



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**LA COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
FACTORES PARA EL DESARROLLO Y RENTABILIDAD
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
FERRETERAS EN EL DISTRITO DE AYACUCHO, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. YONI GOMEZ MORENO

ASESOR:

Mgtr. CPCC. ULDARICO PILLACA ESQUIVEL

**AYACUCHO – PERÚ
2017**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**LA COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
FACTORES PARA EL DESARROLLO Y RENTABILIDAD
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
FERRETERAS EN EL DISTRITO DE AYACUCHO, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. YONI GOMEZ MORENO

ASESOR:

Mgtr. CPCC. ULDARICO PILLACA ESQUIVEL

**AYACUCHO – PERÚ
2017**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgtr. CPCC. ORLANDO SÓCRATES SAAVEDRA SILVERA
Presidente

Mgtr. CPCC. MANUEL JESÚS GARCÍA AMAYA
Secretario

Mgtr. CPCC. HUGO CASTRO QUICANA
Miembro

Mgtr. CPCC. ULDARICO PILLACA ESQUIVEL
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante mi vida.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote -ULADECH, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Escuela de contabilidad.

De igual manera mi más sincero agradecimiento a mi asesor Mgtr. CPCC. Uldarico Pillaca Esquivel, que con sus consejos y sugerencias hicieron posible este trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A mis padres quienes me dieron la vida y el apoyo incondicional, con su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mis hermanos y familia en general.

A mis hermanos que siempre me brindaron su apoyo, así mismo a mis familiares y amigos en general, por el apoyo brindado durante mi formación profesional.

Resumen

La presente investigación pertenece a la línea de investigación Finanzas – Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, de la Universidad Católica los Ángeles Chimbote denominado: **“La competitividad e innovación tecnológica factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016”** Se ha identificado la siguiente problemática: ¿En qué medida la competitividad y la innovación tecnológica son factores que sirven para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016? Se ha propuesto el siguiente objetivo general: Determinar que la competitividad y la innovación tecnológica son factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016. Se ha planteado los siguientes objetivos específicos: 1. Determinar que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. 2. Determinar que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. 3. Determinar que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión Descriptiva, Cualitativa, Bibliográfica, Documental y de Caso mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis, trabajos, artículos, etc. El tema de investigación tiene como resultados lo siguiente: De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 93% de los encuestados consideran que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 90% de los encuestados consideran, que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. De acuerdo al cuadro y gráfico 3, el 93% de los encuestados consideran que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad empresarial.

Palabras claves: Competitividad, Tecnología, Desarrollo, Rentabilidad.

Abstract

This research belongs to the Finance - Accounting line of the Faculty of Accounting, Financial and Administrative Sciences of the Universidad Católica los Angeles Chimbote: "**Competitiveness and technological innovation factors for the development and profitability of small and medium - sized enterprises Companies in the district of Ayacucho, 2016**" The following problem has been identified: To what extent competitiveness and technological innovation are factors that serve to achieve the development and profitability of small and medium-sized hardware companies in the district of Ayacucho , 2016? The following general objective has been proposed: To determine that competitiveness and technological innovation are factors for the development and profitability of small and medium-sized hardware companies in the district of Ayacucho, 2016. The following specific objectives have been proposed: 1. To determine that Competitiveness is a factor that serves to achieve the development and profitability of small and medium-sized hardware companies in the district of Ayacucho. 2. To determine that technological innovation is a factor that serves to achieve development and profitability in small and medium-sized hardware companies in the district of Ayacucho. 3. To determine that innovation in technology is a factor that influences the competitiveness of small and medium-sized hardware companies in the Ayacucho district. The modality used in the research is the Descriptive, Qualitative, Bibliographic, Documentary and Case review through the collection of information from sources such as: texts, theses, works, articles, etc. According to the table and graph 1, 93% of the respondents consider that competitiveness is a factor that serves to achieve the development and profitability of small and medium-sized hardware companies in the district of Ayacucho. According to the table and graph 2, 90% of respondents consider that technological innovation is a factor that serves to achieve development and profitability in small and medium-sized hardware companies in the district of Ayacucho. According to the table and graph 3, 93% of the respondents consider that technology innovation is a factor that influences business competitiveness.

Key words: Competitiveness, Technology, Development, Profitability.

Contenido

Título de la investigación (Carátula)	
Hoja de firma del jurado y asesor	ii
Agradecimiento.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Contenido.....	vii
Índice de gráficos y cuadros.	viii
Índice de Gráficos.....	viii
Índice de Cuadros	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión de la literatura	3
III. Hipótesis	26
IV. Metodología.....	26
4.1. Diseño de la investigación	26
4.2. Población y muestra.	27
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	28
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	29
4.5 Plan de análisis.....	30
4.6 Matriz de consistencia.....	31
4.7 Principios éticos	32
V. Resultados	33
5.1. Resultados	33
5.2. Análisis de los resultados	47
V. Conclusiones	50
Recomendaciones	51
Aspectos complementarios	52
Referencias Bibliográficas	52
Anexos	54

Índice de gráficos y cuadros.

Índice de Gráficos

Gráfico 1: ¿Para usted la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho?	39
Gráfico 2: ¿Para usted la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?	40
Gráfico 3: ¿Para usted la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?	41
Gráfico 4: ¿Cree usted que es de vital importancia que el financiamiento este acompañado por una capacitación adecuada?	42
Gráfico 5: ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, cuentan con personal capacitado?	43
Gráfico 6: ¿Cree usted que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es favorable?	44
Gráfico 7: ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho dan cumplimiento a los objetivos establecidos?	45
Gráfico 8: ¿Cree usted que la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es eficiente?	46

Índice de Cuadros

Cuadro 1: ¿Para usted la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho?	39
Cuadro 2: ¿Para usted la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?	40
Cuadro 3: ¿Para usted la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?	41
Cuadro 4: ¿Cree usted que es de vital importancia que el financiamiento este acompañado por una capacitación adecuada?	42
Cuadro 5: ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, cuentan con personal capacitado?	43
Cuadro 6: ¿Cree usted que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es favorable?	44
Cuadro 7: ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho dan cumplimiento a los objetivos establecidos?	45
Cuadro 8: ¿Cree usted que la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es eficiente?	46

I. Introducción

El tema de investigación denominado: **“La competitividad e innovación tecnológica factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016”**, su importancia radica, por cuanto las empresas del sector ferretero en el distrito de Ayacucho, requieren de financiamiento e realizar innovaciones tecnológicas a fin de fortalecer sus estrategias para que puedan ser competitivas en el mercado ferretero, sobre todo para brindar servicios de calidad, y que estos se sientan satisfechos, el producto debe ser de calidad.

Se ha identificado la siguiente problemática:

¿En qué medida la competitividad y la innovación tecnológica son factores que sirven para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016?

Se ha propuesto el siguiente objetivo general:

Determinar que la competitividad y la innovación tecnológica son factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016.

Posteriormente se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho.

2. Determinar que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho.

3. Determinar que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho.

La competitividad y la innovación de la tecnología son estrategias para la obtención de un desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho, el financiamiento en las pequeñas y medianas empresas es de vital importancia para que puedan ejercer sus actividades con mayor facilidad, los resultados que obtienen estas pequeñas y medianas empresas tienen un impacto particular en la economía del país, sobre todo en el desarrollo económico de la región de Ayacucho, para poder brindar servicios de calidad a la población es fundamental que cuenten con los recursos necesarios.

Innovar tecnológicamente con la finalidad y el único propósito de ser competitivos, por cuanto nos encontramos en ambiente de competencias y se hace necesario que las pequeñas y medianas empresas innoven, realicen cambios tecnológicos para orientar la eficacia y eficiencia de la empresa, sobre todo en particular la del sector ferretero en el ámbito del distrito de Ayacucho, con el objetivo de orientar una adecuada organización para ser competitivos, por ello debemos enfocarnos en mejorar la calidad de atención a los clientes, en ciertos aspectos la calidad de servicio determina cuan competitivo es la empresa en el logro de la rentabilidad en el sector de empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho.

El financiamiento y la innovación como táctica para lograr el desarrollo y rentabilidad de las empresas del sector ferretero del distrito de Ayacucho, por tanto la innovación tecnológica en una empresa es fundamental para lograr una rentabilidad eficiente, realizar la innovación de tecnología con la finalidad de ser más competitivos.

Con respecto a la metodología, el tipo de investigación es Descriptivo, cualitativo, bibliográfico, documental y de caso, debido a que solo se limita a la investigación de datos de las fuentes de información originados, sin entrar en detalle de cantidades teniendo en cuenta la complejidad para recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades a efectuar, las encuestas correspondientes debido a que algunas empresas grandes en absoluto reserva confidencialidad de sus resultado de sus actividades.

La presente investigación se justifica por su:

Naturaleza: No existen investigaciones que hayan realizados estudios rigurosos sobre el tema de investigación denominado: **“La competitividad e innovación tecnológica factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016”**. Es de vital importancia la investigación por cuanto no existen estudios rigurosos realizados sobre el tema mencionado por tano se pretende coadyuvar para la mejora la calidad de los productos que ofrecen las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho.

Magnitud: La competitividad y la innovación de tecnología son estrategias para la obtención de desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, por tanto la capacitación a las pequeñas y medianas empresas, tiene un impacto singular en la economía del país, por ello debemos enfocarnos en mejorar su calidad de los productos que brindan por cuanto resalta su potencial para la creación de mayores empleos.

Trascendencia: La competitividad e innovación de tecnología como estrategia para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, por tanto la capacitación en una organización es importante para lograr la rentabilidad.

II. Revisión de la literatura

Antecedentes

El tema de investigación denominado: **“La competitividad e innovación tecnológica factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016”** Hace referencia para esta investigación, trabajos realizados por autores que han sentido la inquietud hacia la temática en la investigación.

Local

Rodríguez (2016), en su informe final: “Estrategias para la competitividad de las MyPE Agroindustriales en Huamanga, Ayacucho”, de la Facultad de ciencias,

económicas, administrativas y contables, de la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho – Perú. Estable lo siguiente:

1.- 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.- Las MyPE Agroindustriales para desarrollarse en un escenario de competitividad global, que les permita distinguirse en el desempeño con sus competidores, deben innovar las áreas centrales de la empresa: Mercadeo-Costos-Gestión.

3.- La aplicación de estrategias que las MyPE deben operativizar para tener nivel de competencia frente a sus homólogos, consistirá en:

i) liderar la reducción de costos totales, que les permita un mayor volumen de ventas.

ii) la diferenciación de los bienes ó servicios que oferta, hasta alcanzar la condición de único en el mercado

iii) definir un enfoque que identifique a un grupo específico de clientes ó a un mercado geográfico puntual.

4.- El éxito de una estrategia empresarial estará condicionada a la anticipación ante la eventualidad traducida en la reacción que la empresa pueda administrar frente a las modificaciones tecnológicas globales que se presenten en el entorno socioeconómico.

El sector agroindustrial se caracteriza, fundamentalmente, por:

a) ser heterogéneo, con realidades en ocasiones antagónicas, lo que dificulta su estudio; b) su gran dependencia de la agricultura hace que problemas clásicos de ese sector se trasladen a esta industria, y c) se trata de una industria con diversos problemas estructurales, entre los que cabe destacar el excesivo número de empresas

de reducida dimensión, la tecnología obsoleta o insuficientemente desarrollada, la fuerte dependencia del capital y la dependencia de los canales de distribución.

En suma, el sector agroindustrial puede identificarse como maduro en la terminología de Porter y las estrategias que deben adoptar las empresas se refieren a:

- La dimensión de las mismas, lo que lleva implícito conseguir un conjunto de ventajas adicionales, así como posibilitar la actuación sobre otras variables empresariales.
- La cooperación entre empresas es la estrategia que se configura más relevante para las empresas del sector.
- Conseguir una dimensión adecuada, la supervivencia de las empresas pasa por su internacionalización.

De este estudio se han generado una cantidad importante de conclusiones, las cuales permiten ofrecer algunas recomendaciones para la acción directa del empresariado de las MyPE agroindustriales y para que el Proyecto gestione medidas de política de parte del Gobierno.

Con relación a las organizaciones de productores o demandantes

- Se reconoce que en su mayoría estas organizaciones son asociaciones de productores, comunidades campesinas, empresas comunales y comités por producto. Son organizaciones relativamente pequeñas, especialmente en cuanto al monto de los activos que poseen.

Al respecto, es necesario considerar dos tipos de medidas. Primero, aquellas específicamente dirigidas a la capitalización de las organizaciones y luego aquellas orientadas hacia su posible consolidación. Con relación a lo último, se sugiere también, fomentar una estructura gremial en el sector agropecuario, dentro de cada región, a fin de promover la especificidad y la complementariedad de funciones. • Es notoria la ausencia de empresas privadas de grupos de productores. Esto refleja que el interés de los productores es eminentemente asociativo y no corporativo. Este

aspecto debe tomarse muy en cuenta, pues las organizaciones de carácter asociativo tienden a crearse para recibir o pedir beneficios especialmente del Estado.

- Las organizaciones corporativas se crean para resolver problemas, aprovechar economías de escala en el mercado y para hacer más efectiva la adquisición de servicios.

Arriarán & Abarca (2014), en su tesis: “Gestión administrativa y rentabilidad económica de la entidad prestadora de servicios de saneamiento Ayacucho: 2008 – 2012”, para optar el título profesional de Economista, de la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho – Perú. Establece lo siguiente:

1. La Gestión Administrativa incidió significativamente en la Rentabilidad Económica de la Entidad Prestadora de Servicios de Saneamiento S.A. 2008-2012, porque se implementó el sistema de información, evaluación y monitoreo, a través de los indicadores de gestión.
2. A medida que la cobertura de agua potable aumenta en un punto porcentual, la rentabilidad de ventas netas aumenta en 4.2 puntos porcentuales; es decir, existe una alta correlación (0,84293478).
3. El crecimiento de la cobertura del alcantarillado está directamente relacionado con la rentabilidad de ventas netas, pues cada formalización de conexión clandestina y cada nueva conexión está acompañada de la instalación de alcantarillado; por tanto, el incremento en la cobertura de alcantarillado está directamente relacionado con la rentabilidad de ventas netas.
4. El aporte del nivel de micro medición en el margen neto es positivo, siendo en el 2008, para un nivel de micro medición de 69,81% un margen neto de -27,53%, y en el 2012 para un nivel de micro medición de 85,3% se tiene un margen neto de -6,2%.
5. El porcentaje de agua no facturada está disminuyendo (de 42,86% en el 2008 hasta 24,44% en el 2012) de manera gradual, como resultado, en parte, de las mejoras en la micro medición. Cabe precisar que si bien la micro medición es un factor importante para la reducción del agua no facturada, no es determinante, ya que también influyen

otros factores como la macro medición, sectorización y programas de control de pérdidas.

6. Concluimos que la optimización de la inversión se refleja en la continuidad del servicio de agua potable en la ciudad, pues la variación en una hora de la continuidad del agua genera un cambio de 1.7 puntos porcentuales en el rendimiento de la inversión.

Nacionales

Iman & Prado (2016), en su tesis: “Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la gestión de las PYME del gremio gráfico de Lima Metropolitana” para optar el título profesional de Contador Público, de la Universidad Nacional del Callao, Lima – Perú. Menciona lo siguiente:

a.- El reconocimiento de recursos tecnológicos como herramientas de gestión, como Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM). Supply Chain Management (SCM), tiene un nivel aceptable según el gráfico 5.1, se observa el interés por el conocimiento y su aplicación, sin embargo existe un déficit en su implantación en las Pymes debido a diversos factores entre lo que podemos contar con el poco conocimiento de los sistemas de gestión así como la creer que son una empresa pequeña que no necesita implementarla.

b.-. Los resultados mostraron un sector de las empresas utilizan las redes sociales para la comunicación y resaltan su importancia de negocio, otro sector no las aprovechan adecuadamente, y carecen de una estrategia comercial relacionada a las redes sociales así como un posicionamiento de la marca.

c.- Existe poco conocimiento sobre el Cuadro de mando integral, no se cuenta con una estrategia empresarial ni con un objetivo establecido a corto y mediano plazo.

d.- Se reconoce la importancia de las Plataformas TIC, y su relación con las gestiones internas, pero su aplicación aún es a nivel medio, se carece de un plan de capacitación constante en TIC, que permita aprovechar todos los beneficios y ayudas a todas las áreas de la empresa.

e.- El uso de las TIC en los procesos contables, se toma indispensable para el Contador público, no solo por la presión tributaria existente, sino por la instantaneidad de la información necesaria hoy en día para la toma de decisiones, así mismo la rentabilidad que origina la inversión en TIC para la empresa pueden verse reflejadas en un corto y mediano plazo.

El propósito de esta investigación fue determinar el efecto de las tecnologías de la información y comunicación en la gestión empresarial. Las TIC vienen desempeñando un factor importante en la estructura de los negocios modernos; los procedimientos de comunicación han cambiado no solo en la relación de las empresas con sus clientes y proveedores, sino en el nivel de competencia. Estudios realizados resaltan la importancia estratégica de las TIC en el ámbito empresarial y en las últimas dos décadas este tema ha sido motivo de muchas referencias en páginas de revistas, Libros impresos además de múltiples referencias publicadas en internet. En esta investigación se realizó un análisis transversal de la situación de las empresas del Gremio Gráfico Pyme de Lima Metropolitana, sus clientes, proveedores y procesos internos. Se identificó que las Pymes son un factor importante en la economía nacional ya que alrededor del 75% de la población económicamente activa labora en una Pyme, además representan cerca del 50% del producto bruto interno; sin embargo han sido las más resistentes a la aplicación de las TIC. Los resultados obtenidos en esta investigación señalan el poco conocimiento en cuanto a la implementación de TIC y herramientas de gestión lo que está exigiendo un replanteamiento de las estrategias empresariales a través de una solución tecnológica.

Las pequeñas y medianas empresas (Pyme) en el Perú tienen papel importante en el desarrollo socioeconómico del país, las Pymes se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras Pymes todavía no estén listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus bajos niveles tecnológicos y una gestión básica, no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información. El presente trabajo de investigación se enfoca en las Pymes del Gremio Gráfico de Lima Metropolitana. Mediante la Encuesta Nacional del INEI las Pymes impulsan el mercado interno ya que

constituyen nuevos puestos de trabajo para un importante grupo de la población con su formalización y su aporte tributario al estado, por que ayudan al surgimiento económico de sectores olvidados.

Ramos & Torres (2015), en su tesis: “Gestión empresarial y el desarrollo de las microempresas proveedoras de bienes y servicios al gobierno regional de Huancavelica, periodo 2013”, para optar el título profesional de Contador Público, de la Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica – Perú. Menciona lo siguiente:

1. Existe una relación significativa y perfecta entre el proceso gerencial y el crecimiento económico de las Microempresas proveedoras de bienes y servicios al Gobierno Regional de Huancavelica, periodo 2013". El coeficiente correlación de Spearman es de 0.795, la cual resulta ser correlación positiva alta, es decir, existe relación entre las dos variables. Por lo tanto queda comprobada la Hipótesis específica 01 de la Investigación según el coeficiente de Spearman y se rechaza la Hipótesis nula.

2. Existe una relación significativa y perfecta entre la toma de decisiones y la efectividad de las Microempresas proveedoras de bienes y servicios al Gobierno regional de Huancavelica, periodo 2013". El coeficiente correlación de Spearman es de 0.613, la cual resulta ser correlación positiva moderada, es decir, existe relación entre las dos variables. Por lo tanto queda comprobada la Hipótesis específica 02 de la Investigación según el coeficiente de Spearman y se rechaza la Hipótesis nula.

3. Existe una relación significativa y perfecta entre la formación profesional y la competitividad de las Microempresas proveedoras de bienes y servicios al Gobierno regional de Huancavelica, periodo 2013". El coeficiente correlación de Spearman es de 0,678, la cual resulta ser correlación positiva moderada, es decir, existe relación entre las dos variables. Por lo tanto queda comprobada la Hipótesis específica 03 de la Investigación según el coeficiente de Spearman y se rechaza la Hipótesis nula.

4. Existe una relación significativa y perfecta entre la gestión empresarial y el desarrollo de las Microempresas proveedoras de bienes y servicios al Gobierno

Regional de Huancavelica, periodo 2013". El coeficiente correlación de Spearman es de 0.864, la cual resulta ser correlación positiva alta, es decir, existe relación entre las dos variables. Por lo tanto queda comprobada la Hipótesis General de Investigación según el coeficiente de Spearman y se rechaza la Hipótesis nula.

La mayoría de las regiones del país se encuentran afectados por problemas sociales, como la extrema pobreza, en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de las microempresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región. Sin embargo, hablando de las Microempresas proveedores de bienes y servicios al Gobierno Regional de Huancavelica, un mayor porcentaje de estas vienen aplicando desde su creación una gestión empresarial tradicional muchas veces sin resultados positivos para su desarrollo de sí mismos.

La situación descrita obedece a que los directivos que representan a cada de las organizaciones desconocen la gestión empresarial como una herramienta útil para la competitividad, efectividad y un crecimiento económico de sus empresas, pues conocen empíricamente el proceso gerencial, esto se configura en la falta de consideración de los riesgos, no se analizan los riesgos internos y externos o de mercado. En los riesgos internos están la falta de planeación, organización, dirección, control y la retroalimentación de los recursos de la empresa trayendo consigo demora en la atención a los requerimientos del gobierno regional, inadecuado flujo de información entre las distintas áreas.

En cuanto a los riesgos externos están, la competencia de grupos locales y nacionales, las políticas de cada entidad local o regional, Falta de toma de decisiones eficientes, como uno de los factores de la gestión, puesto que los directivos de las empresas no evalúan los resultados obtenidos, tampoco comparan con las empresas del mismo nivel y giro, no hacen comparaciones con la rentabilidad obtenida con ejercicios anteriores (rentabilidad histórica). Todo esto se configura como deficiencia en las decisiones que se pueda tomar y conllevan a una mala elección de alternativas que mejoren la situación anterior continuamente.

Gonzales (2014), en su tesis: “Gestión empresarial y competitividad en las MYPES del sector textil en el marco de la Ley N° 28015 en el distrito de la Victoria – año 2013”, para optar el título profesional de contador público, de la Universidad San Martín de Porres, Lima – Perú. Establece lo siguiente:

- a. El mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una adecuada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial.
- b. La gran mayoría de las empresas cuenta con un deficiente o inexistente planeamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero.
- c. Un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, lo que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley N° 28015.
- d. La mayoría de las empresas no cuenta con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES), sobre todo las pequeñas, tienen una gran importancia para el crecimiento económico y la generación de fuentes de empleo productivo, con múltiples beneficios para la economía local, la eficiencia colectiva del tejido empresarial y la sociedad en general, como se ha demostrado ampliamente en estudios conducidos en todo el mundo. Con esta óptica, los gobiernos se han constituido en las principales instancias promotoras de programas y esfuerzos público-privados para apoyar el crecimiento de la pequeña empresa a través de diversas estrategias como servicios de desarrollo empresarial, capacitación, microcréditos y asociaciones en torno a parques industriales, entre otros.

No obstante, se encontró un desbalance en cuanto a identificar, por un lado, en qué punto del “continuum” de crecimiento y bajo qué condiciones tienen éxito en el mercado las MYPES y, por otro, qué tipos de esfuerzo endógeno son necesarios para sostener el éxito empresarial en un contexto de negocios cada vez más turbulento.

Reconociendo las restricciones de recursos para el apoyo a las MYPES en las economías en desarrollo, en años recientes ha surgido un interés creciente por entender qué factores son críticos para fomentar su competitividad. Es así que la gestión empresarial juega un rol muy importante, pues de su eficiencia, producto de la dirección, habilidades y estrategias que utilice, dependerá la obtención de buenos resultados.

De allí que uno de los aspectos fundamentales en las empresas es la gestión empresarial porque busca, a través de las personas, mejorar la productividad y la competitividad de las empresas o negocios. Además, contar con las herramientas de gestión adecuadas será uno de los factores clave para alcanzar los objetivos de éxito. En resumen, los problemas que se han podido observar es que los micros y pequeños empresarios del sector textil en el distrito de La Victoria, afrontan una serie de dificultades relacionada con la falta de experiencia en competencia 2 técnica y competencia gerencial.

Romero & Guevara (2014), en su tesis: “Lineamientos estratégicos claves de competitividad para la introducción y fortalecimiento en la actividad exportadora, de las MYPES del sector artesanal en la región de Piura, frente a las nuevas tendencias del mercado”, para optar el título de Licenciados en Administración de empresas, de la Universidad de Piura, Piura – Perú. Existen importantes oportunidades de negocio en el campo de la exportación de productos artesanales a diferentes países del mundo; los actuales Tratados de Libre Comercio y los vigentes Acuerdos Comerciales con países amigos y vecinos nos dan el marco adecuado y legal para poder incursionar en el campo de la comercialización internacional de productos artesanales de la región Piura.

- Los productos artesanales del Departamento de Piura son altamente valorados por los turistas y visitantes extranjeros que llegan a nuestro país y región; tenemos la certeza que existirá un mercado y una demanda que iría en aumento con el conocimiento del tipo de productos que se desarrollan y elaboran en distintos conglomerados de Piura analizados en este Estudio.

- Se hace importante y clave definir el actor del sector que pueda tomar la batuta para impulsar la agrupación y asociatividad de los artesanos locales que permita hacerlos más fuertes y competitivos; las alianzas con los organismos claves son fundamentales; la creación de un fideicomiso con estos fines resulta clave; y si ello es con el auspicio de un organismo financiero multilateral sería mucho más recomendable.

- Otra importante conclusión para promover el desarrollo del sector artesanal de Piura es que se hace necesario trabajar cuatro grandes ejes que van a permitir el pretendido crecimiento de este importante sector que genera tantos puestos de trabajo para gran parte de nuestra población. Estos cuatro grandes ejes serían, desde nuestro punto de vista, los siguientes:

- La capacitación, sobre todo por parte del Estado Peruano y empresas privadas.

- La tecnología, aun escasa por falta de recursos económicos.

- Los costos de producción, definiendo costo de materiales, mano de obra y precios.

- El financiamiento, donde predomina el acceso a préstamos bancarios.

Y todo ello será posible en la medida que pueda darse una real y verdadera Asociatividad de todos los artesanos; que permita unir fuerzas y esfuerzos para que – como gremio- solicitar apoyo y asistencia a entidades gubernamentales y privadas que quieran promover el trabajo y las exportaciones, nos referimos a entidades como: Ministerio de Comercio Exterior, PROMPERU, CITES, ADEX, PROMPEX, Cámara de Comercio, entre otras.

- Es también sumamente importante la participación de las Universidades en la asistencia para la capacitación del gremio de artesanos; dada la incapacidad financiera de los artesanos para solventar sus capacitaciones de diferentes índoles, sabemos que existen entidades mundiales multilaterales y ONG'S locales y extranjeras dispuestas a financiar estas capacitaciones en la medida que estas puedan asociarse y mejorar la calidad de sus productos cara a la exportación.

- Para todo ello es clave que exista un ente y/o un directivo o bien un dirigente con ascendencia que lidere y tenga la capacidad de agrupar y motivar a todos los artesanos de la región para querer dar este salto a la modernidad que implica formalizarse y romper con muchos paradigmas que han restringido el acceso a los mercados internacionales y el aprovechamiento de los Tratados de Libre Comercio que el país ha formalizado con importantes países de la orbe mundial.

La inclusión social en el Perú ha sido un tema muy recurrente en los últimos años, manejado por nuestros políticos, autoridades, directivos y empresarios de la región y del país; hoy en día mucha gente ha tomado conciencia que sólo elevando la calidad de vida de nuestros ciudadanos menos favorecidos, aquellos denominados la base de la pirámide social; puede el país progresar y desarrollarse como sociedad; el Gobierno y quienes lideran las organizaciones públicas y privadas de nuestro país saben que todos tenemos un rol social que cumplir; no se trata de mirar con indiferencia a quienes no tuvieron la oportunidad de estudiar y crecer en ambientes que les permita el desarrollo personal y profesional.

En ese sentido y tomando como base lo antes descrito, nosotros como alumnos de una universidad reconocida y de prestigio, hemos querido brindar nuestro aporte y un “granito de arena” desarrollando un trabajo de investigación de alto contenido social y que a su vez se relacione con la economía de la región, para hacerlo muy propio y afín a nuestro sesgo profesional como Administradores de Empresas. Escogimos además este tema con la convicción de hacer un trabajo de investigación serio y profundo que sea de utilidad para un gremio tan importante como lo son los artesanos de la región Piura y llevado a cabo con el rigor académico que toda investigación supone dentro de las limitaciones del tiempo y económicas que hemos tenido durante el desarrollo de esta tesis; el estudio luego de recoger información primaria y secundaria llega a conclusiones y recomendaciones interesantes que pueden ser fácilmente aplicadas e implementadas en nuestro medio. Confiamos que este estudio les podrá ser de mucha utilidad a los agentes interesados en el desarrollo y fortalecimiento de este sector, que resulta ser todo un ícono y emblema de nuestra región.

Zela (2015), en su tesis: “Análisis de la situación financiera, económica y financiamiento en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009”, para optar el título profesional de contador público, de la Universidad Nacional del Altiplano, Puno – Perú. Establece las siguientes conclusiones:

Primera: El análisis e interpretación de los Estados Financieros constituye una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones en la empresa, el cual está constituido por la valoración de varias razones e indicadores que miden la efectividad de la gestión de cualquier entidad. El análisis de la situación financiera y económica se ha efectuado de manera uniforme para ambas empresas E&M Diésel Automotores S.R.L. y la empresa de Dávila Zubia Madeleny, de los periodos 2008 - 2009, para lo cual se han utilizado los Estados Financieros: Balance General – Estados de Ganancias y pérdidas, el análisis de estas, a través de las diferentes técnicas herramientas.

Segundo: Con los estados financieros de las empresas en estudio y el análisis de la situación financiera y económica con los ratios financieros muestra que la empresa que cuenta con la capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo, Liquidez General es la empresa E&M Diésel Automotores. Con referencia a los ratios de gestión la empresa que utiliza de mejor manera los inventarios mediante la venta es la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L. mientras que con la utilización de los activos para generar ventas y la rotación del capital de trabajo la empresa que muestra mejor rotación es la empresa Dávila Zubia Madeleny

Tercero: Al realizar el análisis de la rentabilidad de las empresas en estudio se concluye que la empresa con mayor rentabilidad sobre ventas es la empresa Dávila Zubia Madeleny ya que su rentabilidad en el año 2008 es 2.34% y en el año 2009 es 2.33%. Según los resultados obtenidos se concluye que la empresa que se encuentra en mejor situación financiera y económica en cuanto a la utilidad obtenida es la empresa de Dávila Zubia Madeleny en ambos periodos en comparación a la empresa E&M Diésel Automotores S.R.L.

Cuarto: La gerencia en las empresas comercializadoras de repuestos automotrices tiene en su mayoría una administración empírica por lo que no cuenta con conocimientos adecuados de administración y gestión empresarial. Ya que esto se muestra en la solvencia de las empresas, así podemos notar en cuanto a endeudamiento patrimonial de E&M Diésel Automotores muestra 10.66 en el 2008 y 5.67 en el 2009 y para la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra 4.61 en el 2008 y 6.68 en el 2009. En relación con el endeudamiento total, para E&M Diésel Automotores muestra 91.42% en el año 2008 y 85% en el 2009 y para la empresa Dávila Zubia Madeleny muestra 82.19% en el 2008 y 86.99% en el 2009 mostrando que ambas empresas no cuentan con independencia financiera.

Quinto: El conocimiento de la situación financiera de las empresas, por parte de los empresarios es muy bajo ya que se ve reflejado en la toma de decisiones inapropiadas, basándose en el juicio, la creatividad y la intuición más que en los métodos cuantitativos, el cual se observa en el resultado obtenido en el análisis de la situación financiera y económica. El conocimiento y la aplicación de las técnicas y herramientas para el análisis de la situación de la empresa es importante para sí tomar una adecuada decisión, ya que si se puede conocer la capacidad y los riesgos de la empresa.

Osorio (2016) en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - Provincia de Huaraz, periodo 2015”, para optar el título profesional de contador público, de la Facultad de ciencias contables y administrativas, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Huaraz – Perú. Concluye con lo siguiente:

1. La edad de los representantes legales y/o dueños de las MYPE del sector comercio, rubro Artesanía en el distrito de Taricá, se encuentran entre 18 a 30, 31 a 45, 46 a 50 y 51 años a más; el sexo de los representantes legales de las MYPE en su mayoría son del sexo masculino en un 57%, en cuanto a su grado de instrucción ninguno de los representantes legales de las MYPE obtuvo sus estudios Universitarios Completos, la mayoría de los empresarios son convivientes en un 50% y una minoría de ellos están casados que representan el 14%.

2. Las micro y pequeñas empresas juegan un rol muy importante en la economía del Perú, el tiempo en que se encuentran en el sector comercio, rubro de artesanía es de 3 años a mas, el 71% de las MYPE son formales eso refleja que los representantes son apegados a ley tributaria, la mayor parte de los representantes mencionaron que sus trabajadores trabajan eventualmente, asimismo iniciaron las MYPE con la finalidad de obtener ganancias y así poder sobresalir.

3. Las MYPE financian su actividad productiva con financiamiento de fondos de terceros en un 86%, recurriendo a entidades bancarias, es por ello que los empresarios eligieron en gran parte a banco de crédito del Perú, banco no comercial y usureros, como institución financiera para recibir un crédito, pues señalan que las entidades bancarias les otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, pero es importante, tener la información de todos los costos del préstamo, y principalmente de la tasa de costo efectivo anual; asimismo el crédito recibido lo invirtieron con más énfasis en capital de trabajo. Además los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus MYPE tienen las siguientes características: el 59% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, el 79% fue a corto plazo y el 34 % invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local.

4. Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 72% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación.

5. El 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

Internacionales

Calderón (2015), en su tesis: “Análisis de la competitividad empresarial en las PYMES del sector del calzado del barrio el Retrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano”, para optar el grado de Magister en Administración, de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá – Colombia. Establece lo siguiente:

Se permite concluir que en esta tesis sobre el análisis de la competitividad a partir del capital humano en las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo, y gracias al uso de la investigación cualitativa, se obtuvieron hallazgos importantes que sostienen la hipótesis inicial del estudio: la capacitación formal del capital humano en diferentes área del conocimiento, así como el tipo de contratación influye de una manera significativa en la competitividad de las PYMES de estas organizaciones.

Al inicio de este estudio nos propusimos mostrar la relación entre el capital humano y la competitividad en las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, teniendo al capital humano como el principal elemento que influye en la competitividad desarrollada por estas organizaciones. Para cumplir con este objetivo se realizó una investigación cualitativa que consistió en un trabajo de campo que dio como resultado un estudio en profundidad de veinticinco (25) PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo. Este se efectuó a través del uso de entrevistas a profundidad dirigidas a empresarios y empleados de dichas organizaciones, toma de registros fotográficos durante las visitas a las PYMES, diarios de campo y bitácoras.

Jiménez (2014), en su tesis: “Micro innovación, una Estrategia para el Crecimiento de las pymes. Casos de estudio en México distrito Federal y en el estado de Veracruz”, para obtener el grado de maestro en ciencias con especialidad en estudios interdisciplinarios para pequeñas y medianas empresas, Instituto politécnico nacional, Iztacalco – México. Llego a las siguientes conclusiones:

Este trabajo de investigación permitió comprobar el objetivo planteado, dado que mediante 4 estudios de caso se validó que la innovación requiere de estrategias a seguir. La teoría que se desarrolló durante el seminario ya mencionado, ha sido denominada micro innovación, la cual significa un apoyo para el impulso de las PYMES en el mercado. La innovación se da en el marco del quehacer del empresario y sus decisiones, en un proceso que no inicia con el invento, o con un descubrimiento, sino en la detección de oportunidades en el mercado, lo cual puede suceder de muchas formas y por parte de diversos empresarios, por lo que se dice que la micro innovación es un proceso no lineal, lo cual no es motivo de estudio en este trabajo de tesis. Por lo anterior, los empresarios requieren contar con una

herramienta que les permita transitar por las etapas que los conduzcan a su crecimiento económico, a través de la innovación desde la perspectiva de la empresa. Por otra parte, para que la innovación realizada a nivel de los agentes económicos individuales, tenga repercusiones en la economía, al nivel nacional, y de acuerdo con los planteamientos originales de J. Schumpeter, se considera que dicha innovación debe aumentar tanto el valor del producto final que llega a los consumidores, como los ingresos por la producción, es decir, aumenta la riqueza social.

Por lo tanto, la innovación desde el punto de vista de la empresa, se inserta en el mercado, desde la investigación sobre las oportunidades de inversión, así como en los estudios para evaluar los proyectos de inversión, y en la evaluación de la satisfacción del cliente que conduzca a la permanencia de ese nuevo producto. Si bien la innovación puede ser estimulada por agentes externos al sector empresarial, es éste el agente fundamental para detonar la identificación de necesidades, invento y todos los procesos financieros e ingenieriles hasta copar el mercado nuevamente. Por lo anterior esta investigación se orienta a identificar los pasos que dan los empresarios para constituirse en participantes de la innovación.

La síntesis presentada anteriormente considera la validación de las proposiciones que constituyen los estudios de caso de cuatro empresas mexicanas de diferentes tamaños y sectores, lo que permitió observar que éstas cumplen con las siete etapas de la microinnovación:

1. búsqueda de oportunidades en los mercados;
2. invento que pretenda satisfacer esas necesidades;
3. construcción de un prototipo que represente el ideal de la producción industrial;
4. diseño de las inversiones necesarias para satisfacer ese mercado;
5. capitalización o búsqueda de capitales mediante la construcción de un plan de negocios;
6. construcción de la planta industrial o del diseño ingenieril requerido;
7. ingreso a los mercados mediante los estudios de mercadotecnia requeridos

Bases teóricas de la investigación

Ccaccya (2015), en la revista de Actualidad empresarial “Fuentes de financiamiento empresarial”, Lima – Perú. Menciona lo siguiente concerniente al financiamiento.

Se entiende por financiamiento aquellos mecanismos o modalidades en los que incurre la empresa para proveerse de recursos, sean bienes o servicios, a determinados plazos y que por lo general tiene un costo financiero. Las principales causas que generan estas necesidades de financiamiento son:

- Para la operación normal (compras, gastos de operación, etc.)
- Para la adquisición de activos
- Para pago de deudas o refinanciamiento
- Necesidades de expansión, crecimiento o desarrollo
- Para iniciar un nuevo negocio

Tipos de fuentes de financiamiento

Se presentan varios criterios para su clasificación. Entre las más comunes se tienen:

Según el origen de financiación

De acuerdo con este criterio, las fuentes de financiación pueden dividirse en función de si los recursos han sido generados al interior de la empresa o si bien han surgido en su exterior. Por tanto, se distinguen dos tipos:

- **Financiación interna:** Son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones. Entre las principales formas que se tienen son:
 - Provenientes de los accionistas de la empresa.
 - Nuevas aportaciones que los accionistas dan a la organización.
 - Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

- **Financiación externa:** Son las que se proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización. Hay diferentes modalidades en este ámbito que se han venido implementando de acuerdo con las necesidades particulares que presentan las empresas. Una de las instituciones que provee diferentes alternativas de financiamiento es la banca comercial o múltiple.

Según el plazo de devolución

Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

- **Financiamiento a corto plazo** Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.
- **Financiamiento a largo plazo** Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

Financiamiento a corto plazo. Entre los principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, se presentan:

Créditos comerciales y de proveedores. Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro. Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente.

Descuentos de efectos comerciales: letras

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación.

Factoring. Es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una

empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.

Financiamiento a largo plazo. Entre las principales alternativas de financiamiento en esta modalidad se tiene:

Bonos. El bono es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para el cual se pagan intereses y se redimen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

Correspondencia entre la estructura económica y la estructura financiera

El análisis de la estructura financiera de la empresa permite distinguir entre:

- Recursos propios. Son aquellas fuentes de financiación que se encuentran a disposición de la empresa por un largo periodo. Se constituyen por los fondos propios y los pasivos no corrientes (deudas de largo plazo).
- Pasivo corriente. Integrado por las deudas que vencen en un periodo breve como son las provisiones y deudas de corto plazo.

Es importante destacar que la forma en que se financie la empresa incide en la rentabilidad y el riesgo financiero que asumirá, es así que hay una estrecha correspondencia entre la estructura financiera y la económica (activos). Esto significa que al margen de la identidad contable, las decisiones de financiación condicionan a las de inversión, por lo cual, para que una empresa sea viable a largo plazo, la rentabilidad de las inversiones debe ser mayor al costo de su financiamiento. En este sentido, se recomienda que los activos no corrientes deben ser financiados con recursos permanentes y el activo no corriente, con pasivo corriente o de corto plazo.

Coello (2015), en la revista Actualidad Empresarial “Estados Financieros” Lima – Perú. Menciona lo siguiente respecto a los estados financieros.

Las empresas necesitan clasificar su información financiera de manera organizada, actualizada y sistematizada para el mejor análisis de sus cuentas, con el propósito de tomar las mejores decisiones y optimizar el desempeño en su producción o prestación de servicios. Es por eso que se realizan los estados financieros, en los

cuales se comprime la información más valiosa de la empresa tanto para uso interno como externo. Los dueños y los gerentes piden frecuentemente estos reportes para llevar a cabo buenos manejos en las operaciones que realiza el negocio. Esta información cambia constantemente y su actualización es vital para el buen funcionamiento y la estabilidad de la empresa. Cada cambio debe reportarse periódicamente en los estados financieros.

Objetivo. Los estados financieros tienen como principal objetivo dar a conocer la situación económica y financiera además de los cambios que experimenta una respectiva empresa en una misma fecha o durante un periodo determinado. A su vez, los estados financieros deben proveer información sobre el patrimonio del emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el periodo que abarcan, para, de esta forma, facilitar la toma de decisiones económicas por parte de la gerencia. Los estados financieros deben permitir al usuario en general evaluar la capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento. En general, con estos informes se debe determinar la viabilidad de la entidad como negocio puesto en marcha.

Características. Las características fundamentales que se le atribuye a la información financiera son utilidad y confiabilidad. Además, se debe tener en consideración la confiabilidad y la comparabilidad. Este conjunto de características deben hacer de los informes financieros una fuente firme, eficaz y didáctica para su buen uso.

a. Utilidad: Es necesario acondicionar los informes financieros para el propósito de los usuarios, ya sean internos como los accionistas, los inversionistas, los trabajadores, o externos como proveedores, acreedores, el Gobierno o la sociedad. Por lo tanto, esta característica implica:

- Informar a los administradores y autoridades de la empresa el resultado de sus transacciones.

- Informar a los propietarios y accionistas el grado de seguridad de sus inversiones y productividad.

- Informar a los acreedores sobre la solvencia que posee la empresa y la suficiencia de su capital de trabajo, así como su liquidez para tener indicadores que señalen la recuperación de las inversiones realizadas.

- Informar al Gobierno sobre el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

- Informar sobre las utilidades a los trabajadores, pues ellos participan en los resultados de operación de la empresa.

b. Confiabilidad: La información no debe tener errores materiales, ni subjetividades, asimismo debe ser prudente para que, de esta manera, pueda dar confianza al usuario que la utiliza.

c. Comprensibilidad: La información debe ser de fácil comprensión para todos los usuarios, y deberá contener términos precisos y notas aclaratorias para términos difíciles si es necesario.

d. Comparabilidad: La información se debe presentar de acuerdo con las normas y políticas contables, y a su vez, debe permitir la fácil comparación con periodos anteriores, para conocer la tendencia y realizar la comparación con otras empresas.

e. Orden y sistematismo: Los estados financieros deben estar regidos por las normas contables y deben seguir un sistema ordenado en la relación a sus cuentas. El encabezado del informe debe indicar el tipo de documento al que se refiere, además, el nombre de la empresa y la fecha de su formulación. En la parte principal del documento figurará su contenido y los principales datos. Asimismo, al pie de estos tendrá que aparecer las firmas de quien los formuló, el propietario o representante legal, además de las notas a los estados financieros, ya que forman parte de ellos.

Ricra (2013), en la revista de Actualidad Empresarial “Análisis financiero de la empresa”, Lima – Perú. Recuperado de:

http://aempresarial.com/servicios/revista/290_9_BBUICGLECTYXBIITWHOXTH_LHGHUVQMXSVRBXYMGBAYHJHBFO.pdf.

A la gerencia y a los inversionistas les interesa saber cómo marcha la empresa para poder realizar su planeamiento a corto, mediano y largo plazo. Para ello existe un conjunto de principios que permiten analizar e interpretar económica y financieramente el

comportamiento de la empresa en el pasado y apreciar su situación financiera actual, con el objetivo básico de realizar una estimación sobre su situación y los resultados futuros.

También sirve para determinar las consecuencias financieras de los negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, interpretarla y establecer conclusiones.

Análisis vertical. Este tipo de análisis consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros con referencia sobre el total de activos o total patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

- Se obtiene una visión panorámica de la estructura del estado financiero.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado.
- Controla la estructura porque se considera que la actividad económica debe tener la misma dinámica para todas las empresas.
- Evalúa los cambios estructurales y las decisiones gerenciales.
- Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, financiamiento, etc.

Análisis horizontal. Este tipo de análisis lo que busca es analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro.

Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado.

También permite saber si el comportamiento de la empresa fue bueno, regular o malo.

- Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.

- Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas

Obregón (2015), en la revista de Actualidad empresarial “Las Mypes” Lima – Perú. Recuperado: http://aempresarial.com/web/revitem/4_17969_74866.pdf.

La micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones o agrupaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, siempre y cuando no excedan de diez trabajadores.

III. Hipótesis

La competitividad y la innovación tecnológica son factores que sirven para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

El tipo de investigación es Descriptivo, Cualitativo, Bibliográfico, Documental y de Caso, debido a que solo se limita a la investigación de datos de las fuentes de información originados, sin entrar en detalle de cantidades teniendo en cuenta la complejidad para recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades a efectuar, las encuestas correspondientes debido a que algunas empresas grandes en absoluto reserva confidencialidad de sus resultado de sus actividades.

4.2. Población y muestra.

De acuerdo al método de investigación no es aplicable a alguna población ni muestra, sin embargo se efectuó encuestas. Pongamos un ejemplo. Supongamos que queremos medir la satisfacción de los clientes de una empresa. Para poder generar un marco muestral, podríamos acceder al sistema informático de la empresa y extraer una lista de todas las personas que han contratado un producto en el último año. Cada una de las personas de esa lista serían unidades muestrales. Seleccionando un conjunto de estos clientes, obtendría una muestra.

La población de la investigación estuvo conformado por los señores empresarios del sector ferretero del distrito de Ayacucho. En la presenta investigación se ha utilizado la técnica de la encuesta consistente en 08 preguntas aplicadas a una muestra representativa de 30.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{d^2}$$

Dónde: Z = Nivel de confianza

 P = Probabilidad de éxito

 Q = Probabilidad de fracaso

 d = Precisión

Datos:

Z = Nivel de confianza = 90% = 1.645

P = Probabilidad de éxito = 90%

Q = Probabilidad de fracaso = 10%

d = Precisión = 9%

Reemplazando en la fórmula:

$$n = \frac{1.645^2 \times 0.9 \times 0.1}{0.09^2}$$

$$n = \frac{0.24354225}{0.0081}$$

$$n = 30.0669$$

Por tanto la nuestra representativa está constituida por 30 empresarios del rubro Ferretería.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Hipótesis	Variables	Indicadores
La competitividad y la innovación tecnológica son factores que sirven para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho.	Independiente X= competitividad e innovación tecnológica.	X1 = Estrategias
		X2 = Procesos
	Dependiente Y= Desarrollo y rentabilidad.	Y1 = Crecimiento
		Y2 = Financiero
Relaciones	X,Y	X1,Y1 X2, Y2

Variables

Competitividad e innovación tecnológica.

Indicadores

X1. Estrategias

X2. Procesos

Desarrollo y rentabilidad.

Indicadores

Y1. Crecimiento

Y2. Financiero

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica aplicada en la investigación es la de Revisión Descriptivo, Cualitativo, Bibliográfica, Documental y de Caso, mediante la recolección de información de fuentes de información como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de Internet.

En cuanto a los instrumentos utilizados, teniendo en cuenta las fuentes de información documentaria y bibliográfica como textos, tesis, páginas de internet entre otro se tendrá que elaborar fichas bibliográficas como instrumento de ubicación de la información.

Al aplicar la Técnica de la Recolección de Información se recurrió a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular resultados, las conclusiones y recomendaciones.

Dentro de las principales técnicas, según la metodología seleccionada, podemos distinguir que dentro del área cuantitativa tenemos las técnicas dentro del área de las encuestas, que son las más usadas y conocidas; las entrevistas, de carácter cerrada y dirigida; y las sociometrías. Relacionadas con la metodología cualitativa, tenemos las

técnicas de la observación; las Entrevistas, individuales y grupales; y los métodos biográficos. Cada una de estas técnicas las abordaremos más adelante.

Técnicas

Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 08 preguntas.

4.5 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se realizó teniendo en cuenta la comparación a los comentarios o estudios realizados en las informaciones recolectadas.

4.6 Matriz de consistencia

Título de la investigación	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos Específicos	Hipótesis	Diseño de la Investigación	Variables
La competitividad e innovación tecnológica son factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016	¿En qué medida la competitividad y la innovación tecnológica son factores que sirven para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016?	Determinar que la competitividad y la innovación tecnológica son factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. 2. Determinar que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. 3. Determinar que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. 	La competitividad y la innovación tecnológica son factores que sirven para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho.	Cualitativo Descriptivo Bibliográfico Documental y de caso	<p>Variable Independiente: Competitividad e innovación tecnológica</p> <p>Variable dependiente: Desarrollo y rentabilidad</p>

4.7 Principios éticos

La presente tesis, se ajusta a los principios y valores éticos consignados en las normas que rigen el desarrollo de las investigaciones.

Entre los principales principios éticos, se mencionan los siguientes: integridad, responsabilidad, competencia, honestidad, reconocimiento a los autores que han antecedido en la presente tesis.

En sujeción a estos principios éticos, señalo que todo lo que se expresa en este trabajo es veraz, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados.

Resaltando, que se ha tenido el debido cuidado para respetar las opiniones de algunos autores cuyas tesis guardan relación con los variables de la presente tesis, mencionándolos como tal en los antecedente de la investigación

Finalmente, en honor a la ética y transparencia de la responsable de esta tesis, se precisa que los datos consignados en el trabajo de investigación son veraces, todos son el producto del trabajo de campo, aplicados con honestidad.

V. Resultados

5.1. Resultados

a) Resultado respecto al objetivo específico 1 (Determinar que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho)

Autor	Resumen
Rodríguez (2016)	<p>En su informe final: “Estrategias para la competitividad de las MyPE Agroindustriales en Huamanga, Ayacucho”, de la Facultad de ciencias, económicas, administrativas y contables, de la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, Ayacucho – Perú. Estable lo siguiente:</p> <p>1.- 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.</p> <p>2.- Las MyPE Agroindustriales para desarrollarse en un escenario de competitividad global, que les permita distinguirse en el desempeño con sus competidores, deben innovar las áreas centrales de la empresa: Mercadeo-Costos-Gestión.</p> <p>3.- La aplicación de estrategias que las MyPE deben operativizar para tener nivel de competencia frente a sus homólogos, consistirá en:</p> <p>i) liderar la reducción de costos totales, que les permita un mayor volumen de ventas.</p>

	<p>ii) la diferenciación de los bienes ó servicios que oferta, hasta alcanzar la condición de único en el mercado</p> <p>iii) definir un enfoque que identifique a un grupo específico de clientes ó a un mercado geográfico puntual.</p> <p>4.- El éxito de una estrategia empresarial estará condicionada a la anticipación ante la eventualidad traducida en la reacción que la empresa pueda administrar frente a las modificaciones tecnológicas globales que se presenten en el entorno socioeconómico.</p> <p>El sector agroindustrial se caracteriza, fundamentalmente, por:</p> <p>a) ser heterogéneo, con realidades en ocasiones antagónicas, lo que dificulta su estudio; b) su gran dependencia de la agricultura hace que problemas clásicos de ese sector se trasladen a esta industria, y c) se trata de una industria con diversos problemas estructurales, entre los que cabe destacar el excesivo número de empresas de reducida dimensión, la tecnología obsoleta o insuficientemente desarrollada, la fuerte dependencia del capital y la dependencia de los canales de distribución.</p> <p>En suma, el sector agroindustrial puede identificarse como maduro en la terminología de Porter y las estrategias que deben adoptar las empresas se refieren a:</p> <ul style="list-style-type: none">• La dimensión de las mismas, lo que lleva implícito conseguir un conjunto de ventajas adicionales, así como posibilitar la actuación sobre otras variables empresariales.• La cooperación entre empresas es la estrategia que se configura más relevante para las empresas del sector.• Conseguir una dimensión adecuada, la supervivencia de las
--	---

empresas pasa por su internacionalización.

De este estudio se han generado una cantidad importante de conclusiones, las cuales permiten ofrecer algunas recomendaciones para la acción directa del empresariado de las MyPE agroindustriales y para que el Proyecto gestione medidas de política de parte del Gobierno.

Con relación a las organizaciones de productores o demandantes

- Se reconoce que en su mayoría estas organizaciones son asociaciones de productores, comunidades campesinas, empresas comunales y comités por producto. Son organizaciones relativamente pequeñas, especialmente en cuanto al monto de los activos que poseen. Al respecto, es necesario considerar dos tipos de medidas. Primero, aquellas específicamente dirigidas a la capitalización de las organizaciones y luego aquellas orientadas hacia su posible consolidación. Con relación a lo último, se sugiere también, fomentar una estructura gremial en el sector agropecuario, dentro de cada región, a fin de promover la especificidad y la complementariedad de funciones.
- Es notoria la ausencia de empresas privadas de grupos de productores. Esto refleja que el interés de los productores es eminentemente asociativo y no corporativo. Este aspecto debe tomarse muy en cuenta, pues las organizaciones de carácter asociativo tienden a crearse para recibir o pedir beneficios especialmente del Estado.
- Las organizaciones corporativas se crean para resolver problemas, aprovechar economías de escala en el mercado y para hacer más efectiva la adquisición de servicios.

b) Resultado respecto al objetivo específico 2 (Determinar que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho)

Autor	Resumen
<p>Jiménez (2014)</p>	<p>En su tesis: “Micro innovación, una Estrategia para el Crecimiento de las pymes. Casos de estudio en México distrito Federal y en el estado de Veracruz”, para obtener el grado de maestro en ciencias con especialidad en estudios interdisciplinarios para pequeñas y medianas empresas, Instituto politécnico nacional, Iztacalco – México. Llego a las siguientes conclusiones:</p> <p>Este trabajo de investigación permitió comprobar el objetivo planteado, dado que mediante 4 estudios de caso se validó que la innovación requiere de estrategias a seguir. La teoría que se desarrolló durante el seminario ya mencionado, ha sido denominada micro innovación, la cual significa un apoyo para el impulso de las PYMES en el mercado. La innovación se da en el marco del quehacer del empresario y sus decisiones, en un proceso que no inicia con el invento, o con un descubrimiento, sino en la detección de oportunidades en el mercado, lo cual puede suceder de muchas formas y por parte de diversos empresarios, por lo que se dice que la micro innovación es un proceso no lineal, lo cual no es motivo de estudio en este trabajo de tesis. Por lo anterior, los empresarios requieren contar con una herramienta que les permita transitar por las etapas que los conduzcan a su crecimiento económico, a través de la innovación desde la perspectiva de la empresa. Por otra parte, para que la innovación realizada a nivel de los agentes económicos individuales, tenga repercusiones en la economía, al nivel nacional, y de acuerdo con los planteamientos originales de J.</p>

	Schumpeter, se considera que dicha innovación debe aumentar tanto el valor del producto final que llega a los consumidores, como los ingresos por la producción, es decir, aumenta la riqueza social.
--	---

c) Resultado respecto al objetivo específico 3 (Determinar que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho)

Autor	Resumen
Calderón (2015)	<p>En su tesis: “Análisis de la competitividad empresarial en las PYMES del sector del calzado del barrio el Retrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano”, para optar el grado de Magíster en Administración, de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá – Colombia. Establece lo siguiente:</p> <p>Se permite concluir que en esta tesis sobre el análisis de la competitividad a partir del capital humano en las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo, y gracias al uso de la investigación cualitativa, se obtuvieron hallazgos importantes que sostienen la hipótesis inicial del estudio: la capacitación formal del capital humano en diferentes área del conocimiento, así como el tipo de contratación influye de una manera significativa en la competitividad de las PYMES de estas organizaciones.</p> <p>Al inicio de este estudio nos propusimos mostrar la relación entre el capital humano y la competitividad en las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, teniendo al capital humano como el principal elemento que influye en la competitividad desarrollada por estas</p>

	<p>organizaciones. Para cumplir con este objetivo se realizó una investigación cualitativa que consistió en un trabajo de campo que dio como resultado un estudio en profundidad de veinticinco (25) PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo. Este se efectuó a través del uso de entrevistas a profundidad dirigidas a empresarios y empleados de dichas organizaciones, toma de registros fotográficos durante las visitas a las PYMES, diarios de campo y bitácoras.</p>
--	---

La población de la investigación estuvo conformada por los empresarios del sector ferretero, cuya muestra es de 30 personas.

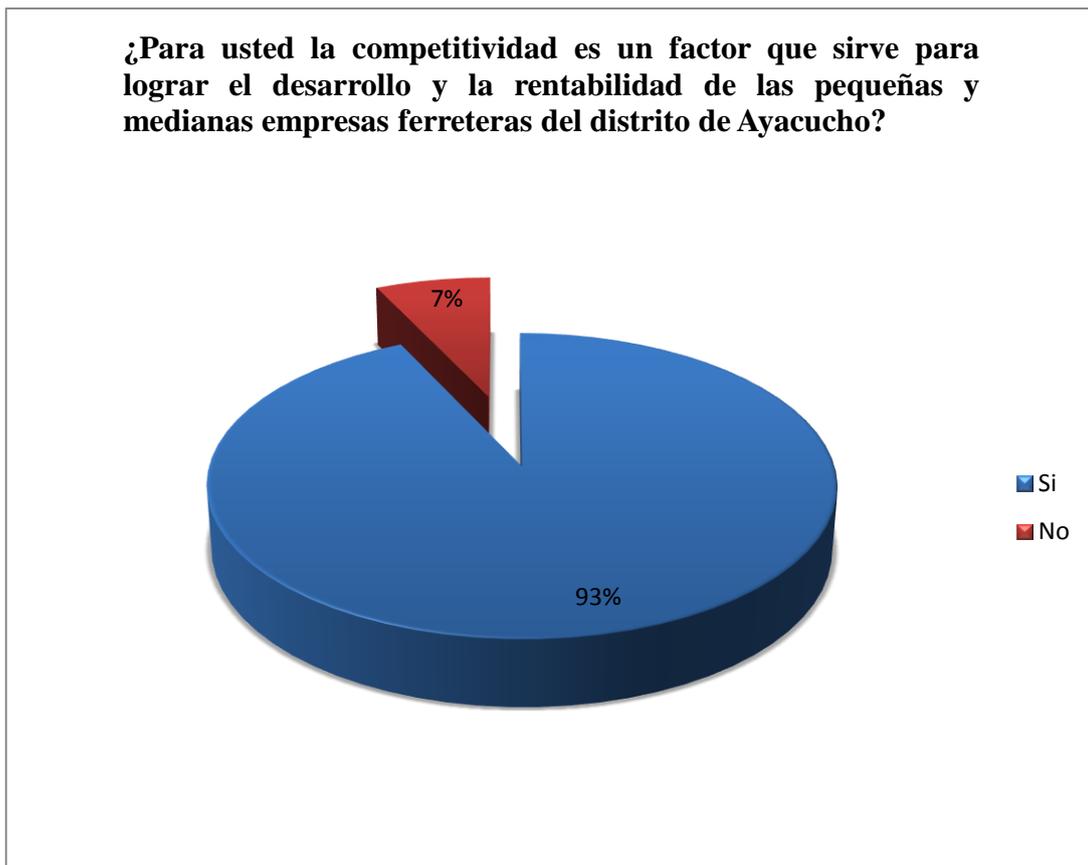
A la pregunta formulada:

1. ¿Para usted la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho?

Cuadro 1

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	28	93%
No	2	7%
Total	30	100%

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia

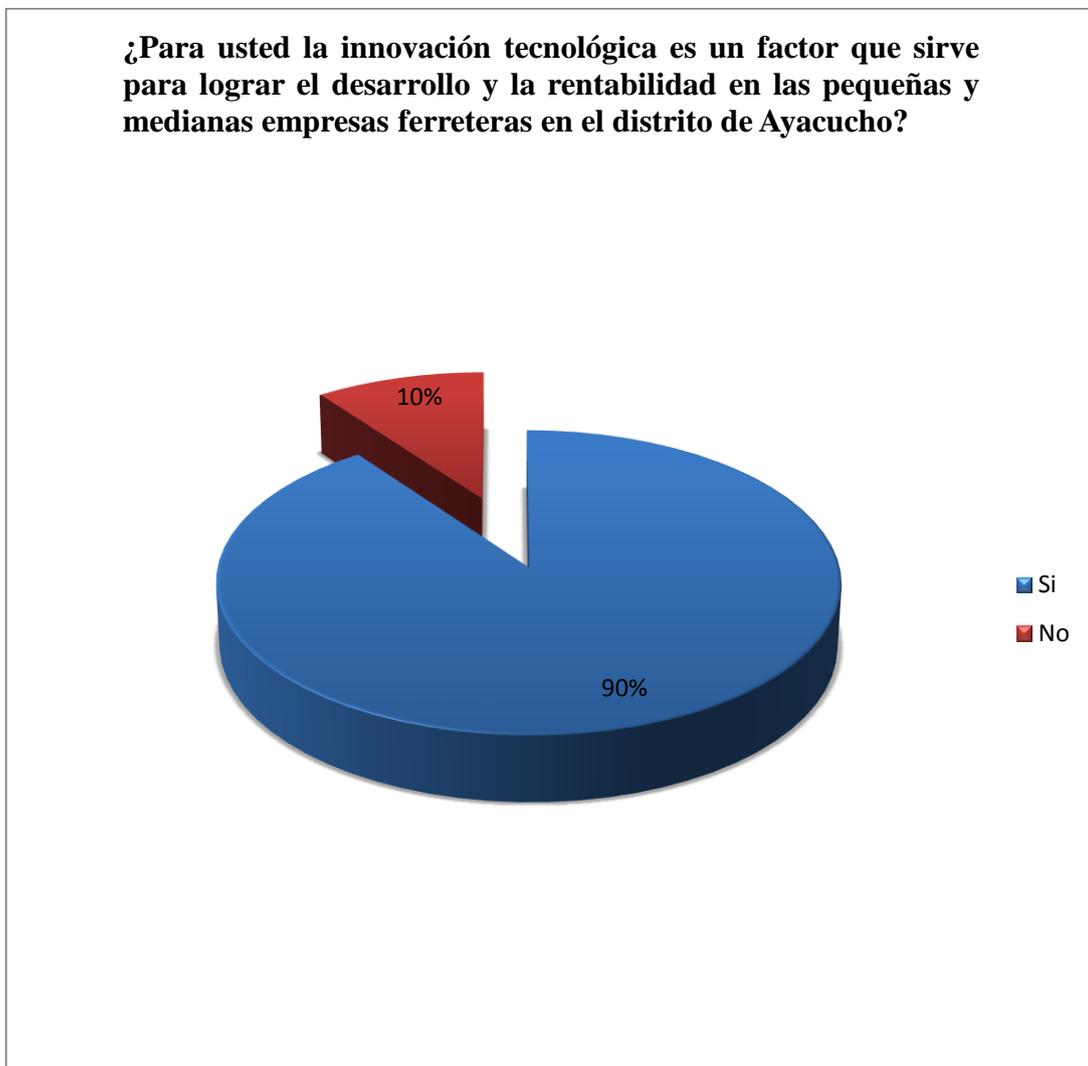
A la pregunta formulada:

2. ¿Para usted la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?

Cuadro 2

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia

A la pregunta formulada:

3. ¿Para usted la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?

Cuadro 3

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	28	93%
No	2	7%
Total	30	100%

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia

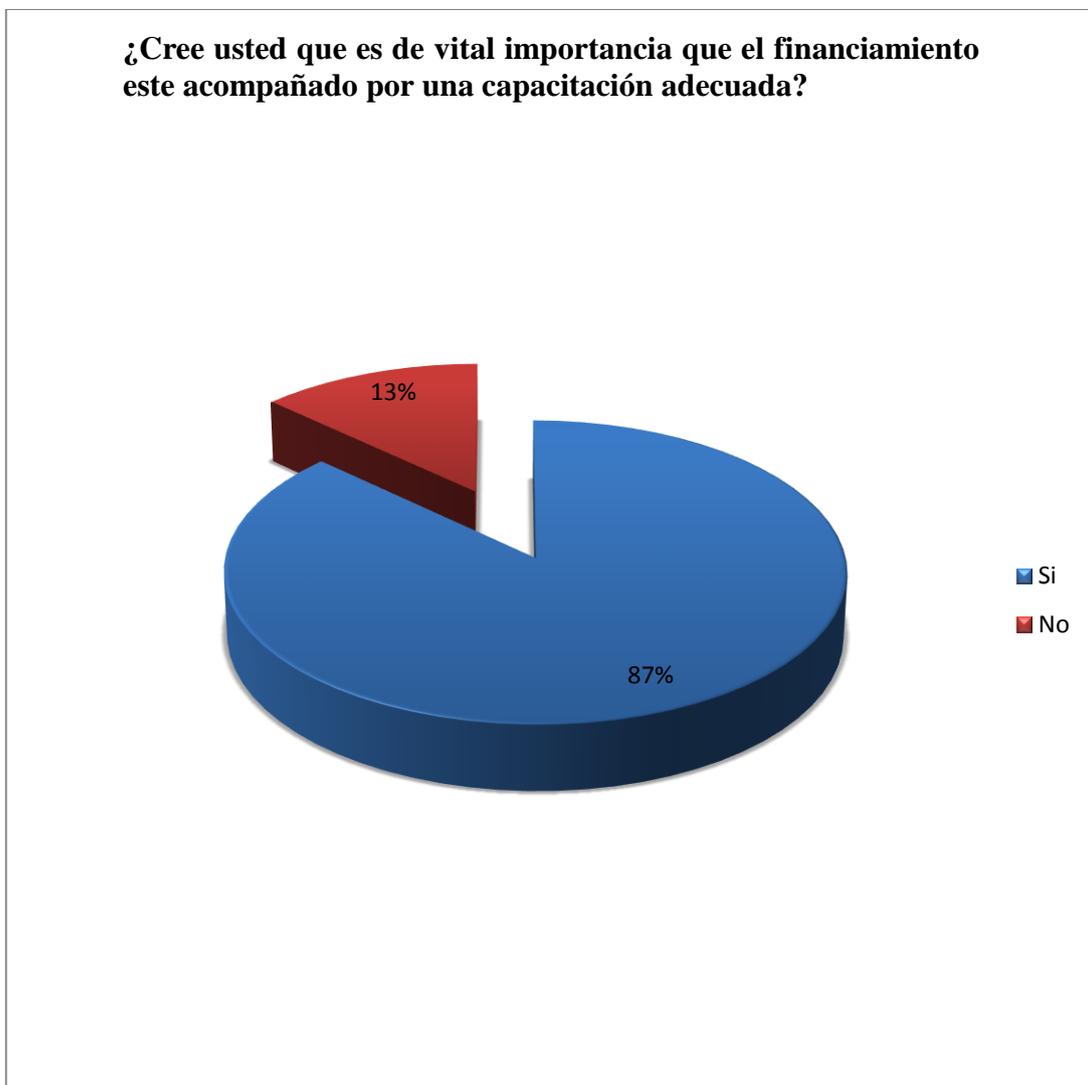
A la pregunta formulada:

4. ¿Cree usted que es de vital importancia que el financiamiento este acompañado por una capacitación adecuada?

Cuadro 4

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	26	87%
No	4	13%
Total	30	100%

Gráfico 4



Fuente: Elaboración propia

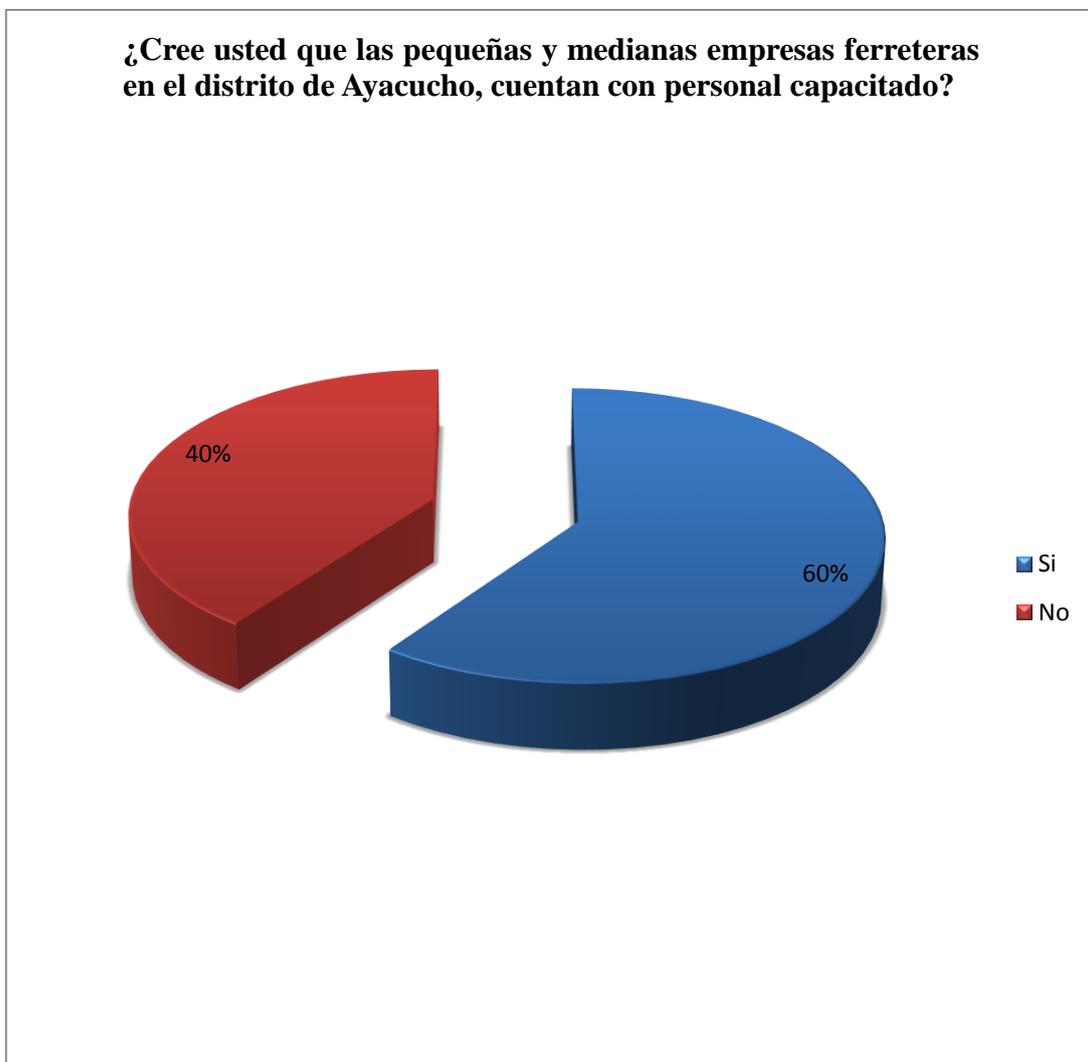
A la pregunta formulada:

5. ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, cuentan con personal capacitado?

Cuadro 5

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	18	60%
No	12	40%
Total	30	100%

Gráfico 5



Fuente: Elaboración propia

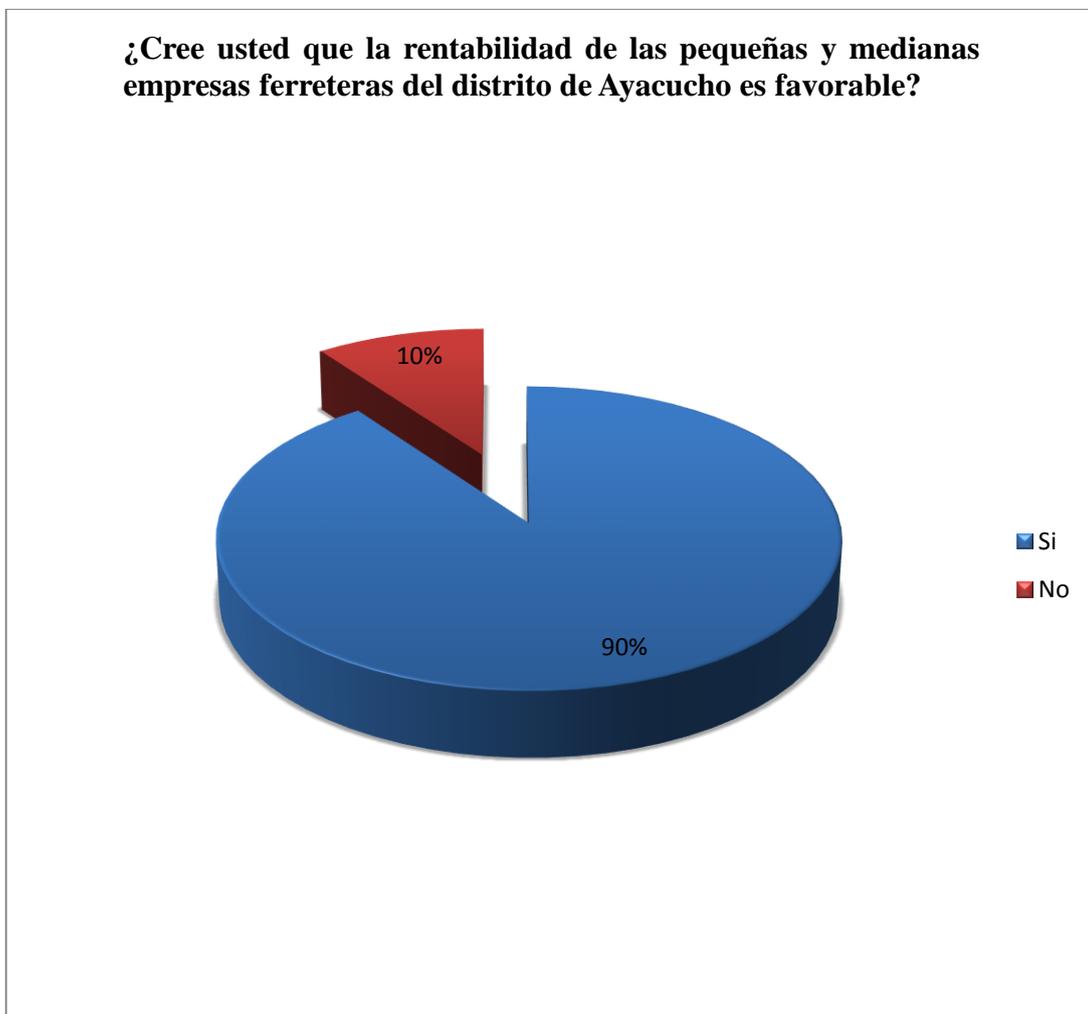
A la pregunta formulada:

6. ¿Cree usted que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es favorable?

Cuadro 6

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Gráfico 6



Fuente: Elaboración propia

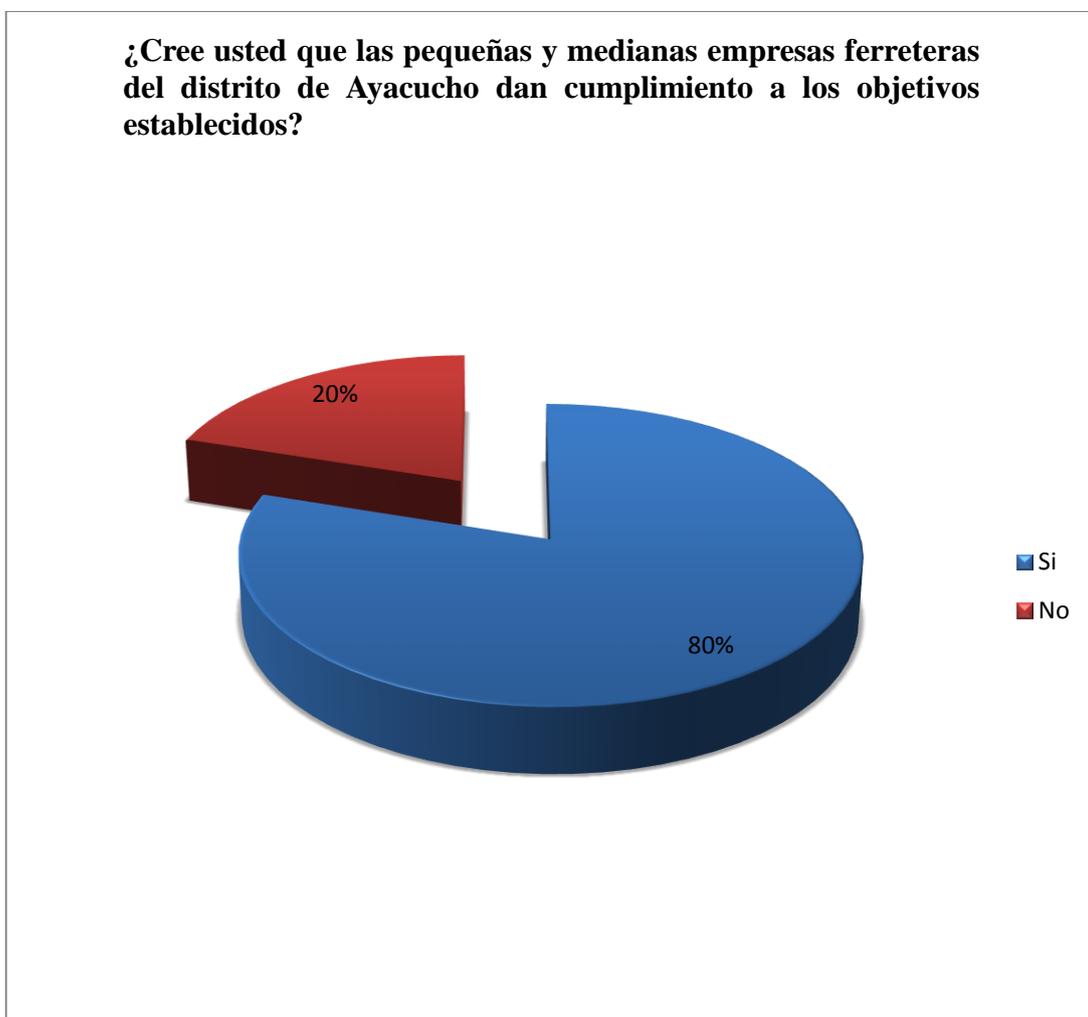
A la pregunta formulada:

7. ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho dan cumplimiento a los objetivos establecidos?

Cuadro 7

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	24	80%
No	6	20%
Total	30	100%

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia

A la pregunta formulada:

8. ¿Cree usted que la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es eficiente?

Cuadro 8

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia

5.2. Análisis de los resultados

Se tienen resultados obtenidos a base de encuestas, las cuales nos ayudaran a interpretar y analizar los resultados, se muestra a continuación de las preguntas realizadas:

Interpretación del cuadro y gráfico 1:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 93% de los encuestados consideran que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho, en tanto el 7% de los encuestados consideran que la competitividad no es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho. El cual nos indica que un gran porcentaje opinan que la competitividad es de vital importancia para que las empresas logren un desarrollo adecuado y la rentabilidad deseada.

Interpretación del cuadro y gráfico 2:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 90% de los encuestados consideran, que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, en tanto el 10% de los encuestados consideran, que la innovación tecnológica no es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. El cual nos indica que un gran porcentaje opinan que es vital que las pequeñas y medianas empresas ferreteras realicen cambios en los manejos de tecnología, para facilitar el desarrollo de las actividades y conseguir los resultados deseados.

Interpretación de cuadro y gráfico 3:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 93% de los encuestados consideran que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, en tanto el 7% de los encuestados consideran que la innovación de la tecnología no es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el

distrito de Ayacucho. El cual nos indica que un gran porcentaje opinan que la innovación de tecnologías en las pequeñas y medianas empresas ferreteras es vital para que sean competitivos en el mercado.

Interpretación de cuadro y gráfico 4:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 87% de los encuestados consideran que es de vital importancia que el financiamiento este acompañado por una capacitación adecuada, en tanto el 13% de los encuestados consideran que no es importante que el financiamiento este acompañado por una capacitación. El cual nos indica que un gran porcentaje opinan. Ello indica que es importante que las pequeñas y medianas empresas perciban orientaciones que le permitan dar uso adecuado al financiamiento obtenido, que le permitan gestionar de manera eficiente todos los recursos que poseen las pequeñas y medianas empresas ferreteras.

Interpretación de cuadro y gráfico 5:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 60% de los encuestados consideran que las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, cuentan con personal capacitado, el 40% de los encuestados consideran que las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, no cuentan con personal capacitado. El cual nos indica que la capacitación es un medio muy importante para el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas, vital ya que permite que el personal tenga un conocimiento adecuado de las actividades que se llevan a cabo, el eficiente desempeño del personal permitirá que las pequeñas y medianas empresas obtengan resultados positivos y favorables para la empresa.

Interpretación de cuadro y gráfico 6:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 90% de los encuestados mencionan que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es favorable, en tanto el 10% de los encuestados mencionan que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho no es favorable. El cual nos indica que un gran porcentaje opinan que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas es favorable, los resultados son eficientes, pero ello gracias a

las estrategias competitivas que utilizan, la tecnología es un medio muy importante para que las pequeñas y medianas empresas logren estos resultados.

Interpretación de cuadro y gráfico 7:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 80% de los encuestados consideran que las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho dan cumplimiento a los objetivos establecidos, en tanto el 20% de los encuestados consideran que las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho no dan cumplimiento a los objetivos establecidos. El cual nos indica que el cumplimiento de objetivos dentro de las pequeñas y medianas empresas ferreteras es vital para obtener buenos resultados.

Interpretación de cuadro y gráfico 8:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 90% de los encuestados mencionan que la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es eficiente, en tanto el 10% de los encuestados mencionan que la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho no es eficiente. El cual nos indica que un gran porcentaje opinan que la adecuada gestión de las pequeñas y medianas empresas ferreteras conlleva al cumplimiento de los objetivos establecidos, conseguir resultados óptimos para la empresa.

V. Conclusiones

1. De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 93% de los encuestados consideran que la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho. **(Objetivo específico 1)**
2. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 90% de los encuestados consideran, que la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. **(Objetivo específico 2)**
3. De acuerdo al cuadro y gráfico 3, el 93% de los encuestados consideran que la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho. **(Objetivo específico 3)**
4. De acuerdo al cuadro y gráfico 4, el 87% de los encuestados consideran que es de vital importancia que el financiamiento este acompañado por una capacitación adecuada.
5. De acuerdo al cuadro y gráfico 6, el 90% de los encuestados mencionan que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es favorable.

Recomendaciones

A los señores empresarios del sector ferretero del Distrito de Ayacucho:

1. Es vital que los empresarios apliquen estrategias efectivas que permitan que la empresa sea competitiva para obtener un desarrollo económico y una rentabilidad financiera adecuada. **(Conclusión 1)**
2. Innovar tecnológicamente para lograr los objetivos establecidos, hechos que permitan ofrecer productos y brindar servicios de calidad, conllevando a la obtención de una rentabilidad financiera eficiente. **(Conclusión 2)**
3. La innovación de la tecnología es un elemento fundamental que influye en la competitividad empresarial, por ello es importante que las pequeñas y medianas empresas ferreteras realicen cambios tecnológicos que permitan la mejoría de los resultados e incrementar la competitividad frente a otras empresas. **(Conclusión 3)**
4. Invocar a las entidades financieras la realización de capacitaciones con respecto al uso adecuado del financiamiento obtenido, ello permitirá que los empresarios identifiquen plenamente las actividades que han de desarrollar para lograr un gestión financiera adecuada.
5. De acuerdo a los resultados obtenidos se considera que las empresas encuestadas manifestaron que su empresa es rentable vale decir en el rubro de empresas dedicadas a la ferretería, por tanto los señores empresarios deben enfocarse en mantener y mejorar estos resultados, como un elemento importante para el crecimiento de la empresa.

Aspectos complementarios

Referencias Bibliográficas

Arriarán & Abarca (2014) en su tesis: “Gestión administrativa y rentabilidad económica de la entidad prestadora de servicios de saneamiento Ayacucho: 2008 – 2012”. *para optar el título profesional de Economista, de la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga. Ayacucho - Perú.*

Calderón (2015) en su tesis: “Análisis de la competitividad empresarial en las PYMES del sector del calzado del barrio el Retrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano”. *para optar el grado de Magíster en Administración, de la Universidad Nacional de Colombia. Bogotá – Colombia.*

Ccaccya (2015) “Fuentes de financiamiento empresarial”. *Actualidad empresarial .*

Coello (2015) “Estados Financieros” . *Actualidad Empresarial .*

Gonzales (2014) en su tesis: “Gestión empresarial y competitividad en las MYPES del sector textil en el marco de la Ley N° 28015 en el distrito de la Victoria – año 2013”. *para optar el título profesional de contador público, de la Universidad de San Martín de Porres. Lima - Perú.*

Iman & Prado (2016) en su tesis: “Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la gestión de las PYME del gremio gráfico de Lima Metropolitana”. *para optar el título profesional de Contador Público, de la Universidad Nacional del Callao. Lima - Perú.*

Jiménez (2014) en su tesis: “Micro innovación, una Estrategia para el Crecimiento de las pymes. Casos de estudio en México distrito Federal y en el estado de Veracruz”. *para obtener el grado de maestro en ciencias con especialidad en estudios interdisciplinarios para pequeñas y medianas empresas, Instituto politécnico nacional. Iztacalco – México.*

Obregón (2015) “Las Mypes”. *Actualidad empresarial. Recuperado: http://aempresarial.com/web/revitem/4_17969_74866.pdf.*

- Osorio (2016) “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanía del distrito de Taricá - Provincia de Huaraz, periodo 2015”. *tesis para optar el título profesional de contador público, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Huaraz - Perú.
- Ramos & Torres (2015) en su tesis: “Gestión empresarial y el desarrollo de las microempresas proveedoras de bienes y servicios al gobierno regional de Huancavelica, periodo 2013”. *para optar el título profesional de Contador Público, de la Universidad Nacional de Huancavelica*. Huancavelica - Perú.
- Ricra (2013) “Análisis financiero de la empresa”. *Actualidad Empresarial*. Recuperado de: http://aempresarial.com/servicios/revista/290_9_BBJUICGLECTYXBIITWH OXTHLHGHUVQMXSVRBXYMCBGAYHJHBFO.pdf.
- Rodríguez (2016) en su informe final: “Estrategias para la competitividad de las MyPE Agroindustriales en Huamanga, Ayacucho”. *para optar el título profesional de Economista, de la Facultad de ciencias, económicas, administrativas y contables, de la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga*. Ayacucho - Perú.
- Romero & Guevara (2014) en su tesis: “Lineamientos estratégicos claves de competitividad para la introducción y fortalecimiento en la actividad exportadora, de las MYPES del sector artesanal en la región de Piura, frente a las nuevas tendencias del mercado”. *para optar el título de Licenciados en Administración de empresas, de la Universidad de Piura*. Piura – Perú.
- Zela (2015) en su tesis: “Análisis de la situación financiera, económica y financiamiento en la gestión de las empresas comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Juliaca periodos 2008 – 2009”. *tesis para optar el título profesional de contador público, de la Universidad Nacional del Altiplano*. Puno - Perú.

Anexos

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

Instrucciones:

La presente técnica, tiene por finalidad recoger información de interés para la investigación, cuyo título es el siguiente: **La competitividad e innovación tecnológica factores para el desarrollo y rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, 2016**. Sobre este particular se le solicita marcar con aspa (X), en las preguntas que usted considere conveniente. Se le agradece por su participación y colaboración:

1. ¿Para usted la competitividad es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho?

- a) Si
- b) No

2. ¿Para usted la innovación tecnológica es un factor que sirve para lograr el desarrollo y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?

- a) Si
- b) No

3. ¿Para usted la innovación de la tecnología es un factor que influye en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho?

- a) Si
- b) No

4. ¿Cree usted que es de vital importancia que el financiamiento este acompañado por una capacitación adecuada?

a) Si

b) No

5. ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el distrito de Ayacucho, cuentan con personal capacitado?

a) Si

b) No

6. ¿Cree usted que la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es favorable?

a) Si

b) No

7. ¿Cree usted que las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho dan cumplimiento a los objetivos establecidos?

a) Si

b) No

8. ¿Cree usted que la gestión empresarial de las pequeñas y medianas empresas ferreteras del distrito de Ayacucho es eficiente?

a) Si

b) No

Anexo 2

Glosario de términos teóricos o técnicos.

Amortización: En una amortización el deudor da al prestamista un reembolso del dinero otorgado por este último en un plazo convenido y con tasas de interés.

Análisis de crédito: Estudio de la situación financiera en que se encuentra el solicitante de un crédito para determinar si la entidad financiera puede asumir el riesgo que conlleva su concesión.

Cancelación: Es la anulación, la suspensión de un documento o de un compromiso suscripto, entre dos personas o entre un individuo y una empresa, oportunamente.

CMAC: Caja Municipal de Ahorro y Crédito.

Comisiones: son las cantidades que las entidades de crédito cobran en compensación por sus servicios (por ejemplo, enviar una transferencia, cambiar divisas, administrarle una cuenta, estudiar un préstamo, darle una tarjeta de crédito, etc.).

Confianza: Es la seguridad hacia una persona firme que alguien tiene de otro individuo o de algo.

Crédito empresarial: Es una alternativa de financiamiento para capital de trabajo y activo fijo, creada para apoyar los empresarios.

Crédito: Es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Demanda: se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

Empresa mayorista: es un componente de la cadena de distribución, en que la empresa o el empresario no se pone en contacto directo con los consumidores o usuarios finales de sus productos, sino que entrega esta tarea a un especialista.

Empresa minorista: es la empresa comercial o persona en régimen de autónomo que vende productos al consumidor final.

Entidades financieras: Sociedad cuya actividad principal consiste en obtener fondos de unos clientes y conceder financiación a otros generando con ello unos beneficios, que se complementan con las comisiones cobradas por otra serie de servicios de intermediación financiera y actividades afines.

Garantía: es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda.

Historial crediticio: Es la huella que dejas en el sistema financiero. Sé prudente y deja una buena impresión de tus hábitos. Con una historia cuidada y responsable, te garantizarás el acceso a oportunidades de crédito que mejorarán tu calidad de vida.

Interés: es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros e inversiones así también el costo de un crédito bancario, se expresa como un porcentaje referido al total de la inversión o crédito.

Mypes: Sigla que corresponde a Micro y Pequeñas Empresas. Son sociedades unipersonales, de propiedad familiar, cuya planta no llega a cinco trabajadores y su gestión es poco profesional.

Pymes: La pequeña y mediana empresa es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

Requisitos: Es una circunstancia o condición necesaria para algo.

Tasa de interés: Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero.

Anexo 3

Mapa constitucional del Perú



Mapa del departamento de Ayacucho



Anexo 4
Evidencias fotográficas