serán un diagnóstico para la toma de decisiones, y se consideran indispensables para poder contar con un panorama de la situación de la empresa y para la toma de decisiones acertadas.¹⁹

3.15 Utilidad

Uno de los términos básicos en contabilidad es el de “utilidad”, entendida como el interés o beneficio económico de una empresa en el curso de sus operaciones. En base a esto, las utilidades de un negocio se dividen en dos: netas y brutas.

¹⁹ C. López R. (2011) Toma de decisiones en la pequeña empresa. Lima Perú. Editorial Andares. 1ra Edición. Pág 36.

➤ **Utilidad Bruta**

Es la diferencia que existe entre los ingresos de un ente económico y los costos de venta en un período de tiempo determinado. La fórmula para obtenerla es la siguiente:

Ventas netas de la empresa – Costo de Venta durante el ejercicio contable = Utilidad Bruta

➤ **Utilidad Operacional**

La utilidad operacional (o utilidad proveniente de las operaciones) muestra las relaciones entre los ingresos obtenidos de clientes y gastos en los cuales se incurre para producir estos ingresos. En efecto, utilidad operacional mide la rentabilidad de las operaciones de negocios básicos de una empresa y “deja por fuera” otros tipos de ingresos y gastos.

➤ **Utilidad Neta**

Se entiende por utilidad neta al valor residual de los ingresos, después de haber disminuido los costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados. En otras palabras, es el beneficio económico de la empresa, luego de restar de sus ingresos totales los gastos en los que incurrió para conseguirlos, las obligaciones con terceros (tributarias, créditos bancarios, etc.) y otras salidas de capital (producto de sus operaciones efectuadas en el periodo contable.

3.16 Ventas

En este grupo aparecen definidas las cuentas utilizadas para reflejar las operaciones de venta e ingreso realizadas por la empresa. Estando definidas tanto las cuentas donde se reflejarán los ingresos originados como consecuencia de su actividad comercial como las cuentas utilizadas para reflejar ingresos extraordinarios, beneficios financieros o los excesos de las provisiones que se dotaron en el pasado.

➤ **Ventas Brutas**

Las ventas brutas se refieren a la cantidad total de ventas ganadas antes de hacer ajustes. La compañía calcula las ventas brutas multiplicando la cantidad vendida por el precio de lista de venta. Cada venta que ocurre incrementa el nivel de ventas brutas. Pueden darse ajustes luego de que la venta original no tenga impacto sobre el cálculo de las ventas brutas. Las comisiones o bonos podrían calcularse usando las ventas brutas.

➤ **Devoluciones**

Las devoluciones y asignaciones de ventas indican una reducción de las ventas brutas. Cuando un cliente compra mucho inventario o recibe un inventario dañado, podría devolverlo por crédito. La mercadería devuelta califica como devolución de ventas. En algunos casos, la compañía les da a los clientes asignaciones, como asignación de posicionamiento por colocar mercadería al nivel del ojo o una asignación de publicidad para incluir los productos de la compañía cuando publicitan. Estas asignaciones califican como descuentos de venta.

➤ **Descuentos**

Los descuentos de venta reducen más las ventas brutas. Muchas compañías les ofrecen a sus clientes descuentos por pagar sus facturas con anticipación. La compañía declara este descuento como un porcentaje e incluye una fecha límite para pagar y poder recibir el descuento. El cliente recibe la opción de pagar la factura con anticipación para recibir el descuento o pagar toda la cantidad en la fecha de vencimiento estándar. Cuando un cliente toma ventaja del descuento, la compañía registra esta cantidad como descuento de venta.

➤ **Ventas Netas**

Las ventas netas se refieren a las ventas brutas luego de considerar todos los ajustes en las cifras de ventas. Estos ajustes incluyen sustraer las devoluciones y asignaciones y los descuentos de venta. Los usuarios de declaraciones financieras consideran las ventas netas al calcular varias relaciones financieras, como el margen de ganancia o la devolución en ventas. Las comisiones o bonos podrían calcularse usando las ventas netas.

4. BASE LEGAL

- LEY N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”

Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”

- DECRETO SUPREMO N° 234-2013-EF

Reglamento de la Ley N° 30056 en lo referido al crédito por gastos de capacitación, gastos de investigación científica, tecnológica o de innovación tecnológica y pronto pago.

CAPITULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

2.1.1 Tipo de investigación

Por la naturaleza del estudio, el presente estudio reúne las condiciones metodológicas de una Investigación Aplicada, debido a que se apoya en un contexto teórico para conocer, describir y explicar una realidad.

2.1.2 Nivel de investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio de la investigación, reúne las características de un estudio:

- Descriptiva: Observación
- Correlacional: Para ver el grado de correlación entre las variables

2.2 POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

2.2.1 Población

El universo en estudio está constituido por las 1258 MYPES promedio que se encuentran registrados en el régimen general de la SUNAT del distrito de Ayacucho, de los años 2012, 2013 y 2014.

2.2.2 Muestra

La base de este estudio fue una muestra aleatoria y para asegurarnos de su bondad, determinamos el tamaño estadísticamente a partir del tamaño del universo previsto, con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p (1 - p)}{e^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 p (1 - p)}$$

Considerando un nivel de confianza de 95%, entonces $Z=1.96$

Tamaño del universo promedio $N=1258$

Máximo error permisible $e=0.048$

$$n = \frac{1.96^2 * 1258 * 0.05 * 0.95}{0.048^2(1258 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = 74.56$$

Se realizará el trabajo con una muestra en promedio $n=75$, los años 2012, 2013 y 2014.

El año 2012, realizará el trabajo con una muestra en promedio de $n=74$.

El año 2013, realizará el trabajo con una muestra en promedio de $n=75$.

El año 2014, realizará el trabajo con una muestra en promedio de $n=75$.

Finalmente para seleccionar la muestra de tamaño 75, se realizó el muestreo aleatorio simple.

Sobre información adicional con documentos fuentes de las empresas, éstas no pueden ser objeto de publicación, puesto que tienen protección constitucional al estar en el ámbito de información personal.

Tamaño de Muestra

El tamaño de la muestra fue determinado por el grado de precisión requerido en la estimación de la media poblacional.

Para el grado de precisión se consideran 2 aspectos:

- La magnitud del máximo error permisible.
- El grado de confianza de que el error en la estimación no exceda del máximo error permisible.

En general cuando se desea hacer inferencias de proporciones usamos la fórmula siguiente:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p(1 - p)}{e^2(N - 1) + Z_{\alpha}^2 p(1 - p)}$$

Z_{α} Nivel de confianza.

N Tamaño de la población

p proporción estimada

e Máximo error permisible

2.2.3 Muestreo

Conocer toda la población indudablemente resulta lo ideal, pero muchas veces esto es imposible por razones económicas o prácticas, o por tratarse de una población hipotética, y aún puede ocurrir que, siendo fácil observar todos los elementos de la población, ésta es tan numerosa que al terminar de registrar las características de todos los elementos de la población, ésta ha cambiado en relación al momento en que se inició el trabajo. Por estas razones es más conveniente y necesario obtener una muestra.

El muestreo es el proceso por medio del cual se selecciona una parte de la población llamada muestra, la cual siendo adecuadamente obtenida nos informará de las características de la población.

El proceso de muestreo consiste básicamente en establecer:

- Escoger el método de selección de muestra más adecuado, considerando la naturaleza de la población.
- Establecer el tamaño de la muestra más conveniente, considerando la precisión requerida en el muestreo, la disponibilidad económica, el tiempo disponible para realizar el estudio y personal capacitado.

La meta de un trabajo de muestreo debe ser reducir al máximo la discrepancia entre el valor estadístico encontrado en la muestra y el parámetro de la población, reduciendo así la probabilidad de cometer errores al hacer inferencias respecto a toda la población.

Tipo de Muestreo

Se escogió el método de selección de muestra más adecuado, considerando la naturaleza de la población.

Métodos de muestreo: muestreo aleatorio simple, muestreo sistemático, muestreo estratificado, muestreo conglomerado, muestreo por etapas.

En este trabajo se utilizó el muestreo aleatorio simple. Porque ha permitido que todas las observaciones de la población tienen igual probabilidad o posibilidad de ser escogidas para constituir la muestra. La selección de las observaciones se realizó independientemente, es decir, la probabilidad de cada observación no se afecta por el orden de selección.²⁰

Prueba de Independencia de criterios CHI CUADRADO

Cuando la población y la muestra son clasificadas según dos o más atributos podemos usar pruebas de independencia para determinar si los atributos son estadísticamente independientes. Estas tablas de doble clasificación son conocidas como tablas de contingencia. El método consiste en lo siguiente:

Plantear las siguientes hipótesis:

Ho: Las variables clasificadas son independiente.

Ha: Las variables clasificadas son dependientes.

Donde Ho, es la hipótesis nula y Ha, la hipótesis alternante.

Los valores en las casillas de la tabla son denominadas frecuencias observadas (x_{ij})

En cada casilla se hallan además frecuencias esperadas (e_{ij}), por la siguiente relación:

$$e_{ij} = \frac{(x_{i\bullet})(x_{\bullet j})}{n}$$

donde:

$x_{i\bullet}$ es la suma de la fila i

$x_{\bullet j}$ es la suma de la columna j

n es el número total de datos

²⁰ H. ZUWAYLIF (1999) "Estadística General Aplicada" Argentina 2da edición. Pág. 360-377

Para evaluar las diferencias entre las frecuencias observadas y esperadas contenidas en la tabla de contingencia empleamos la estadística Chi cuadrado.

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^f \sum_{j=1}^c \frac{(x_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}$$

donde:

x_{ij} frecuencia observada.

e_{ij} frecuencia esperada.

f número de filas

c número de columnas.

Una fórmula alternativa que evita el cálculo de las frecuencias esperadas y además es más directa:

$$\chi^2 = \left[\sum_i \sum_j \frac{x_{ij}^2}{x_{\bullet j} x_{i \bullet}} - 1 \right] n$$

Y es la que he utilizado para el cálculo de χ_c^2

El valor χ_c^2

Se contrasta con el valor tabular $\chi_{\alpha(f-1)(c-1)}^2$

Donde:

α Nivel de significación de la prueba

$(f-1)(c-1)$ Grados de libertad

Si $\chi_c^2 > \chi_{\alpha(f-1)(c-1)}^2$, se acepta la hipótesis alternante, quiere decir que los atributos clasificados son dependientes, de otro modo se acepta la hipótesis nula, entonces los atributos considerados son independientes.²¹

²¹ YA LUN CHOU (1990) Análisis Estadístico. México, Encuadernación tela Editorial 2da Edición. Pág. 478-491.

2.3 FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Primarias

- Encuestas

Fuentes Secundarias

- Estados financieros básicos de la MYPES
- Fuentes de información citadas en el texto

2.4 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Se propone para fines del presente estudio, el diseño de investigación **No Experimental**.

2.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

2.5.1 Técnica

- **Encuestas:** Mediante esta técnica se utilizó un cuestionario el cual fue dirigido a los dueños de las empresas con el fin de obtener los datos necesarios de la información requerida de las empresas en estudio.
- **Análisis documental:** Esta técnica se aplicó para analizar los estados de situación financiera y el estado de resultados de la empresa, registrándose los datos de interés para el estudio en una ficha documentada elaborada por las autoras para obtener información concerniente en base a:
 - Propiedad planta y equipo
 - Financiamiento
 - Utilidad
 - Ventas

2.5.2 Instrumentos

- **Guía de análisis documental:** Se elaboró una lista detallada en el cual se anotó todos los aspectos que se tuvo que revisar para verificar el

desarrollo de sus actividades; y que éste se relacione con la presente investigación.

- **Cuestionario:** Contiene un listado de preguntas para la presente investigación.

2.6 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Considerando que constituye el camino para llegar al conocimiento científico, se usará los métodos siguientes:

- Descriptivo
- Hipotético - deductivo

Procesamiento y análisis de datos

Las técnicas que se utilizaron para el análisis de datos fueron los siguientes:

- Se seleccionó la población muestral del trabajo de investigación.
- Trabajo de campo.
- La información se obtuvo mediante técnicas de recolección de datos tales como: encuestas, análisis documental.

Para el procesamiento de datos utilizamos la Distribución de frecuencias CHI cuadrado.

Se elaboraron las conclusiones y recomendaciones de la tesis. Se determinó la incidencia de del capital productivo y competencias básicas en la permanencia de las MYPES comerciales de los años 2012-2014.

CAPITULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Para el procesamiento de la información recolectada se ha utilizado lo siguiente:

- En base a la información proporcionada se ha utilizado la distribución del Chi cuadrado de Pearson. Se ha elaborado la tabla de contingencia en base al test exacto de Fisher, que indica que se puede elaborar la tabla utilizando los mismos totales de las columnas.
- Los resultados hallados son sometidos a la prueba de hipótesis a fin de aceptar o rechazar la existencia de una relación entre las variables.

3.1 PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LOS DATOS.

3.1.1 INCIDENCIA DEL CAPITAL PRODUCTIVO EN LA UTILIDAD

3.1.1.1 ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

TABLA N° 01
UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN EL ESTABLECIMIENTO
COMERCIAL AÑO 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	ESTABLECIMIENTO COMERCIAL				TOTAL	%
	Alquilado	%	Propio	%		
Hasta 50 000	20	27	19	25	39	52
50 001 – 100 000	20	27	8	11	28	37
100 001 – 200 000	2	3	6	8	8	11
TOTAL	42	56	33	44	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 6.17745

Chi cuadrado tabular (0.05, 2) 5.991

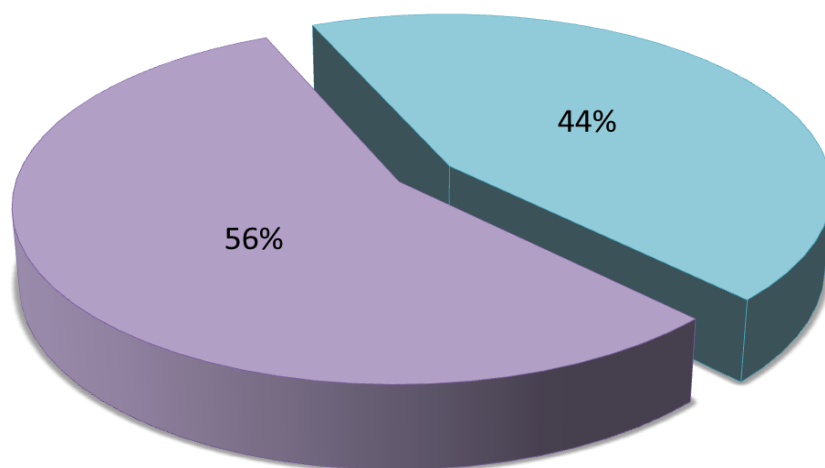
Interpretación:

La prueba resulta significativa, pues el valor del Chi cuadrado en el cuadro es mayor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05, por tanto la condición del establecimiento comercial propio y/o alquilado influye en la utilidad anual de las MYPES. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que las empresas con local comercial propio tienen mayores utilidades.

GRÁFICO N° 01

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

■ ALQUILADO ■ PROPIO



Fuente: Tabla N° 01
Elaboración: Propia.

Análisis e interpretación

El 100% de los encuestados, de ellos un 56% indica que tienen que afrontar los pagos fijos por alquiler, ya que estos disminuyen sus utilidades anuales, el 44% indica que sus utilidades son mayores, debido a que cuentan con ambientes comerciales propios.

Una razón es que el gasto por depreciaciones son menores que los gastos por concepto de alquiler; otra razón es debido a que los ambientes comerciales han cumplido su vida útil y no originan gasto contable. Por lo tanto, nos permite concluir que en términos de gastos por uso de local resulta siendo más beneficioso poseer local propio.

3.1.1.2 PATRIMONIO DE LAS MYPES

TABLA N° 02
UTILIDAD PROMEDIO SEGÚN PATRIMONIO DE LAS MYPES
AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	PATRIMONIO DE LAS MYPES						TOTAL	%
	Menos de 200 000	%	200 001 – 500 000	%	Más de 500 001	%		
Hasta 50 000	8	11	15	20	16	21	39	52
50 001–100 000	1	1	10	13	17	22	28	37
100 001–200 000	1	1	2	3	5	7	8	11
TOTAL	10	13	27	36	39	51	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 5.34268

Chi cuadrado tabular (0.05, 2) 9.488

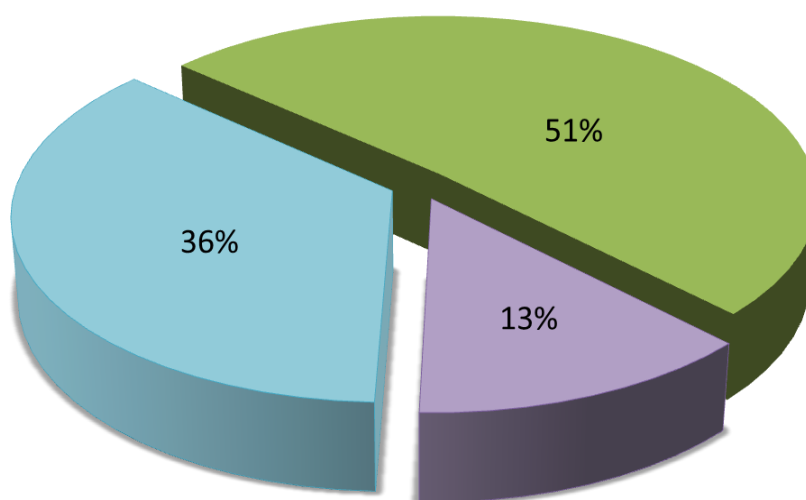
Interpretación:

La prueba resulta no significativa, pues el valor del Chi cuadrado en el cuadro es menor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05. Por tanto el patrimonio de las MYPES no influye en las utilidades. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que el patrimonio de las empresas comerciales no interviene en las utilidades.

GRÁFICO N° 02

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN SU PATRIMONIO

■ MENOS DE 200 000 ■ 200 001-500 000 ■ MAS DE 500 001



Fuente: Tabla N° 02
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 19% indica que tienen Patrimonio menos de S/.200 000, el 36%, indican que tienen Patrimonio entre S/. 200 001 a S/. 500 000 y el 51% tienen más de S/. 500 001.

El estudio sobre la situación patrimonial nos permite apreciar que las empresas tienen solvencia económica cuanto mayor son sus utilidades; es decir, como no cuentan con una política de distribución de dividendos claramente establecida, la decisión se orientan a incrementar utilidades de años anteriores, con la finalidad de financiar las inversión a mediano y largo plazo.

3.1.1.3 INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

TABLA N° 03
UTILIDAD PROMEDIO SEGÚN LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS
AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS						TOTAL	%
	Menos de 150 000	%	150 001 – 300 000	%	Más de 300 001	%		
Hasta 50 000	10	13	10	13	19	25	39	52
50 001–100 000	7	9	13	17	8	11	28	37
100 001–200 000	0	0	2	3	6	8	8	11
TOTAL	17	23	25	33	33	44	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 7.79162

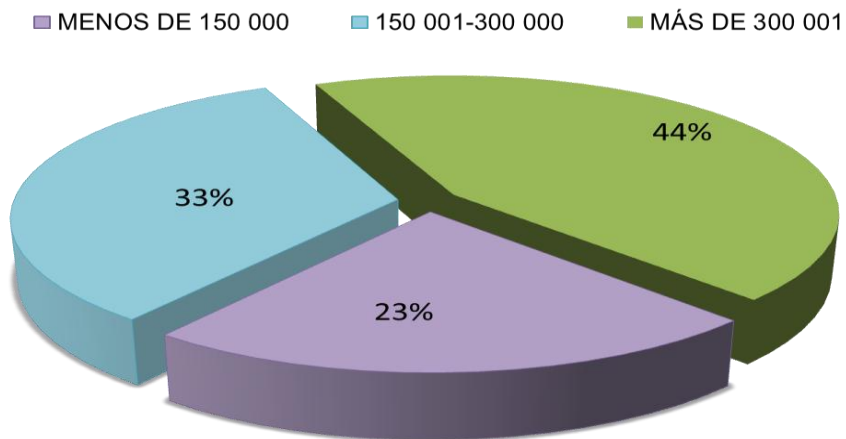
Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

Interpretación:

La prueba resulta no significativa, pues el valor del Chi cuadrado en el cuadro es menor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05, Por tanto la intervención de sus activos fijos no influye en la utilidad de las MYPES. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que la inversión en activos fijos no contribuye en las utilidades de las MYPES.

GRÁFICO N° 03

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS



Fuente: Tabla N° 03
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 23% indica que tienen inversión en activos fijos menos de S/.150 000, el 33% de las MYPES tienen en inversión activos fijos de S/.150 001 a 300 000, el 44% de las MYPES tienen en inversión activos fijos más de S/.300 001.

Esto significa que la adquisición de activos fijos lleva a un propósito de uso y permanencia y no venderlos en el curso normal de las operaciones. Asimismo, el objetivo de las empresas es permanecer en el tiempo, (cubrir solo sus costos de oportunidad, como sueldo del propietario y alquiler de su local propio).

3.1.1.4 COMPRA DE MERCADERÍAS

TABLA N° 04
UTILIDAD PROMEDIO SEGÚN COMPRA DE MERCADERIAS
AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	COMPRA DE MERCADERÍAS						TOTAL	%
	100 000 a 300 000	%	300 001 a 800 000	%	800 001 a 2 500 000	%		
Hasta 50 000	33	44	6	8	0	0	39	52
50 001-100 000	2	3	26	35	0	0	28	37
100 001-200 000	0	0	1	1	7	9	8	11
TOTAL	35	47	33	44	7	9	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
 Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 75.81199

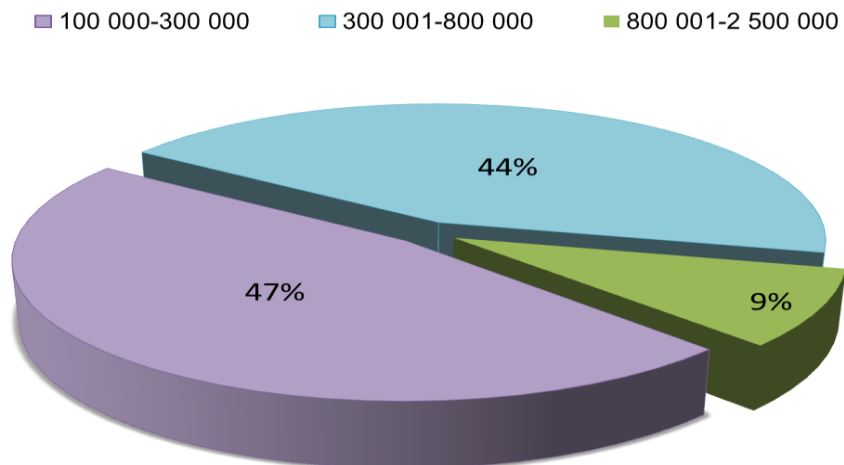
Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

Interpretación:

La prueba resulta altamente significativa, pues el valor del Chi cuadrado en el cuadro es mayor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05, Por tanto la compra para su posterior venta de mercaderías influye en la utilidad. La tendencia observada en la tabla indica que a mayor compra de mercaderías mayor serán las utilidades.

GRÁFICO N° 04

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN COMPRA DE MERCADERÍAS



Fuente: Tabla N° 04
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 47% indican que compraron mercaderías por el importe de S/.100 000 a S/.300 000, el 44% indican que compraron mercaderías por el importe de S/.300 001 a S/.800 000, el 9% indicaron que compraron mercaderías por el importe de S/.800 000 a S/.2500 000: Ello significa que la actividad principal de las empresas comerciales es la compra de mercaderías que son destinadas para la venta sin sufrir cambios sustanciales. Mediante este proceso las MYPES se abastecen de mercaderías para atender oportunamente a sus clientes.

3.1.1.5 ROTACIÓN DE MERCADERÍA

TABLA N° 05
UTILIDAD PROMEDIO SEGÚN ROTACIÓN DE MERCADERÍAS
AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	ROTACIÓN DE MERCADERÍAS						TOTAL	%
	Una vez por semana	%	Una vez cada 15 días	%	Una vez al mes	%		
Hasta 50 000	28	37	11	15	0	0	39	52
50 001-100 000	4	5	22	29	2	3	28	37
100 001-200 000	3	4	4	5	1	1	8	11
TOTAL	35	47	37	49	3	4	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 23.79020

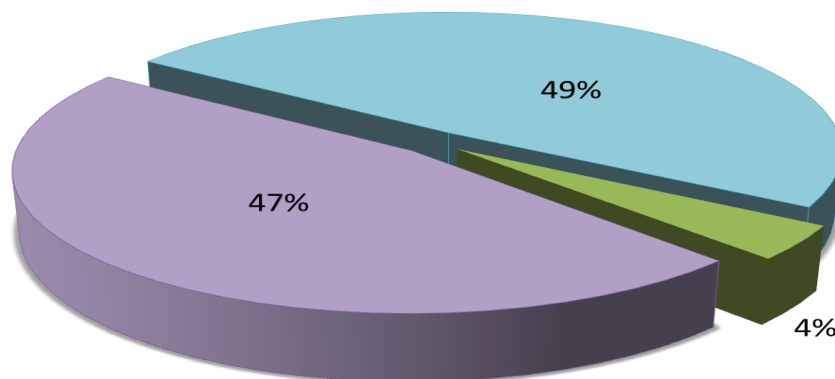
Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

La prueba resulta altamente significativa, pues el valor del Chi cuadrado en el cuadro es mayor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05. Por tanto la utilidad anual de las MYPES depende de la rotación de mercaderías. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que cuanto más elevado sea la rotación de mercaderías mayor serán las utilidades.

GRÁFICO N° 05

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN ROTACIÓN DE MERCADERÍAS

■ UNA VEZ POR SEMANA ■ UNA VEZ CADA 15 DÍAS ■ UNA VEZ AL MES



Fuente: Tabla N° 05
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 47% indican que tienen rotación de mercaderías una vez por semana, el 49% indican tienen rotación de mercaderías una vez cada 15 días, el 4% indican que tienen rotación de mercaderías una vez por mes. Esto nos indica que tan rápido se mueven los productos desde el momento de su compra hasta el de su venta (número de veces que el producto es vendido durante un periodo determinado de tiempo) lo que les permite obtener utilidades en función al volumen transado y no por unidad de producto.

3.1.1.6 FRECUENCIA DE PRÉSTAMOS DE ENTIDADES FINANCIERAS

TABLA N° 06
UTILIDAD PROMEDIO SEGÚN LA FRECUENCIA DE PRESTAMOS DE ENTIDADES FINANCIERAS
AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	FRECUENCIA DE PRESTAMOS						TOTAL	%
	2 o más por año	%	1 por año	%	1 cada 2 años, o nunca	%		
Hasta 50 000	5	7	14	19	20	27	39	52
50 001-100 000	10	13	12	16	6	8	28	37
100 001-200 000	5	7	2	3	1	1	8	11
TOTAL	20	27	28	37	27	36	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
 Elaboración: propia

Prueba de CHI CUADRADO

Chi cuadrado calculado: 13.500

Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

Chi cuadrado tabular (0.01, 4) 13.277

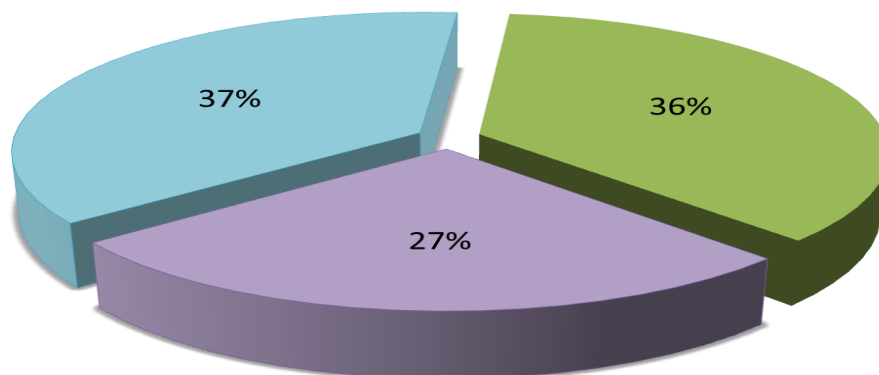
Interpretación:

La prueba resulta altamente significativa, pues el valor Chi cuadrado calculado en el cuadro es mayor al Chi cuadrado tabular incluso al nivel 0.01. Por tanto la frecuencia de préstamos influye en la utilidad. La tendencia observada en el cuadro nos indica que el financiamiento, ayuda a las empresas a incrementar sus utilidades.

GRÁFICO N° 06

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN FRECUENCIA DE PRESTAMOS

■ 2 Ó MAS POR AÑO ■ 1 POR AÑO ■ 1 CADA DOS AÑOS Ó NUNCA



Fuente: Tabla N° 06
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 27% indican que tienen préstamo 2 veces o más por año, el 37% indican que tienen préstamo 1 vez por año y el 36% de los encuestados tienen préstamo 1 cada dos años o nunca.

Ello nos muestra que resulta beneficioso para la empresa trabajar con financiamiento, ya que proporcionan a las MYPES los recursos inmediatos para ampliar su negocio y seguir con sus actividades comerciales incrementado sus oportunidades de inversión.

3.1.1.7 TASA DE INTERÉS

TABLA N° 07
UTILIDAD PROMEDIO SEGÚN LA TASA INTERES FINANCIERO
AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	TASADE INTERÉS						TOTAL	%
	Altos	%	Medios	%	Bajos	%		
Hasta 50 000	4	7	19	34	1	2	24	43
50 001-100 000	6	11	16	29	2	4	24	43
100 001-200 000	5	9	3	5	0	0	8	14
TOTAL	15	27	38	68	3	5	56	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO

Chi cuadrado calculado: 11.739

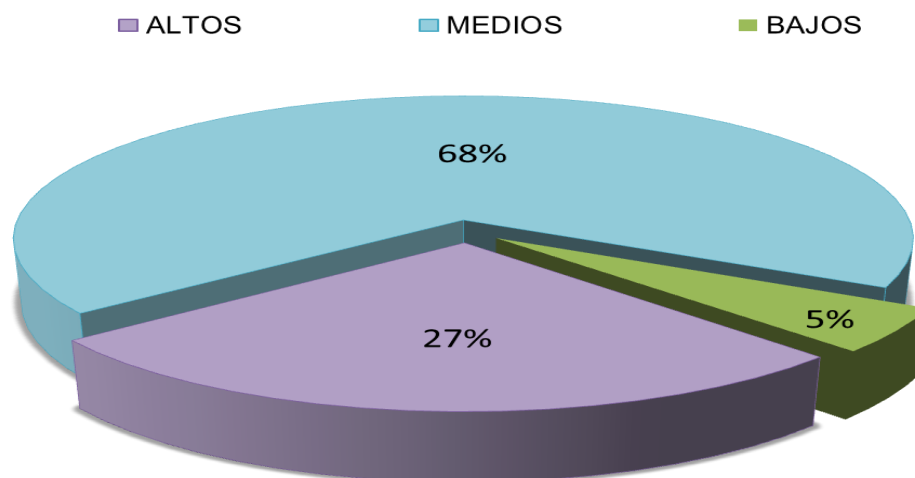
Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

Interpretación:

La prueba resulta significativa, pues el valor Chi Cuadrado calculado en el cuadro es mayor al Chi Cuadrado tabular al nivel 0.05. Por tanto la tasa de interés es dependiente de la utilidad. La tendencia observada nos indica que cuanto mayor son los intereses financieros, la utilidad de la empresa será menor.

GRÁFICO N° 07

UTILIDAD PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN LA TASA DE INTERES FINANCIERO



Fuente: Tabla N° 07
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 27% considera que la tasa de interés financiero es alto, el 68% considera que la tasa de interés financiero son medios, el 5% considera que la tasa de interés financiero son bajos.

Aparentemente se asumiría que los intereses de financiamiento afectan la utilidad de la MYPES; sin embargo, las empresas toman esta opción de financiamiento, para ampliar sus inversiones que en la mayoría de casos son oportunidades que no se tomarían sin los préstamos. Consecuentemente, le permite obtener mayor rentabilidad del patrimonio siempre y cuando la opción de financiamiento tenga un costo inferior a la rentabilidad esperada de su sector.

3.1.2 INCIDENCIA DE LAS COMPETENCIAS BÁSICAS EN LAS VENTAS

3.1.2.1 FIJACIÓN DE PRECIOS

TABLA N° 08
VENTA PROMEDIO SEGÚN FIJACIÓN DE PRECIOS
AÑOS 2012 - 2014

VENTA ANUAL	FIJACIÓN DE PRECIOS						TOTAL	%
	Competencia	%	Margen de utilidad	%	Demanda	%		
200 000- 500 000	17	23	15	20	6	8	38	51
500 001-1 000 000	3	4	22	29	3	4	28	37
1 000 001-4 000 000	3	4	5	7	1	1	9	12
TOTAL	23	31	42	56	10	13	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 10.85906

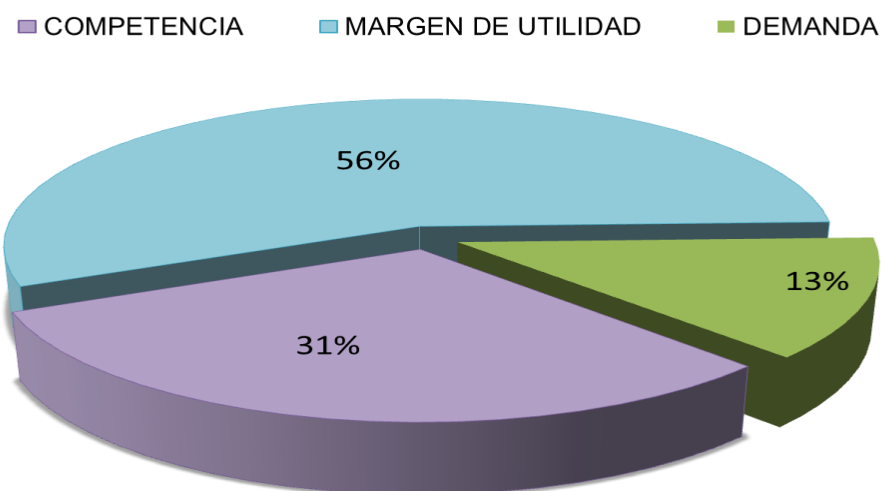
Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

Interpretación:

La prueba resulta significativa, pues el valor del Chi cuadrado en el cuadro es mayor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05. Por tanto la venta anual de las MYPES depende de la fijación de precios, es decir, el precio es el único elemento que produce ingresos. La tendencia observada en el cuadro nos indica que una buena estrategia en fijación de precios será mayor las ventas.

GRÁFICO N° 08

VENTA PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN FIJACIÓN DE PRECIOS



Fuente: Tabla N° 08
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 31% manifiestan que la fijación de precios lo hace en base a la competencia, el 56% manifiestan que la fijación de precios lo hace en base al margen de utilidad y el 13% manifiestan que la fijación de precios lo hace en base a la demanda.

Ello significa que las MYPES determinan sus precios principalmente en función a dos aspectos: (1) sus costos de ventas más un margen de ganancias y (2) el precio fijado por la competencia. Esta decisión de fijación de precios influye directamente en el volumen de ventas. Consecuentemente si las MYPES aumentan el precio entonces disminuye la demanda, si las MYPES disminuyen el precio entonces aumenta la demanda.

3.1.2.2 CUALIDADES DEL PERSONAL

TABLA N° 09

VENTA PROMEDIO SEGÚN CUALIDADES DEL PERSONAL 2012 - 2014

VENTA ANUAL	CUALIDADES DEL PERSONAL						TOTAL	%
	Proactivo	%	Eficiente	%	Posee habilidades para negociar	%		
200 000-500 000	13	17	16	21	9	12	38	51
500 001-1 000 000	15	20	7	9.3	6	8	28	37
1 000 001-4 000 000	1	1	1	1	7	9	9	12
TOTAL	29	39	24	32	22	29	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016

Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO

Chi cuadrado calculado: 10.85906

Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

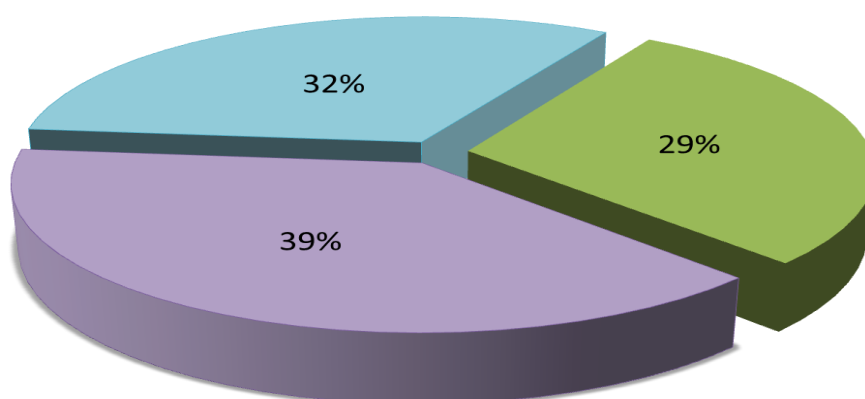
Interpretación:

La prueba resulta significativa, pues el valor Chi Cuadrado calculado en el cuadro es mayor al Chi Cuadrado tabular al nivel 0.05. Por tanto las cualidades del personal influyen en las ventas. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que contar con personal adecuado aumenta el nivel de ventas.

GRÁFICO N° 09

VENTA PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN CUALIDADES DEL PERSONAL

■ PROACTIVO ■ EFICIENTE ■ POSEE HABILIDADES PARA NEGOCIAR



Fuente: Tabla N° 09
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 39% manifiesta que posee personal proactivo, el 32% manifiesta que posee personal eficiente, el 29% manifiesta que tienen personal que posee habilidades para negociar, lo cual indica que el RRHH con muy buenas capacidades constituye un factor fundamental para que la empresa pueda obtener altos niveles de competitividad.

3.1.2.3 ATENCIÓN AL CLIENTE

TABLA N° 10
VENTA PROMEDIO SEGÚN PRACTICAS COMERCIALES PARA LA
ATENCIÓN AL CLIENTE AÑOS 2012 - 2014

VENTA ANUAL	ATENCION AL CLIENTE						TOTAL	%
	Muy Buena	%	Regular	%	Buena	%		
200 000-500 000	0	0	6	8	32	43	38	51
500 001-1 000 000	4	5	9	12	15	20	28	37
1 000 001-4 000 000	3	4	2	3	4	5	9	12
TOTAL	7	9	17	23	51	68	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 14.79978

Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

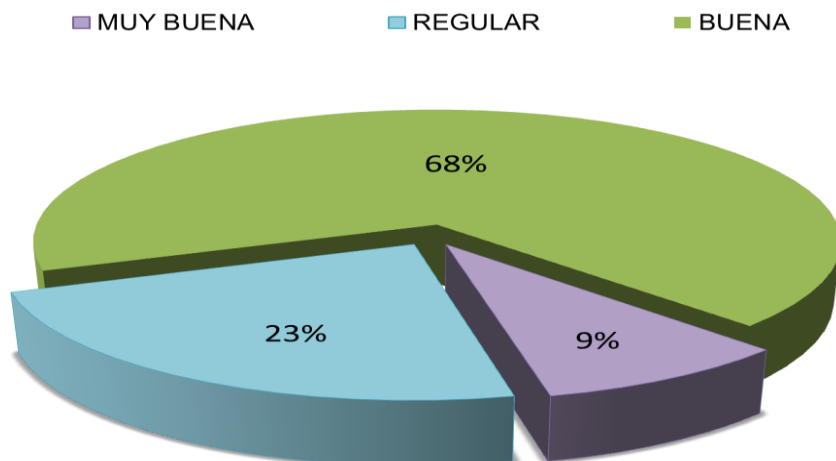
Chi cuadrado tabular (0.01, 4) 13.277

Interpretación:

La prueba resulta altamente significativa, pues el valor Chi cuadrado calculado en el cuadro es mayor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.01. Por tanto las prácticas comerciales para la atención al cliente ayudan al incremento de sus ventas. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que cuanto mejor es el trato hacia los clientes mayores son las ventas.

GRÁFICO N° 10

VENTA PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN ATENCIÓN AL CLIENTE



Fuente: Tabla N°10
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 9% indican que tienen personal con muy buena atención a hacia sus clientes, el 23% indican que tienen personal con regular atención a hacia sus clientes, el 68% de las MYPES tienen personal con buena atención a hacia sus clientes.

Ello nos indica que las MYPES comerciales tienen estrecha relación directa con sus clientes en comparación con las grandes empresas, lo cual significa que el personal con que cuentan estas empresas es relativamente buena y regular en cuanto a la atención a sus clientes. Estos son algunos aspectos que poseen el personal de estas MYPES comerciales: trato con amabilidad, atención en el pedido y entrega inmediata.

3.1.2.4 CAPACIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES

TABLA N° 11
VENTA PROMEDIO SEGÚN LA CAPACIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES
AÑOS 2012 - 2014

VENTA ANUAL	CAPACIDAD EN TOMA DE DECISIONES						TOTAL	%
	Conocimiento	%	Competencia	%	Experiencia	%		
200 000-500 000	13	17	2	3	23	31	38	51
500 001-1 000 000	6	8	5	7	17	23	28	37
1 000 001-4 000 000	3	4	1	1	5	7	9	12
TOTAL	22	29	8	11	45	60	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 3.38650

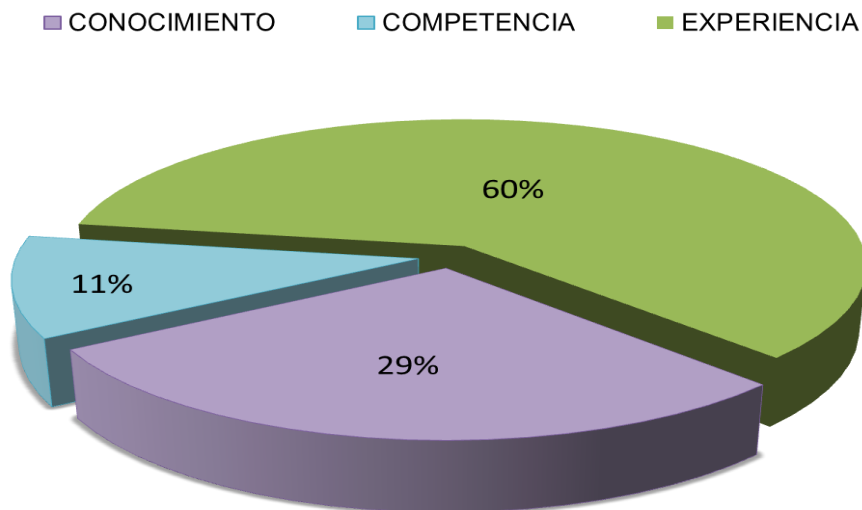
Chi cuadrado tabular (0.05, 4) 9.488

Interpretación:

La prueba resulta no significativa, pues el valor Chi cuadrado calculado en el cuadro es menor al Chi cuadrado tabular al nivel 0.05. Por tanto la toma de decisiones no ayuda al incremento de sus ventas. La tendencia observada en el cuadro nos permite concluir que la toma de decisiones en las MYPES no influye en el volumen de ventas.

GRÁFICO N° 11

VENTA PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN TOMA DE DECISIONES



Fuente: Tabla N°11
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 29% manifiestan que la toma de decisiones en la empresa lo hace en base al conocimiento, el 11% manifiestan que la toma de decisiones en la empresa lo hacen en base a la competencia y el 60% indican que la toma de decisiones lo hacen en base a la experiencia.

Ello nos indica que los empresarios toman decisiones en el manejo de su empresa de forma empírica, es así que la capacidad que tienen para tomar decisiones no influye en las ventas.

3.3.1 PERMANENCIA DE LAS MYPES

3.3.1.1 UTILIDAD

TABLA N° 12
PERMANENCIA DE LAS MYPES EN PROMEDIO SEGÚN SUS UTILIDADES
ANUALES AÑOS 2012 - 2014

UTILIDAD ANUAL	PERMANENCIA DE LAS MYPES				TOTAL	%
	Si	%	No	%		
Hasta 50 000	23	31	15	20	38	51
50 001-100 000	24	32	4	5	28	37
100 001-200 000	9	12	0	0	9	12
TOTAL	56	75	19	25	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016

Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO

Chi cuadrado calculado: 8.4582

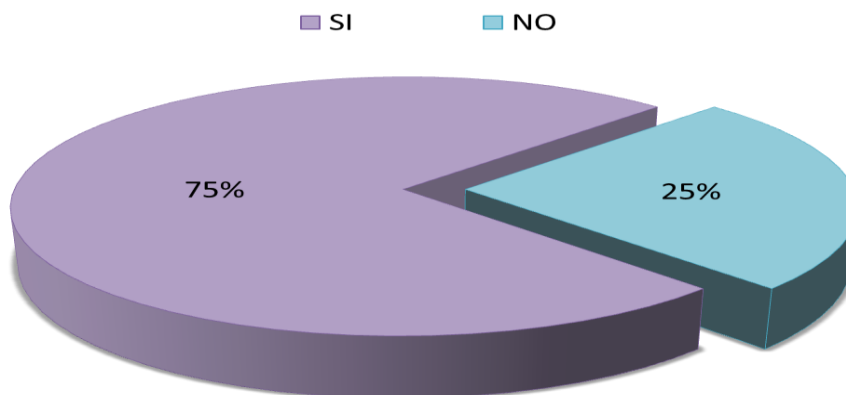
Chi cuadrado tabular (0.05, 2) 5.991

Interpretación:

La prueba resulta significativa, pues el Chi cuadrado calculado en el cuadro resulta mayor al Chi cuadrado tabular al nivel de significación de 0.05. Entonces podemos afirmar que la permanencia de las MYPES tiene una dependencia significativa de la utilidad anual. Efectivamente, en el cuadro podemos notar que de las 56 empresas que permanecen en el mercado desarrollando sus actividades con normalidad, 15 de 19, que representan un 79% de MYPES, tuvieron utilidad anual mucho menores a 50 000 mil soles; 4 de 19, que representa el 21% de MYPES, tuvieron utilidades inferiores de S/.50 001 - S/.100 000, mientras que ninguna de ellas logró superar los límites establecidos de sus utilidades con riesgo de no continuar operando o cambiar de giro de negocio.

GRÁFICO N° 12

PERMANENCIA PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN SU UTILIDAD



Fuente: Tabla N°12
Elaboración: Propia.

Del 100% de los encuestados, el 75% de las MYPES permanecen en el mercado según sus utilidades y el 25% de las MYPES corren el riesgo de no permanecer en el sector por sus bajos niveles de utilidad, sin embargo estas empresas continúan operando debido a la estrategia de sobrevivencia que asumen lo cual consistente en que continúan operando siempre y cuando cubran sus costos de oportunidad.

3.3.1.2 VENTAS

TABLA N° 13
PERMANENCIA PROMEDIO DE LAS MYPES EN PROMEDIO SEGÚN SUS
VENTAS ANUALES AÑOS 2012 - 2014

VENTA ANUAL	PERMANENCIA DE LAS MYPES				TOTAL	%
	Si	%	No	%		
200 000-500 000	22	29	16	21	38	51
500 001-1 000 000	25	33	3	4	28	37
1 000 001-4 000 000	9	12	0	0	9	12
TOTAL	56	75	19	25	75	100

Fuente: Resultado de encuestas a MYPES, Enero-Febrero-Marzo 2016
Elaboración: propia

Prueba del CHI CUADRADO:

Chi cuadrado calculado: 11.868

Chi cuadrado tabular (0.05, 2) 5.991

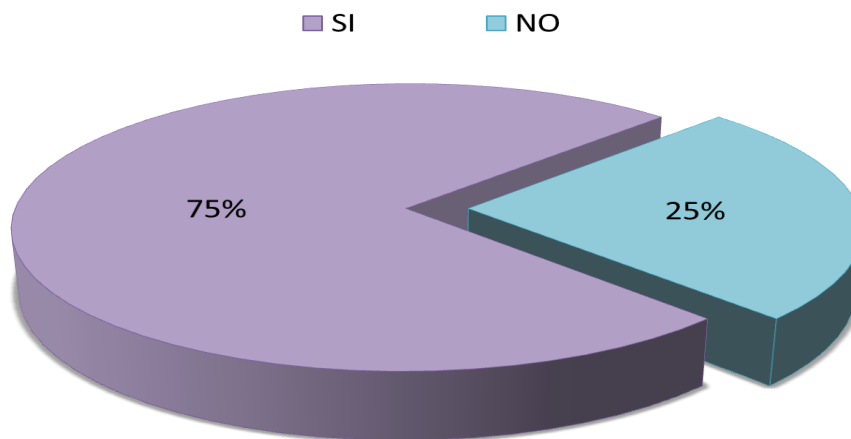
Chi cuadrado tabular (0.01, 2) 9.210

Interpretación:

La prueba resulta altamente significativa, pues el Chi cuadrado calculado en la tabla resulta mayor al Chi cuadrado tabular incluso al nivel de significación de 0.01. Entonces podemos afirmar que la permanencia de las MYPES tiene una dependencia altamente significativa de las ventas anuales. Efectivamente, en el cuadro podemos notar que de las 56 empresas que permanecen en el mercado desarrollaron sus actividades con normalidad, 16 de 19, que representan un 84% de MYPES tuvieron ventas anuales menores a S/. 200 000; 3 de 19 que representa el 16% de MYPES, tuvieron ventas menores a S/. 500 000, lo que indica que ninguna de ellas han superado los límites establecidos en las ventas con riesgo de no continuar operando o cambiar de giro de negocio.

GRÁFICO N° 13

PERMANENCIA PROMEDIO DE LAS MYPES SEGÚN SUS VENTAS



Fuente: Tabla N°13
Elaboración: Propia.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados, el 75% de las empresas permanecen en el mercado según sus volúmenes de venta, el 25% de las empresas corren el riesgo de no permanecer en el mercado según el nivel bajo de sus ventas.

CAPITULO IV

DISCUSION DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES

4.1.1 Capital Productivo, competencias básicas y permanencia de las MYPES

- De acuerdo a los resultados obtenidos se puede indicar lo siguiente: de acuerdo a las tablas y gráficos referidos al cuestionario sobre el capital productivo y las competencias básicas se tiene información de las MYPES comerciales. La tabla N° 01 y gráfico N° 01 se refiere a la situación del ambiente comercial, propio y/o alquilado. El 60% nos muestra que hay mayores utilidades en locales comerciales propios, debido a que cuentan con locales con cierta antigüedad donde dichos inmuebles ya cumplieron su vida útil (depreciación cero), esto les permite tener una mayor utilidad contable en comparación a los locales comerciales alquilados que representa un 40% ya que estos incurren en gastos por alquiler.
- La tabla N° 02 y gráfico N° 02 muestran que las MYPES tienen solvencia económica cuanto mayor es su patrimonio.
- La tabla N° 03 y su gráfico muestran las empresas tienen inversión en considerable en activos fijos lo que les permite realizar sus actividades con normalidad.
- La tabla N° 04 y su gráfico indica la compra de mercaderías que realizan las MYPES para llevar a cabo las actividades de comercialización con el fin de generar un incremento de los beneficios económico. De esta manera compra de mercaderías tiene una rotación (tabla N° 05 y su gráfico) significativa en un menor tiempo, según el volumen de compras.
- La tabla N° 06 y su gráfico muestra la frecuencia de préstamos que obtienen la mayoría de MYPES con el fin poder invertir y de los

diversos usos que se le pueda dar. De igual forma la tasa de interés (tabla N° 07 y su gráfico) que pagaron los empresarios se muestra que son en su mayoría relativamente medios, es decir, que no consideran la tasa de interés ni altos ni bajos de acuerdo a la cantidad de dinero prestado.

- Según la tabla N° 08 y su gráfico muestran que la mayoría de empresas determinan sus ventas de acuerdo al margen de utilidad y a la competencia y mínimamente las empresas determinan sus ventas de acuerdo a la demanda.
- Según la tabla N° 09 y su gráfico muestran que las MYPES cuentan con personal que tienen distintas habilidades en ventas, ello nos indica que aplican estas habilidades para una mejor atención al cliente (tabla N° 10 y su gráfico). Por tanto esta estrategia de comercialización aplicada por las MYPES, rindan un nivel esperado en cuanto a sus ventas.
- Según la tabla N° 11 y su gráfico muestran que las diferentes estrategias utilizadas en la toma de decisiones, no afectan en las ventas debido a que estas decisiones son tomadas empíricamente por los dueños.
- Según la tabla N° 12 y su gráfico muestran que el 75% de las empresas permanecen en el mercado debido a su nivel elevado de utilidades, mientras que el 25% solo sobreviven debido a que sus utilidades son menores a lo establecido.
- Según la tabla N° 12 y su gráfico muestran que el 75% de las empresas permanecen en el mercado debido a su nivel elevado en ventas, mientras que el 25% solo sobreviven debido a que tienen un nivel bajo en sus ventas.

4.2 ANÁLISIS TEÓRICO

4.2.1 CAPITAL PRODUCTIVO

Con el rechazo de la Hipótesis Nula (71%) al nivel de dependencia con respecto al ambiente comercial propio o alquilado, la compra y rotación de mercaderías, frecuencia de los préstamos y los costos financieros, que son activos y pasivos circulantes, y la aceptación de la hipótesis alterna (29%), en relación al nivel de independencia sobre el Patrimonio y la Inversión en Activos Fijos que se obtuvo a través de los resultados en base a las utilidades anuales, todo ello valida la teoría presentada por Adam Smith, el sentido en que manifiesta que el capital productivo no produce ganancias mientras continúe en manos del empresario, sino que estos tienen que ser usados en forma de capital fijo que les rinde una ganancia sin cambiar de manos, tiene que rendir una ganancia mediante el capital circulante. Smith manifiesta también sobre el financiamiento que contribuye de alguna forma en las ganancias de la empresa.

Sin embargo, existe una particularidad en el caso de las MYPES bajo estudio en relación a la teoría, es decir, la inversión en activos fijos y el patrimonio intervienen en la utilidad, los cuales son independientes de las utilidades netas obtenidas por la empresa.

4.2.2 COMPETENCIAS BÁSICAS

En cuanto a las hipótesis nulas que han sido rechazadas (75%), se corrobora las variables de dependencia (Hipótesis Alterna) de las competencias básicas como: políticas de fijación de precios, cualidades de personal (empleados), buenas prácticas comerciales para la atención al cliente; la hipótesis alterna que ha sido retenida (25%), la aceptación de la variable de independencia (Hipótesis Nula), capacidad de los propietarios en la toma de decisiones, en base a los resultados obtenidos en las ventas anuales, se generó una ventaja competitiva con la finalidad de incrementar las ventas.

Se cumple así, con lo enunciado por Robert Grant, dando énfasis a los activos intangibles (RRHH) y considera que son los recursos más importantes dentro la empresa y constituyen una ventaja competitiva. De esta manera se corrobora a través de la contrastación de hipótesis la intervención de las competencias básicas en las MYPES. Por tanto las competencias básicas asociada hacia los clientes son: la gestión de los clientes, políticas de marketing con la empresa y la capacidad de toma de decisiones, son determinantes en el comportamiento de las ventas en la MYPES comerciales del Distrito de Ayacucho.

4.2.3 PERMANENCIA DE LAS MYPES

Las empresas consolidan su permanencia en el sector cuando sus utilidades y ventas contribuyen a su crecimiento (hipótesis alternas aceptadas), de esta forma las MYPES contribuyen al crecimiento de la economía. Así se cumple con tesis de la Escuela de Uppsala, que consideran que el proceso de comercio de la empresa es fruto de los conocimientos de la misma en cada momento.

Se cumple así, con lo enunciado por Johanson; A medida que la empresa se involucra más el comercio, adquiere más experiencia y relaciones con su entorno interno y externo, obteniendo de ello información que le permite tomar mejores decisiones. Es así que las empresas que permanecen en el mercado consideran un mayor nivel de utilidad y altos volúmenes de venta, por el contrario a menores niveles de utilidad y venta, conlleva a la tasa de mortalidad de las empresas, cambiar de giro de negocio y/o su sobrevivencia.

CAPITULO V

CONTRASTACION DE HIPOTESIS

5.1 HIPÓTESIS GENERAL

El capital productivo y competencias básicas inciden en la permanencia de las MYPES comerciales del distrito de Ayacucho 2012-2014.

Resultados

1. Con los resultados ya señalados se ha demostrado que el capital productivo y las competencias básicas inciden en la permanencia de las MYPES comerciales en 77%
2. Se ha demostrado que el Patrimonio, inversión en Activos Fijos no influyen en la utilidad en 23%; la capacidad en la Toma de decisiones no influyen en la utilidad y las ventas.

5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICA

1. El capital fijo, el capital circulante y el financiamiento influyen en la utilidad neta.

Resultados

- Con los resultados obtenidos se demuestra que el ambiente comercial (propio o alquilado), compra de mercaderías, rotación de las mercaderías, frecuencia de préstamos de entidades financieras y la tasa de interés, influye en la utilidad neta de las MYPES.
 - La inversión en Activos Fijos, el Patrimonio, no influye directamente en la utilidad neta de las MYPES.
2. La Fijación de Precios, cualidades del personal, atención al cliente y la toma de decisiones influyen en el volumen de ventas.

Resultados

- Con los resultados obtenidos se demuestra que la Fijación de Precios, cualidades del personal, atención al cliente influyen en el volumen de ventas.
- La toma de decisiones no influye directamente en el volumen de ventas.

5.3 EL CAPITAL PRODUCTIVO

La utilidad de las MYPES es dependiente del ambiente comercial (propio o alquilado), compra de mercaderías, rotación de las mercaderías, frecuencia de préstamos de entidades financieras y la tasa de interés; La utilidad de las MYPES es independiente del patrimonio y la inversión en activos.

N°	Hipótesis Nula (H ₀)	Hipótesis Alternativa (H ₁)	Tes	Nivel de significación	Chi Calculado	Chi Tabular	Decisión
1	La utilidad anual de las MYPES es independiente de si el establecimiento comercial es propio o alquilado.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente de si el establecimiento comercial es propio o alquilado.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	6.17745	5.991	Rechazar la hipótesis nula
2	La utilidad anual de las MYPES es independiente del Patrimonio que posee la empresa.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente del Patrimonio que posee la empresa.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	5.34268	9.488	Retener la hipótesis nula
3	La utilidad anual de las MYPES es independiente de la Inversión en Activos Fijos.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente de la Inversión en Activos Fijos.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	7.79162	9.488	Retener la hipótesis nula
4	La utilidad anual de las MYPES es independiente de la Compra de Mercaderías.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente de la Compra de Mercaderías.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	75.81199	9.488	Rechazar la hipótesis nula.
5	La utilidad anual de las MYPES es independiente de la Rotación de Mercaderías.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente de la Rotación de Mercaderías.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	23.79020	9.488	Rechazar la hipótesis nula
6	La utilidad anual de las MYPES es independiente de la Frecuencia de Préstamos.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente de la Frecuencia de Préstamos.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.01	13.500	13.277	Rechazar la hipótesis nula
7	La utilidad anual de las MYPES es independiente de la Tasa de Interés.	La utilidad anual de las MYPES es dependiente de la Tasa de Interés.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	11.739	9.488	Rechazar la hipótesis nula.

5.4 COMPETENCIAS BÁSICAS

Las ventas anuales de la MYPES son dependientes de la política de fijación de precios, las cualidades que poseen los empleados y de las prácticas comerciales para la atención al cliente. Las ventas anuales de las MYPES son independientes de la capacidad en la toma de decisiones que tienen sus propietarios.

N°	Hipótesis Nula (H ₀)	Hipótesis Alternativa (H ₁)	Test	Nivel de significación	Chi Calculado	Chi Tabular	Decisión
8	La venta anual de las MYPES es independiente de la Fijación de Precios.	La venta anual de las MYPES es dependiente de la Fijación de Precios.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	10.85906	9.488	Rechazar la hipótesis nula.
9	La venta anual de las MYPES es independiente de las Cualidades del Personal.	La venta anual de las MYPES es dependiente de las Cualidades del Personal.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	14.65026	9.488	Rechazar la hipótesis nula.
10	La venta anual de las MYPES es independiente de las Prácticas Comerciales para la atención al cliente.	La venta anual de las MYPES es dependiente de las Prácticas Comerciales para la atención al cliente.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.01	14.79978	13.277	Rechazar la hipótesis nula.
11	La venta anual de las MYPES es independiente de la Capacidad en la Toma de Decisiones.	La venta anual de las MYPES es dependiente de la Capacidad en la Toma de Decisiones.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	3.38650	9.488	Retener la hipótesis nula.

5.5 PERMANENCIA

Se comprueba que la micro y pequeñas empresas (MYPES) permanecen en el mercado, cuanto más alto es su utilidad neta y su volumen de ventas. Es decir hay un nivel de dependencia de las utilidades y las ventas.

N°	Hipótesis Nula (Ho)	Hipótesis Alternativa (H1)	Test	Nivel de significación	Chi Calculado	Chi Tabular	Decisión
12	La permanencia de la MYPE en el mercado es independiente de la Utilidad Anual.	La permanencia de la MYPE en el mercado es dependiente de la Utilidad Anual.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.05	8.458	5.991	Rechazar la hipótesis nula.
13	La permanencia de la MYPE en el mercado es independiente de la Venta Anual.	La permanencia de la MYPE en el mercado es dependiente de la Venta Anual.	Prueba de independencia de Chi cuadrado	0.01	11.868	9.210	Rechazar la hipótesis nula.

CONCLUSIONES

De la observación de los resultados se advierte claramente que:

1. Las variables, Establecimiento Comercial (tabla N° 01), Patrimonio (Tabla N° 02), Compra de Mercaderías (Tabla N° 04), Rotación de Mercaderías (Tabla N° 05), Frecuencia de Prestamos (Tabla N° 06), Tasa de Interés Financiero (Tabla N° 07) influyen en la **Utilidad Anual de las MYPES** del distrito de Ayacucho. Inversión en Activos Fijos (Tabla N° 03), No influye en la **Utilidad Anual de las MYPES**. Todas estas variables independientes forman parte de la variable mayor Capital Productivo y estas 6 variables influyen en la Utilidad anual de las MYPES, a excepción de 1 variable que no influye en la utilidad, entonces podemos concluir que el Capital Productivo influye en la Utilidad anual de las MYPES en un 83%; mientras que el 17% no influye en la utilidad.
2. Las variables, Fijación de Precios (Tabla N° 08), Cualidades del Personal (Tabla N° 09), Atención al Cliente (Tabla N° 10), influyen en las **Ventas Anuales de las MYPES** del Distrito de Ayacucho. Toma de decisiones (Tabla N° 11), No influyen en las **Ventas Anuales de las MYPES**. De las variables contrastadas con la Venta anual de las MYPES, se ha comprobado que 3 variables influyen en la Venta anual de las MYPES, y son parte de la variable mayor Competencias Básicas, 1 variable no influye en la ventas, por lo tanto podemos afirmar que las Competencias Básicas influye en la Venta anual de las MYPES en un 75%, mientras que el 25% no influye en las ventas.
3. Finalmente se ha comprobado que la utilidad anual de las MYPES influye, con confiabilidad de 95%, en la permanencia o no de las MYPES en el mercado (Tabla N° 12), la tendencia indica que cuando las utilidades son altas las empresas permanecen en el mercado. De igual forma, queda comprobada y con una alta significancia, confiabilidad de 99%, que la venta anual de las MYPES influye en la permanencia o no de las MYPES en el mercado (Tabla N° 13). Por transitividad estas últimas consideraciones nos llevan a concluir que la

permanencia de las MYPES en el mercado es influenciada por el Capital Productivo y las Competencias Básicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- A. BROOKING, (2008) “El capital intelectual” España-Barcelona. Editorial Planeta. Pág 84.
- A. GOXESNS, M. GOXESNS (2008) “Contabilidad Financiera”, Barcelona, España. Editorial Nowordboocks 2da Edición Pág. 57.
- ADAM SMITH (1843) “Teoría sobre el capital productivo” Londres: edición, t. I, vol. 3 Pág. 54-96.
- Art. 4° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR
- E. Castellón (2016) ““La Competitividad en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Bodegas, Distrito de San Juan de Lurigancho, Lima, período 2015”. Universidad Católica los Ángeles Chimbote - Perú.
- F.VILLAR. S (1982) “Economía Política” Valencia, España. Editorial Castilla. 1ra Edición. Pág. 41-45
- GOMERO GONZALES, NICKO ALBERTO (2003) “Participación de los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios en el Desarrollo de Las Pymes Textiles en Lima Metropolitana de 1990 Al 2000” Presentada para optar el Grado Académico de Magíster en Contabilidad en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Perú.
- GRANT, ROBERT. (1991): “The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation”, California Management, Pág. 114-135.
- H. NEFTALÍ (2015) “Factores Que Inciden En La Permanencia De Las Pymes En El Municipio De Navojoa, Sonora. Universidad Estatal de Sonora, Hermosillo – México.
- H. ZUWAYLIF (1999) “Estadística General Aplicada” Argentina 2da edición. Pág. 360-377
- J. ASPILCUETA R. (2014) “Las Mypes en el Perú” Lima, Perú: Editorial Macro, 1ra Edición, Pág. 7-11.

- J. Chiavenato J. (2013) “Recursos Humanos en la Empresa” Colombia Bogotá. Pág. 79-83
- J. HARRINTOGTOM (1998) BSC Pág. 6
- J. JOHANSON (2006) “Teoría de la Permanencia de las empresas” Madrid, España: Editorial Barcelona Pág. 23-35
- K. LERMA (2004) MERCADOTECNIA “El producto, el precio y sus estrategias” México, Gasca Sicco, P. 89.
- K. Zapata (2015) “Factores Críticos de Éxito para la Permanencia de las Pymes en el Mercado”. México. Universidad Autónoma de Tamaulipas – México.
- López R. (2011) Toma de decisiones en la pequeña empresa. Lima Perú. Editorial Andares. 1ra Edición. Pág 36.
- M. MENÉNDEZ, M. (2003) “Contabilidad General” Madrid, España. Editorial Castilla. 2da Edición. Pág. 111
- MURILLO Y OCHOA (2012). “El capital de trabajo y la rentabilidad en las PYMES de la ciudad de Babahoyo Provincia de los Ríos”. Universidad Técnica De Babahoyo - Ecuador.
- P. KOTLER, A. GARY. “Fundamentos de Marketing”, México, Pearson Prentice Hall, 6ta. Edición, 2003, P. 316.
- R. BREALEY Y S. MYERS (2007), "Fundamentos de Financiación Empresarial", Mc Graw-Hill Interamericana de España S.A., Madrid. 4ª Edición, Pág. 47
- R. EUGENIO, (2010). “Logística de Inventario” Ambato-Ecuador: Editorial Offset 2da Pág. 15-25G
- ROSANDER (2002) “Marketing” México-D.F Editorial Antílope 1ra Edición Pág. 14,

- V. LOAYZA & Q. FERRER (2010) “Activos Fijos” Lima, Perú: Editorial I.E.P 2da Edición, Pág. 79
- YA LUN CHOU (1990) Análisis Estadístico. México, Encuadernación tela Editorial 2da Edición. Pág. 478-491.

Páginas Virtuales:

- <http://financierosudl.blogspot.com/2009/01/el-inters.html>

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: INCIDENCIA DEL CAPITAL PRODUCTIVO Y COMPETENCIAS BASICAS EN LA PERMANENCIA DE LAS MYPES COMERCIALES DEL DISTRITO DE AYACUCHO 2012-2014

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN
Problema General ¿De qué manera incide el Capital Productivo y Competencias Básicas en la permanencia de las MYPES comerciales del Distrito de Ayacucho durante el periodo 2012 - 2014? Problemas Específicos 1.- ¿En qué medida el capital fijo, el capital circulante y el financiamiento influyen en la utilidad neta? 2.- ¿En qué medida las estrategias de ventas y la toma de decisiones influyen en el volumen de ventas?	Objetivo General Determinar la incidencia del Capital Productivo y las Competencias Básicas en la permanencia de las MYPES comerciales del Distrito de Ayacucho durante el periodo 2012 - 2014 Objetivos Específicos 1.- Determinar como el capital fijo, el capital circulante y el financiamiento influyen en la utilidad neta? 2.- Determinar cómo las estrategias de ventas y la toma de decisiones influyen en el volumen de ventas.	Hipótesis General El capital productivo y Competencias Básicas inciden en la permanencia de las MYPES comerciales del distrito de Ayacucho 2012-2014. Hipótesis Específicas 1. El capital fijo, el capital circulante y el financiamiento influyen en la utilidad neta. 2. Las estrategias de ventas y la toma de decisiones influyen en el volumen de ventas.	Variables INDEPENDIENTES X1=CAPITAL PRODUCTIVO Y X2=COMPETENCIAS BÁSICAS INDICADORES X1₁=Capital Fijo X1₂=Capital Circulante X1₃=Financiamiento X2₁=Estrategia de ventas X2₂=Toma de decisiones DEPENDIENTE Y=PERMANENCIA DE LA MYPE INDICADORES Y₁=Utilidad Neta Y₂=Volumen de Ventas	Población MYPES Comerciales del distrito de Ayacucho inscritos en SUNAT. Muestra La muestra se obtuvo utilizando el muestreo estratificado por tipo de empresas y al interior de cada estrato aleatoriamente. Unidad de Análisis MYPE Comercial del distrito de Ayacucho. Nivel de Investigación Diseño: No experimental: • Descriptivo • Correlacional • Explicativo • Exploratorio Método: • Descriptivo • Comparativo. • Estadístico. Técnicas: • Encuestas. • Análisis documental Instrumentos: • Guía de Análisis Documental • Cuestionarios

ANEXO 02

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA

ENCUESTA ANONIMA PARA DESCRIBIR EL PROBLEMA "CAPITAL PRODUCTIVO Y LAS COMPETENCIAS BASICAS EN LA PERMANENCIA DE LAS MYPES COMERCIALES EN EL DISTRITO DE AYACUCHO.

a) Capital Productivo

1. El establecimiento comercial donde realiza sus actividades comerciales, actualmente es:
 - a) Propio ()
 - b) Alquilado ()
2. ¿A cuánto asciende aproximadamente su patrimonio?
 - a) Menos de S/.200 000 ()
 - b) De S/.200 001 a S/.500 000 ()
 - c) Mas de S/.500 001 ()
3. ¿A cuánto asciende aproximadamente la inversión en los activos fijos de la empresa?
 - a) Menos de S/. 150 000 ()
 - b) De S/.150 001 a S/.300 000 ()
 - c) Mas de S/.300 001 ()
4. A cuánto asciende las compras de mercaderías en promedio de los últimos tres años?
 - a) De S/. 100 000 a S/.300 000 ()
 - b) De S/. 300 001 a S/. 800 000 ()
 - c) De S/. 800 001 a S/. 2 500 000 ()
5. ¿Con que frecuencia tiene rotación sus mercaderías?
 - a) Una vez por semana ()
 - b) Una vez cada 15 días ()
 - c) Una vez al mes ()
6. ¿Con que frecuencia obtiene préstamo de una entidad financiera?
 - a) Una vez por año ()
 - b) Dos o más por año ()
 - c) Una vez cada dos años ()
 - d) Nunca solicite préstamo ()
7. Cómo considera la tasa de interés del préstamo que realiza?
 - a) Altos ()
 - b) Medios ()
 - c) Bajos ()

b) Competencias Básicas

8. Para la fijación de precios, usted se basa en:
 - a) La competencia ()
 - b) El margen de utilidad ()
 - c) La demanda ()
9. ¿Las cualidades que posee su personal de venta?

- a) Es proactivo ()
 - b) Es Eficiente ()
 - c) Posee habilidades para negociar ()
10. ¿Cómo considera ud. las prácticas comerciales para la atención al cliente?
- a) Muy bueno ()
 - b) Bueno ()
 - c) Regular ()
11. La capacidad que tiene usted para tomar decisiones y solucionar posibles problemas con respecto al manejo de su empresa, lo hace en base a:
- a) Conocimiento ()
 - b) Competencia ()
 - c) Experiencia ()
- c) Permanencia de las Mypes
12. ¿A cuánto asciende aproximadamente su utilidad neta promedio anual de los años 2012, 2013, 2014?
- a) Hasta S/. 50 000 ()
 - b) De S/. 50 001 a S/. 100 000 ()
 - c) De S/. 100 001 a S/. 200 000 ()
13. ¿A cuánto asciende aproximadamente su nivel de venta promedio anual de los años 2012, 2013, 2014?
- a) De S/. 200 000 de S/. 500 000
 - b) De S/. 500 001 a S/. 1 000 000
 - c) De S/. 1 000 001 a S/. 4 000 000

ANEXO 03

DISTRIBUCION CHI CUADRADO

n-1	Area a la derecha del percentil Chi cuadrado									
	0.995	0.99	0.975	0.95	0.90	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005
1	3.9E-05	0.0002	0.0010	0.0039	0.0158	2.706	3.841	5.024	6.635	7.879
2	0.0100	0.0201	0.0506	0.1026	0.2107	4.605	5.991	7.378	9.210	10.597
3	0.0717	0.115	0.216	0.352	0.584	6.251	7.815	9.348	11.345	12.838
4	0.207	0.297	0.484	0.711	1.064	7.779	9.488	11.143	13.277	14.860
5	0.412	0.554	0.831	1.145	1.610	9.236	11.070	12.833	15.086	16.750
6	0.676	0.872	1.237	1.635	2.204	10.645	12.592	14.449	16.812	18.548
7	0.989	1.239	1.690	2.167	2.833	12.017	14.067	16.013	18.475	20.278
8	1.344	1.646	2.180	2.733	3.490	13.362	15.507	17.535	20.090	21.955
9	1.735	2.088	2.700	3.325	4.168	14.684	16.919	19.023	21.666	23.589
10	2.156	2.558	3.247	3.940	4.865	15.987	18.307	20.483	23.209	25.188
11	2.603	3.053	3.816	4.575	5.578	17.275	19.675	21.920	24.725	26.757
12	3.074	3.571	4.404	5.226	6.304	18.549	21.026	23.337	26.217	28.300
13	3.565	4.107	5.009	5.892	7.042	19.812	22.362	24.736	27.688	29.819
14	4.075	4.660	5.629	6.571	7.790	21.064	23.685	26.119	29.141	31.319
15	4.601	5.229	6.262	7.261	8.547	22.307	24.996	27.488	30.578	32.801
16	5.142	5.812	6.908	7.962	9.312	23.542	26.296	28.845	32.000	34.267
17	5.697	6.408	7.564	8.672	10.085	24.769	27.587	30.191	33.409	35.718
18	6.265	7.015	8.231	9.390	10.865	25.989	28.869	31.526	34.805	37.156
19	6.844	7.633	8.907	10.117	11.651	27.204	30.144	32.852	36.191	38.582
20	7.434	8.260	9.591	10.851	12.443	28.412	31.410	34.170	37.566	39.997
21	8.034	8.897	10.283	11.591	13.240	29.615	32.671	35.479	38.932	41.401
22	8.643	9.542	10.982	12.338	14.041	30.813	33.924	36.781	40.289	42.796
23	9.260	10.196	11.689	13.091	14.848	32.007	35.172	38.076	41.638	44.181
24	9.886	10.856	12.401	13.848	15.659	33.196	36.415	39.364	42.980	45.559
25	10.520	11.524	13.120	14.611	16.473	34.382	37.652	40.646	44.314	46.928
26	11.160	12.198	13.844	15.379	17.292	35.563	38.885	41.923	45.642	48.290
27	11.808	12.879	14.573	16.151	18.114	36.741	40.113	43.195	46.963	49.645
28	12.461	13.565	15.308	16.928	18.939	37.916	41.337	44.461	48.278	50.993
29	13.121	14.256	16.047	17.708	19.768	39.087	42.557	45.722	49.588	52.336
30	13.787	14.953	16.791	18.493	20.599	40.256	43.773	46.979	50.892	53.672
31	14.458	15.655	17.539	19.281	21.434	41.422	44.985	48.232	52.191	55.003
32	15.134	16.362	18.291	20.072	22.271	42.585	46.194	49.480	53.486	56.328
33	15.815	17.074	19.047	20.867	23.110	43.745	47.400	50.725	54.776	57.648
34	16.501	17.789	19.806	21.664	23.952	44.903	48.602	51.966	56.061	58.964
35	17.192	18.509	20.569	22.465	24.797	46.059	49.802	53.203	57.342	60.275
36	17.887	19.233	21.336	23.269	25.643	47.212	50.998	54.437	58.619	61.581
37	18.586	19.960	22.106	24.075	26.492	48.363	52.192	55.668	59.893	62.883
38	19.289	20.691	22.878	24.884	27.343	49.513	53.384	56.896	61.162	64.181
39	19.996	21.426	23.654	25.695	28.196	50.660	54.572	58.120	62.428	65.476
40	20.707	22.164	24.433	26.509	29.051	51.805	55.758	59.342	63.691	66.766

ANEXO 04

EMPRESAS COMERCIALES ENCUESTADAS			
Nº	Nº DE EMPRESAS ENCUESTADAS	%	ACTIVIDAD
1	2	3	VENTA DE MOTOS
2	2	3	VENTA DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
3	3	4	VENTA DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
4	5	7	FARMACIAS
5	5	7	REPUESTOS Y LUBRICANTES
6	6	8	ZAPATERÍAS
7	7	9	LOCERÍA Y CRISTALERÍA
8	7	9	LIBRERÍAS
9	9	12	VENTA DE COMPUTADORAS
10	13	17	FERRETERÍAS
11	16	21	VENTAS DE ABARROTES
TOTAL	75	100	

ANEXO 05

AGROFERRETERIA QUINTERO S.R.L. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014 (EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO	PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	2,113.00	1,919.00	2,221.00	2,084.33	SOBREGIROS BANCARIOS				
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA					TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.					REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.					CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.					CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS					CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.					CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	259,000.00	254,357.00	339,357.00	284,238.00
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.			11,565.00	11,565.00					
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA									
MERCADERIAS	652,665.00	389,266.00	584,874.00	542,268.33					
PRODUCTOS TERMINADOS									
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.									
PRODUCTOS EN PROCESO									
MATERIAS PRIMAS									
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS									
ENVASES Y EMBALAJES									
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA									
EXISTENCIAS POR RECIBIR									
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS									
OTROS ACTIVOS CTES									
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	654,778.00	391,185.00	598,660.00	548,207.67					
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS					CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS					CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO					OBLIGACIONES FINANCIERAS				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	239,261.00	579,999.00	579,999.00	466,419.67	PROVISIONES				
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	25,863.00	42,248.00	88,648.00	52,253.00	PASIVO DIFERIDO				
INTANGIBLES									
ACTIVOS BIOLOGICOS									
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM									
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.									
ACTIVO DIFERIDO	74.00	470.00	324.00	289.33					
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES									
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	213,472.00	538,221.00	491,675.00	414,456.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
					TOTAL PASIVO	259,000.00	254,357.00	339,357.00	284,238.00
					PATRIMONIO				
					CAPITAL	105,804.00	105,804.00	105,804.00	105,804.00
					ACCIONES DE INVERSION				
					CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
					CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
					RESULTADOS NO REALIZADOS				
					EXCEDENTE DE REVALUACION				
					RESERVAS				
					RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	466,166.00	503,446.00	569,245.00	512,952.33
					RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
					UTILIDAD DEL EJERCICIO	37,280.00	65,799.00	75,929.00	59,669.33
					PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
					TOTAL PATRIMONIO	609,250.00	675,049.00	750,978.00	678,425.67
TOTAL ACTIVO	868,250.00	929,406.00	1,090,335.00	962,663.67	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	868,250.00	929,406.00	1,090,335.00	962,663.67

AGROFERRETERIA QUINTERO S.R.L.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	873,368.00	1,558,239.00	1,808,598.00	1,413,401.67
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	873,368.00	1,558,239.00	1,808,598.00	1,413,401.67
COSTO DE VENTAS	700,219.00	1,404,734.00	1,361,296.00	1,155,416.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	173,149.00	153,505.00	447,302.00	257,985.33
GASTOS DE VENTAS	35,968.00	17,852.00	101,650.00	51,823.33
GASTOS DE ADMINISTRACION	83,924.00	41,654.00	237,182.00	120,920.00
RESULTADO DE OPERACION	53,257.00	93,999.00	108,470.00	85,242.00
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	53,257.00	93,999.00	108,470.00	85,242.00
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	53,257.00	93,999.00	108,470.00	85,242.00
IMPUESTO A LA RENTA	15,977.10	28,199.70	32,541.00	25,572.60
RESULTADO DEL EJERCICIO	37,279.90	65,799.30	75,929.00	59,669.40

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
873,368.00	684,871.00	78	1,558,239.00	250,359.00	16	1,808,598.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 873,368.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 1,558,239.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 684,871.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 78%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 1,808,598.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 250,359.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 16%.

AGRO INVERSIONES MENDOZA E.I.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO	PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	291.00	2,903.00	30,719.00	11,304.33	SOBREGIROS BANCARIOS				
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA					TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR			2,154.00	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.					REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.					CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.					CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS					CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.					CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	4,000.00	0.00	0.00	1,333.33
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.									
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA									
MERCADERIAS	2,268.00	4,626.00	3,268.00	3,387.33					
PRODUCTOS TERMINADOS									
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.					TOTAL PASIVO CORRIENTE	4,000.00	0.00	2,154.00	2,051.33
PRODUCTOS EN PROCESO									
MATERIAS PRIMAS									
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS					PASIVO NO CORRIENTE				
ENVASES Y EMBALAJES					CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA					CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
EXISTENCIAS POR RECIBIR					OBLIGACIONES FINANCIERAS				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS					PROVISIONES				
OTROS ACTIVOS CTES					PASIVO DIFERIDO				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,559.00	7,529.00	33,987.00	14,691.67	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
ACTIVO NO CORRIENTE					TOTAL PASIVO	4,000.00	0.00	2,154.00	2,051.33
INVERSIONES MOBILIARIAS									
INVERSIONES INMOBILIARIAS					PATRIMONIO				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO					CAPITAL	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	20,260.00	20,260.00	20,260.00	20,260.00	ACCIONES DE INVERSION				
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	1,904.00	2,714.00	3,524.00	2,714.00	CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
INTANGIBLES					CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
ACTIVOS BIOLOGICOS					RESULTADOS NO REALIZADOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM					EXCEDENTE DE REVALUACION				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.					RESERVAS				
ACTIVO DIFERIDO	55.00	28.00	0.00	27.67	RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	4,782.00	6,970.00	15,103.00	8,951.67
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES					RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	18,411.00	17,574.00	16,736.00	17,573.67	UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,188.00	8,133.00	23,466.00	11,262.33
					PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
					TOTAL PATRIMONIO	16,970.00	25,103.00	48,569.00	30,214.00
TOTAL ACTIVO	20,970.00	25,103.00	50,723.00	32,265.33	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	20,970.00	25,103.00	50,723.00	32,265.33

AGRO INVERSIONES MENDOZA E.I.R.L.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	72,529.00	287,811.00	690,225.00	350,188.33
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	72,529.00	287,811.00	690,225.00	350,188.33
COSTO DE VENTAS	49,554.00	224,969.00	481,420.00	251,981.00
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	22,975.00	62,842.00	208,805.00	98,207.33
GASTOS DE VENTAS	5,955.00	15,367.00	52,585.00	24,635.67
GASTOS DE ADMINISTRACION	13,895.00	35,857.00	122,698.00	57,483.33
RESULTADO DE OPERACION	3,125.00	11,618.00	33,522.00	16,088.33
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	3,125.00	11,618.00	33,522.00	16,088.33
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	3,125.00	11,618.00	33,522.00	16,088.33
IMPUESTO A LA RENTA	937.50	3,485.40	10,056.60	4,826.50
RESULTADO DEL EJERCICIO	2,187.50	8,132.60	23,465.40	11,261.83

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
72,529.00	215,282.00	297	287,811.00	402,414.00	140	690,225.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 72,529.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 287,811.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 215,282.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 297%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 690,225.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 402,414.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 140%.

ALLYN MOTOS S.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO	PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	857.00	2,190.00	2,754.00	1,933.67	SOBREGIROS BANCARIOS				
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA					TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.					REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.					CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.					CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS					CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.					CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	58,744.00	369,484.00	109,484.00	179,237.33
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.	7,566.00	48,251.00							
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA									
MERCADERIAS	79,862.00	434,552.00	338,441.00	284,285.00					
PRODUCTOS TERMINADOS									
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.									
PRODUCTOS EN PROCESO									
MATERIAS PRIMAS									
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS									
ENVASES Y EMBALAJES									
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA									
EXISTENCIAS POR RECIBIR									
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS									
OTROS ACTIVOS CTES									
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	88,285.00	484,993.00	341,195.00	304,824.33					
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS					CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS					CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO					OBLIGACIONES FINANCIERAS				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	0.00	0.00	0.00	0.00	PROVISIONES				
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	0.00	0.00	0.00	0.00	PASIVO DIFERIDO				
INTANGIBLES					TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
ACTIVOS BIOLOGICOS									
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM					TOTAL PASIVO	58,744.00	369,484.00	109,484.00	179,237.33
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.									
ACTIVO DIFERIDO	196.00	378.00	63.00	212.33	PATRIMONIO				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES					CAPITAL	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	196.00	378.00	63.00	212.33	ACCIONES DE INVERSION				
					CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
					CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
					RESULTADOS NO REALIZADOS				
					EXCEDENTE DE REVALUACION				
					RESERVAS				
					RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	7,383.00	24,737.00	110,887.00	47,669.00
					RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
					UTILIDAD DEL EJERCICIO	17,354.00	86,150.00	115,887.00	73,130.33
					PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
					TOTAL PATRIMONIO	29,737.00	115,887.00	231,774.00	125,799.33
TOTAL ACTIVO	88,481.00	485,371.00	341,258.00	305,036.67	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	88,481.00	485,371.00	341,258.00	305,036.67

ALLYN MOTOS S.R.L.
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	400,499.00	2,005,961.00	2,697,548.00	1,701,336.00
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	400,499.00	2,005,961.00	2,697,548.00	1,701,336.00
COSTO DE VENTAS	368,244.00	1,873,898.00	2,505,002.00	1,582,381.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	32,255.00	132,063.00	192,546.00	118,954.67
 GASTOS DE VENTAS	 2,239.00	 2,697.00	 8,098.00	 4,344.67
GASTOS DE ADMINISTRACION	5,224.00	6,295.00	18,895.00	10,138.00
RESULTADO DE OPERACION	24,792.00	123,071.00	165,553.00	104,472.00
 GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
 GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	24,792.00	123,071.00	165,553.00	104,472.00
 DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	24,792.00	123,071.00	165,553.00	104,472.00
 IMPUESTO A LA RENTA	 7,437.60	 36,921.30	 49,665.90	 31,341.60
RESULTADO DEL EJERCICIO	17,354.40	86,149.70	115,887.10	73,130.40

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
400,499.00	1,605,462.00	401	2,005,961.00	691,587.00	34	2,697,548.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 400,499.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 2,005,961.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 1,605,462.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 401%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 2,697,548.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 691,587.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 34%.

NEGOCIACIONES DANNY
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	59,710.00	21,144.00	142,415.00	74,423.00
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.				
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	169,237.00	234,218.00	265,054.00	222,836.33
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES	4,114.00	21,718.00	7,370.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	233,061.00	277,080.00	414,839.00	308,326.67
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	6,483.00	6,484.00	6,484.00	6,483.67
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	594.00	1,243.00	1,891.00	1,242.67
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO				0.00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	5,889.00	5,241.00	4,593.00	5,241.00
TOTAL ACTIVO	238,950.00	282,321.00	419,432.00	313,567.67

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR	364.00	728.00	7,853.00	
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR	321.00	321.00	482.00	
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	2,521.00	2,792.00	4,317.00	3,210.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,206.00	3,841.00	12,652.00	6,566.33
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
TOTAL PASIVO	3,206.00	3,841.00	12,652.00	6,566.33
PATRIMONIO				
CAPITAL	19,367.00	19,367.00	90,267.00	43,000.33
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	167,395.00	216,377.00	259,113.00	214,295.00
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	48,982.00	42,736.00	57,400.00	49,706.00
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	235,744.00	278,480.00	406,780.00	307,001.33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	238,950.00	282,321.00	419,432.00	313,567.67

NEGOCIACIONES DANNY
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	1,718,638.00	1,867,568.00	1,928,318.00	1,838,174.67
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	1,718,638.00	1,867,568.00	1,928,318.00	1,838,174.67
COSTO DE VENTAS	1,576,200.00	1,666,432.00	1,706,478.00	1,649,703.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	142,438.00	201,136.00	221,840.00	188,471.33
GASTOS DE VENTAS	28,834.00	56,035.00	55,199.00	46,689.33
GASTOS DE ADMINISTRACION	43,251.00	84,053.00	82,796.00	70,033.33
RESULTADO DE OPERACION	70,353.00	61,048.00	83,845.00	71,748.67
GASTOS FINANCIEROS			165.00	
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS		3.00	1.00	
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	70,353.00	61,051.00	83,681.00	71,695.00
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	70,353.00	61,051.00	83,681.00	71,695.00
IMPUESTO A LA RENTA	21,105.90	18,315.30	25,104.30	21,508.50
RESULTADO DEL EJERCICIO	48,982.00	42,735.70	57,400.00	49,705.90
	265.10		1,176.70	

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
1,718,638.00	148,930.00	9	1,867,568.00	60,750.00	3	1,928,318.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 1,718,638.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 1,867,568.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 148,930.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 9%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 1,928,318.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 60,750.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 3%.

PARAISO AYACUCHO
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	2,353.00	2,388.00	485.00	1,742.00
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.	844.00	33,269.00	20,168.00	
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	59,620.00	263,921.00	239,243.00	187,594.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	62,817.00	299,578.00	259,896.00	207,430.33
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO				0.00
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM				0.00
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO	173.00	369.00	5.00	182.33
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	173.00	369.00	5.00	182.33
TOTAL ACTIVO	62,990.00	299,947.00	259,901.00	207,612.67

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR				
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	13,000.00	233,000.00		82,000.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	13,000.00	233,000.00	0.00	82,000.00
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.			171,750.00	
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	171,750.00	
TOTAL PASIVO	13,000.00	233,000.00	171,750.00	139,250.00
PATRIMONIO				
CAPITAL	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	18,029.00	39,990.00	56,947.00	38,322.00
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	21,961.00	16,957.00	21,204.00	20,040.67
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	49,990.00	66,947.00	88,151.00	68,362.67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	62,990.00	299,947.00	259,901.00	207,612.67

PARAISO AYACUCHO
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	484,611.00	389,297.00	491,362.00	455,090.00
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	484,611.00	389,297.00	491,362.00	455,090.00
COSTO DE VENTAS	396,346.00	361,950.00	456,249.00	404,848.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	88,265.00	27,347.00	35,113.00	50,241.67
GASTOS DE VENTAS	17,068.00	937.00	741.00	6,248.67
GASTOS DE ADMINISTRACION	39,824.00	2,186.00	1,729.00	14,579.67
RESULTADO DE OPERACION	31,373.00	24,224.00	32,643.00	29,413.33
GASTOS FINANCIEROS			2,351.00	
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	31,373.00	24,224.00	30,292.00	28,629.67
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	31,373.00	24,224.00	30,292.00	28,629.67
IMPUESTO A LA RENTA	9,411.90	7,267.20	9,087.60	8,588.90
RESULTADO DEL EJERCICIO	21,961.10	16,956.80	21,204.40	20,040.77

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
484,611.00	-95,314.00	-20	389,297.00	102,065.00	26	491,362.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 484,611.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 389,297.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas de S/. 95,314.00 obteniendo una tasa de disminución del 9%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 491,362.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 102,065.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 26%.

FERRIMOTORS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	4,901.00	1,859.00	168.00	2,309.33
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.	505.00	87,642.00		
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	39,865.00	446,268.00	582,106.00	356,079.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES			98,740.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	45,271.00	535,769.00	681,014.00	420,684.67
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	55,166.00	55,166.00	55,166.00	55,166.00
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	3,739.00	5,945.00	10,358.00	6,680.67
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO		520.00	5.00	175.00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	176.00			
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	51,603.00	49,741.00	44,813.00	48,719.00
TOTAL ACTIVO	96,874.00	585,510.00	725,827.00	469,403.67

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR				
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS – TERCEROS	15,000.00	498,364.00	628,364.00	380,576.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	15,000.00	498,364.00	628,364.00	380,576.00
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
TOTAL PASIVO	15,000.00	498,364.00	628,364.00	380,576.00
PATRIMONIO				
CAPITAL	5,166.00	5,166.00	5,166.00	5,166.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	61,610.00	76,708.00	81,980.00	73,432.67
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	15,098.00	5,272.00	10,317.00	10,229.00
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	81,874.00	87,146.00	97,463.00	88,827.67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	96,874.00	585,510.00	725,827.00	469,403.67

FERRIMOTORS
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	344,887.00	146,140.00	279,370.00	256,799.00
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	344,887.00	146,140.00	279,370.00	256,799.00
COSTO DE VENTAS	304,410.00	129,083.00	252,668.00	228,720.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	40,477.00	17,057.00	26,702.00	28,078.67
GASTOS DE VENTAS	5,673.00	2,857.00	3,589.00	4,039.67
GASTOS DE ADMINISTRACION	13,236.00	6,667.00	8,374.00	9,425.67
RESULTADO DE OPERACION	21,568.00	7,533.00	14,739.00	14,613.33
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	21,568.00	7,533.00	14,739.00	14,613.33
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	21,568.00	7,533.00	14,739.00	14,613.33
IMPUESTO A LA RENTA	6,470.40	2,259.90	4,421.70	4,384.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	15,097.60	5,273.10	10,317.30	10,229.33

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
344,887.00	-198,747.00	-58	146,140.00	133,230.00	91	279,370.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 344,887.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 146,140.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas de S/. 198,747.00 obteniendo una tasa de disminución del 58%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 279,370.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 133,230.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 91%.

KPRICORNIUS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	979.00	5,860.00	3,450.00	3,429.67
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.			4,351.00	
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	16,852.00	26,620.00	56,214.00	33,228.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	17,831.00	32,480.00	64,015.00	38,108.67
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	40,048.00	40,048.00	40,048.00	40,048.00
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	10,191.00	11,793.00	15,797.00	12,593.67
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO	39.00			13.00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	29,896.00	28,255.00	24,251.00	27,467.33
TOTAL ACTIVO	47,727.00	60,735.00	88,266.00	65,576.00

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR		1,702.00		
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR			195.00	
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	8,700.00	8,700.00	23,700.00	13,700.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	8,700.00	10,402.00	23,895.00	14,332.33
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
TOTAL PASIVO	8,700.00	10,402.00	23,895.00	14,332.33
PATRIMONIO				
CAPITAL	24,208.00	24,208.00	24,208.00	24,208.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	4,932.00	14,819.00	26,125.00	15,292.00
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	9,887.00	11,306.00	14,038.00	11,743.67
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	39,027.00	50,333.00	64,371.00	51,243.67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	47,727.00	60,735.00	88,266.00	65,576.00

KPRICORNIUS
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	288,693.00	471,442.00	389,126.00	383,087.00
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	288,693.00	471,442.00	389,126.00	383,087.00
COSTO DE VENTAS	264,037.00	436,126.00	338,900.00	346,354.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	24,656.00	35,316.00	50,226.00	36,732.67
GASTOS DE VENTAS	3,159.00	5,750.00	9,051.00	5,986.67
GASTOS DE ADMINISTRACION	7,372.00	13,415.00	21,120.00	13,969.00
RESULTADO DE OPERACION	14,125.00	16,151.00	20,055.00	16,777.00
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	14,125.00	16,151.00	20,055.00	16,777.00
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	14,125.00	16,151.00	20,055.00	16,777.00
IMPUESTO A LA RENTA	4,237.50	4,845.30	6,016.50	5,033.10
RESULTADO DEL EJERCICIO	9,887.50	11,305.70	14,038.50	11,743.90

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
288,693.00	182,749.00	63	471,442.00	-82,316.00	-17	389,126.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 288,693.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 471,442.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 182,749.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 63%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 389,126.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas con respecto al año anterior de S/. 82,316.00 obteniendo una tasa de disminución del 17%.

T&P CENTAURO
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	595.00	465.00	483.00	514.33
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.				
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	13,268.00		18,151.00	10,473.00
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS		23,189.00	10,675.00	
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	13,863.00	23,654.00	29,309.00	22,275.33
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	2,232.00	2,712.00	3,012.00	2,652.00
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO	100.00	7.00		35.67
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	9,868.00	9,295.00	8,988.00	9,383.67
TOTAL ACTIVO	23,731.00	32,949.00	38,297.00	31,659.00

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR			4,576.00	
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR		1,358.00		
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.	2,635.00			
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS		10,005.00	12,005.00	7,336.67
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,635.00	11,363.00	16,581.00	10,193.00
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
TOTAL PASIVO	2,635.00	11,363.00	16,581.00	10,193.00
PATRIMONIO				
CAPITAL	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	351.00	1,096.00	1,586.00	1,011.00
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	745.00	490.00	130.00	455.00
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	21,096.00	21,586.00	21,716.00	21,466.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	23,731.00	32,949.00	38,297.00	31,659.00

T&P CENTAURO
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	20,423.00	18,220.00	10,296.00	16,313.00
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	20,423.00	18,220.00	10,296.00	16,313.00
COSTO DE VENTAS	17,335.00	335.00	0.00	5,890.00
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	3,088.00	17,885.00	10,296.00	10,423.00
GASTOS DE VENTAS	607.00	5,156.00	3,033.00	2,932.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	1,416.00	12,029.00	7,077.00	6,840.67
RESULTADO DE OPERACION	1,065.00	700.00	186.00	650.33
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	1,065.00	700.00	186.00	650.33
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	1,065.00	700.00	186.00	650.33
IMPUESTO A LA RENTA	319.50	210.00	55.80	195.10
RESULTADO DEL EJERCICIO	745.50	490.00	130.20	455.23

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
20,423.00	-2,203.00	-11	18,220.00	-7,924.00	-43	10,296.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 20,423.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 18,220.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas de S/. 2,203.00 obteniendo una tasa de disminución del 11%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 10,296.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas con respecto al año anterior de S/. 7,924.00 obteniendo una tasa de disminución del 43%.

COMERCIALIZADORA Y NEGOCIOS SANTA ISABEL EIRL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	5,576.00	269,710.00	227,380.00	167,555.33
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.				
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	1,015,560.00	916,200.00	1,110,860.00	1,014,206.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES	49,223.00			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,070,359.00	1,185,910.00	1,338,240.00	1,198,169.67
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	579,999.00	579,999.00	579,999.00	579,999.00
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	204,648.00	320,647.00	472,348.00	332,547.67
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO				0.00
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	375,351.00	259,352.00	107,651.00	247,451.33
TOTAL ACTIVO	1,445,710.00	1,445,262.00	1,445,891.00	1,445,621.00

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR	235.00	473.00		
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	619,357.00			
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS		579,357.00	515,334.00	364,897.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	619,592.00	579,830.00	515,334.00	571,585.33
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
TOTAL PASIVO	619,592.00	579,830.00	515,334.00	571,585.33
PATRIMONIO				
CAPITAL	105,804.00	105,804.00	105,804.00	105,804.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	645,174.00	720,315.00	769,340.00	711,609.67
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	75,140.00	39,313.00	55,413.00	56,622.00
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	826,118.00	865,432.00	930,557.00	874,035.67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,445,710.00	1,445,262.00	1,445,891.00	1,445,621.00

COMERCIALIZADORA Y NEGOCIOS SANTA ISABEL EIRL
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	1,724,312.00	899,423.00	1,991,258.00	1,538,331.00
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	1,724,312.00	899,423.00	1,991,258.00	1,538,331.00
COSTO DE VENTAS	1,291,158.00	532,747.00	1,560,609.00	1,128,171.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	433,154.00	366,676.00	430,649.00	410,159.67
 GASTOS DE VENTAS	 98,640.00	 93,622.00	 87,730.00	 93,330.67
GASTOS DE ADMINISTRACION	230,160.00	218,452.00	212,960.00	220,524.00
RESULTADO DE OPERACION	104,354.00	54,602.00	129,959.00	96,305.00
 GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	104,354.00	54,602.00	129,959.00	96,305.00
 DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	104,354.00	54,602.00	129,959.00	96,305.00
 IMPUESTO A LA RENTA	 0.00	 0.00	 0.00	 0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	104,354.00	54,602.00	129,959.00	96,305.00

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
1,724,312.00	-824,889.00	-48	899,423.00	1,091,835.00	121	1,991,258.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 1,724,312.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 899,423.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas de S/. 824,889.00 obteniendo una tasa de disminución del 48%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 1,991,258.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 1,091,835.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 121%.

POWER MOTOS HUAMANGA SRL
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	15,252.00	178,823.00	110,315.00	101,463.33
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.				
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	555,000.00	248,712.00	315,641.00	373,117.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES	102,117.00	197,355.00	273,145.00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	672,369.00	624,890.00	699,101.00	665,453.33
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	20,260.00	20,260.00	20,260.00	20,260.00
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	5,550.00	10,615.00	15,680.00	10,615.00
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	14,710.00	9,645.00	4,580.00	9,645.00
TOTAL ACTIVO	687,079.00	634,535.00	703,681.00	675,098.33

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR	2,376.00	4,207.00	5,311.00	
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	313,359.00			
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	290,000.00	251,359.00	300,769.00	280,709.33
TOTAL PASIVO CORRIENTE	605,735.00	255,566.00	306,080.00	389,127.00
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS		240,000.00	210,000.00	
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	240,000.00	210,000.00	
TOTAL PASIVO	605,735.00	495,566.00	516,080.00	539,127.00
PATRIMONIO				
CAPITAL	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	38,569.00	71,344.00	93,265.00	67,726.00
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	32,775.00	57,625.00	84,336.00	58,245.33
PERDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	81,344.00	138,969.00	187,601.00	135,971.33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	687,079.00	634,535.00	703,681.00	675,098.33

POWER MOTOS HUAMANGA SRL
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	798,834.00	1,367,528.00	1,665,393.00	1,277,251.67
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	798,834.00	1,367,528.00	1,665,393.00	1,277,251.67
COSTO DE VENTAS	689,703.00	1,273,905.00	1,330,717.00	1,098,108.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	109,131.00	93,623.00	334,676.00	179,143.33
GASTOS DE VENTAS	19,083.00	4,076.00	9,805.00	10,988.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	44,527.00	9,512.00	23,671.00	25,903.33
RESULTADO DE OPERACION	45,521.00	80,035.00	301,200.00	142,252.00
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	45,521.00	80,035.00	301,200.00	142,252.00
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	45,521.00	80,035.00	301,200.00	142,252.00
IMPUESTO A LA RENTA	12,745.88	22,409.80	84,336.00	39,830.56
RESULTADO DEL EJERCICIO	32,775.12	57,625.20	216,864.00	102,421.44

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
798,834.00	568,694.00	71	1,367,528.00	297,865.00	22	1,665,393.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 798,834.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 1,367,528.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 568,694.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 71%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 1,665,393.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 297,865.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 22%.

AGROINDUSTRIAS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	1,970.00	12,507.00	286,059.00	100,178.67
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.				
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA				
MERCADERIAS	17,721.00	62,528.00	36,783.00	39,010.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	19,691.00	75,035.00	322,842.00	139,189.33
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	38,100.00	38,100.00	71,950.00	49,383.33
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM			9,170.00	3,056.67
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO				
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	38,100.00	38,100.00	62,780.00	46,326.67
TOTAL ACTIVO	57,791.00	113,135.00	385,622.00	185,516.00

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR	22.00		1,905.00	
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS		37,309.00	211,741.00	
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.	1,919.00			
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.				
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS			40,863.00	13,621.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,941.00	37,309.00	254,509.00	97,919.67
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS				
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	
TOTAL PASIVO	1,941.00	37,309.00	254,509.00	97,919.67
PATRIMONIO				
CAPITAL	51,000.00	51,000.00	51,000.00	51,000.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO	3,112.00	4,850.00	24,826.00	10,929.33
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,738.00	19,976.00	55,287.00	25,667.00
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	55,850.00	75,826.00	131,113.00	87,596.33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	57,791.00	113,135.00	385,622.00	185,516.00

AGROINDUSTRIAS
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	14,529.00	360,871.00	938,724.00	438,041.33
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	14,529.00	360,871.00	938,724.00	438,041.33
COSTO DE VENTAS	12,791.00	330,086.00	823,442.00	388,773.00
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	1,738.00	30,785.00	115,282.00	49,268.33
GASTOS DE VENTAS		10,809.00	36,306.00	15,705.00
GASTOS DE ADMINISTRACION			23,688.00	7,896.00
RESULTADO DE OPERACION	1,738.00	19,976.00	55,288.00	25,667.33
GASTOS FINANCIEROS				
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS				
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	1,738.00	19,976.00	55,288.00	25,667.33
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	1,738.00	19,976.00	55,288.00	25,667.33
IMPUESTO A LA RENTA	521.40	5,992.80	16,586.40	7,700.20
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,216.60	13,983.20	38,701.60	17,967.13

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
14,529.00	346,342.00	2384	360,871.00	577,853.00	160	938,724.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 14,529.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 360,871.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas de S/. 346,342.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 2384%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 938,724.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 577,853.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 160%.

APAZA INGENIEROS
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

ACTIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	3,063.00	6,035.00	9,908.00	6,335.33
INVERS. VALOR RAZON. Y DISP. PARA LA VTA				
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERC.			76,743.00	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - RELAC.				
CTAS POR COB. PERS., ACC., SOC., DIR. Y GER.				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - TERCEROS				
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
SERV. Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIP.				
ESTIMACION CTAS DE COBRANZ. DUDOSA			24,407.00	
MERCADERIAS		5,381.00		1,793.67
PRODUCTOS TERMINADOS				
SUBPRODUCTOS, DESECHOS Y DESPERDIC.				
PRODUCTOS EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
MATERIALES AUX., SUMINIST., Y REPUESTOS				
ENVASES Y EMBALAJES				
ACT. NO CTES MANTEN. PARA LA VTA				
EXISTENCIAS POR RECIBIR				
DESVALORIZACION DE EXISTENCIAS				
OTROS ACTIVOS CTES	604.00	524.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3,667.00	11,940.00	111,058.00	42,221.67
ACTIVO NO CORRIENTE				
INVERSIONES MOBILIARIAS				
INVERSIONES INMOBILIARIAS				
ACTIV. ADQ. EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO				
INMUEBLE, MAQUINARIA Y EQUIPO	54,576.00	54,576.00	134,851.00	81,334.33
DEPRECIACION DE 1,2 IME ACUM	2,774.00	9,303.00	32,538.00	14,871.67
INTANGIBLES				
ACTIVOS BIOLOGICOS				
DEPREC. ACT. BIOL., AMORT., Y AGOTAM. ACUM				
DESVALORIZACION DE ACTIVO INMOVILIZ.				
ACTIVO DIFERIDO			4,102.00	
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	51,802.00	45,273.00	106,415.00	67,830.00
TOTAL ACTIVO	55,469.00	57,213.00	217,473.00	110,051.67

PASIVO CORRIENTE	2012	2013	2014	PROMEDIO
SOBREGIROS BANCARIOS				
TRIB. Y APORT. SIST. PENS. Y SALUD POR PAGAR	75.00	836.00	4,293.00	
REMUNERACIONES Y PARTIC. POR PAGAR				
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS			56,800.00	
CTAS POR PAGAR COMERCIALES - RELACIONAD.				
CTAS POR PAGAR ACCION. DIRECTORES Y GER.		800.00	20,800.00	
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS	1,000.00			333.33
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,075.00	1,636.00	81,893.00	28,201.33
PASIVO NO CORRIENTE				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - TERCEROS				
CTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONAD.				
OBLIGACIONES FINANCIERAS			26,087.00	
PROVISIONES				
PASIVO DIFERIDO				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00	26,087.00	
TOTAL PASIVO	1,075.00	1,636.00	107,980.00	36,897.00
PATRIMONIO				
CAPITAL	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
ACCIONES DE INVERSION				
CAPITAL ADICIONAL POSITIVO				
CAPITAL ADICIONAL NEGATIVO				
RESULTADOS NO REALIZADOS				
EXCEDENTE DE REVALUACION				
RESERVAS				
RESULTADOS ACUMULADOS POSITIVO		394.00	1,577.00	657.00
RESULTADOS ACUMULADOS NEGATIVO				
UTILIDAD DEL EJERCICIO	394.00	1,183.00	53,916.00	18,497.67
PÉRDIDA DEL EJERCICIO				
TOTAL PATRIMONIO	54,394.00	55,577.00	109,493.00	73,154.67
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	55,469.00	57,213.00	217,473.00	110,051.67

APAZA INGENIEROS
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 - 2014
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

	2012	2013	2014	PROMEDIO
VENTAS	51,525.00	28,520.00	675,540.00	251,861.67
DESC., REBAJAS Y BONIF.				
VENTAS NETAS	51,525.00	28,520.00	675,540.00	251,861.67
COSTO DE VENTAS		1,186.00	531,702.00	177,629.33
RESULTADO BRUTO - UTILIDAD	51,525.00	27,334.00	143,838.00	74,232.33
GASTOS DE VENTAS	10,192.00	5,129.00	41,487.00	18,936.00
GASTOS DE ADMINISTRACION	40,770.00	20,515.00	45,066.00	35,450.33
RESULTADO DE OPERACION	563.00	1,690.00	57,285.00	19,846.00
GASTOS FINANCIEROS			2,202.00	
INGRESOS FINANCIEROS GRAVADOS				
OTROS INGRESOS GRAVADOS				
GASTOS DIVERSOS			1,167.00	
REI DEL EJERCICIO POSITIVO	563.00	1,690.00	53,916.00	18,723.00
DISTRIBUCION LEGAL DE LA RENTA				
RESULTADO ANTES DEL IMP.	563.00	1,690.00	53,916.00	18,723.00
IMPUESTO A LA RENTA	168.90	507.00	16,174.80	5,616.90
RESULTADO DEL EJERCICIO	394.10	1,183.00	37,391.00	12,989.37
			350.20	

CUANTIFICACIÓN DE LAS VENTAS

AÑO 2012	DIFERENCIA	%	AÑO 2013	DIFERENCIA	%	AÑO 2014
51,525.00	-23,005.00	-45	28,520.00	647,020.00	2269	675,540.00

(*) Las ventas en el año 2012 fueron de S/. 51,525.00, las ventas del año 2013 fueron S/. 28,520.00 en el cual la empresa tuvo una diferencia por descenso en ventas de S/. 23,005.00 obteniendo una tasa de disminución del 45%; las ventas en el año 2014 fueron de S/. 675,540.00; en la cual la empresa tuvo una diferencia por incremento en ventas con respecto al año anterior de S/. 647,020.00 obteniendo una tasa de crecimiento del 2269%.