

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO Y LA
COMPETITIVIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL RUBRO FERRETERÍA, DISTRITO
DE AYACUCHO, 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

BR. HUALLPA CUADROS, WILMER

ASESOR:

**Dr. FLORES AYALA ADALBERTO PRÓSPERO
AYACUCHO – PERÚ**

2018

FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Dra. CARMEN ROSA ZENO ZAIN CORDERO
Presidenta

Mgtr. JUDITH BERROCAL CHILCCE
Miembro

Mgtr. WILBER QUISPE MEDINA,
Miembro

Dr. ADALBERTO PROSPERO FLORES AYALA
Asesor

AGRADECIMIENTO

A mis padres Zacarías Huallpa Llantoy y Victoria Cuadros por los valores inculcados durante mi formación personal, su apoyo incondicional que me motivan e incentivan a seguir esforzándome en todos mis proyectos anhelados.

Mi sincero e infinito agradecimiento a la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por la acogida que me ha brindado para formarme como profesional, a los docentes que han sabido guiar, forjar y construir el camino con sus enseñanzas.

DEDICATORIA

A dios, quien guía los pasos de mi vida e ilumina en momentos difíciles guiando mi camino.

El cumplimiento del presente trabajo está dedicado a mis padres que gracias a su esfuerzo, dedicación y ejemplo he logrado la culminación de mi carrera profesional.

A mi familia y hermanos por su constante apoyo y ánimos para continuar en los momentos difíciles de mi vida, dándome la fuerza y constancia a seguir logrando mis objetivos y metas.

RESUMEN

La presente investigación: “Caracterización del financiamiento y la competitividad en las Mypes del Rubro ferreterías, Distrito Ayacucho, 2018.” Surge debido a la existencia de una falta de planificación, capital y solvencia, además de acceso limitado al financiamiento, lo cual se encontrarían afectando el desarrollo empresarial. El objetivo principal fue describir las características del financiamiento y la competitividad en las Mypes del rubro ferretería del distrito en mención. Orientado a ello, la metodología fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y diseño no experimental- transversal. La muestra estuvo compuesta por 92 representantes de las Mypes. Las conclusiones fueron: **Respecto a la fuente de financiamiento**, el 64% de las empresas del sector ferretería no cuenta con préstamos en entidades financieras; mientras que el 36% manifestó lo contrario. **Respecto al riesgo**, el 62% de las empresas presentan una eficiente estructura de financiamiento; mientras que el 38% no. **Respecto al destino de los fondos**, el 60% de las ferreterías presentan un nivel de venta insuficiente para cumplir con el pago a proveedores; mientras que en el 40% si son suficientes. **Respecto al factor económico**, el 62% considera que los precios de los productos no son competitivos; mientras que el 38% sí. **Respecto al factor sociocultural**, en el 63% de las empresas la cultura de trabajo no contribuye al crecimiento; mientras que en el 37% sí. **Respecto al factor demográfico**, el 66% de las empresas no están dirigidas de manera adecuada; mientras que el 34% sí.

Palabras Clave: Financiamiento, competitividad

ABSTRACT

The present investigation: “characterization of the financing and the competitiveness of the workers in the hardware stores of Mypes del Rubro, district of Ayacucho, 2018”. It is due to the lack of planning, capital and solvency, in addition to the limited access to financing, which is affecting business development. The main objective was to describe the characteristics of the financing and the competitiveness of the workers in the Mypes of the hardware sector of the aforementioned district. Oriented to this, the methodology was of applied type, descriptive level and non-experimental design. The sample consisted of 92 representatives of the Mypes. The conclusions were: **Regarding the source of financing**, 64% of companies in the hardware sector do not have loans in financial institutions; while 36% said otherwise. **Regarding risk**, 62% of companies present an efficient financing structure; while 38% do not. **With regard to the destination of the funds**, 60% of the hardware stores have an insufficient level of sales to meet the payment to suppliers; while in 40% if they are sufficient. **Regarding the economic factor**, 62% consider that the prices of the products are not competitive; while 38% yes. **Regarding the sociocultural factor**, in 63% of the companies the work culture does not contribute to growth; while in 37% yes. **Regarding the demographic factor**, 66% of the companies are not managed properly; while 34% yes.

Keywords: financing, competitiveness.

4.1. Resultados.	67
4.2. Análisis de resultado.	89
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
5.1. Conclusiones	93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:.....	98
ANEXOS	104
Anexo N° 1 CUESTIONARIO	105
Anexo N° 2 VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	107

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variable de estudio	62
Tabla 2 Caracterización del financiamiento y la competitividad.....	65
Tabla 3 ¿La empresa se solventa con factoring, es decir aquellos que provienen de las obligaciones de sus proveedores?	67
Tabla 4 ¿La empresa cuenta con préstamos de entidades financieras?.....	68
Tabla 5 ¿La empresa cuenta con aportes de capital de actuales propietarios o potenciales inversores?	69
Tabla 6 ¿La empresa se financia de los resultados no distribuidos, es decir del autofinanciamiento por ganancias?.....	70
Tabla 7 ¿La empresa presenta volatilidad en sus ganancias en los últimos 3 períodos?.....	71
Tabla 8 ¿La empresa presenta una deficiente estructura de financiamiento?	72
Tabla 9 ¿La empresa presenta un significativo nivel de endeudamiento?	73
Tabla 10 ¿La composición de los activos y pasivos de la empresa es la adecuada actualmente?	74
Tabla 11 ¿Los plazos de cobranza a los clientes se exceden al que inicialmente determina la empresa?.....	75
Tabla 12 ¿El nivel de ventas mensual es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores?	76
Tabla 13 ¿Los productos que ofrece la empresa cumple con los estándares de calidad?	77
Tabla 14 ¿Los costos en que incurre la empresa se manejan eficientemente?.....	78
Tabla 15 ¿Los precios de los productos ofrecidos son competitivos con las del mercado?.....	78
Tabla 16 ¿La empresa cuenta con clientes fuera de la ciudad?.....	79
Tabla 17 ¿La empresa cuenta con personal experimentado y calificado para trabajar en el rubro?.....	80
Tabla 18 ¿La empresa se interesa por capacitar al personal?.....	81
Tabla 19 ¿La cultura de trabajo de la empresa contribuye a que ésta siga creciendo?	82
Tabla 20 ¿Dentro de la empresa se tiene como pilar los valores y principios	

morales?	83
Tabla 21. ¿Considera que la empresa es dirigida por el gerente y/o dueño de forma adecuada?	84
Tabla 22. ¿La empresa invierte en tecnología, sea materiales, herramientas o equipos?	85
Tabla 23. ¿La empresa cumple a tiempo con las entregas de productos a los clientes?	86
Tabla 24. ¿La empresa cuenta con un sistema que contribuye a realizar mejorar el trabajo?.....	87

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Teoría sistémica de la competitividad	47
Figura 2. ¿La empresa se solventa con factoring, es decir aquellos que provienen de las obligaciones de sus proveedores?	67
Figura 3. ¿La empresa cuenta con préstamos de entidades financieras?	68
Figura 4. ¿La empresa cuenta con aportes de capital de actuales propietarios o potenciales inversores?	69
Figura 5. ¿La empresa se financia de los resultados no distribuidos, es decir del autofinanciamiento por ganancias?	70
Figura 6. ¿La empresa presenta volatilidad en sus ganancias en los últimos 3 períodos?.....	71
Figura 7. ¿La empresa presenta una deficiente estructura de financiamiento?	72
Figura 8. ¿La empresa presenta un significativo nivel de endeudamiento?.....	73
Figura 9. ¿La composición de los activos y pasivos de la empresa es la adecuada actualmente?	74
Figura 10. ¿Los plazos de cobranza a los clientes se exceden al que inicialmente determina la empresa?	75
Figura 11. ¿El nivel de ventas mensual es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores?.....	76
Figura 12. ¿Los productos que ofrece la empresa cumplen con los estándares de calidad?.....	77
Figura 13. ¿Los costos en que incurre la empresa se manejan eficientemente? ...	78
Figura 14. ¿Los precios de los productos ofrecidos son competitivos con las del mercado?	79
Figura 15. ¿La empresa cuenta con clientes fuera de la ciudad?	80
Figura 16. ¿La empresa cuenta con personal experimentado y calificado para trabajar en el rubro?	81
Figura 17. ¿La empresa se interesa por capacitar al personal?	82
Figura 18. ¿La cultura de trabajo de la empresa contribuye a que ésta siga creciendo?.....	83
Figura 19. ¿Dentro de la empresa se tiene como pilar los valores y principios morales?	84

Figura 20. ¿Considera que la empresa es dirigida por el gerente y/o dueño de forma adecuada?.....	85
Figura 21. ¿La empresa invierte en tecnología, sea materiales, herramientas o equipos?	86
Figura 22. ¿La empresa cumple a tiempo con las entregas de productos a los clientes?	87
Figura 23. ¿La empresa cuenta con un sistema que contribuye a realizar mejorar el trabajo?	88

I. INTRODUCCIÓN

Hoy por hoy el efecto de las decisiones financieras sobre la competitividad empresarial es un tema que los investigadores aún no han analizado a profundidad a pesar de su importancia y la necesidad de adaptar las estrategias financieras a las características de la organización, pocos estudios se han centrado en analizar la toma de decisiones y su impacto en la competitividad de las pequeñas empresas. El entorno financiero de una empresa es un factor importante para el éxito de la organización, especialmente las pequeñas empresas obligadas por limitaciones financieras a ser altamente eficientes en la asignación de recursos escasos para asegurar la supervivencia y generar ganancias. La importancia de las decisiones financieras en los negocios es evidente, ya que muchos de los factores que contribuyen al fracaso, que se puede gestionar adecuadamente con estrategias y decisiones financieras que impulsan el crecimiento y objetivos de la organización.

Las principales causas del fracaso empresarial son la falta de planificación financiera, el acceso limitado a la financiación, la falta de capital, el crecimiento no planificado, la baja proyección estratégica y financiera, la inversión excesiva en activos fijos y la mala gestión del capital. Muchas de estas causas de falla son desafíos que pueden ser manejados exitosamente con estrategias financieras desarrolladas e implementadas por la organización. Sin embargo, el estudio de las finanzas. Las decisiones han sido, durante mucho tiempo, limitadas a grandes corporaciones, sobre las cuales se han investigado a fondo.

En ese sentido el presente trabajo es de tipo descriptivo, teniendo injerencia principalmente en el financiamiento y competitividad, donde se exponen aspectos del financiamiento y cómo pueden incidir en la competitividad, en el caso de las

Mypes del rubro de ferretería en la ciudad de Ayacucho, con lo cual se contribuirá con un diagnóstico objetivo y certero que contribuya a generar soluciones de mejora en beneficio de este sector.

La competitividad a nivel internacional ha tenido variaciones por las inflaciones, los cuales influyen de manera directa en el sector ferretero, es de esta manera que algunos de los productos de este sector incrementaron de valor, para afrontarlo algunas de las corporaciones han probado resolver tal impacto mediante la reducción de los costos todo el tiempo posible, sin embargo, finalizaron procediendo a realizar los ajustes que equilibraron sus precios de los productos afectados. Aunque las empresas han logrado tener un balance optimo, aún existen empresas del sector ferretero que siguen resistiendo estos factores económicos, esta combinación sucesos conllevó a que exista precios ordenados en el mercado. Este sector está dentro de los principales con más variaciones económicas, lo que causa que existan periodos en la cual no se avance una productividad rentable para los empresarios de este rubro **(Mundo ferretero, 2018)**

(Mundo ferretero, 2018). Los accionistas del sector ferretero indican que durante el periodo de sucesos económicos negativo también existió pequeños espacios de tiempo donde la estabilidad se lograba, aunque la variación del dólar causo un desajuste y alza de los precios. En los inicios del presente año 2018, ya se han realizado procesos de ajustes que han permitido la oferta de precios accesibles y aptos para las personas interesadas en este rubro. Al mismo tiempo estos negocios han hecho frente con competitividad manteniendo su cartera de clientes quienes son principalmente constructoras del sector público y privado. Los factores mencionados que han influido en los costos han sido soportados por las empresas

de mayor competitividad las cuales son de las marcas Calorex, Truper, Knova, Productos Pennsylvania.

(**Euromonitor internacional, 2015**) Brasil ocupa el primer puesto en América Latina actualmente en el sector de productos ferreteros, ello a pesar de que existe una corrupción en el interior de su país ya que existe malversación de dinero en las principales organizaciones de aquel rubro, sin embargo, el tamaño del sector construcción es de una magnitud de US\$ 121 343 millones, por tal razón, mantiene su liderazgo superando por más del doble a los demás países. El estado del mercado está constituido por tres factores principales. El primero es respecto al sector público, el cual tiene el poder de regular y equilibrar el mercado, siendo el mayor inversionista en infraestructuras del país, incentivando así las inversiones privadas como a la empresa Pac y la empresa Mi Casa, Mi Hogar, los cuales contribuyen al desarrollo del país por su gran competitividad en el sector construcción ferretero.

El segundo factor de competitividad son las organizaciones contratistas y constructoras, los cuales básicamente están asociados con la ejecución de gran cantidad de proyectos del sector residencial e inmobiliario, efectuando el financiamiento y la implementación de cada proyecto del estado gracias a las asociaciones público privadas. Conforme a los reportes hechos por la revista Structalia determina que las veinte mejores empresas de construcción y ferreterías están en Brasil en la cual destacan las empresas Rodovias, PDG Really y Grupo OAS. El tercer factor son los minoristas especializados el cual está conformado por 137 mil tiendas en todo Brasil, el cual tiene como segmento objetivo los desarrolladores de proyectos que están en menor escala ya que forman el 77% de la totalidad de sus ventas, las principales empresas minoristas que destacan son

Constru VIP, Construmega Megacenter, Leroy Merlín (Euromonitor internacional, 2015).

(García, 2018), el crecimiento para la industria de ferretería para el 2018 estuvo entre 1% a 2% en México a causa de los costos, y el cambio del dólar afecto a la financiación ya que el valor variaba de manera frecuente, actualmente las empresas ferreteras están en su mayoría pasando por su tercera generación administrativa, siendo un factor que identifica como un sector seguro, con riesgos, pero recuperable, cualidad que es apreciada por el sector bancario públicas y privadas. Las finanzas están vinculadas con el comprometimiento de corresponder al dinero prestado con interés, la prospectiva que se tiene para el 2019 es que la principal fortaleza será a causa de la diversificación de sus activos de cada producto que tienen en venta en sus negocios, ya que abarcan con herramientas tales como bombas, gatos, compresoras y más de 2000 productos en sus tiendas, lo cual les permite la recuperación de los pasivos

La financiación en este sector sigue a causa de que la competitividad exige mayores capacidades y eficiencia. Las empresas tienen claro que realizarlo con utilidades de la propia empresa causaría lentitud en la realización de los proyectos, es por ello que se acelera mediante el crédito, la estrategia de financiar proyectos con entidades bancarias y financieras pequeñas son tácticas que afecta positivamente la tributación, ya que al realizar inversiones el impuesto se reduce. El cambio y evolución causa que los clientes continúen con la adquisición de herramientas de construcción y por ende de ferreterías siendo el acto de recuperación del capital obtenido en la etapa del préstamo (García, 2018).

(Cuervo, 2018) Las ferreterías actualmente contribuyen con el 2.5 % del

PIB nacional en Colombia en la cual hay un total de 26 407 empresas, según el departamento administrativo nacional de estadística DANE, indica que el 35% lo conforman pequeñas empresas y 88% de ellos se encuentran en las ciudades más desarrolladas del país. Gracias a la financiación, este tipo de empresas venden de todo ya sean productos para la construcción, bombillería, pinturas y herramientas. Aparte de todos los accesorios como los lija, rodillos, alicates, puntilla, interruptores, etc. Los empresarios de este rubro mencionan que en el primer semestre no existió una ganancia adecuada y que los proveedores más los clientes comentan que el negocio no generara ganancias, sin embargo, los estudios indican que las ganancias se obtienen en el segundo semestre.

Una de las principales cosas que consideran para otorgar financiación es la ubicación, ya que las construcciones nuevas con cercanía a restaurantes, establecimientos y variedad de empresas abastecerán su necesidad de manera frecuente y menor índice de riesgo. Las ferreterías son fuente de ventas y distribución muy importantes para el factor económico del país ya que mueven a muchas de las empresas importadoras de los insumos. Por lo cual debe ser resaltante para ello la ubicación estratégica de cada punto de venta en las áreas de tengan oportunidad para de esa manera mantener el equilibrio a la posición que tiene en el sector del mercado en el cual procede su producción. Para acceder a la financiación deben estar comprometidos constantemente ya que es clave para asegurar el cumplimiento de los pagos mensuales del crédito adquirido, para ello también es de gran importancia adaptarse al cambio ya que los cambios de tecnología aumentan la eficiencia de las empresas que lo adquieren primero y por esa razón deben adaptarse a nuevas tecnologías lo que influirá directamente en una productividad

positiva en la organización **(Cuervo, 2018)**.

A nivel nacional con respecto a la información del diario **(Gestión, 2015)**, la competitividad en Perú no es exigente ya que existen 83 corporaciones de ferreterías siendo menor a comparación de los países vecinos que a pesar de tener menos población, tienen más corporaciones locales, a nivel nacional se produce una facturación de seis mil millones de dólares anuales, según el Scotiabank. Sin embargo, esto también es a causa de un comercio informal. El principal canal de las tiendas de mejora del hogar o conocidas también como Home Center tiene cuatro competidores de mayor importancia siendo Sodimac, Maestro Perú, Promart, y Cassinelli. Según un reporte del banco, indica que, en septiembre del año 2014, la organización chilena Falabella compró la firma de Maestro Perú a través de la adquisición del 100% de acciones, la cual fue a cambio de S/. 1,404 millones de soles. Por ello la empresa chilena adquirió una participación de 80% de la organización.

En el transcurso del 2014 la cantidad de tiendas de las principales cadenas superó los 83 del cual 4° están ubicados en Lima los otros 43 están ubicados en las otras ciudades donde en Piura tiene 7, Cañete 1, Huánuco 1, Chimbote 1, Puno 1, Tacna 1, Huancayo 2, Huacho 2, Pucallpa 3, Cajamarca 3, Cusco 3, Arequipa 4, Chiclayo 4, Ica 5 y Trujillo 5. En el año 2014 se inauguraron menos locales a comparación con los años anteriores. Las tiendas se ubican principalmente en los comerciales céntricos de la ciudad en lo cual se aprovechan sinergias positivas en el sector ferretero. En este enfoque 8 tiendas de Sodimac conforman parte de los Open plaza y Malls. También la mayor parte de la participación proviene de la ganancia de los canales modernos donde se ha instalado sus centros de venta.

La corporación (**Perú service Summit, 2016**) indica que una de las principales franquicias a la cual se la ha otorgado crédito financiero es al sector ferretero, la cual cubre una necesidad presente en el país debido a la escases de materiales y profesionales de construcción, los cuales actúan sin calidad ya que no tienen durabilidad, debido a que no están estructurando con materiales de marcas reconocidas. Las empresas ferreteras del país están en una etapa básica donde la cultura y conocimiento de los clientes tienen la tendencia a elegir haciendo uso del equivocado concepto de eficiencia donde a causa de ello prefieren optar por los materiales más baratos y exigir mayores resultados.

El mercado de la ferretería está creciendo al ritmo que crece el sector construcción, al finalizar el año 2014 se movió más de \$ 4.000 millones de dólares siendo 10% más a comparación del año anterior según informe del gerente general de Sodimac Emilio Van Oordt. Las ferreterías aún siguen centrando la mayor porción de ventas, el ejecutivo señaló que cada retailer de mejora del hogar concentra 20% del mercado. El ritmo de crecimiento es de 10% anual causado por el mayor poder económico adquisitivo del sector construcción. Del total de producción ferretera en ventas la empresa SODIMAC tiene el 50% y sigue aumentando su expansión con un crecimiento entre tres a cuatro inauguraciones de locales en periodo anual (El Comercio, 2013).

Nivel local

(**Escalante, 2017**) A nivel nacional Ayacucho se encuentra en el puesto 23 en competitividad según la cámara de comercio, y el 80% de las empresas están destinadas al fracaso por el mal sistema del sector público. El escaso apoyo para la formalización y el desarrollo que determina que las empresas en Ayacucho

quiebren, mientras que el 20 % de las empresas que son correctamente administradas cumpliendo legalmente todos los requisitos y obligaciones tributarias mensual mantienen su producción, sin embargo, las tarabas por el gobierno por la falta de conocimientos de los encargados generan que hasta los buenos administradores no prosperen la empresa, aquí el sector construcción.

(Banco central de recerva del Perú, 2016) Informa que el sector construcción el cual está vinculado y abastecido directamente con el sector ferretero tuvo una participación total de 10.5% en la cual el principal propulsor de inversiones a sido las infraestructuras del sector públicos. Este sector tiene mayor representación no a causa de la competencia, es a causa de la necesidad de cubrir faltas. El nivel competitivo de este sector es bajo ya que forma parte del 20% de las empresas que sobreviven mas no lideran por capacidad de conocimientos especializados q este sector porque el 80% de las empresas que inician quiebran en poco tiempo a causa de una mala financiación y contabilidad.

Es por ello que la presente investigación tendrá las mejores teorías para indicar cuales son los requisitos principales para adquirir un crédito y como procesarlo correctamente sin llegar a endeudarse con las entidades financieras, ya que es una etapa inicial en Ayacucho, esta investigación será de ayuda básica para que les sea guía útil al sector ferretero.

Por ello, se planteó como problema general: ¿Cuáles son las características del financiamiento y competitividad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería en el Distrito de Ayacucho, 2018?, además de tener como objetivo general: Describir las características del financiamiento y competitividad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería del Distrito de Ayacucho, 2018, y

como objetivos específicos son los siguientes: Describir las características de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018; Describir las características del riesgo en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018; Describir las características del destino de fondos en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018; Describir las características de los factores económicos en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018; Describir las características de los factores socioculturales en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018; y Describir las características de los factores organizacionales en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.

El estudio se justifica de manera teórica puesto que contribuirá con la generación de conocimiento, ya que analizará las principales teorías y manifestaciones de autores que refieren en cuanto a las variables es estudio, lo cual se configurará como un antecedente válidos para futuras investigaciones; así mismo la problemática abordada presenta interés puesto a nivel local se presenta como uno de los rubros que contribuyen con el dinamismo de la economía local, donde su estudio permitirá dilucidar y contribuir con la generación de propuestas de mejora, en pro de los microempresarios que dirigen estos negocios, y los colaboradores, dentro de cada uno, y que a la fecha según la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) superan las 90 Mypes en el Distrito de Ayacucho. Además, a nivel metodológico el estudio hará uso irrestricto del método científico, y que en este caso refiere al método deductivo e inductivo, entorno al tipo cuantitativa a nivel relacional, añadiendo que es el autor del estudio quien

formuló los instrumentos para la medición de las variables: Financiamiento y Competitividad, significando la generación de dos cuestionarios estructurados de acuerdo a la operacionalización, compuesta a su vez por una serie de dimensiones e indicadores. La investigación se justifica por conveniencia debido a que entorno al contexto abordado, se tiene claro que el financiamiento representa un elemento crucial en el desarrollo de empresa, más aún en las Mypes quienes se encuentran en formación donde el hecho de que éste no se encuentre correctamente gestionado, es indicador de que el negocio pueda fracasar económicamente y por otro lado se tiene un nivel de competitividad que no cumple con las expectativas del mercado, lo cual limita la presencia en el mercado de las Mypes del sector ferretero.

La metodología empleada fue de tipo aplicada, nivel descriptivo y un diseño no experimental; además, la técnica empleada fue la encuesta y su instrumento, el cuestionario, la recolección de los datos se basó en la percepción de los propietarios de las Mypes del rubro de ferretería del Distrito de Ayacucho, 2018. El análisis descriptivo se efectuó por medio del Programa Microsoft Excel 2013, donde se expuso tablas de frecuencias e histogramas en barras; luego las conclusiones que se llegaron en la presente investigación fueron las siguientes: Respecto al destino de los fondos, de acuerdo a la percepción de los representantes, el 60% de las ferreterías presentan un nivel de venta insuficiente para cumplir con el pago a proveedores; mientras que en el 40% si son suficientes. Respecto al factor económico, el 62% considera que los precios de los productos no son competitivos; mientras que el 38% sí. Respecto al factor sociocultural, en el 63% de las empresas la cultura de trabajo no contribuye al crecimiento; mientras que en el 37% sí. Respecto al factor demográfico, el 66% de las empresas no están dirigidas de manera adecuada;

mientras que el 34% sí.

De esta forma la investigación estuvo conformada por una serie de capítulos, los cuales se detallan a continuación: En el capítulo I, se detalla la parte de la introducción, en el capítulo II, se expone la revisión de la literatura, puntualizando en los antecedentes, tanto internacionales, nacionales y locales, seguido de las bases teóricas de la investigación, marco conceptual y por último la hipótesis; para el capítulo III, se tuvo el tipo, nivel y diseño de la investigación, seguido por la población y muestra de la investigación, definición de variables y operacionalización, técnicas e instrumentos de recolección, plan de análisis, matriz de consistencia y por ultimo principios éticos; en el capítulo IV son los resultados que se segmenta en resultados y análisis de resultados, además de presentar las referencias y anexos respectivos.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Internacional.

Los investigadores (**López & Giraldo, 2017**) indica en su tesis “*Competitividad de un sector caso de estudio: sector ferretero de la ciudad de Manizales Colombia*”. El cual tuvo como objetivo general realizar un diagnóstico de las condiciones de competitividad de sector ferretero de la ciudad de Manizales, en este estudio se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, la muestra fue conformada por 172 ferreterías. Concluyendo que cuando se necesita determinar el nivel competitivo de un rubro se debe incluir factores externos a causa de las fuerzas competitivas ya sean como los recursos y la estructuración, que por supuesto, las distintivas competencias establecidas dan por resultado un diagnóstico del área que determinará el estado del sector y la posterior medida al respecto.

Los factores externos están relacionados con el tipo de estructuración que tiene la organización y por esta razón las exigencias requeridas varían según el tipo de producción, la empresa al encontrarse con otras de igual producción es entonces cuando se desata la competitividad diaria porque las otras empresas también quieren lograr objetivos en común. Es por ello que primero se procede a realizar un diagnóstico general del interior de la organización para detectar los objetivos que tiene y la dirección hacia donde está invirtiendo, ya que la inversión es la fuente de impulso competitivo al mismo tiempo los trabajadores que proceden en cada función (**López & Giraldo, 2017**).

Conforme a los autores (**Amaya, Pozo, & Zelaya, 2015**) indica en su tesis titulada “*Competitividad de las empresas comercializadoras de materiales de construcción legalmente constituidas en la ciudad de Estelí, año 2015.*”. El cual tuvo como objetivo principal conocer las estrategias empresariales implementadas por las empresas dedicadas a la comercialización de materiales de construcción, se usó un enfoque de tipo cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra probabilística conformada por 28 empresas caracterizadas por dedicarse al sector construcción. Concluyendo las más importantes estrategias competitivas usadas por las organizaciones del rubro construcción son: correcta atención al cliente, implementación de los incentivos adecuados, diversificación de todos materiales y beneficios que son adicionales que permiten adquirir una superior captación de clientes y mantener a los que poseen áreas que determinan el estado del sector y la posterior toma de decisiones al respecto.

Es prioritario una adecuada atención al cliente porque determina que ellos tengan buenas opiniones sobre la empresa y así influir en nuevos compradores, sin embargo, ello debe realizarse de manera asertiva y clasificando los clientes ya que si se da una excesiva buena atención al cliente el exceso de confianza causara que se acerquen clientes sin propósito de comprar productos, por esta razón es que los clientes potenciales deben detectarse para incentivar mayores ventas. Los incentivos para los trabajadores son adecuados en el caso de que ellos estén cumpliendo las metas establecidas o si están cerca de cumplirlas, los incentivos tienen como propósito de que se logre una efectividad en la producción para que posteriormente logren una eficiencia en las funciones que ejecutan (**Amaya, Pozo, & Zelaya, 2015**).

En esta investigación de (López & Giraldo, 2017) en su tesis titulada “*El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarney*”. El cual tuvo como objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa, El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, en la cual se hizo uso de una muestra conformada 8 trabajadores de la empresa ferretera. Concluyendo que el financiamiento del banco incidió positivamente en la empresa Santa María SAC causando 15% más de ganancia, porque aprovechó que cada material de construcción estaba en la situación de oferta. Es así que hubo una mayor rentabilidad en la Mype, sin embargo, este resultado significa que, el administrador, los trabajadores, cobranza y demás cada área de la microempresa debe analizar que existen más materiales rentables para que inviertan en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, y al mismo tiempo obtener un desarrollo en la competitividad empresarial.

Una empresa bien gestionada tiene mayor probabilidad de éxito en sus inversiones, los cuales para acceder a crédito pasan a un proceso de evaluación, donde se investiga su capacidad de endeudamiento, su capacidad de producción y factores que aseguren la recuperación de la financiación. Los materiales nuevos por insertar al mercado deben ser previamente estudiados con estadística para identificar el nivel de aceptación y ganancia que generará.

2.1.2. Nacional

(**Tapia, 2016**) Indica en su tesis “*Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del mercado las Malvinas de Chimbote*”. El cual tuvo como objetivo general determinar las principales características de la competitividad de las MYPES del sector comercio, rubro ferretería, se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra conformada por 30 medianas y pequeñas empresas. Concluyendo que El 53% de las MYPES encuestadas del sector comercio, rubro ferretería del mercado las Malvinas de Chimbote, son personas de 51 años a mas, el 60% se encuentra permanente en el mercado de 1 a 20 años y el 53% considera que son recomendados a sus clientes potenciales por los precios que ofrecen.

(**Benites, 2015**) Indica en su tesis “*Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la Av. Grau sector oeste - Piura*”. El cual tuvo como objetivo general Desarrollar un estudio de la competitividad tanto de la parte interna como externa de la MYPE, rubro servicios de ferretería en la Av. Grau – sector oeste Piura, se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra conformada por 25 Mypes. Concluyendo que la rentabilidad de una empresa, es evaluar la relación que existe entre sus utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que ha utilizado para obtenerlos.

(**Yaritza, 2016**) Indica en su tesis “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicotina (pasajes 1-10) distrito de cercado de lima, provincia y departamento de Lima*”. El cual tuvo como objetivo general determinar las

principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES, se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra conformada por 20 ferreterías. Concluyendo que las Mypes en el Perú han recibido financiamiento y es rentable.

2.1.3. Regional

No se encontraron registros de antecedentes dentro del ámbito Regional, por lo que la investigación será un pilar para futuras investigaciones que usarán las variables en estudio, lo cual apertura nuevos conocimientos sobre esta problemática dentro de la empresa.

2.1.4. Local

(Rivera, 2017) Indica en su tesis “*Retails Homecenter y situación económica financiera de la actividad ferretera del distrito de Wanchaq*”. El cual tuvo como objetivo general determinar la influencia de los Retails Homecenter en la situación económica financiera de la actividad ferretera, se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra conformada por 56 tiendas. Concluyendo Existe una relación creciente a partir de la expansión de los Retails en un 73,21% en la competencia de actividad ferretera, lo que significa un indicador basado en sus ventajas competitivas como: infraestructura, diversidad de productos, promociones, financiamiento a través de tarjetas de crédito, venta de proyectos, horarios de atención; dado según el índice de correlación de Tau-B de Kendall = 0.248, demostrándose así: relación directa positiva entre Retails Homecenter y la situación económica financiera de la actividad ferretera.

(Nivin, 2016) Indica en su tesis *“El financiamiento del comercio en el mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz”*. El cual tuvo como objetivo general describir el financiamiento del comercio en el mercado informal de Challhua de la provincia de Huaraz, se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra conformada por 141 MYPES. Concluyendo concluye con el análisis y diseño de un modelo de evaluación de desempeño basado en competencias para las MYPES ferreteras de Puerto Maldonado.

(Rodríguez, 2016) Indica en su tesis *“Estrategias para la competitividad de las Mype agroindustriales en Huamanga, Ayacucho”*. El cual tuvo como objetivo general Determinar las estrategias y ventajas competitivas y su nivel de influencia en nivel de empleo de las Mype agroindustriales en Ayacucho mediante el análisis de la cadena de valor y la gestión empresarial para que sean eficientes y eficaces y a la vez competitivas en el mercado local, regional, nacional e internacional, se usó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, en la cual se hizo uso de una muestra conformada por 15 empresas. Concluyendo Ha sido demostrada las deficiencias estructurales que rodean el desarrollo de las Mype Agroindustriales como son: /a informalidad, improvisación del personal que labora en el establecimiento, carencia de programas de capacitación y adiestramiento, ausencia de cuadros técnicos, gestión deficiente, dificultad de acceso al financiamiento, tecnología artesanal, falta de planificación y programas, entre otros puntos.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Financiamiento

La teoría del financiamiento: Pecking Order

Dicha teoría está basada en los trabajos de Myers (1977) y Myers y Majluf (1984), los cuales sostienen que las empresas poseen un orden de prioridad al momento de tomar decisiones de financiamiento e inyectarlos en una inversión; de tal manera que esta teoría afirma lo siguiente:

No existe una estructura adecuada que pueda equilibrar tanto los beneficios como las desventajas relacionadas a la deuda, sino que, en realidad, los directivos buscan el aumentar sus inversiones a través de una jerarquía de preferencias con respecto al empleo de las fuentes de financiación. Brinda una respuesta acerca de la relación entre la estructura del capital y los problemas referidos a la información de carácter asimétrico. Establece además, que las empresas no poseen una estructura de capital óptimo sino que estas siguen una escala jerárquica al momento de buscar una fuente de financiación; en donde, en primera instancia se recurre al financiamiento de carácter interno, el cual, es la fuente preferencial debido a que posee poca influencia por parte de la asimetría de la información y a su vez, carece de costos específicos; donde las fuentes internas significan un costo menor que las externas y, posteriormente, esperan dirigirse al financiamiento externo tan sólo si es requerido, tomando como segunda opción la emisión de deuda y, en último lugar, la emisión de acciones (Zambrano & Acuña, 2011, pág. 95).

Dentro de la esta teoría se tiene los siguientes postulados (Zambrano &

Acuña, 2011, pág. 96).

En primera instancia, las empresas prefieren recurrir al financiamiento interno. Los beneficios que son retenidos, son las fuentes primarias de financiamiento que son preferidas por los directivos de las organizaciones, debido a que no se encuentran influidas por la asimetría de la información, careciendo estos de un costo de carácter explícito y a la vez, les permiten un mayor margen de discreción en cuanto a su utilización.

En segundo orden, prefieren la emisión de deuda y finalmente prefieren el aumento del capital. Con respecto al financiamiento de carácter externo, se refiere a la emisión de las acciones la que se somete a un mayor grado de selección adversa respecto a la deuda, siendo referente que los inversionistas externos a la organización consideren las acciones como los títulos con un mayor riesgo y, por tanto, con una mayor tasa de rentabilidad exigida.

El orden preferido con respecto al financiamiento es tradicionalmente explicado desde la perspectiva de los costos de relacionados la transacción y emisión. Los beneficios que son retenidos logran generar bajos costos con respecto a transacción y emisión de la deuda, la cual incurre en menores costos de transacción que si son emitidos en capital. El financiamiento que incluye deuda también logra generar una reducción de los impuestos, siempre y cuando la empresa tenga beneficios tributarios.

Teoría del financiamiento según Franco Modigliani y Merton H. Miller (1958)

La teoría sobre la estructura de capital tuvo su inicio en el trabajo de Modigliani y Miller (1958), los cuales manifestaron, en primera instancia, que en

los mercados perfectos las decisiones de financiamiento con base en fondos ajenos o con fondos propios son irrelevantes en relación al incremento del valor de mercado de cada organización. En base a los autores mencionados, se considera que las decisiones financieras que simplemente subdividen los mismos flujos con respecto a caja, de forma diferente solo cambian el envoltorio, no logran incrementar el valor total de la empresa” **(De la Oliva, 2017, pág. 83)**

Para **(De la Oliva, 2017)** en otras palabras, no es posible aumentar el valor de una empresa a través de la adopción de políticas referidas al financiamiento, de dividendos u otras que no puedan aumentar el flujo de caja total disponible para los inversionistas. La conclusión brindada por los autores es las más reconocidas en la teoría financiera. Sin embargo, argumentos con la misma base de simplicidad e importancia conllevan a generar cuestionamientos de irrelevancia con respecto a la estructura financiera, sujeta únicamente al aumento de los flujos de caja **(p.83)**.

Dos de ellos son los que resaltan: el ahorro fiscal que genera la preocupación y la deuda, referido al factor psicológico, por los costos potenciales de quiebra. La revisión de los estudios de carácter empírico sobre este tema no parece estar debilitada.

Teoría del financiamiento contemporánea

De acuerdo con Thomas Copeland y John F. Weston, citados por **(De la Oliva, 2017, pág. 77)** dentro de la teoría referida al financiamiento, ésta es vinculada con otras teorías tales como la teoría de la toma de decisiones financieras,

en la cual de manifiesta:

Esta teoría explica cómo y por qué es que estas decisiones son tomadas, las cuales tienen muchas aplicaciones que van dirigidas hacia las diferentes áreas temáticas que por lo general conforman el estudio referenciado a las finanzas. A su vez, estas áreas incluyen el análisis de los valores, la contabilidad financiera, la gestión de carteras, las finanzas públicas, la política financiera corporativa, las finanzas internacionales y la banca comercial (1992, p. 1).

En esencia, la teoría financiera contemporánea se entiende como una aplicación de la microeconomía, emergida y que forma parte de la tendencia neoclásica de la economía política comprendida entre los años 70 y 90 del siglo XIX. Esta teoría se caracteriza por adoptar métodos y técnicas basadas en otras ciencias y que son aplicados al análisis económico. Así mismo, se dota hacia la intuición, la cual hasta entonces regía en este análisis, con respecto a la lógica matemática, sobre todo a partir del cálculo integral y diferencial que logró un significativo avance en aquella época. Su punto de demarcación está ubicado en los trabajos de Harry Markowitz (1952, 1959), los cuales dan inicio a la teoría de carteras, y que, a su vez, está basada en la teoría referida a la utilidad marginal, la cual está desarrollada en base a los axiomas conocidos de la utilidad cardinal de Von Neumann y Morgenstern (1947): transitividad, comparabilidad, mensurabilidad, fuerte dependencia y ordenamiento (**De la Oliva, 2017, pág. 78**). Dentro de la teoría se tiene algunos conceptos y elemento claves, dentro de estos se tiene:

- 1. Valor actual neto.** Una buena parte de la teoría y práctica de las decisiones financieras gira en torno al valor actual. Al añadir el término «neto», los autores lo circunscriben a la evaluación financiera de proyectos de inversión, que requiere considerar la adición aritmética de los flujos de caja generados por ella, debidamente actualizados, y el monto de la inversión propiamente dicha. Sin embargo, aspectos tan importantes como la valoración de acciones y bonos o la valoración de empresas, se basan esencialmente en el descuento de los flujos de caja generados por los activos en cada caso, es decir, en el cálculo del valor actual.
- 2. Riesgo – rendimiento.** Este concepto surge de la formulación del «modelo de equilibrio de activos financieros» por «riesgo y rendimiento», siendo la teoría de las carteras de Harry Markowitz (1952, 1959) la que representa el punto de partida para los avances que hoy se constatan en el cálculo de los dos componentes del axioma central de las finanzas, riesgo - rendimiento. Aquí es conveniente destacar dos aspectos iniciales: la correspondencia entre el cálculo del rendimiento de un título, según esta teoría, y para el valor actual, expuesto en el punto precedente. El modelo de Markowitz proveyó las expresiones para el cálculo del riesgo financiero, a partir de la varianza, tanto para un título como para una cartera y, sobre la base de la matriz de covarianzas, demostró por primera vez como la diversificación conduce a la minimización del riesgo.

Definición de financiamiento

Se entiende por financiamiento “todas aquellas modalidades o maneras que realiza una empresa u organismo para la provisión de recursos; sean estos bienes o servicio, a cuotas o plazos establecidos, y que normalmente presentan un costo financiero” (CCaccya, 2015, pág. 1).

El financiamiento, es considerado una de las principales herramientas de crecimiento y desarrollo de las empresas, en consecuencia, también una parte fundamental para la supervivencia del negocio. Así también, la provisión de financiamiento se reconoce como clave ya que permite que las firmas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas (González & Méndez , 2017, pág. 43).

Asimismo, de acuerdo con (Puente , 2006) el referirse al financiamiento en un proyecto es relativamente sencillo, dado que puede ser adecuado a las necesidades de las entidades financieras, para que estas acepten financiarlas, pero cuando se trata de una empresa en marcha, dicha situación resulta diferente; y más aún cuando la necesidad de financiamiento resulta de extrema importancia para la continuación de su existencia. (p.15).

Por lo tanto, se puede considerar como financiamiento a todo acto que resulta indispensable al momento de dotarse de mayores bienes o servicios los cuales le permitan a una empresa u organización un crecimiento sostenido o la continuación de su existencia.

Dimensiones del financiamiento

Para determinar las dimensiones del financiamiento de las empresas en estudio, se tomó como premisa el modelo formulado por **(Pérez & Sattler, 2015, pág. 85)** quien realizó el modelo basado en Mypes, dentro de estas se tiene:

1. Fuentes de financiamiento

Cuando se escogen las fuentes de financiamiento se trata, es importante efectuar una organización detallada, y no regirse únicamente en las referencias que brinda el pasivo o patrimonio, pues ello permitirá caracterizar a cada una de ellas; generando una clasificación jerárquica para el financiamiento, de acuerdo al acceso, el destino, el costo y el riesgo. De esta forma, se categorizarán en factoring, entidades financieras, aportes de capital y resultados no distribuidos **(Pérez & Sattler, 2015, pág. 185)**:

- a) **Factoring.** Refiere a los que se originan a través de los proveedores de bienes y servicios y los bancos, en menor cuantía explicados por las obligaciones fiscales y de seguridad social. Así mismo hay organizaciones que se financian con anticipos de sus clientes a través de las facturas comerciales que prestan el dinero para el alquiler de bienes y la prestación de servicios necesarios para el financiamiento.
- b) **Entidades financieras.** Refiere a los créditos y/o préstamos proporcionados por las entidades financieras y en ocasiones, por la emisión de obligaciones negociables. Dado que porque se trata de unos certificados que las empresas utilizan para obtener recursos por los cuales se les presta una

cantidad de dinero determinada. Este importe será devuelto, en el plazo establecido, con los intereses pactados en el momento de la emisión

- c) **Aportes de capital.** Refiere a la categorización entre los propietarios actuales, por una parte; y los potenciales inversionistas por otro. A excepción del capital inicial, a posteriori no es un medio que las Mype empleen con frecuencia, explicado por la limitada apertura al mercado de capitales y a la desconfianza por la pérdida de control.
- d) **Resultados no distribuidos.** Los fondos que se originan del propio financiamiento no se configuran como una función lineal. En las Mype, la elección de repartir o no resultados no depende únicamente en la vinculación con el nivel de las ganancias y la necesidad de reinversión, sino además de las solicitudes de propietarios. En relación a estos últimos, los retiros de fondos se manifiestan como su único medio de vida y generalmente, accionan de forma premeditada a la generación de resultados; en consecuencia, no se puede descender a determinados niveles. Cuando hay bajos resultados, la propensión marginal a retenerlos suele ser también baja, a pesar de que la necesidad financiera resulte importante.

2. Riesgo

(Pérez & Sattler, 2015) Señala:

Dentro del financiamiento un aspecto fundamental y crucial lo presenta las decisiones que se toman, donde es imperativo que se observe a cuánto asciende el costo del capital, pues de ser el caso que este se menor a la

rentabilidad de los recursos invertidos, sin duda es indicativo de que ello no es conveniente para la empresa. En la situación de que los fondos provistos por terceros tengan un costo (neto del efecto impositivo) por debajo de los propios, lo adecuado es optar por los primeros, con lo cual ello ocasiona un incremento del ROE (rentabilidad del patrimonio), por medio del leverage o apalancamiento financiero favorable. Sin embargo, lo anterior, es relevante de considerar que, ante el incremento del pasivo, los proveedores de fondos se condicionarán a aumentar la tasa (por el aumento del riesgo), y por otro lado, también ha de tenerse en cuenta que el rendimiento de los activos no es lineal (la mayor inversión no implica que la rentabilidad continúe siendo la misma). Considerando esta aseveración, es necesario tener claro los factores que inciden sobre los riesgos operativo y financiero (**pág.186**).

- a) **El riesgo operativo** estará dado por la volatilidad y las perspectivas del EBITDA (sigla de Earnings before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations, ganancia antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones).

Volatilidad del EBITDA. En el caso se evidencie que la desviación estándar del EBITDA en lapsos de tiempo anteriores manifieste valores erráticos, este escenario ocasiona un distanciamiento de la certidumbre sobre la consecución de ganancias futuras (**Pérez & Sattler, 2015, pág. 186**)

Perspectivas del EBITDA. En este aspecto, se consensa principalmente las expectativas de desarrollo del mercado y la incorporación de la firma dentro de este. En consecuencia, es relevante considerar la conformación de costos,

puesto que una elevada incidencia de costos fijos, ante una caída en el nivel de operaciones, impactará negativamente los resultados.

- b) **El riesgo financiero.** Este estará afectado por el desarrollo de la estructura de financiamiento, la cobertura de los intereses con el flujo de efectivo operativo, la capacidad de devolución, el plazo, las políticas macroeconómicas, la existencia de deudas en moneda extranjera, el tipo de activo y el tramo de financiamiento (**Pérez & Sattler, 2015, pág. 187**):

Evolución de la estructura de financiamiento. En este caso es importante evidenciar cómo se desarrolla la estructura de financiamiento y la vinculación de pasivo/patrimonio, para corroborar que no se genera un desbalance que condicione un escenario de peligro para con los acreedores.

Cobertura de los intereses. El flujo de efectivo operativo debe mostrar suficiencia para hacer frente a los intereses. En la medida en que estos últimos asuman una proporción importante respecto a los fondos autogenerados, el riesgo de tener inconvenientes financieros aumenta.

Capacidad de devolución. Contribuye a la verificación de si los servicios de la deuda serán factibles de ser atendidos.

El plazo. Cuando se tiene que el financiamiento es equitativamente elevado en el corto plazo, ello repercutirá en el incremento del riesgo para la empresa, ya que las obligaciones estarían siendo obstaculizadas de poder renovarse a su vencimiento o incurrir en mayores costos de financiación. Este elemento se torna de mayor interés en escenarios volátiles y de racionamiento del

crédito, el cual se presta que acciona de manera inversa a los acreedores, ya que estos generalmente califican de mayor riesgo la operación financiera cuando el plazo es prolongado.

- c) **Riesgo de insolvencia.** es un elemento a tener en cuenta, no exclusivamente por proveedores del financiamiento, sino además debe de ser considerado internamente por toda la empresa según lo indica Guillermo López-Dumrauf, 2003 (citado por **(Pérez & Sattler, 2015)**):

Cuando se incrementa el endeudamiento, la subida del nivel de riesgo de insolvencia se distribuye entre accionistas y obligacionistas. En consecuencia, el rendimiento requerido a las acciones, se valora sumando una prima más o menos fija al rendimiento exigido a la deuda. Los costos de insolvencia financiera hacen que se modifique el riesgo de los activos y también el rendimiento exigido a estos **(p.188)**:

Para las Mype, en caso de que el pasivo esté por encima de su nivel adecuado, se deberá calcular el costo por riesgo de insolvencia, mismo que debe determinarse en base a la aversión al riesgo de los propietarios, y que incrementará siempre que se aumente el financiamiento de tercero.

3. Destino de los fondos

Según **(Pérez & Sattler, 2015)** manifiesta que el destino de fondos:

Constituye una cuestión relevante de analizar, puesto que un uso ineficiente de los recursos puede derivar en una imposibilidad de pago en el futuro. El nuevo pasivo podrá financiar el activo corriente o las inversiones de largo

plazo; según donde vaya dirigido, merecerá distintos análisis. Al tratarse de un préstamo para fortalecer el capital de trabajo, deberá evaluarse lo siguiente: 1) ¿el fondo de maniobra actual es el necesario?, 2) ¿la velocidad de circulación del efectivo es razonable?, 3) ¿la insuficiencia de capital circulante no se debe a que los recursos de corto plazo son absorbidos por las actividades de inversión o de financiación? y 4) ¿se prevén mayores ventas? (p.189):

- a) **Fondo de maniobra.** Para saber si el fondo de maniobra actual es suficiente, se debe considerar la composición de los activos y pasivos corrientes y los futuros flujos de efectivo, con la finalidad de determinar la suficiencia del capital de trabajo neto. Si este último es acorde o excede sus necesidades y el nivel de operaciones se mantiene, un incremento del mismo generará fondos ociosos, lo cual —por ende— perjudica la rentabilidad futura.
- b) **Velocidad de circulación de los fondos de corto plazo.** Es un aspecto importante para considerar la inversión en capital de trabajo. Por ejemplo, suele ser una fuente de problemas cuando se cuenta con un plazo de cobranzas superior al concedido originalmente a los clientes o que los inventarios estén inmovilizados por un tiempo mayor al razonable. Ante los casos mencionados, lo prudente es corregir primero las distorsiones, antes de tomar financiamiento adicional. Si la insuficiencia de fondos se debe a la absorción del flujo operativo por medio de las actividades de financiación o de inversión, ello generalmente es explicado por equivocación en la política financiera, por lo que se deberá analizar si estas actividades continuarán

requiriendo recursos en el futuro. En ese escenario, el nuevo financiamiento se deberá analizar en base a las nuevas inversiones, los servicios de la deuda o la distribución de resultados y no en relación con el capital de trabajo.

- c) **Capital de trabajo.** En caso se tenga alta probabilidad de un significativo aumento de las ventas, donde se tenga un equivalente al capital de trabajo mínimo necesario, la relación ventas/capital corriente no debe aumentar; en buena cuenta, el capital de trabajo debe aumentar en un valor proporcional al nivel de actividad; caso contrario, ello repercutiría en la carencia del fondo de maniobra para abastecer las mayores erogaciones que se generarían por arrastre de las ventas (salvo que el plazo de pago supere al ciclo de operaciones), lo cual puede una constricción financiera en el corto plazo, a raíz de que los fondos no estarán disponibles para efectivizar pagos, principalmente el de mayor valor de los proveedores que se provoque para financiar el incremento de inventarios.

Según (Pérez & Sattler, 2015) “en caso de que la deuda se destinara a financiar el activo fijo —como este en la gran mayoría de los casos genera un flujo de fondos periódico que tiene una baja proporción en relación con la inversión—, deberá tomarse la precaución de que no se atienda con fondos de corto plazo, a no ser que haya un excedente de capital de trabajo y pueda ser volcado a esta finalidad (p.190).

Para la situación descrita en el párrafo anterior, por lo general debe preverse que los fondos permanentes (pasivos de largo plazo y recursos propios) sean superiores a la inversión fija, para lo cual se utiliza el siguiente indicador:

$$\frac{\text{Pasivo no corriente} + \text{Patrimonio}}{\text{Activo no corriente}}$$

En caso de que el ratio anterior resultara inferior a la unidad, significará que parte de los activos no corrientes está siendo financiada con pasivos de corto plazo, lo cual implicaría una señal de alarma, ya que los primeros normalmente no generan suficiente flujo de fondos, para enfrentar las obligaciones contraídas en ese lapso.

2.2.2. Competitividad

Teoría de la competitividad

Las teorías económicas clásicas dieron forma al marco conceptual de la competitividad y la definieron en términos más que todo economicistas. Sin embargo, con el paso del tiempo y el advenimiento de las nuevas tendencias de la economía internacional, afloran una serie de condiciones a las cuales deben adaptarse los participantes en el comercio, tanto a nivel internacional como a nivel doméstico. En ese contexto, el término competitividad evoluciona e incorpora nuevos elementos tales como cambios tecnológicos, productivos y organizacionales.

El tema de la competitividad se ha venido planteando desde ya hace algunos años atrás, donde su verdadero nivel de importancia estuvo enmarcado por las condiciones cambiantes del mercado global, las cuales demandaban a las empresas de nuevas estrategias que les permitieran mantener una posición y participación más constante dentro del mismo mercado (López y Marín, 2011, citado **por (Merz, 2014, pág. 79)**). En años más recientes, la competitividad se ha vuelto prioridad por parte de los gobiernos, tópico de estudio de las instituciones educativas, y preocupación alarmante para empresarios e inversionistas (**Merz, 2014, pág. 80**)

Teoría de la competitividad según Michael Porter

(Porter, 2007) determina que la competitividad es el potencial o capacidades con la que cuenta un determinado sector del país, o ciudad, para brindar los mejores niveles de calidad de vida a los ciudadanos, siendo así las secuelas de un buen índice de recursos originales, naturales, capital humano. Donde la empresa es la consolidación productiva en la que se mezclan todos los recursos, generando otros recursos en forma de bienes, productos o servicios, de manera que la productividad vaya en aumento.

Porter (2007), puntualiza estos tres puntos como los más importantes:

1. Productividad

La competencia y el significado que somos productivos todas las personas, esto implica de lo valioso que son los recursos que se han brindado ya sean bienes o servicios, tanto en eficiencia como en calidad. Al momento de existir un incremento en la productividad, se está reforzando la competitividad, en la capacidad de estar preparados para asumir un rol competitivo a nivel internacional, generando así un movimiento continuo de los bienes o servicios disponibles, por lo mismo existiría una grande inversión, y un grado alto de mejoras tecnológicas.

2. La empresa

Es un organismo que permite dar origen a las riquezas, su nivel de competencia está dado según la competitividad que existe en los países. La cual debe estar enfocada principalmente en las eficiencias de operaciones, tomando como eje estratégico el posicionamiento de la misma.

3. La localización

El mecanismo de influencia que persiste en una empresa, es la ubicación que

esta tenga. La localización como estrategia es de suma importancia, dado que determina las decisiones que serán tomadas en base a las cualidades que esta posea, en cualquier parte del mundo, incluso llega a tomar una sintonización con la efectividad del capital humano, edificación, el número de clientes internos, y externos, entre otros.

Según la teoría de Porter, enfoca que la competitividad está influenciada por los componentes que intervengan en la localización en la que se encuentre a organización. Una vez identificados los factores, se implementan las estrategias. Alarco (2011), se enfoca en factores globales y mínimos que establezcan la competitividad de un país.

Según Dussels (2001) citado por Saavedra (2012), la competitividad va surgiendo de manera cambiante por el cual los países y los bienes y servicios en mercados internacionales, se implementan reglas por la oferta y demanda.

Teoría de la competitividad sistémica

De acuerdo con Esser, Hillebrand, Messner y Meyer (1996, citado por (Saavedra, Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana, 2012), la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es, más bien, el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad (p.107).

De acuerdo con el enfoque sistémico aplicado por las Naciones Unidas – Cooperación Económica para América Latina y el Caribe se considera que existen

cuatro esferas que condicionan y modelan su desempeño (Saavedra, Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana, 2012, págs. 107 - 108):

1. El nivel microeconómico: Procesos en el interior de la empresa para crear ventajas competitivas. Capacidad de gestión de las empresas, sus estrategias empresariales, gestión e innovación.
2. El nivel meso económico: Eficiencia del entorno, mercados de factores, infraestructura física e institucional. Y en general, las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, como la política educacional, tecnológica, ambiental, entre otras.
3. El nivel macroeconómico: Política fiscal, monetaria, comercial, cambiaria, presupuestaria, competencia, que hacen posible una asignación eficaz de los recursos y, al mismo tiempo, exigen una mayor eficacia de las empresas.
4. El nivel meta económico o estratégico: Estructura política y economía orientada al desarrollo, estructura competitiva de la economía, visiones estratégicas, planes nacionales de desarrollo.

A continuación, se presenta en el gráfico 1 cómo se encuentran integrados cada uno de estos conceptos.

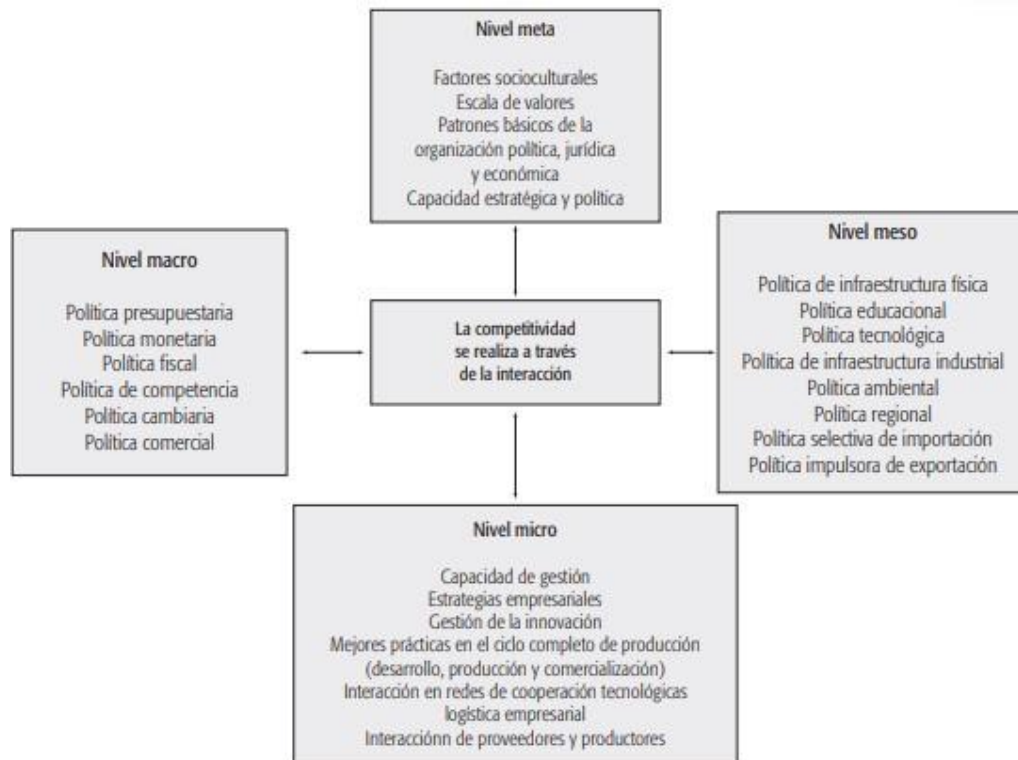


Figura 1. Teoría sistémica de la competitividad

Fuente y elaboración: Naciones Unidas – CEPAL (2001, citado por **Saavedra, 2012, pág. 108**)

Teoría de la competitividad según factores

Independientemente de la perspectiva considerada, es decir a nivel país o empresa, para el éxito de la empresa, es necesario contar con un listado de elementos que generen su crecimiento en diferentes ámbitos. En ese sentido la manifestación de autores como Pratten, 1991 citado por Kruglianskas y Sbragia, 1997; Kruglianskas y Sbragia, 1997; Meyer-Stamer, 2000 citado por Hernández, 2001; Rubio y Aragón, 2002; Soto y Dolan, 2004b; Instituto para el Desarrollo de la Gerencia, citado por Jiménez, 2006; Cuello, 2006 y Jiménez, 2006, se exponen diferentes factores como los políticos, económicos, socioculturales y de organización determinantes en la competitividad (**Leal & Labarca, 2013, págs. 155-157**):

a) Factores económicos: Estos se encuentran establecidos por las alteraciones a gran velocidad que se generan en el mercado mundial, mismo que imperan la necesidad de que las empresas se adapten y transformen en la conceptualización de los negocios, con el propósito de que tengan la facultad de afrontar con resultados positivos los retos que manifiesta el entorno y la búsqueda de posiciones competitivas en el mercado.

Entre éstos se encuentran: creciente globalización e internacionalización de los mercados; incertidumbre y turbulencia del entorno; aumento de la competencia entre empresas; sistema de incentivos económicos; demanda de bienes y servicios cada vez más exigente y selectiva; canales de comercialización; participación en el mercado; políticas de precios (regulación); costos de producción; acortamiento del ciclo de vida del producto; rentabilidad empresarial; fuentes de financiamiento; relación calidad/precio.

b) Factores socioculturales: Estos se encuentran vinculados a los sistemas de valores cooperados por los integrantes de la organización, además de las políticas coherentes con la capacitación del recurso humano que contribuya a generar personal realmente calificado para generar valor para la organización. Dentro de éstos se tiene aspectos como la capacidad cognitiva, habilidades blandas, actitudes; motivación a través de políticas retributivas; creatividad; nivel de formación, educación y capacitación técnica del personal; experiencia; capacidad de gestión; programas de capacitación (para empresarios y trabajadores); capacidades directivas (para

influir en el comportamiento de los demás con el fin de conseguir los objetivos organizacionales, individuales o personales).

c) Factores organizacionales: Referidos a la estructura organizacional y el dinamismo empresarial y administrativo. Dentro de estos factores se tiene el sistema organizativo (modelos organizativos más descentralizados); innovación (en producto, proceso y gestión); calidad; recursos tecnológicos (en producto y producción); sistemas de Información (rápidos, sencillos, transparentes y prácticos); canales de comunicación internos y externos; atención a los clientes actuales y potenciales; flexibilidad (grado de adaptación) para atender con rapidez a las demandas; rápida respuesta a los cambios del mercado; redes y cadenas productivas; cooperación con empresas y centros de desarrollo tecnológico; prácticas gerenciales; infraestructura básica, infraestructura tecnológica e infraestructura científica.

d) Factores políticos: Se encuentran manifestados por la intervención del Estado a través de iniciativas como la existencia de programas y políticas (presupuestaria, monetaria, fiscal, cambiaria, comercial), además de recursos financieros, regulatorios, legislativos y administrativos, ejercidos por la autoridad pública con el fin de fortalecer el sector productivo del país. Entre éstos se encuentran: incentivos fiscales; mecanismos de protección de las naciones productoras de bienes; disponibilidad de créditos y divisas; protección de la producción intelectual (patentes); políticas públicas dirigidas al sistema educativo, etc.

Definiciones de competitividad

“Es la capacidad de una empresa para, rivalizando con otras, alcanzar una posición competitiva favorable que permita la obtención de un desempeño superior a las empresas de la competencia” (**Rubio & Aragón, 2006, pág. 23**). Para (**Lall, Albadalejo, & Mesquita, 2005, pág. 1**), el concepto de competitividad proviene de la bibliografía sobre administración de empresas, y viene a ser la base para el análisis estratégico empresarial; “Las compañías compiten para captar mercados y recursos, miden la competitividad según su participación relativa en el mercado o su rentabilidad y utilizan la estrategia de la competitividad para mejorar su desempeño”.

Según (**Guitierrez, 2010**) define competitividad como “la capacidad de una empresa de generar valor, para el cliente y sus proveedores, de mejor manera que sus competidores”. El autor señala que la capacidad se ve expuesta en la calidad y diferenciación del producto o servicio; el costo del producto y formas de desembolso; calidad en el servicio, lo cual compete tiempos, oportunidad y flexibilidad de entrega, además de apoyo en refacciones y reparaciones, soporte en capacitación para el uso del producto y para conocer sus potencialidades (**pág.16**).

Dimensiones de la competitividad

En relación al contenido teórico el enfoque sistémico de competitividad (Esser y otros citado por Hernández, 2001), dentro de la investigación se confiere en primer lugar los aspectos manifestado por esta teoría; donde además se confieren los principales factores que determinan el desarrollo del sector; lo cual fue abordado en un estudio preliminar por (**Leal & Labarca, 2013, pág. 10**). En este sentido,

dentro de las dimensiones para evaluar la competitividad en las empresas del sector ferretero se tiene:

1. Factores económicos

Los factores económicos de la competitividad hacen referencia a aspectos tales como el precio que posee un producto o servicio ofrecido por una organización, así mismo, incluye a las tecnologías empleadas, tales como programas o aplicaciones que sirven como herramientas para gestionar efectivamente los recursos poseídos por la empresa. Adicionalmente, se procura la reducción de los costos referidos a la producción de los productos o de los servicios que son puestos a disposición de los consumidores **(Jiménez, 2009, págs. 117-118)**.

Así mismo se incluyen aspectos de carácter cualitativo como la estrategia empresarial, la cual comprende aspectos como las relaciones entre las remuneraciones y la productividad del trabajo, así como la capacidad de las organizaciones para lograr la innovación, la existencia de bonificaciones adicionales que forman una parte importante de la comprensión hacia una gerencia de calidad, el tamaño y el crecimiento de las empresas referenciado a la distribución de sus productos a diversos mercados, que en este caso sería el ferretero, por ello, lo anterior mencionado guarda relación con la adecuada gestión de este tipo de empresas que laboran en él, incluyendo lo referente a la distribución de sus productos y servicios, que en este caso particular se verían reflejados en la ubicación de sus locales y los métodos empleados **(Unger, Flores, & Ibarra, 2014, pág. 914)**. En relación a lo anteriormente mencionado, también se refiere a la capacidad de una organización para poder retener y crear inversión, lo cual sirve para fomentar e incrementar su crecimiento económico, mejorando así las

capacidades internas de la institución y su posicionamiento y competitividad en el mercado (Esqueda & Trejo, 2014, pág. 117).

En base a ello, es que se consideraron los siguientes indicadores (Leal & Labarca, 2013, pág. 159):

- a) **Calidad de los productos:** Se conforma cuando la calidad de los insumos/ productos ofrecidos son de gran calidad, y que en su mayoría provienen del exterior; además de contar con equipos, herramientas y materiales que otorguen valor al proceso productivo, mismo que genera que los productos contengan buena apariencia y resistencia, significando que se cubran las expectativas y necesidades de los clientes.
- b) **Reducción de costos:** En donde para un adecuado manejo de los costos de manera eficaz y eficiente es mediante la implementación de un sistema de mejora, lo cual implica el supervisar los procesos de desarrollo, de producción y la venta de los productos.
- c) **Precios competitivos:** Las empresas que cuenta con invocación tecnológica sin duda generan diferencias con sus pares, pues ello les permite optimizar de mejor forma su proceso de trabajo; lo cual les otorga la facultad de poder asumir algunos costos, los cuales merman con el uso de excelente tecnología, y ello materializarlo en ofrecer precios más bajos que la competencia.
- d) **Mercado cautivo.** Refiere a la existencia de un espacio para ofertas los productos. Aunque generalmente las empresas cuentan con participación en el mercado local, en ocasiones sus principales clientes lo pueden conformar

grandes empresas del sector privado y diversos organismos públicos con los cuales mantienen fuertes lazos comerciales.

2. Factores socioculturales

En esta dimensión, se hace referencia a que las empresas u organizaciones son entendidas como un sistema abierto, es decir, existen y reaccionan ante un entorno que les afecta; en donde este entorno es entendido como la ubicación física, la comunidad, la competencia y los recursos. A su vez, se refiere a todos aquellos factores externos a la organización y que, sin embargo, ejercer una influencia significativa sobre esta, sobre su estrategia y que no son controlables en su totalidad por la empresa (**Gamba, 2009, pág. 2**).

En ese sentido, es que son necesarios trabajos e investigaciones que sirvan para poder analizar el entorno y el impacto que este ejerce sobre la competitividad de una organización, en este caso perteneciente al sector ferretero, basándose en el enunciado de que un entorno puede favorecer a la competitividad a la que se encuentre arraigada una organización en base a normas, valores, reglas normas e instituciones que definen incentivo que puedan modificar el comportamiento de las empresas (**Saavedra & Tapia, 2012, pág. 5**).

En esta dimensión, se hace referencia a los aspectos internos de la empresa, en donde se toma en consideración pautas como la experiencia poseída por el personal del que se dispone; así mismo, se hace un especial énfasis referido a la capacitación brindada al personal nuevo o ya disponible, cuya finalidad es la de mejorar sus competencias y puedan así desempeñar un mejor rol dentro de la organización; cabe mencionar además, los protocolos y la política de trabajo implementada, mediante la cual se genera una cultura de buenas prácticas laborales;

y por último, se menciona también los valores y principios inculcados dentro de la empresa, los cuales también están basados en las políticas de trabajo establecidas en la institución (**Escandon & Arias, 2011, pág. 169**).

En base a la teoría expuesta anteriormente mencionada, es que se llegó a la conclusión de incluir los siguientes indicadores (**Leal & Labarca, 2013, pág. 159**):

- a) **Personal con experiencia y calificado:** respaldado por un proceso de reclutamiento efectivo de personal (con comprobada experiencia y capacitación técnica) y aunado a programas permanentes de formación en áreas clave de la organización.
- b) **Capacitación de personal:** A través de un sistema que constantemente realice evaluaciones sobre el desempeño, capacidad, conocimientos y experiencias adquiridas, planificación para vacantes y reglamentos y leyes que requieran de entrenamiento.
- c) **Cultura de trabajo:** Basadas en políticas establecidas por una organización, las cuales ofrecen las pautas y lineamientos a seguir internamente, mediante las cuales los colaboradores de una organización cuentan con indicaciones para un adecuado desempeño de sus funciones, a la vez que estas indicaciones también les ofrecen normas de comportamiento interno, permitiéndoles generar un adecuado espacio de trabajo.
- d) **Valores y principios:** Los cuales son impartidos por las organizaciones, basándose en políticas internas y brindando indicaciones para un adecuado desempeño interno de todos los colaboradores, las cuales deben ser seguidas

conforme están establecidas, ya que, de lo contrario, generarían malestar e inconvenientes a nivel de toda la institución.

3. Factores organizacionales

En esta dimensión se hace referencia a la capacidad de las empresas para adaptarse a los cambios constantes a nivel externos, los cuales condicionan de manera significativa sobre esta; en donde, tendencias como nuevas tecnologías, modelos de gestión y la desregularización cambian los métodos y la naturaleza de los empleos y del trabajo mismo. Así mismo, es posible que en ciertos casos se requiera de un nuevo personal, que posea nuevos conocimientos, de directivos que puedan adquirir nuevos conocimientos de administración y con un enfoque novedoso e innovador en cuanto a la gestión del personal **(Calderon, Álvarez, & Naranjo, 2010, pág. 16).**

Tendencias como las mencionadas han cambiado la forma en que se administran las compañías, las organizaciones deben afrontar tendencias revolucionarias, como los cambios tecnológicos acelerados y, en los productos, la competencia global, la desregularización, los cambios demográficos y la inclinación hacia una sociedad de servicios y hacia la era de la información. Estas tendencias han aumentado en forma enorme el grado de competencia en casi todas las industrias, al tiempo que han obligado a las empresas a afrontar una cantidad sin precedente de cambios tecnológicos e innovaciones de productos. En este contexto las compañías se vuelven muy competitivas o de lo contrario, mueren. El afán por ser más competitivas ha llevado a muchas empresas a cambiar su organización y forma de administrar **(Porcel, 2008, pág. 44).**

Luego del análisis de la teoría expuesta en la presente dimensión, es que se

llegó a considerar los siguientes indicadores (**Leal & Labarca, 2013, pág. 159**):

- a) Capacidades directivas: básicamente representada por la resistencia al cambio asumida por gerentes y empresarios. Las transformaciones cada vez más rápidas y frecuentes que se producen en el mercado mundial, incluyendo las producidas últimamente en nuestro país, exigen a las pymes nuevas formas de adaptación y cambios profundos en sus estilos gerenciales; la disposición para aceptar el cambio es un requisito fundamental para los procesos de modernización organizacional.
- b) Inversión en tecnología: la incorporación de tecnología avanzada en áreas clave de las empresas ha producido mejoras tanto en productos como en procesos, evidenciándose en el desarrollo de nuevos bienes (de acuerdo a las expectativas del cliente). Asimismo, se ofrecen servicios adicionales al proceso de confección, integración electrónica con proveedores y clientes, así como la promoción de la empresa y sus productos a través de páginas web. La adquisición de estas tecnologías ha sido favorecida, en la mayoría de las empresas, por la disposición de recursos financieros propios que permiten financiar su adquisición sin comprometer su liquidez, y en otras (la minoría) por la obtención de recursos de la banca pública y privada.
- c) Rapidez en los plazos de entrega y capacidad de respuesta ante necesidades imprevistas de los clientes, como por ejemplo pedidos excepcionales.

Sistemas de información adecuados: caracterizados por generar información pertinente, confiable y oportuna, posibilitando una adecuada gestión y toma de decisiones, además de satisfacer las necesidades de las diferentes unidades organizacionales.

2.3. Marco Conceptual

Financiamiento. – Referido a los beneficios obtenidos por este, en donde, no se cuenta con una estructura específica; sin embargo, existen métodos o modelos que sirven de guía y brindan lineamientos a seguir en post de efectuar inyecciones pertinentes a generar mejoras en ciertas áreas de una organización (**Zambrano & Acuña, 2011, pág. 95**).

Competitividad. – Hace referencia a las capacidades y potencial con los que cuenta una organización, referido a su predisposición a obtener posicionamiento dentro del sector o rubro donde se desempeña; a su vez, a las actitudes para poder generar y retener inversión, mejorando así sus procesos (**Saavedra, 2012, pág. 107**).

Fuente de financiamiento. – Para las cuales es pertinente el realizar una previa clasificación referidas al pasivo y patrimonio de la empresa, esto, con la intención de enfocar y jerarquizar las necesidades de financiamiento, ello, en base al acceso, destino, riesgo y costo (**Pérez & Sattler, 2015, pág. 185**).

Riesgo. – El cual se verá influenciado por la evolución de la estructura de financiamiento establecida, así como por la cobertura del interés con el flujo del efectivo de carácter operativo; la capacidad de devolución, las deudas, el plazo y el tipo del activo de financiamiento (**Pérez & Sattler, 2015, pág. 187**).

Destino de fondos. – El cual constituye una cuestión relevante de análisis, debido a que un inadecuado e ineficiente empleo de los recursos poseídos por las organizaciones, pueden derivar en una imposibilidad en pago a futuro (**Pérez & Sattler, 2015, pág. 189**).

Factores económicos. – Refiriéndose a la capacidad de las organizaciones para poder generar y lograr inversión, cuyo empleo y finalidad es netamente dirigido hacia las mejoras internas de la organización en relación a los procesos de producción y un mejor posicionamiento dentro del sector (**Jiménez, 2009, págs. 117-118**).

Factores socioculturales. – Se establecen los lineamientos y pautas internas de la organización, las cuales sirven como guía a los colaboradores, en pro de mejorar la elaboración de sus funciones y reforzar sus roles de desempeño (**Gamba, 2009, pág. 2**).

Factores organizacionales. - Se refiere a las capacidades de las organizaciones para adaptarse a las nuevas influencias con respecto a temas de gestión de personal, nuevos métodos de administración y gestión de recursos en general, mediante los cuales dependerá el adecuado funcionamiento de la organización (**Calderon, Álvarez, & Naranjo, 2010, pág. 16**).

2.4. Hipótesis

Según (**Hernández, Fernández, & Baptista, 2014**), las investigaciones de nivel descriptivo no están obligados a formular la hipótesis de investigación. (p. 108). Para el presente estudio no se formuló hipótesis de investigación general y específico.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo de la investigación

En base a lo previamente establecido con respecto al tipo de estudio referenciado en su realidad problemática, así como a sus objetivos específicos y general es que se consideró que el tipo de investigación que será seguido corresponde al aplicado, esto debido a que, según (Valderrama, 2015, pág. 59), señala que cuando se refiere a este tipo de investigación, es que esta principalmente dependerá de la investigación realizada, cuyo objetivo es el de generar y crear ventajas competitivas al interior de una organización o comunidad.

Nivel de la investigación

La investigación presentada correspondió al nivel descriptivo; esto, debido a que se buscó describir en primer lugar como es que las variables consideradas dentro de la investigación se comporta en la realidad. A su vez, se establece que sobre la teoría que fue elaborada, es que se procederá a elaborar los atributos, los perfiles y las propiedades relacionadas a la base ya mencionada, permitiendo así el conocer el nivel de relación existente entre los factores incluidos en la investigación. (Valderrama, 2015, pág. 60)

Diseño de la investigación

La presente investigación presentó un diseño investigación correspondiente al no experimental – transversal, esto, debido a que el investigador en ningún momento pretendió alterar, modificar o condicionar de manera alguna las variables consideradas dentro del estudio, manteniendo así su objetividad y el comportamiento de estas en la realidad acontecida, de tal manera que se pretendió

el analizar y presentar los resultados obtenidos de la forma más fidedigna y confiable en medida. (Valderrama, 2015, pág. 60)

3.2 Población y muestra

3.2.1. Población

La población establecida para el presente proyecto de investigación estuvo conformada por un total de 92 representantes pertenecientes a las 92 empresas del sector ferretería, distrito de Ayacucho, 2018; es decir, un representante por empresa.

3.2.2. Muestra

Para la selección de la muestra en la presente investigación, fue realizada a través de un muestreo de tipo no probabilístico, es decir, no se contó con la misma probabilidad y aleatoriedad para la elección de esta, sino que fue establecida mediante criterios de selección, los cuales fueron:

Criterios de Inclusión

- Representantes de las Mypes laborando más de 2 años en el sector ferretería.
- Representantes con un cargo directivo dentro de las Mypes del sector ferretería.
- Representantes con predisposición a colaborar con la investigación.

Criterios de exclusión

- Representantes de las Mypes laborando menos de 2 años en el sector ferretería.
- Representantes que no posean un cargo directivo dentro de las Mypes del sector ferretería.
- Representantes sin predisposición a colaborar con la investigación.

3.3 Definición de Variables y Operacionalización

Variable Independiente: Financiamiento. Referido a los beneficios obtenidos por este, en donde, no se cuenta con una estructura específica; sin embargo, existen métodos o modelos que sirven de guía y brindan lineamientos a seguir en post de efectuar inyecciones pertinentes a generar mejoras en ciertas áreas de una organización (**Zambrano & Acuña, 2011, pág. 95**).

Variable Dependiente. Competitividad. – Hace referencia a las capacidades y potencial con los que cuenta una organización, referido a su predisposición a obtener posicionamiento dentro del sector o rubro donde se desempeña; a su vez, a las actitudes para poder generar y retener inversión, mejorando así sus procesos (**Saavedra, 2012, pág. 107**).

3.3.1. Operacionalización de Variables

Tabla 1 Variable de estudio

Variables	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Independiente X= Financiamiento	Variable medida por medio de tres dimensiones	Fuente de financiamiento	Factoring	Nominal Si No
			Entidades financieras	
			Aportes de capital	
			Resultados no distribuidos	
			Riesgo operativo	
		Riesgo	Riesgo financiero	
			Riesgo de insolvencia	
			Destino de fondos	
		Velocidad de circulación de fondos corto plazo		
		Dependiente Y= Competitividad	Variable medida por medio de tres factores	
Reducción de costos				
Precios competitivos				
Mercado cautivo				
Factores socioculturales	Personal con experiencia y calificado			
	Capacitación de personal			
	Cultura de trabajo			
Factores organizacionales	Valores y principios			
	Capacidades directivas			
	Inversión en tecnología			
		Rapidez en plazo de entrega		
		Sistemas de información		

Fuente: Bases teóricas
Elaboración. Propia

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Encuesta

La encuesta es una técnica basada en una estructura que está basada en un determinado número de ítems o preguntas, las cuales fueron previamente estructuradas, las mismas que son planteadas por parte del investigador hacia el objeto del que se está haciendo uso de estudio dentro de la investigación, en donde dicho objeto está condicionado a responder en relación a las alternativas que le fueron propuestas. En general, en las encuestas lo que predomina es la escala ordinal y la nominal, en ese sentido, estas mismas son las que permiten el poder recopilar la información con la finalidad de que sea posible realizar una valoración de las variables que fueron diseñadas. (Hernández, R, Fernández, C, & Baptista, C, 2014, pág. 96)

Cuestionario

Para el análisis de las variables “Financiamiento” y “competitividad” fue aplicado un cuestionario, cuya finalidad fue la de obtener y recopilar información referida a las variables antes mencionadas. Es así que este cuestionario fue dividido de acuerdo a cada variable, así mismo con cada una de sus variables, haciendo un total general de 6 dimensiones y 22 preguntas, las cuales contaron con un sistema de respuesta dicotómico, es decir, tan solo considero como respuestas al “SI” y “NO”.

3.5 Plan de análisis

Se inició determinando el tipo y tamaño de la muestra a considerar dentro de la presente investigación, para la cual fueron considerados 92 representantes pertenecientes a las 92 Mypes del rubro ferretería del Distrito de Ayacucho, 2018; en donde, posterior a ello, fue formulado el instrumento cuya finalidad sería la de recopilar la información correspondiente a las variables establecidas en el estudio; inmediatamente, se procedió a realizar y establecer la validación y confiabilidad de este, previa a su aplicación. Luego de que el instrumento fue aplicado, es que se pudo obtener la información requerida para el análisis de las variables abordadas, en donde, esta información fue proporcionada por los representantes de cada una de las Mypes del rubro ferretería del distrito de Ayacucho, 2018, para luego ser esta registrada en las hojas de cálculo dentro del programa Microsoft Excel para su posterior tabulación y medición, obteniendo así una data base. En base a lo mencionado, es que esta data base corresponde a la OLTP (On Line Transaction Processing), es decir, constituye una base de datos dinámica y modificable en tiempo real, pudiendo ser insertadas, eliminadas, modificadas y consultadas durante la operación del sistema. Posterior a ello, los valores obtenidos fueron procesados y medidos mediante el programa SPSS versión 24 de tal forma que se procedió con el tratamiento descriptivo ya establecido.

3.6 Matriz de Consistencia

Tabla 2 Caracterización del financiamiento y la competitividad

Problema	Objetivo	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
Problema general ¿Cuáles son las características del financiamiento y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018?	Objetivo General Describir las características del financiamiento y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.	Financiamiento	Fuentes de financiamiento	Factoring Entidades financieras Aportes de capital Resultados no distribuidos	Tipo: Investigación aplicada cuantitativa
	Objetivos Específicos Describir las características de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.		Riesgo	Riesgo operativo Riesgo financiero Riesgo de insolvencia	
	Describir las características del riesgo en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.		Destino de fondos	Fondo de maniobra Velocidad de circulación de fondos corto plazo Capital de trabajo	Diseño: No experimental – Transversal.
	Describir las características del destino de fondos en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.		Factores económicos	Calidad de los productos Reducción de costos Precios competitivos Mercado cautivo	
	Describir las características de los factores económicos en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.	Competitividad	Factores socioculturales	Personal con experiencia y calificado Capacitación de personal Cultura de trabajo Valores y principios	
	Describir las características de los factores socioculturales en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.		Factores organizacionales	Capacidades directivas Inversión en tecnología Rapidez en plazo de entrega Sistemas de información	
	Describir las características de los factores organizacionales en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.			Muestra: Estará conformado por 92 dueños o propietarios de las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería del Distrito de Ayacucho.	

Fuente: Marco teórico

3.7 Principios Éticos

En base a lo establecido por (Valderrama, 2015), es que se establecieron ciertos criterios o estándares de carácter moral correspondientes a la investigación relacionada, en donde, esta, considero estos criterios pre establecidos. Siendo así que esta guía se cumplió mediante la información facilitada por los sujetos que fueron considerados y formaron parte de la muestra, que en este caso fue de tipo no probabilística. El criterio referido al respeto humano, cuya directriz permitió establecer acciones de regulación referidas a los comportamientos presentados por los sujetos de la muestra, evitando que estos puedan ser perjudiciales. El criterio de justicia fue comprendido con respecto al trato y elección de los miembros pertenecientes a la muestra, así mismo, el trato razonable de estos; de igual manera al trato igualitario hacia los miembros que en cierto momento se resistieron a participar de la investigación y que sin embargo tuvieron que hacerlo luego. De igual manera, el criterio de tratamiento consciente, el cual se centró en brindar el privilegio de anonimato y seguridad, asegurando así una mejor colaboración por parte de los miembros. Así mismo, se aseguró la confiabilidad de los instrumentos y la información a obtener, esto, mediante una previa introducción de los sujetos pertenecientes a la muestra con respecto a los instrumentos que serían aplicados.

(pág.73)

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados.

4.1.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir las características de las fuentes de financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.

Tabla 3 ¿La empresa se solventa con factoring, es decir aquellos que provienen de las obligaciones de sus proveedores?

	Frec.	%
No	58	63%
Si	34	37%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

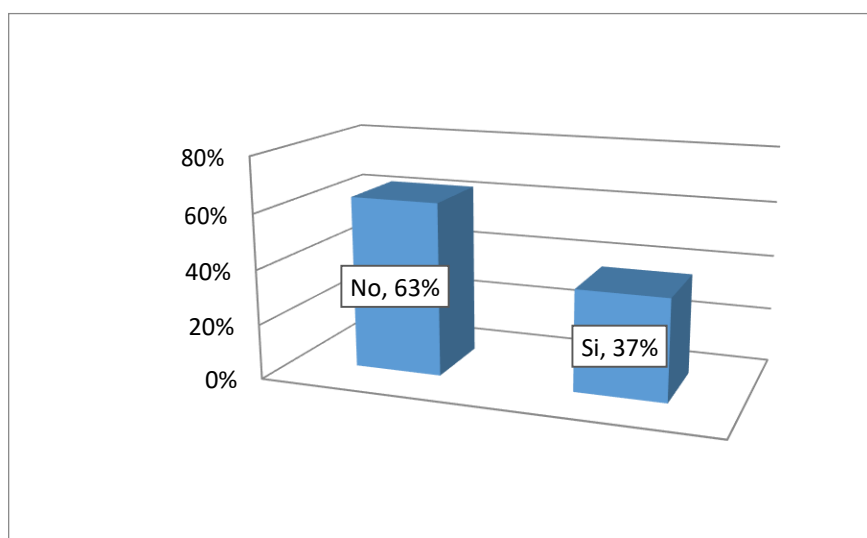


Figura 2. ¿La empresa se solventa con factoring, es decir aquellos que provienen de las obligaciones de sus proveedores?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

El 63% de los dueños de las Mypes de ferreterías manifestaron que la empresa no solventa con factoring; es decir los que provienen de las

obligaciones de sus proveedores; mientras que el 45% manifestaron que si se solventa con ello.

Tabla 4 ¿La empresa cuenta con préstamos de entidades financieras?

	Frec.	%
No	59	64%
Si	33	36%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

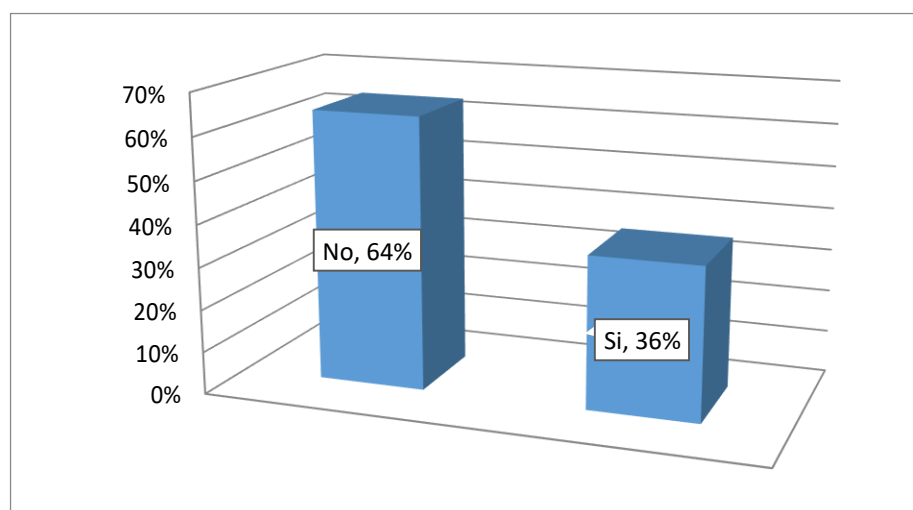


Figura 3. ¿La empresa cuenta con préstamos de entidades financieras?
Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

El 64% de los representantes de las empresas del sector ferretería manifestaron que la empresa no cuenta con préstamos en entidades financieras; mientras que el 36% manifestó que si cuentan con ello y solo se solventan con los recursos propios de la empresa.

Tabla 5 ¿La empresa cuenta con aportes de capital de actuales propietarios o potenciales inversores?

	Frec.	%
No	58	63%
Si	34	37%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

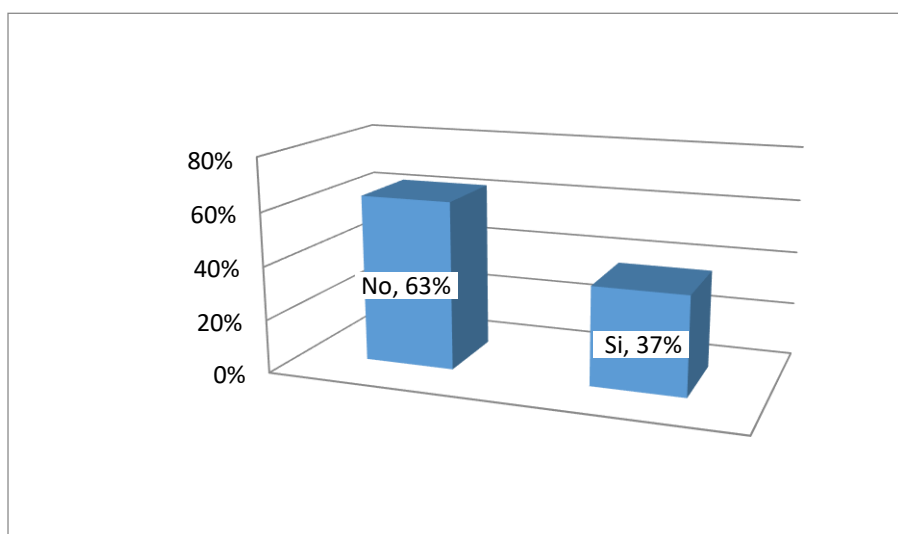


Figura 4. ¿La empresa cuenta con aportes de capital de actuales propietarios o potenciales inversores?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

El 63% de los representantes de las Mypes del sector ferretería manifiestan que en la actualidad la empresa no cuenta con aportes de capital de actuales propietarios o potenciales inversores; mientras que el 37% manifiesta lo contrario.

Tabla 6 ¿La empresa se financia de los resultados no distribuidos, es decir del autofinanciamiento por ganancias?

	Frec.	%
No	65	71%
Si	27	29%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

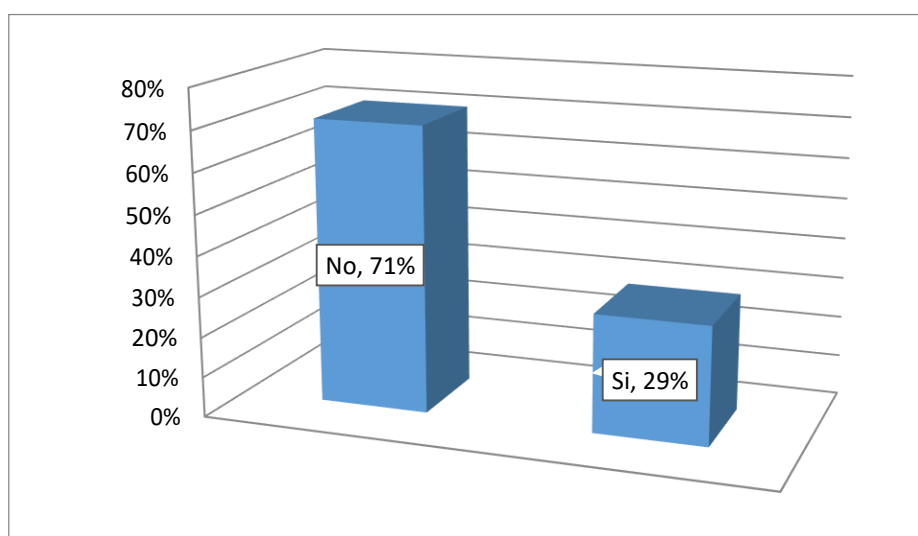


Figura 5. ¿La empresa se financia de los resultados no distribuidos, es decir del autofinanciamiento por ganancias?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

El 71% de los representantes de las ferreterías en estudio manifestaron que la empresa no se autofinancia por ganancias; mientras que el 29% manifestó lo contrario.

4.1.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir las características del riesgo en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.

Tabla 7 ¿La empresa presenta volatilidad en sus ganancias en los últimos 3 períodos?

	Frec.	%
No	60	65%
Si	32	35%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

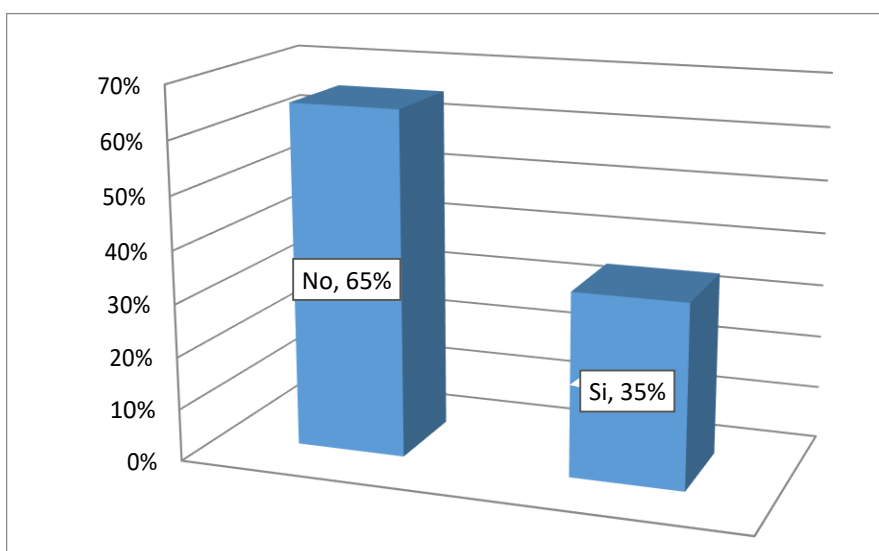


Figura 6. ¿La empresa presenta volatilidad en sus ganancias en los últimos 3 períodos?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

Al respecto, el 65% de los representantes de las empresas ferreteras manifestó que estas no presentan volatilidad en sus ganancias en los últimos 3 períodos; mientras que el 35% manifiesta que en esos períodos si hubo volatilidad.

Tabla 8 ¿La empresa presenta una deficiente estructura de financiamiento?

	Frec.	%
No	57	62%
Si	35	38%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

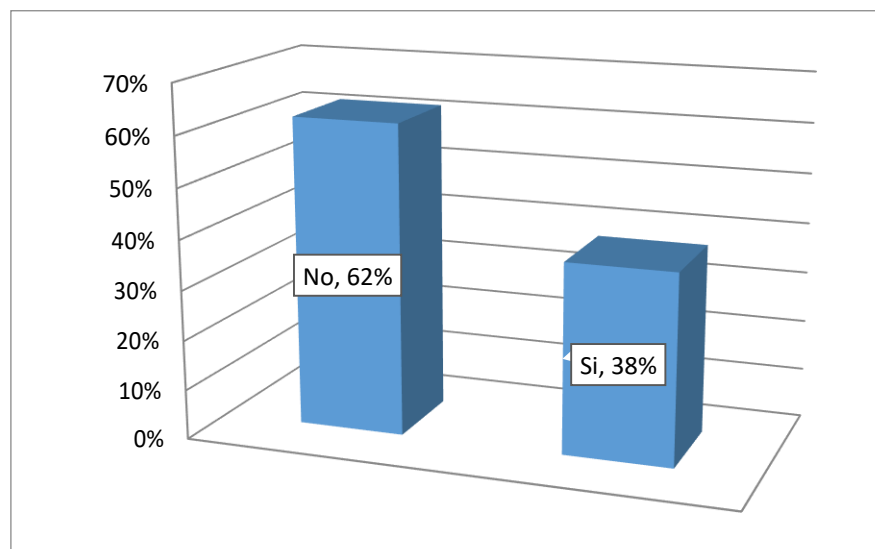


Figura 7. ¿La empresa presenta una deficiente estructura de financiamiento?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

El 62% de los representantes de las empresas en estudio manifestaron que estas no presentan deficientes estructuras de financiamiento; y por el contrario el 38% manifestó que la empresa si presenta una estructura deficiente.

Tabla 9 ¿La empresa presenta un significativo nivel de endeudamiento?

	Frec.	%
No	63	68%
Si	29	32%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

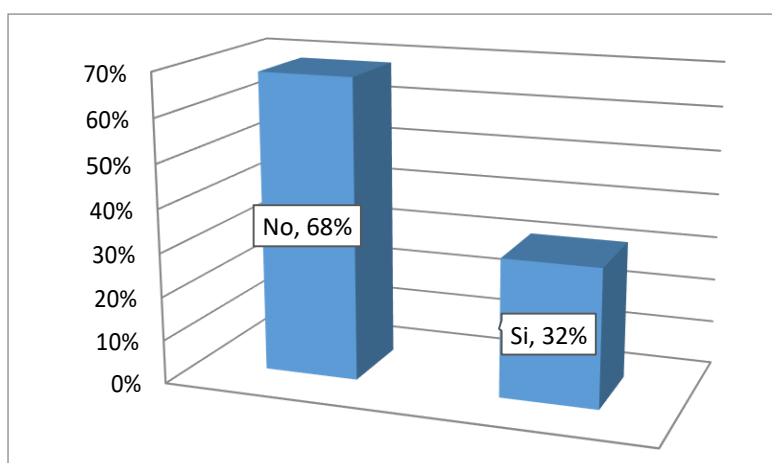


Figura 8. ¿La empresa presenta un significativo nivel de endeudamiento?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

El 68% de los representantes consideran que la empresa no presenta un significativo nivel de endeudamiento, mientras que el 32% manifiesta que efectivamente si tienen un nivel significativo de endeudamiento.

413. Respecto al objetivo específico 3: Describir las características del destino de fondos en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.

Tabla 10 ¿La composición de los activos y pasivos de la empresa es la adecuada actualmente?

	Frec.	%
No	56	61%
Si	36	39%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

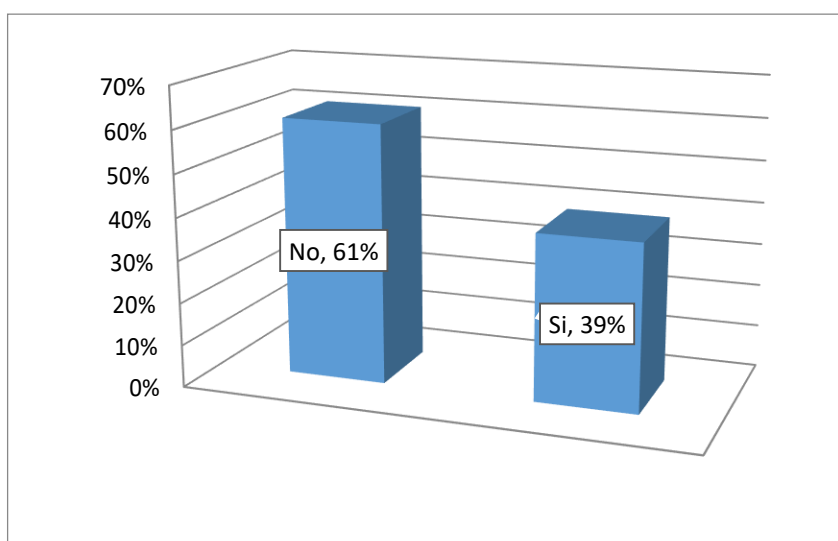


Figura 9. ¿La composición de los activos y pasivos de la empresa es la adecuada actualmente?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

Al respecto, el 61% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifestaron que la composición de los activos y pasivos de la empresa no son muy adecuadas en la actualidad; mientras que, por el contrario, el 39% manifestó que tanto activos y pasivos se encuentran en un nivel óptimo

Tabla 11 ¿Los plazos de cobranza a los clientes se exceden al que inicialmente determina la empresa?

	Frec.	%
No	58	63%
Si	34	37%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

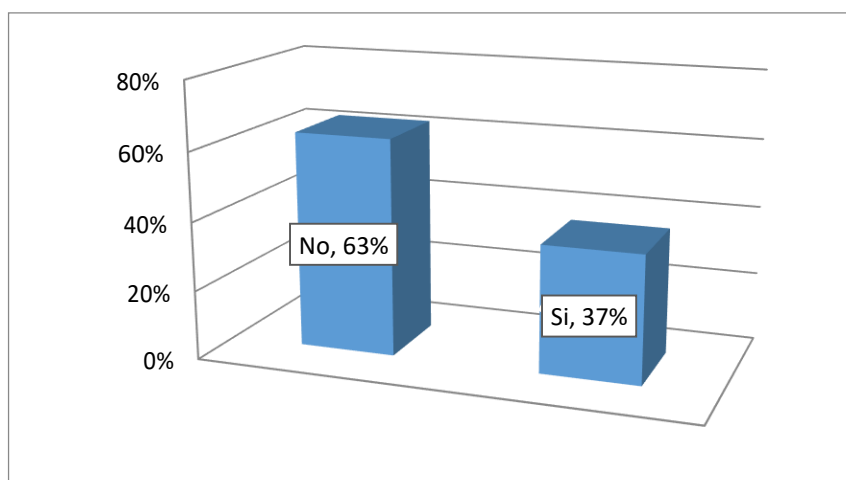


Figura 10. ¿Los plazos de cobranza a los clientes se exceden al que inicialmente determina la empresa?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

El 63% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifiestan que los plazos de cobranza a los clientes por lo general no exceden al que inicialmente determina la empresa; y el 37% manifiesta que estos plazos sí exceden a los estipulados inicialmente.

Tabla 12 ¿El nivel de ventas mensual es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores?

	Frec.	%
No	55	60%
Si	37	40%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

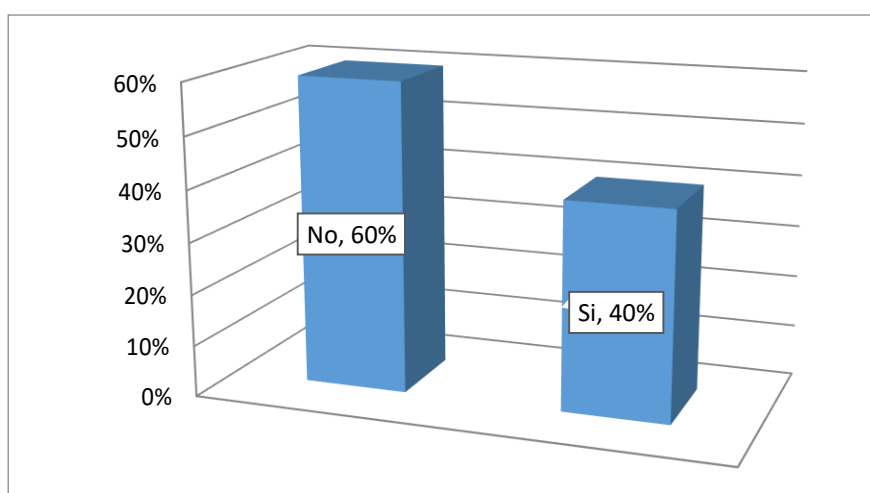


Figura 11. ¿El nivel de ventas mensual es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

El 60% de los representantes del rubro de ferreterías manifestaron que el nivel de venta de la empresa donde laboral no es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores; mientras que, por el contrario, en el 40% las ventas si son suficientes para cubrir sus obligaciones.

4.14. Respecto al objetivo específico 4: Describir las características de los factores económicos en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.

Tabla 13 ¿Los productos que ofrece la empresa cumple con los estándares de calidad?

	Frec.	%
No	43	47%
Si	49	53%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

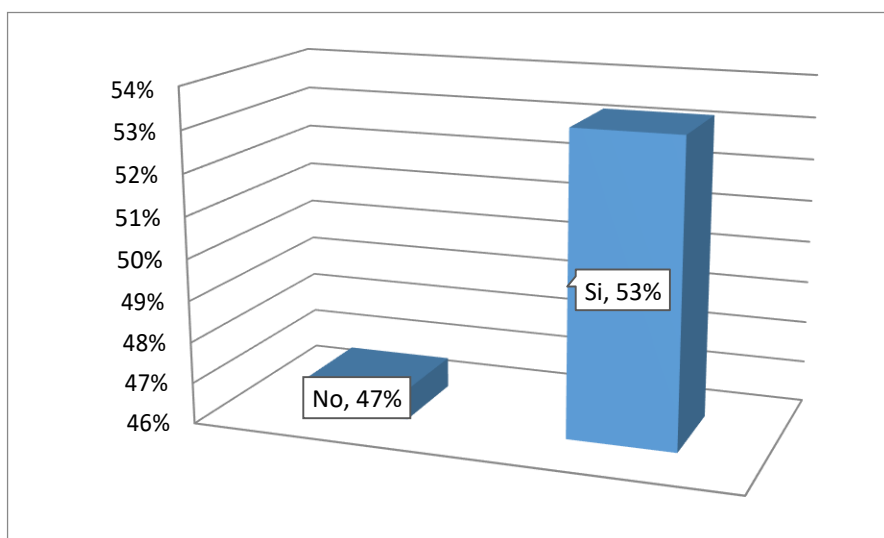


Figura 12. ¿Los productos que ofrece la empresa cumplen con los estándares de calidad?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

Al respecto, el 53% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifestaron que en la empresa en la que labora los productos que ofrece cumple con los estándares de calidad; mientras que en el 47% no cumplen con ello.

Tabla 14 ¿Los costos en que incurre la empresa se manejan eficientemente?

	Frec.	%
No	53	58%
Si	39	42%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

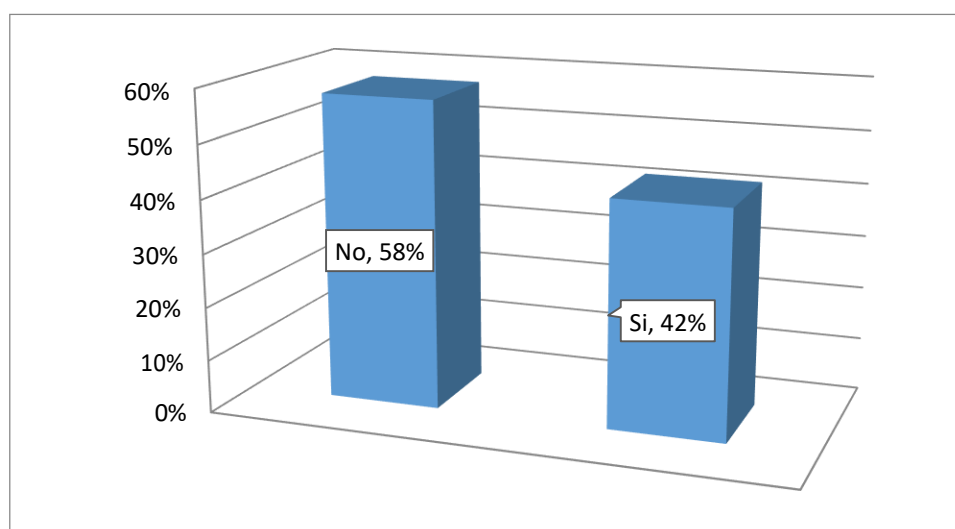


Figura 13. ¿Los costos en que incurre la empresa se manejan eficientemente?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

El 58% de los costos en los que incurren las empresas del sector ferretero no se manejan de manera eficiente, mientras que el 42% si se manejan de esa manera.

Tabla 15 ¿Los precios de los productos ofrecidos son competitivos con las del mercado?

	Frec.	%
No	57	62%
Si	35	38%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

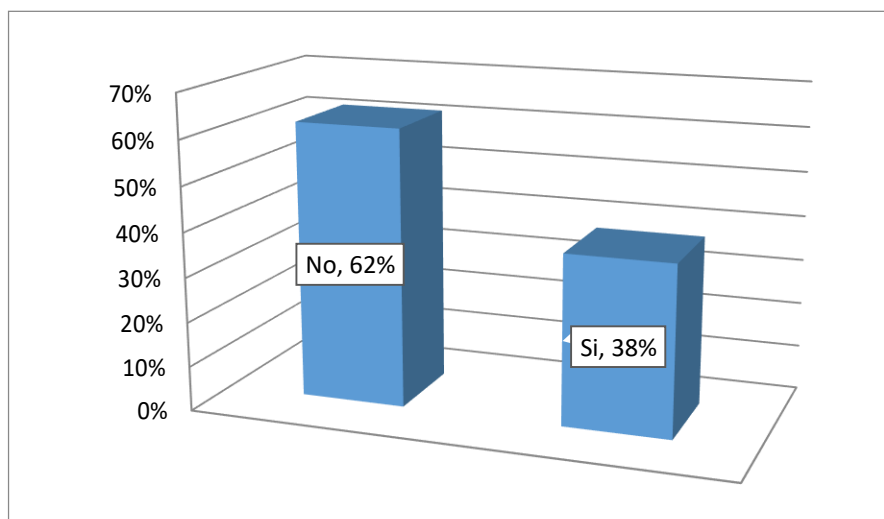


Figura 14. ¿Los precios de los productos ofrecidos son competitivos con las del mercado?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los representantes de las empresas del sector ferretero, el 62% considera que los precios de los productos ofrecidos en la empresa que labora no son competitivos; mientras que el 38% manifestó que sí.

Tabla 16 ¿La empresa cuenta con clientes fuera de la ciudad?

	Frec.	%
No	54	59%
Si	38	41%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

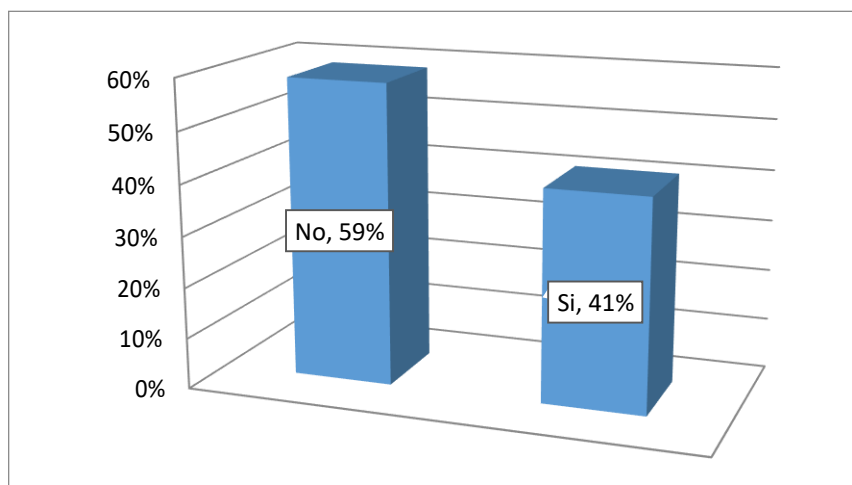


Figura 15. ¿La empresa cuenta con clientes fuera de la ciudad?
Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación

Al respecto, el 59% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifestaron que la empresa en las que laboran no cuentan con clientes fuera de la ciudad; mientras que por el contrario, el 41% manifestó que si cuentan con clientes ubicados al exterior de la Ciudad.

41.5. Respecto al objetivo específico 5: Describir las características de los factores socioculturales en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018.

Tabla 17 ¿La empresa cuenta con personal experimentado y calificado para trabajar en el rubro?

	Frec.	%
No	62	67%
Si	30	33%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

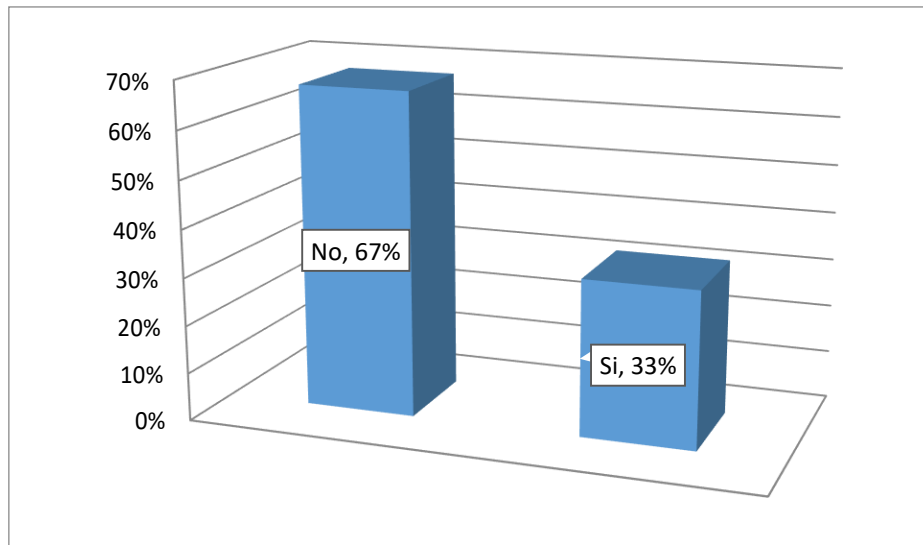


Figura 16. ¿La empresa cuenta con personal experimentado y calificado para trabajar en el rubro?

Interpretación:

De acuerdo a lo expuesto por el 67% de los representantes de las empresas del sector ferretero, el 67% manifestó que en la empresa en donde labora no se cuenta con personal experimentado y calificado para trabajar en el rubro; mientras que el 33% de manifestó que si se cuenta con ello.

Tabla 18 ¿La empresa se interesa por capacitar al personal?

	Frec.	%
No	57	62%
Si	35	38%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

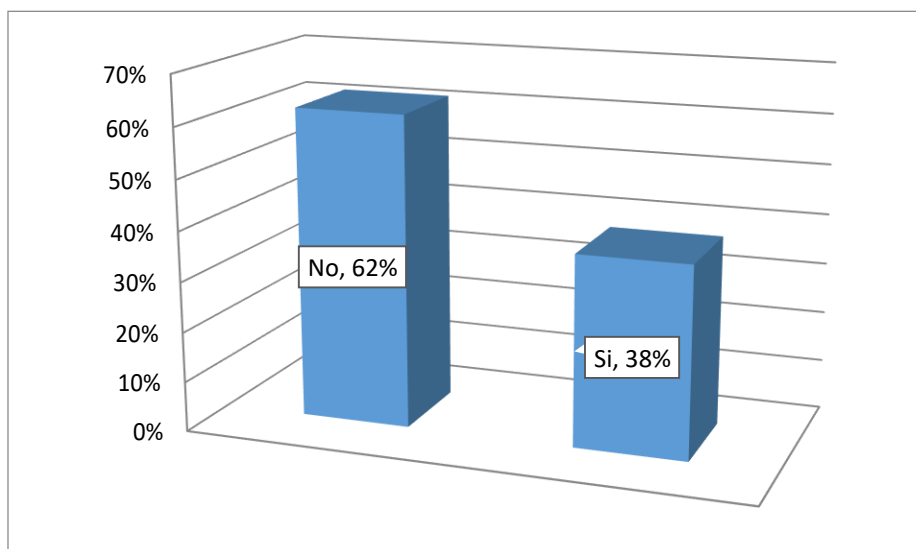


Figura 17. ¿La empresa se interesa por capacitar al personal?

Interpretación:

El 62% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifestaron que en la ferretería en la que laboran no se presenta el interés de capacitar al personal; mientras que en el 38% de estas, se presenta lo contrario.

Tabla 19 ¿La cultura de trabajo de la empresa contribuye a que ésta siga creciendo?

	Frec.	%
No	58	63%
Si	34	37%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

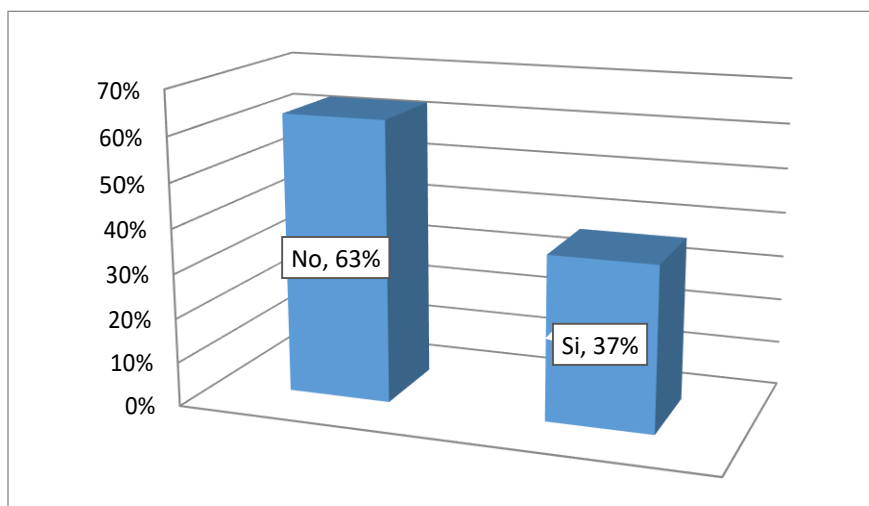


Figura 18. ¿La cultura de trabajo de la empresa contribuye a que ésta siga creciendo?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

El 63% de los representantes de las empresas del sector ferretero considera que en la empresa en la cual labora la cultura de trabajo no contribuye a que esta siga creciendo; mientras que el 37% consideran que la cultura de trabajo que se desarrolla si contribuye a que esta siga creciendo.

Tabla 20 ¿Dentro de la empresa se tiene como pilar los valores y principios morales?

	Frec.	%
No	57	62%
Si	35	38%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

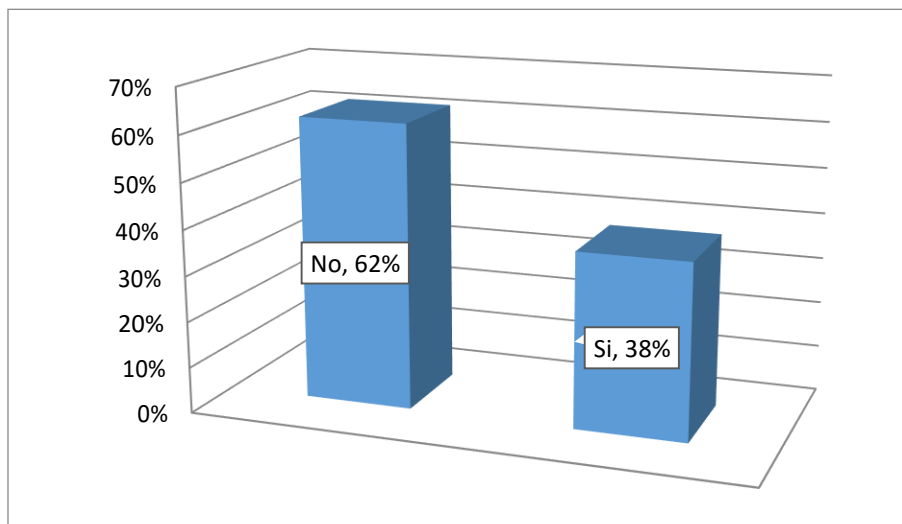


Figura 19. ¿Dentro de la empresa se tiene como pilar los valores y principios morales?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

En el 62% de las empresas de estudio, no se tiene como pilares fundamentales los valores y principios morales; mientras que por el contrario, en el 38% si se tiene ello.

41.6. Respecto al objetivo específico 6. Describir las características de los factores organizacionales en las micro y pequeñas empresas del rubro ferretería, Distrito de Ayacucho, 2018

Tabla 21. ¿Considera que la empresa es dirigida por el gerente y/o dueño de forma adecuada?

	Frec.	%
No	61	66%
Si	31	34%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

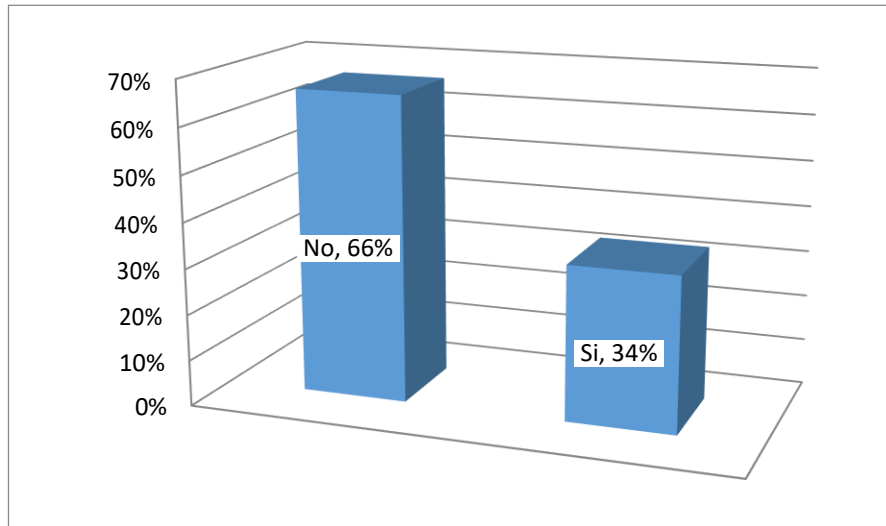


Figura 20. ¿Considera que la empresa es dirigida por el gerente y/o dueño de forma adecuada?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

De acuerdo a lo manifestado por los representantes de las empresas del sector ferretero, el 66% consideró que la empresa en la que labora no se encuentra dirigida de manera adecuada por el gerente o dueño; mientras que el 34% considera lo contrario.

Tabla 22. ¿La empresa invierte en tecnología, sea materiales, herramientas o equipos?

	Frec.	%
No	63	68%
Si	29	32%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

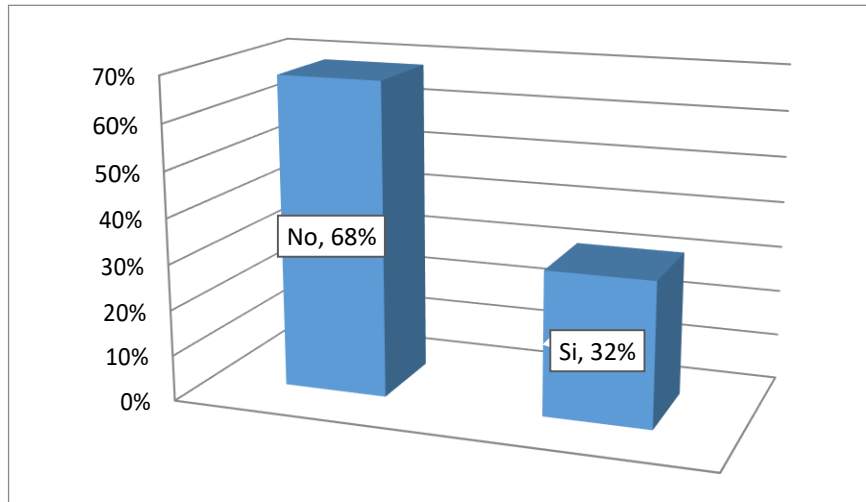


Figura 21. ¿La empresa invierte en tecnología, sea materiales, herramientas o equipos?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

El 68% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifiesta que en la Mype en la cual labora no se invierte en tecnología; mientras que solo en el 32% si se invierte en ello.

Tabla 23. ¿La empresa cumple a tiempo con las entregas de productos a los clientes?

	Frec.	%
No	61	66%
Si	31	34%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

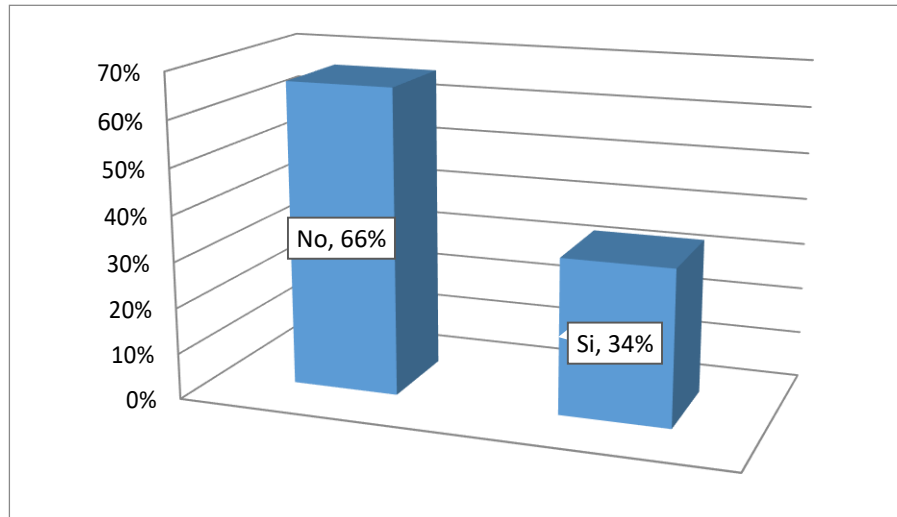


Figura 22. ¿La empresa cumple a tiempo con las entregas de productos a los clientes?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

De acuerdo a lo referido por el 66% de los representantes de las empresas del sector ferretero de la Ciudad de Ayacucho, la empresa en la cual labora no cumple a tiempo las entregas de productos a los clientes; mientras que solo el 34% si realiza ello.

Tabla 24. ¿La empresa cuenta con un sistema que contribuye a realizar mejorar el trabajo?

	Frec.	%
No	55	60%
Si	37	40%
Total	92	100%

Elaboración: Propia

Fuente: Encuesta aplicada

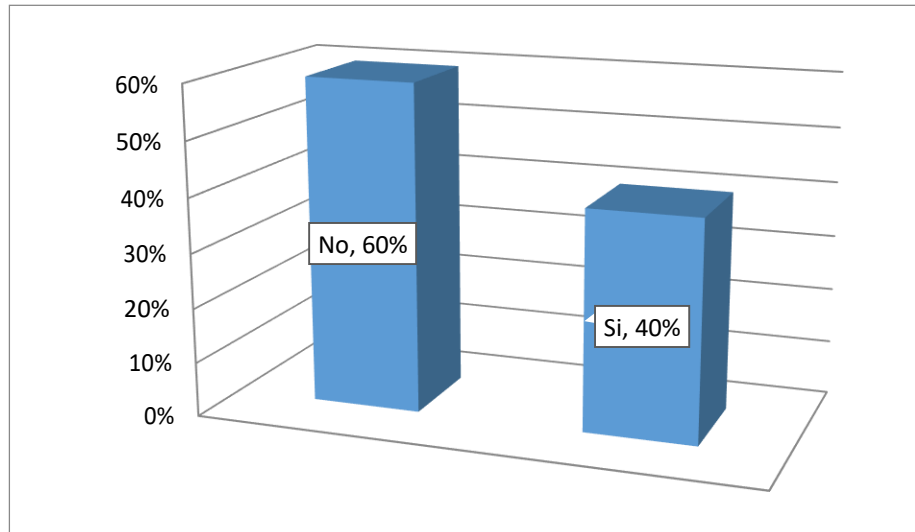


Figura 23. ¿La empresa cuenta con un sistema que contribuye a realizar mejorar el trabajo?

Fuente: Encuesta aplicada

Interpretación:

El 60% de los representantes de las empresas del sector ferretero manifiestan que no cuentan con un sistema que contribuye a realizar mejor el trabajo; y solo el 40% manifiesta que si cuenta con un sistema.

4.2. Análisis de resultado.

4.2.1. Respecto al Objetivo específico 1

Uno de los hallazgos importantes con respecto al objetivo específico 1, fue que el 64% de los representantes de las empresas del sector ferretería manifestaron que la empresa no cuenta con préstamos en entidades financieras; mientras que el 36% manifestó que si cuentan con ello y solo se solventan con los recursos propios de la empresa; estos resultados no se encuentran acordes con lo presentado por **(Yaritza, 2016)**, quien en su estudio manifestó que todas las Mypes en el Perú han recibido financiamiento y son rentables. Por otro lado, se encuentra muy congruente con lo expuesto por **(Rodríguez, 2016)**, quien manifiesta en las Mypes de su estudio la gran parte no se encuentra inmerso en el sector financiero dada la dificultad de acceso que presentan.

4.2.2. Respecto al Objetivo específico 2

Otro de los resultados importantes de la presente investigación fueron los obtenidos del objetivo específico 2; en donde se tuvo que el 62% de los representantes de las empresas en estudio manifestaron que estas no presentan una deficiente estructura de financiamiento; y por el contrario el 38% manifestó que la empresa si presenta una estructura deficiente. Estos resultados expuestos, no se encuentran acordes con lo presentado por **(Rodríguez, 2016)**, quien concluyó mencionando que en algunas Mypes de su estudio se han evidenciado una serie de deficiencias en cuanto a su

estructura de financiamiento; además también otros problemas como la informalidad, improvisación del personal que labora en el establecimiento, carencia de programas de capacitación y adiestramiento, ausencia de cuadros técnicos, falta de planificación y programas, entre otros puntos.

4.2.3. Respecto al Objetivo específico 3

Respecto hallazgos correspondientes al objetivo 3 se evidencia que el 60% de los representantes del rubro de ferreterías manifestaron que el nivel de venta de la empresa donde labora no es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores; mientras que por el contrario, en el 40% las ventas si son suficientes para cubrir sus obligaciones; estos resultados de alguna u otra manera se encuentran acordes con lo expuesto por **(Tapia, 2016)**, quien en su estudio manifestó que en las Mypes Ferreteras de su estudio la gran parte de sus ventas se deben a las recomendaciones de sus clientes potenciales, con los cuales han podido permanecer en el mercado entre 1 a 20 años. Por otro lado, **(López & Giraldo, 2017)**, en su estudio menciona que, una empresa bien gestionada tiene mayor probabilidad de éxito en sus inversiones, los cuales para acceder a crédito pasan a un proceso de evaluación, donde se investiga su capacidad de endeudamiento, su capacidad de producción y factores que aseguren la recuperación de la financiación. Los materiales nuevos por insertar al mercado deben ser previamente estudiados con estadística para identificar el nivel de aceptación y ganancia que generará.

424. Respecto al Objetivo específico 4

De acuerdo a lo manifestado por los representantes de las empresas del sector ferretero, el 62% considera que los precios de los productos ofrecidos en la empresa que labora no son competitivos; mientras que el 38% manifestó que sí. Estos resultados se encuentran acorde con lo presentado por **(López & Giraldo, 2017)**, quien menciona que manifiesta que los precios en muchas de las empresas de su estudio no son competitivas dado que muchas veces no se realizó un estudio previo de acuerdo al tipo de producción; es por ello que se recomienda realizar un diagnóstico general para así poder determinar un precio y desatar la competitividad diaria porque las otras empresas también quieren lograr objetivos en común.

425. Respecto al Objetivo específico 5

De acuerdo a los hallazgos del objetivo 5, se tuvo que, el 63% de los representantes de las empresas del sector ferretero considera que en la empresa en la cual labora la cultura de trabajo no contribuye a que esta siga creciendo; mientras que el 37% consideran que la cultura de trabajo que se desarrolla si contribuye a que esta siga creciendo; estos resultados se encuentran congruentes a lo expuesto por **(Amaya, Pozo, & Zelaya, 2015)**, quien es su estudio manifiesta que el desarrollo de una adecuada cultura laboral permite adquirir una superior captación de clientes y mantener a los que poseen áreas que determinan el estado del sector y la posterior toma de decisiones al respecto; por lo cual resulta un prioridad un adecuado

desarrollo de incentivos para los trabajadores es adecuado en el caso de que ellos estén cumpliendo las metas establecidas o si están cerca de cumplirlas, los incentivos tienen como propósito de que se logre una efectividad en la producción para que posteriormente logren una eficiencia en las funciones que ejecutan.

4.2.6. Respecto al Objetivo específico 6

Finalmente, de acuerdo a los resultados obtenidos del objetivo específico 6, se tuvo que de acuerdo a lo manifestado por los representantes de las empresas del sector ferretero, el 66% consideró que la empresa en la que labora no se encuentra dirigida de manera adecuada por el gerente o dueño; mientras que el 34% considera lo contrario. Respecto a dicho resultado, se encuentra similar a lo expresado por **(Rodríguez, 2016)**, quien en su estudio consideró que en las Mypes de estudio la gran mayoría presenta deficiencias en la gestión, planificación que necesitan ser mejoradas.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

5.1.1. Respecto al objetivo específico 1

Se llega a concluir de acuerdo a la opinión de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas del rubro ferretería que, el 64% de los representantes de las empresas del sector ferretería no cuenta con préstamos en entidades financieras y solo se solventan con los recursos propios de la empresa; mientras que el 36% manifestó que si cuentan con algunos préstamos en algunas entidades.

5.1.2. Respecto al objetivo específico 2

De acuerdo a los resultados obtenidos, se pudo determinar de acuerdo a la opinión de los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector ferretero, que el 62% de las empresas en estudio no presentan deficiente estructura de financiamiento; mientras que el 38% si presenta una estructura deficiente que sin lugar a duda necesita mejorar dado que estas deficiencias se encontrarían generando una serie de problemas para el acceso a financiamiento y el pago de obligaciones.

5.1.3. Respecto al objetivo específico 3

Se pudo evidenciar de acuerdo a la percepción de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector ferretero del Distrito de Ayacucho que el 60% de las ferreterías presentan un nivel de venta que no es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores; y solo en el 40%

sus niveles de ventas si son suficientes para cubrir con sus responsabilidades a corto y largo plazo. Esta situación sin duda es importante que mejore, pues de ello dependerá la continuidad de la empresa.

5.1.4. Respecto al objetivo específico 4

De acuerdo a lo manifestado por los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector ferretero, el 62% considera que los precios de los productos ofrecidos en la empresa que labora no son competitivos; mientras que el 38% manifestó que dichos precios que ofrece si son los más competitivos del mercado.

5.1.5. Respecto al objetivo específico 5

Se pudo identificar de acuerdo a la percepción de los representantes de las Micro y pequeñas empresas del sector ferretero que, en el 63% de las empresas la cultura de trabajo que se viene desarrollando hoy por hoy no contribuye a que esta siga creciendo; mientras que por el contrario en el 37% de las empresas, la cultura de trabajo que se desarrolla si contribuye a que esta siga creciendo.

5.1.6. Respecto al objetivo específico 6

Finalmente, se logró determinar de acuerdo a la percepción de los representantes de la Mypes del sector ferretero, que el 66% de las empresas no se encuentra dirigida de manera adecuada por el gerente o dueño; mientras que el 34% considera lo contrario; es decir que la gestión

desarrollada por el propietario o el encargado se viene desarrollando de manera óptima.

Conclusión general

Por lo tanto, a raíz de lo antes expuesto es se puede concluir que efectivamente el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector ferretero viene afectando la competitividad de los propietarios lo cual sin duda viene limitando ciertos aspectos dentro de la organización.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda a los representantes de las micro y pequeñas empresas a adoptar una cultura financiera que les permite tener mayor acceso a fuentes de financiamiento externas, a través de la debida preparación y apertura a las entidades prestadoras de crédito, para lo cual será indispensable que cuenten con un correcto tratamiento de sus cuentas, registro y actualización de las mismas, lo cual les permita tener la debida solidez y argumentación financiera que les otorgue ser agentes de créditos y/o préstamos.

Se recomienda a los representantes de las micro y pequeñas a empresas a gestionar su estructura de financiamiento, pues si bien la mayoría cuenta con una adecuada, aún persiste la necesita de mejorar el tratamiento de sus activos y pasivos, y la valoración de los mismos; para lo cual ha de introducirse el uso de las normas internacionales de contabilidad (NIC), lo

cual contribuirá con el correcto, objetivo y razonable cálculo, significando obtener información de valor para las Mypes.

Se recomienda a los representantes de las Mypes a mejorar y prestar mayor interés a la provisión de sus cobranzas, ya que ello está afectando el cumplimiento de sus obligaciones; para lo cual es necesario que se cuente con una correcta programación y organización de cada uno de sus clientes que les permita garantizar que los cobros se realizan de forma oportuna y en el tiempo establecido; así mismo respecto a los proveedores deberá tenerse un cronograma actualizado y específico de las cuentas con estos, de forma que no se tenga contratiempos, y peor aún se afecta el proveer de la mercadería que se necesita ofertar.

Se recomienda a los propietarios de las micro y pequeñas empresas a realizar un pequeño pero significativo análisis de mercado que les permita evidenciar como se encuentran respecto a sus pares, es decir sus competidores, tanto a nivel de precios, productos, proveedores y clientes; con lo cual obtengan información que contribuya a que tomen decisiones con el fin de mejorar el servicio que vienen dando dentro del rubro de ferretería, más aún en un sector que se concibe como uno con mayor posibilidad de crecimiento, puesto que en los próximos años se estará desarrollando la capacidad de infraestructura a nivel local y nacional.

Se recomienda a los representantes de las micro y pequeñas empresas a implementar una cultura organizacional claramente determinada, a través del establecimiento de aspectos como misión, visión, políticas, funciones, valores y principios; entre las principales, lo cual

contribuya a dar a conocer a los colaboradores de estos negocios lineamientos claros de cómo deben comportarse dentro del ambiente laboral; de esta forma se configure un ambiente de trabajo productivo y seguro.

Se recomienda a los propietarios de las micro y pequeñas empresas a consensar y reflexionar respecto a cómo se encuentran dirigiendo sus respectivos negocios, a través de un liderazgo democrático, donde se deberá adoptar una clara postura frente sus trabajadores, siendo indispensable ejercer un verdadero liderazgo mediante acciones que sumen valor a la organización, y con ello se tenga una clara dirección en el cumplimiento de los objetivos de las cada una de las Mypes.

Finalmente se recomienda tanto a los representantes de las Mypes como a quienes las integran, a adoptar una postura con mayor presencia empresarial, lo cual les permite dilucidar y ejecutar las acciones necesarias para que se mejore su competitividad dentro del rubro de ferretería, donde sin duda se necesitará el compromiso de cada uno de estos, sumado al apoyo de entidades financieras, instituciones públicas y el estado en general, que conlleva a su mejor desarrollo y participación en el mercado, evidenciando que las Mypes cuentan con gran potencial de crecimiento, y que ello es factible de lograr.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Amaya, I., Pozo, H., & Zelaya, F. (2015). *Competitividad de las empresas comercializadoras de materiales de construcción*. Obtenido de Repositorio Unan: <http://repositorio.unan.edu.ni/2131/1/17323.pdf>
- Banco central de reserva del Perú. (22 de Julio de 2016). *Caracterización del departamento de Ayacucho*. Obtenido de BCRP: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancayo/ayacucho-caracterizacion.pdf>
- Benites, C. (2015). *Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la AV. Grau sector oeste - Piura*. Obtenido de Repositorio Uladech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/956/COMPETITIVIDAD_RENTABILIDAD_BENITES_GUEVARA_CARLOS_EDUARDO.pdf?sequence=1
- Betancur. (2017). *Compromiso Organizacional y su relación con el desempeño laboral en el empresa de transportes Deco S.C.R.L, Callao - 2017*. Lima: Universidad Cesar Vallejo.
- Calderón, G., Álvarez, C., & Naranjo, J. (2010). Estrategia competitiva y desempeño organizacional en empresas industriales colombianas. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 16. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81819024003.pdf>
- CCaccya, D. (Noviembre de 2015). Fuentes de financiamiento empresarial. *Actualidad empresarial*. Obtenido de http://aempresarial.com/servicios/revista/339_9_UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf
- Collave, K. (2017). *El clima laboral y desempeño laboral del personal operativo de Cineplanet Trujillo Real Plaza*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.
- Cuervo, K. (16 de Diciembre de 2018). *Las ferreterías, un negocio rentable para el bolsillo*. Obtenido de Finanzas personales: <https://www.finanzaspersonales.co/ahorro-e-inversion/articulo/tener-una-ferreteria-es-buen-negocio/64982>

- De la Oliva, F. (2017). La teoría financiera contemporánea: sus aciertos, retos y necesidad para Cuba. *Cifin Habana*, 10(1), 76-90. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v10n1/cofin06116.pdf>
- El Comercio. (2013). El mercado ferretero moverá más de US\$4.000 millones este año. *Economía*. Obtenido de <http://archivo.elcomercio.pe/economia/negocios/mercado-ferretero-movera-mas-us4000-millones-este-ano-noticia-1649284>
- Escalante, N. (16 de Mayo de 2017). *En Ayacucho 80% de empresas creadas están destinados al fracaso*. Obtenido de Correo: <https://diariocorreo.pe/edicion/ayacucho/en-ayacucho-80-de-empresas-creadas-estan-destinados-al-fracaso-749942/>
- Escandón, D., & Arias, A. (2011). Factores que componen la competitividad de las empresas creadas por mujeres y las relaciones entre ellos. *Cuadernos de Administración*, 169. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/205/20520042008.pdf>
- Esqueda, R., & Trejo, A. (2014). Desarrollo local, competitividad y apertura económica en Tamaulipas. *Región y Sociedad*, 117. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/102/10230714004.pdf>
- Euromonitor internacional. (2015). *Informe especializado oportunidades para productos ferreteros en Brasil*. Obtenido de Servicios al exportador: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Oportunidades%20para%20productos%20ferreteros%20Brasil%202015.pdf>
- Gamba, F. (2009). Gestión, Entorno y Competitividad de las Organizaciones. *Universidad De La Salle*, 2. Obtenido de <https://www.lasalle.edu.co/wcm/connect/dd81a278-a2d2-46cd-9364-8c27aebdc394/Gestio%CC%81n%2BEntorno%2By%2BCompetitividad%2Bde%2Blas%2BOrganizaciones.pdf?MOD=AJPERES&CVID=IW1ZyZF&CVID=IW1ZyZF>
- García, J. (3 de Septiembre de 2018). *Ferretero, Un sector con Buenas expectativas*. Obtenido de Mundo ferretero: <http://mundoferretero.com.mx/index.php/ferreteria/item/794-ferretero-un-sector-con-buenas-expectativas>

- Gestión. (2015). Mercado de ferretería y mejoramiento del hogar factura unos US\$ 6,000 millones anuales. *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/mercado-ferreteria-mejoramiento-hogar-factura-us-6-000-millones-anuales-100517>
- González, & Méndez. (2017). Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las MIPYMES de los Sectores Prioritarios en el Período 2012-2015. *X-Pendientes Económicos*, 1(1), 42-55. Obtenido de https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Rxo2o0bCUBYJ:https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pendientes_Economicos/article/download/7/2/+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe
- Gutiérrez, H. (2010). *Calidad total y productividad* (3ra edición ed.). México: Mc Graw Hill. Obtenido de <https://es.slideshare.net/tatyanasaltos/calidad-total-y-productividad-3edi-gutierrez>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Education.
- Jiménez, M. (2009). *Modelo de competitividad empresarial*. Bogotá: Universidad Manuel Beltrán. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/elibroindividuales/reader.action?docID=3179010&query=competitividad>
- Lall, S., Albadalejo, M., & Mesquita, M. (2005). *La Competitividad Industrial de América Latina y el desafío de la globalización*. Argentina: Banco Interamericano de desarrollo. Obtenido de <https://webimages.iadb.org/publications/spanish/document/La-competitividad-industrial-de-Am%C3%A9rica-Latina-y-el-desafio-de-la-globalizaci%C3%B3n.pdf>
- Leal, M., & Labarca, N. (2013). Factores determinantes de competitividad en pymes del sector confección del Municipio Maracaibo. *Visión Gerencial*, 151-172. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545895004.pdf>
- López, L., & Giraldo, J. (2017). *Competitividad de un sector caso de estudio: Sector ferretero de la ciudad de Manizales Colombia*. Obtenido de Red

- Internacional de Investigadores en Competitividad Memoria del II Congreso: <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/958/316>
- Merz, L. (2014). *Estrategias de competitividad de la Mypes vinícolas del vino del Valle de Guadalajara*. México: Universidad autónoma de baja California. Obtenido de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2014/lmr/marco-teorico.htm>
- Montoya. (2015). *Gestión de la innovación: efectos del clima de innovación de las empresas en el desempeño y compromiso de los trabajadores*. Cataluña: Universidad Privada de Cataluña.
- Mundo ferretero. (8 de Marzo de 2018). *El panorama de los precios ferreteros en 2018*. Obtenido de Mundo ferretero: <http://www.mundoferretero.com.mx/index.php/ferreteria/item/719-el-panorama-de-los-precios-ferreteros-en-2018>
- Nivin, S. (2016). *El financiamiento del comercio en el mercado informal de Cjallhua de la provincia de Huaraz*. Obtenido de Repositorio Uladech: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/939/MYPE_FINANCIAMIENTO_SECTOR_COMERCIO_NIVIN_DEPAZ_SERGIO_EDIBERTO%20.pdf?sequence=1
- Osemeke, M. (2016). *Identification of Determinants of Organizational Commitment*. Nigeria: Samuel Adegboyega University, Obtenido de <https://www.ajol.info/index.php/afrrrev/article/viewFile/135317/124811>
- Pérez, J., & Sattler, S. (2015). Base para un modelo de estructura de financiamiento en las Mypes latinoamericanas. *Cuaderno de contabilidad*, 16(40), 179-204. Obtenido de <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/13097-Texto%20del%20art%C3%ADculo-47725-2-10-20150819.pdf>
- Perú servicie Summit. (2016). La economía peruana. *Perú servicie Summit*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Per%C3%BA%20summit%2023nov%20vf.compressed.pdf>
- Porcel, B. (2008). FORTALECIENDO LA COMPETITIVIDAD ORGANIZACIONAL MEDIANTE LA GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS. *Ajayu. Órgano de Difusión Científica del Departamento de*

- Psicología de la Universidad Católica Boliviana "San Pablo"*, 44. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4615/461545469003.pdf>
- Porter. (2007). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Harvard Business Review. Obtenido de <https://es.calameo.com/read/00472423715ecda3a215b>
- Puente, A. (2006). *Finanzas corporativas* (Primera ed.). Lima. Perú: Editorial Instituto Pacífico S.A.C.
- Rivera, N. (2017). *Retails Homecenter y situación económica financiera de la actividad ferretera del distrito de Wanchaq*. Obtenido de Repositorio Uaustral:
<http://repositorio.uaustral.edu.pe/bitstream/handle/UAUSTRAL/29/Rivera%20Centeno%2C%20Nancy.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez, V. (2016). *Estrategias para la competitividad de las Mypes agroindustriales en Huamanga, Ayacucho*. Obtenido de Repositorio UNSCH:
http://repositorio.unsch.edu.pe/bitstream/handle/UNSCH/1082/T-INV_150402.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rubio, A., & Aragón, A. (2006). Las características de las empresas y empresarios y sus relaciones con la competitividad de las pymes en México. *Revista de empresa*, 12(5), 32-47. Obtenido de [https://www.scirp.org/\(S\(czeh2tfqyw2orz553k1w0r45\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1812006](https://www.scirp.org/(S(czeh2tfqyw2orz553k1w0r45))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1812006)
- Saavedra, M. (2012). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento de gestión*, 30(44), pp. 93-194.
- Saavedra, M., & Tapia, B. (2012). El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México. *Panorama Socioeconómico*, 5. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/399/39926274001.pdf>
- Salah, D., & Musa, T. A. (2014). *The Influence of Training on Employee's Performance, Organizational Commitment, and Quality of Medical Services at Jordanian Private Hospitals*. Amman: Philadelphia Univerisity.
- Tapia, C. (2016). *Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del mercado las Malvinas de Chimbote*. Obtenido de Repositorio Uladech:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1395/ESTRATEGIAS_COMPETITIVIDAD_TAPIA_MONZON_CAROLAY_NARJHIR.pdf?sequence=1

Unger, K., Flores, D., & Ibarra, J. (2014). PRODUCTIVIDAD Y CAPITAL HUMANO. Fuentes complementarias de la competitividad en los estados en México. *El Trimestre Económico*, 914. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/313/31340982005.pdf>

Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. Lima: San Marcos. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/335731707/Pasos-Para-Elaborar-Proyectos-de-Investigacion-Cientifica-Santiago-Valderrama-Mendoza>

Yaritzta, S. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro ferretería del centro comercial Nicolini (pasajes 1-10) distrito de cercado de lima, provincia y departamento de Lima*. Obtenido de Academia Edu: https://www.academia.edu/33224412/FACULTAD_DE_CIENCIAS_CONTABLES_FINANCIERAS_Y_ADMINISTRATIVAS_ESCUELA_PROFESIONAL_DE_ADMINISTRACION_CARACTERIZACION_DEL_FINANCIAMIENTO_Y_LA_RENTABILIDAD_DE_LAS_MYPES_DEL_SECTOR

Zambrano, S., & G., A. (2011). Estructura del capital: Evolución teórica. *Criterio libre*, 81-102. Obtenido de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:MuVaFIWVfswJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3815888.pdf+&cd=8&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

ANEXOS

Anexo N° 1 CUESTIONARIO

Buenas tardes Sr. / Sra. Con el propósito de caracterizar el financiamiento y competitividad de las Mypes del rubro de ferretería. En el Distrito de Ayacucho desde el punto de vista u opinión de los propietarios, se le formulará a continuación una serie de preguntas, las cuales se le pide responder con total veracidad, teniendo plena garantía de que sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y veraz.

N°	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	Escala de calificación	
		NO	SI
VARIABLE: FINANCIAMIENTO			
DIMENSIÓN: FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
1	¿La empresa se solventa con factoring, es decir a través del uso de sus facturas comerciales que le permita obtener financiamiento?		
2	¿La empresa cuenta con préstamos de entidades financieras?		
3	¿La empresa cuenta con aportes de capital de actuales propietarios o potenciales inversores?		
4	¿La empresa se financia de los resultados no distribuidos, es decir del autofinanciamiento por ganancias?		
DIMENSIÓN: RIESGO			
5	¿La empresa presenta volatilidad en sus ganancias en los últimos 3 períodos?		
6	¿La empresa presenta una deficiente estructura de financiamiento?		
7	¿La empresa presenta un significativo nivel de endeudamiento?		
DIMENSIÓN: DESTINO DE FONDOS			
8	¿La composición de los activos y pasivos de la empresa es la adecuada actualmente?		
9	¿Los plazos de cobranza a los clientes se exceden al que inicialmente determina la empresa?		
10	¿El nivel de ventas mensual es suficiente para cumplir con el pago a los proveedores?		
VARIABLE: COMPETITIVIDAD			
DIMENSIÓN: FACTORES ECONÓMICOS			
11	¿Los productos que ofrece la empresa cumplen con los estándares de calidad?		

12	¿Los costos en que incurre la empresa se manejan eficientemente?		
13	¿Los precios de los productos ofrecidos son competitivos con las del mercado?		
14	¿La empresa cuenta con clientes fuera de la ciudad?		
DIMENSIÓN: FACTORES SOCIOCULTURALES			
15	¿La empresa cuenta con personal experimentado y calificado para trabajar en el rubro?		
16	¿La empresa se interesa por capacitar al personal?		
17	¿La cultura de trabajo de la empresa contribuye a que ésta siga creciendo?		
18	¿Dentro de la empresa se tiene como pilar los valores y principios morales?		
DIMENSIÓN: FACTORES ORGANIZACIONALES			
19	¿Considera que la empresa es dirigida por el gerente y/o dueño de forma adecuada?		
20	¿La empresa invierte en tecnología, sea materiales, herramientas o equipos?		
21	¿La empresa cumple a tiempo con las entregas de productos a los clientes?		
22	¿La empresa cuenta con un sistema que contribuye a realizar mejorar el trabajo?		

Anexo N° 2 VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Anexo N° 03: Lista de Mypes para la población

N°	RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	EST. DEL CONTRIBUYENTE	CONDICION DEL DOMICILIO	CIU	DESCRIPCION CIU	TIPO DE CONTRIBUYENTE	DISTRITO	REGIMEN TRIBUTARIO
1	10282968288	MEDINA GOMEZ EDWIN	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
2	10282983252	SALAZAR PEDROZA DE CANGALAYA MICAELA ROSARIO	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
3	10285913841	CUBA FERNANDEZ GUSTAVO	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
4	10421393261	SULCA DE LA CRUZ RUBEN	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
5	10430278695	LANDEO VALENCIA MISHEL	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
6	10433584843	AUCASIME ORE EIMILLY KRISH	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
7	10437288653	CHIPANA PALOMINO MAYRA PAOLA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
8	10615649860	CHOQUE CARBAJAL REYNA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
9	10800170775	ROMERO MEDINA REBECA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
10	20452505551	NORVIC EIRL	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
11	20452564565	MULTISERVICIOS SELVA DE ORO S.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOC.COM.RESPONS. LTDA	AYACUCHO	31201
12	20494766711	GUIVANE CORPORACION FERRETERA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOC.COM.RESPONS. LTDA	AYACUCHO	31201
13	20494820430	CONSTRUCTORA Y CONSULTORIA MADECO S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
14	20495002625	ARCE FERRETERIA Y MAQUINARIA E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
15	20495163980	MULTIVENTAS Y SERVICIOS GENERALES W & R.C. S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
16	20534213779	VIDRIERIA Y REPRESENTACIONES MARK E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
17	20534443341	FERRETHON PERU S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
18	20534486317	CONSULTORES CONTRATISTAS MULTISERVICIOS DLR S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
19	20534490420	CONSTRUCTORA FERRETERIA MULTISERVICIOS "HEYDY" E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
20	10072314838	LOPEZ MATTOS HERNAN GLICERIO	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
21	10095918234	MUJICA LENGUA GRACIELA CELMIRA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
22	10098661765	VILCA HUINCHO SARA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
23	10282991841	BARZOLA SIERRALTA MIRIAM SONIA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
24	10283004509	BALLADILLA PAUCAR ZAYDA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
25	10283111259	GARCIA PARIONA SUSANA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
26	10286050633	TORRES MANCCO FREDDY VLADIMIR	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201

27	10287143775	MIRANDA ARCE GREGORIO URBANO	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
28	10407185906	HUAYLLANI QUISPE EFRAIN	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
29	10416932048	AIVAR PALOMINO PAVEL	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
30	10417848377	GALINDO GONZALEZ DAVID	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
31	20603046618	INVERSIONES ARAUJO & ARCE ASOCIADOS S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
32	10434915924	CHAVEZ VASQUEZ DIANA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
33	10464980658	HUAMANTINCO QUISPE DAVID CHARLES	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
34	10471723636	RODRIGUEZ LAURA YUDITH	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
35	10702000683	SALAS RAMOS KETTY LORENA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
36	20452433894	ENERGIA TOTAL E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
37	20452803578	REPRESENTACIONES GREMAJA S.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOC.COM.RESPONS. LTDA	AYACUCHO	31201
38	20494331749	INVERSIONES Y REPRESENTACIONES WARI S.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOC.COM.RESPONS. LTDA	AYACUCHO	31201
39	20494558280	COMERCIALIZADORA Y SERVICIO JUSCAMAITA S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
40	20494895448	RIEGOTECONS SAC	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
41	20495066194	JAC CONSTRUCTORES E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
42	20534509546	B & N CONTRATISTAS Y SERVICIOS GENERALES S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
43	20534518456	MULTISERVICIOS EL UNIVERSO E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
44	20534561203	MULTISERVICIOS FERRETERO & INVERSIONES HAROLD S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
45	20534886170	CONSTRUCCIONES DE LA CRUZ S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
46	20534913835	CONSTRUCCIONES ANDY ANTHONY E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
47	20574611017	IMPORT KARMA E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
48	20574625409	MULTISERVICIO REAL IMPERIO E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
49	10464563178	QUISPE BERROCAL COKI	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
50	20574645183	CONSULTORES LAS TORRES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
51	20574706409	INVERSIONES PEREZ ERPAFALU S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
52	20574707987	INVERSIONES HAENDEL E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
53	20574737461	INVERSIONES VINASE S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
54	10437748395	CAYLLAHUA CONDE ALEX ERNESTO	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
55	10437545141	LOPEZ PONCE DE LEON ERICK DALMACE	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
56	20574764433	SERVICIOS GENERALES LA MORENITA E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
57	20600159071	LUKAT CONTRATISTAS GENERALES E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
58	20600644948	INVERSIONES GRUPO AMAUTA S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201

59	20600691881	TECNOLOGIA EN CONCRETOS TECNYCON S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
60	10431929347	QUISPE FLORES NOE	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
61	20600803876	"FERRETERIA CONSTRUCTORA & MAQUINARIAS EDMEGO E.I.R.L."	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
62	20603058438	INVERSIONES & CONSTRUCCIONES FASESA PERU E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
63	20601049784	INVERSIONES GENERALES H & Q S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
64	20601075343	ADVANCE COMPAÑIA DE NEGOCIOS S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
65	20601139058	INVERSIONES CAMAND E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
66	20601343895	XELKING S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
67	20601365571	BARRIENTOS CONTRATISTAS Y SERVICIOS GENERALES S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
68	10282019723	RIOS HERMOZA ANA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
69	20601459834	FERAMAR S.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOC.COM.RESPONS. LTDA	AYACUCHO	31201
70	20601487960	MORFAR SAC	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
71	20601508401	CORPORACION STEEL J&D E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
72	10028392601	NUNJAR CABELLOS JAVIER EDUARDO	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
73	10464685486	QUISPE HUALLPA LINA LUCY	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
74	20601650305	MULTISERVICIOS E INVERSIONES FERLIAM S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
75	20601652146	CONSULTORES E INVERSIONES GENERALES ADRIFER S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
76	20601915058	CONSULTORES E INVERSIONES LIAM E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
77	20601921155	"INVERSIONES GRICEL" E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
78	20601965152	"SERVICIOS GENERALES FERANDINO E.I.R.L."	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
79	10703389673	HEREDIA ACHAHUANCO ALDAYIR WILLIAMS	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
80	10742937475	GOMEZ GARCIA NAYDA YEREDIT	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
81	10476459899	PEÑA HUAMANI SARA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
82	20602553966	HT ENTERPRISE E.I.R.L	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
83	20602582460	CORPORACION FERRETEROS DE AYACUCHO E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
84	20602665039	MULTISERVICIOS E INVERSIONES DIOGO S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
85	20602715184	DISTRIBUIDORA MULTISERVIS M & L S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
86	10443770955	BUSTAMANTE LOPEZ DAICY FIORELLA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
87	20602881548	ADITIVOS TRIANA E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201
88	20602947441	CORPORACION TAGU S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
89	20602967485	MULTISERVICIOS MERSON E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201

90	10731504500	QUISPE QUISPE DENIS MIREYA	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	AYACUCHO	31201
91	20602997554	KILLA CENTER S.A.C.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AYACUCHO	31201
92	20603082398	MULTINEGOCIOS Y SERVICOS RUMEL E.I.R.L.	ACTIVO	HABIDO	51430	VTA. MAY. MATERIALES DE CONSTRUCCIO	EMPRESA INDIVIDUAL DE RESP. LTDA	AYACUCHO	31201