



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva de las
Mypes ferreteras, Comas 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Contador Público

AUTORA:

Br. Calle Mamani, Paola Del Pilar (ORCID: 0000-0001-8700-6779)

ASESOR:

Dr. Esteves Pairazaman, Ambrocio Teodoro (ORCID: 0000-0003-4168-0850)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

LIMA – PERÚ

2019

DEDICATORIA

La presente investigación se la dedico a mis padres por el apoyo incondicional, sobre todo a mi madre por impulsarme siempre a salir adelante. A mi Lolita, nunca olvidaré sus sabios consejos.

A mi niña hermosa Lupita, por darme la fuerza y ser el motivo de superación y, a la mejor persona que he podido conocer, gracias por todo.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios quien es la fuente de sabiduría y conocimiento del todo y por la dicha de mantenerme con bien. A mi segundo hogar, Universidad César Vallejo, por la buena formación académica y en especial al Dr. Ambrocio Esteves por sus conocimientos, su tiempo y asesoría brindada durante el proceso de desarrollo de esta investigación.

PÁGINA DEL JURADO

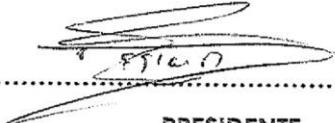
 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don (ña)
 *Calle Mamani Paola del Pilar*
 cuyo título es: ... *Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja*
 ... *Competitiva de las MYPES ferreteras, Comas 2018*

"

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: *16* (número) *Dieciséis* (letras).

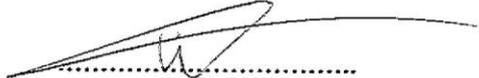
Lugar y fecha *2/7/2019*



PRESIDENTE
Dr. DIBRUJO ESTEVES



SECRETARIO
Dr. Hilario Chiriqua Chiriqua



VOCAL
Dr. Walter G. Ibarra Frete

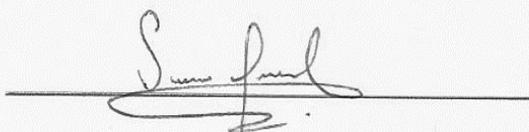
Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo *Paola del Pilar Calle Mamani* con DNI N° 74698918, con la finalidad de cumplir las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela académica profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación, datos e información que acompaño es veraz, auténtica y personal.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de documentos como de información aportada, me someto a las sanciones que de mi accionar deriven de las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 30 de junio del 2019



Paola del Pilar Calle Mamani

DNI: 74698918

PRESENTACIÓN

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018”, la cual someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título profesional de Contador Público.

Teniendo como finalidad determinar si el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018, así como dar a conocer la importancia de la gestión del capital de trabajo para lograr una mayor competitividad y desarrollo económico de las Mypes en estudio.

La presente investigación consta de siete capítulos, los cuales están estructurados de la siguiente manera: primer capítulo; introducción, realidad problemática, los antecedentes, las teorías relacionadas al tema, planteamiento del problema, justificación del estudio, hipótesis y objetivos de la investigación. Segundo capítulo; compuesto por el marco metodológico, operacionalización de la variable, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad, método de análisis de datos. Continuando con el capítulo tres; tenemos a los resultados descriptivos e inferenciales de la investigación. Así mismo, tenemos al capítulo cuatro; el cuál consta de las discusiones. Continuando con el capítulo cinco; donde se presentan a las conclusiones de cada una de nuestras dimensiones y variables. En el capítulo seis, se muestran las recomendaciones para la obtención y fortalecimiento de la ventaja competitiva a través del capital de trabajo; finalmente el capítulo siete adjunta las referencias bibliográficas y anexos empleados en el presente trabajo de investigación.

El autor

ÍNDICE

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PÁGINA DEL JURADO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Realidad problemática.....	2
1.2 Trabajos previos.....	3
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	10
1.3.1 Exposición del marco teórico de Capital de Trabajo.....	10
1.3.2 Exposición del marco teórico de Ventaja Competitiva.....	13
1.4 Formulación del problema.....	22
1.5 Justificación del estudio.....	22
1.6 Hipótesis.....	23
1.7 Objetivos.....	24
II. MÉTODO.....	25
2.1 Diseño de Investigación.....	26
2.2 Variables, Operacionalización.....	27
2.3 Población y muestra.....	30
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	32
2.5 Métodos de análisis de datos.....	34
2.6 Aspectos éticos.....	35
III. RESULTADOS.....	36
3.1 Resultados de confiabilidad del instrumento.....	37
3.2 Tablas de frecuencia.....	38
IV. DISCUSIÓN.....	71
V. CONCLUSIONES.....	75
VI. RECOMENDACIONES.....	77
REFERENCIAS.....	79
ANEXOS.....	83
Anexo 1: Matriz de consistencia.....	84
Anexo 2: Instrumento.....	85
Anexo 3: Matriz de datos.....	87
Anexo 4: Matriz de aplicación.....	88
Anexo 5: Matriz de juicio de expertos 1.....	89

Anexo 5: Matriz de juicio de expertos 2	92
Anexo 5: Matriz de juicio de expertos 3	95
Anexo 6: Permiso de la municipalidad	98
Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad de tesis.....	101
Anexo 8: Resultados del Turnitin.....	102
Anexo 9: Autorización de publicación de tesis.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de Operacionalización de las Variables	29
Tabla 2 Listado de muestra	31
Tabla 3 Escala de Likert	32
Tabla 4 Validez de expertos	33
Tabla 5 Interpretación de Coeficiente de Alfa de Cronbach	34
Tabla 6 Resumen de procesamiento de datos	37
Tabla 7 Estadísticas de fiabilidad	37
Tabla 8 Ítems 1	38
Tabla 9 Ítems 2	39
Tabla 10. Ítems 3	40
Tabla 11. Ítems 4	41
Tabla 12. Ítems 5	42
Tabla 13. Ítems 6	43
Tabla 14. Ítems 7	44
Tabla 15. Ítems 8	45
Tabla 16. Ítems 9	46
Tabla 17. Ítems 10	47
Tabla 18. Ítems 11	48
Tabla 19. Ítems 12	49
Tabla 20. Ítems 13	50
Tabla 21. Ítems 14	51
Tabla 22. Ítems 15	52
Tabla 23. Ítems 16	53
Tabla 24. Ítems 17	54
Tabla 25. Ítems 18	55
Tabla 26. Ítems 19	56
Tabla 27. Ítems 20	57
Tabla 28. Ítems 21	58
Tabla 29. Ítems 22	59
Tabla 30. Ítems 23	60

Tabla 31. Ítems 24	61
Tabla 32. Ítems 25	62
Tabla 33. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y ventaja competitiva	64
Tabla 34. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y valor	65
Tabla 35. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y estrategia de precios	65
Tabla 36. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y rentabilidad	66
Tabla 37. Pruebas de chi-cuadrado de ventaja competitiva y pasivo corriente	67
Tabla 38. Pruebas de chi-cuadrado de ventaja competitiva e inversión	67
Tabla 39. Tabla cruzada capital de trabajo y ventaja competitiva	68
Tabla 40. Tabla cruzada capital de trabajo y valor	68
Tabla 41. Tabla cruzada capital de trabajo y estrategia de precios	69
Tabla 42. Tabla cruzada capital de trabajo y rentabilidad	69
Tabla 43. Tabla cruzada ventaja competitiva y pasivo corriente	70
Tabla 44. Tabla cruzada ventaja competitiva e inversión	70

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Clasificación del capital de trabajo	13
Figura 2. Tabla de frecuencia de ítems 1	38
Figura 3. Tabla de frecuencia de ítems 2	39
Figura 4. Tabla de frecuencia de ítems 3	40
Figura 5. Tabla de frecuencia de ítems 4	41
Figura 6. Tabla de frecuencia de ítems 5	42
Figura 7. Tabla de frecuencia de ítems 6	43
Figura 8. Tabla de frecuencia de ítems 7	44
Figura 9. Tabla de frecuencia de ítems 8	45
Figura 10. Tabla de frecuencia de ítems 9	46
Figura 11. Tabla de frecuencia de ítems 10	47
Figura 12. Tabla de frecuencia de ítems 11	48
Figura 13. Tabla de frecuencia de ítems 12	49
Figura 14. Tabla de frecuencia de ítems 13	50
Figura 15. Tabla de frecuencia de ítems 14	51
Figura 16. Tabla de frecuencia de ítems 15	52
Figura 17. Tabla de frecuencia de ítems 16	53
Figura 18. Tabla de frecuencia de ítems 17	54
Figura 19. Tabla de frecuencia de ítems 18	55
Figura 20. Tabla de frecuencia de ítems 19	56
Figura 21. Tabla de frecuencia de ítems 20	57
Figura 22. Tabla de frecuencia de ítems 21	58
Figura 23. Tabla de frecuencia de ítems 22	59
Figura 24. Tabla de frecuencia de ítems 23	60
Figura 25. Tabla de frecuencia de ítems 24	61
Figura 26. Tabla de frecuencia de ítems 25	62
Figura 27. Tabla de distribución Chi cuadrado χ^2	63

RESUMEN

Como ya es de nuestro conocimiento todo negocio es una competencia; entonces, cabe resaltar la importancia de contar con una ventaja competitiva que te haga único, una ventaja con la que se marque la diferencia entre otras organizaciones; de este modo, se debe trabajar en el capital de trabajo, en los recursos financieros que posee ya que el adecuado manejo de las cuentas por cobrar y pagar, de las inversiones y de todos los recursos financieros son útiles y de gran importancia para alcanzar el máximo valor y la competitividad de la empresa. La presente investigación tiene como objetivo determinar si el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018, para ello se toma una muestra de la población de 30 personas entre gerentes y contadores trabajadores de 27 empresas ferreteras del distrito de Comas. Tiene un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada, con diseño no experimental y temporalidad transversal, así mismo; el nivel es explicativo. Partiendo de los resultados obtenidos se llegó a la conclusión que el capital de trabajo incide significativamente en la ventaja competitiva.

Palabras claves: competitividad, recursos financieros, ventaja, capital de trabajo.

ABSTRACT

As it is already known every business is a competition; then, it is important to emphasise the importance of having a competitive advantage that makes you unique, an advantage that marks the difference among other organisations; in this way, one must work in the working capital, in the financial resources that it possesses since the adequate handling of the accounts receivable and payable of the investments and of all financial resources are useful and of great importance to reach the maximum value and competitiveness of the company. The objective of this investigation is to determine whether the working capital has an impact on the competitive advantage of the Mypes Ferreteras, Comas 2018 takes a sample of the population of 30 people among managers and accountants workers of 27 hardware companies in the same district. It has a quantitative approach of applied type, with nonexperimental design and transversal temporality; therefore, the level is explanatory. Based on the results obtained, it was concluded that the working capital has a significant impact on the competitive advantage.

Keywords: Competitiveness, financial resources, advantage, working capital.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

En la actualidad, el principal problema de las empresas son los recursos financieros, pues muchas veces se han visto limitadas a trabajar solo con el capital con el que cuentan, restringiéndoles la producción, el incremento de inversiones, la aplicación de estrategias de venta, minorando la rentabilidad y por ende, reduciendo la posibilidad de obtener una ventaja competitiva.

A finales del año 2016, el diario Gestión según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE) señaló que el 34.8% de empresas en el Perú respondieron que su principal factor de crecimiento se debe a los problemas de financiamiento.

El adecuado manejo de las cuentas por cobrar y pagar, de las inversiones y de todos los recursos financieros con los que cuentan las empresas son útiles y de gran importancia para alcanzar el máximo valor y la competitividad de la empresa.

El mundo ferretero se ha convertido en un negocio muy rentable hoy en día, en el mes de enero del 2018 el diario Gestión, según datos de Scotiabank informó que para el mismo año, la venta al por menor en el país de artículos de ferretería sumarian S/. 5, 500 millones donde están incluidos Sodimac, Maestro, Promart y Cassinelli, mostrando un crecimiento cercano al 8% en moneda local respecto al año 2017.

El sector ferretero está relacionado directamente con la conducta del sector de la construcción, como se sabe el mundo de la construcción en nuestro país está creciendo significativamente y por ende las empresas de ferretería tienen mayores ingresos por las ventas de artículos no solo de ferretería, si no también materiales de construcción y decoración de habitaciones.

En el Perú, el 96.5% de las empresas son del sector de las Mypes. La importancia de estas Mypes radica especialmente en el aporte económico hacia el país; generan empleos y aportan al Producto Bruto Interno. Adicional a esto, cabe resaltar que, de acuerdo con los datos del Ministerio de Producción (Produce) al final del año 2017, en el Perú existen 1 millón 270 000 Mypes que son lideradas por el sexo femenino.

La problemática de este proyecto de investigación se genera a raíz de que muchas de las empresas no prestan la importancia debida al periodo de conversión del efectivo lo que no es más que el tiempo transcurrido desde que se adquiere los productos de ferretería hasta que se cobra por la venta de dichos productos, y mucho menos a la administración de los inventarios que poseen las medianas y pequeñas empresas.

Es importante destacar que en un mundo tan globalizado; los conocimientos, herramientas y estrategias le va a permitir no solo al gerente financiero sino también a al contador prestar la atención debida a recursos financieros dentro de la empresa con fin de alcanzar los resultados esperados, aumentando el valor de la empresa y generando ventaja competitiva frente a la competencia.

1.2 Trabajos previos

Contexto internacional.

Rivera (2017), en su tesis titulada “Calidad de servicio al cliente y su incidencia en la ventaja competitiva de las empresas del sector de la pintura en la ciudad de Guayaquil” de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador, para obtener el título de Ingeniería en Gestión Empresarial, manifestó que:

Su tesis tuvo como objetivo general determinar el vínculo que hay entre la calidad de servicio al cliente y las ventajas diferenciadoras sostenibles en las empresas de pintura en la ciudad de Guayaquil; y, su objetivo específico fue analizar económicamente la implementación del proyecto para dar una mejora al servicio al cliente en los negocios de pintura de Guayaquil.

El nivel de investigación fue explicativa, con enfoque cualitativo por la entrevista y cuantitativo por medio de encuestas.

Es significativo lo que sostiene el autor porque nos demuestra lo importante que es contar con una ventaja competitiva y nos brinda estrategias como la capacitación al personal para la buena atención al cliente, además de ello nos comenta que es necesario invertir en infraestructura, comodidad y parqueos para obtener la confiabilidad de los clientes.

Guijarro (2014) en su tesis titulada “El capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa soluciones integrales en redes seguridades y comunicaciones sinfotecnia en el año 2013”, de la Universidad Técnica de Ambato de Ecuador, para sacar el título de Ingeniera Financiera, nos dice lo siguiente:

Como objetivo general fue analizar si el capital de trabajo incide en la rentabilidad de la organización Sinfotecnia, mientras que su objetivo específico fue estudiar los elementos que inciden en el capital de trabajo.

En este proyecto el autor concluyó que la organización Sinfotecnia tiene una tardía recuperación de capital lo que está afectado directamente, a no cumplir con sus pagos a tiempo como son a proveedores, trabajadores, entre otros gastos que son necesario para que la empresa tenga un buen funcionamiento.

El nivel de investigación fue explicativa, con diseño no experimental y enfoque cuantitativo; así mismo, la población estuvo conformada por las personas que trabajan en Sinfotecnia.

Esta investigación es trascendental ya que el autor sostiene que el capital de trabajo tiene gran importancia para enfrentar los compromisos diarios que pueda tener la organización y al tardar en recuperar el dinero de las ventas nos puede traer situaciones muy complejas como no poder realizar los pagos a tiempo de trabajadores y proveedores ni poder adquirir nuevo inventario para seguir trabajando.

Peñafiel (2014), en su tesis titulada “Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la fábrica de aluminios hércules”, de la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador; investigación para sacar el título de Licenciado en Contabilidad, manifiesta que:

El objetivo general de su investigación fue determinar la incidencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la Fábrica de Aluminio Hércules para producir desarrollo empresarial. Y su objetivo específico fue determinar los índices de rentabilidad para saber el desarrollo económico de la empresa de Aluminio Hércules.

El nivel de investigación fue explicativa con enfoque cuantitativo; para obtener la muestra se contó con los trabajadores del área operativa y administrativa de la empresa Hércules, del mismo modo se tomó como base de información a la cartera de clientes fijos de provincia de dicha empresa.

La investigación es necesaria ya que el autor sostiene que existe una correlación muy significativa entre el capital de trabajo y la rentabilidad de la fábrica, así mismo, nos dice que es necesario realizar un análisis de las ratios de la empresa para saber exactamente la situación económica financiera en la que se encuentra.

Antecedentes nacionales.

Paredes (2016), en su tesis titulada “La toma de decisiones y su incidencia en la ventaja competitiva en la empresa Mondelēz International, Chiclayo – 2016”, de la Universidad Cesar Vallejo, Lima, tesis para obtener el título profesional de Marketing y Dirección de Empresas, nos dice lo siguiente:

El principal objetivo fue determinar la incidencia de la toma de decisiones en la ventaja competitiva en la empresa Mondelēz International, Chiclayo – 2016 y su objetivo específico fue analizar la ventaja competitiva en la Empresa Mondelēz International, Chiclayo – 2016.

El nivel de investigación es descriptivo, con un enfoque cuantitativo y con diseño de estudio no experimental, mientras que la muestra estuvo constituida por 14 sujetos entre coordinadores y personal administrativo de la empresa.

El nivel de estudio es descriptivo, con diseño no experimental y un enfoque cuantitativo, mientras que la muestra estuvo constituida por 14 sujetos entre coordinadores y personal administrativo de la empresa.

Es significativo lo que sostiene el autor ya que nos manifiesta la importancia de la ventaja competitiva en una empresa y que una buena toma de decisiones en cualquier ámbito de la organización va a generar una ventaja para que la empresa pueda competir ante otras empresas.

Saucedo y Oyola, (2014), en su investigación titulada “Administración de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A

2013”, de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, para obtener el título de Contador Público, expreso que:

El desarrollo de la investigación tuvo como objetivo principal determinar la administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A 2013 y su objetivo específico fue explicar cómo está conformado el capital de trabajo en el tiempo de estudio, estudiar los estados financieros de la organización para determinar su rentabilidad, hacer un juicio sobre la administración del capital de trabajo asico del efectivo y por último, analizar la gestión de presupuestos y como esto influye en la rentabilidad.

El nivel de investigación fue explicativa correlacional, con un diseño no experimental y enfoque cuantitativo, de tal forma que la población estuvo conformada por 3 trabajadores: el gerente general, el jefe de compra y el encargado de tesorería de la organización club deportivo ABC S.A 2013.

Está investigación sirve para conocer la importancia del capital de trabajo en la la empresa, estudiando la estructura en el Estado de situación Económica y Financiera, específicamente con el efectivo y equivalente del efectivo, debido a que poseen un riesgo muy alto de quedarse sin liquidez y optar por el financiamiento innecesario. Nos va a permitir saber el nivel de rentabilidad de la empresa y poder hacer una comparación de su rendimiento cada año.

Rodríguez (2013), en su investigación “Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa consorcio Roga S.A.C Trujillo 20112012”, de la Universidad Privada Antenor de Trujillo, para alcanzar el grado de Contador Público, expresó que:

El desarrollo de la investigación tuvo como objetivo general explicar la incidencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa CONSORCIO ROGA S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el periodo 20112012 y su objetivo específico fue explicar la conducta de la rentabilidad en los años de estudio y examinar la administración del capital de trabajo en la organización.

Dicha investigación tiene como conclusión que se están aplicando correctamente las políticas de endeudamiento; así como las de compra de

materiales al crédito, la cobranza de cuentas y los inventarios; demostrándose que cuenta con liquidez necesaria ya que su activo corriente es mayor que el pasivo a corto plazo, lo cual le está permitiendo cumplir sus pagos; adicionalmente se concluye que la administración del capital de trabajo se está dando de manera correcta.

El hecho de que la empresa Consorcio Roga S.A.C, sea rentable, le está permitiendo aumentar el valor de la inversión e incrementarlo año a año. También se observa que el año 2012 hay un desorden en los resultados mostrando un incremento de capital; a pesar de ello, si se aplican las buenas políticas de la empresa le va a permitir a la organización hacer rentable su efectivo a través de la compra de inmueble maquinaria y equipos.

El nivel de investigación es explicativo y de tipo aplicada, mientras que la muestra fue tomada de los Estados Financieros hechos por el área contable dentro del periodo 2011 y 2012.

La relevancia de esta investigación radica en que el autor nos da a conocer la importancia de administrar eficientemente el capital de trabajo, siguiendo políticas establecidas que le permitan hacer rentable al efectivo circulante.

Antecedentes locales.

Torrejon (2016), en su tesis titulada “Financiamiento de capital de trabajo y su incidencia en el desarrollo de las Mypes textiles en el distrito de la Victoria, año 2015”, de la Universidad César Vallejo, Lima, tesis para obtener el grado de Licenciado en Contabilidad, sostuvo lo siguiente:

El objetivo general es determinar de qué forma el financiamiento de capital de trabajo incide en el desarrollo de las Mypes textiles en el distrito de la Victoria 2015 y el objetivo específico es determinar la incidencia de los recursos operativos en el desarrollo económico de las Mypes textiles del distrito de la victoria 2015.

Finalmente, en su conclusión dio a conocer que el financiamiento de capital de trabajo incide de forma significativa en el desarrollo de las Mypes textiles en el distrito de la victoria, 2015, ya que nos brinda liquidez para hacer frente a

cualquier situación que se nos presente, contando con recursos para seguir operando, ampliando su mercado y haciendo nuevas inversiones en su negocio, impulsando y manteniendo el desarrollo de las Mypes textiles.

El diseño de la tesis fue no experimental, enfoque cuantitativo y explicativa; con la muestra de tipo probabilística y estratificada compuesta por 47 pequeños empresarios del rubro textil.

La investigación es trascendental ya que el autor sostiene que la buena gestión y el financiamiento del capital de trabajo inciden de manera positiva en la organización; y esto, le va a permitir contar con liquidez para conseguir los recursos que se necesitan para seguir operando, impulsando el desarrollo de las Mypes.

Meza (2018), en su investigación “Gestión por competencias y su influencia en la ventaja competitiva de los restaurantes ubicados en la avenida México – Comas, 2018”, de la universidad César Vallejo, Lima; para obtener el título de Licenciada en Administración, manifestó que:

La tesis tiene como objetivo principal determinar la incidencia de la gestión por competencias en la ventaja competitiva de los restaurantes ubicados en la Av. México – Comas, 2018 y el objetivo específico fue determinar la incidencia de las competencias personales en la diferenciación del producto de los restaurantes ubicados en la Av. México – Comas, 2018.

Como conclusión el autor nos dice que los resultados obtenidos muestran un nivel de significancia real Rho menor al nivel de significancia de la teoría T . Con esto queda demostrado que si existe incidencia por parte de la gestión por competencias en la ventaja competitiva en dicha empresa de estudio. Por otro lado, se observa que el nivel de significancia real Rho es menor que la teoría T ; de esta manera queda demostrado que la gestión por competencias influye en un 56% en la ventaja competitiva en los restaurantes de la Av. México en el distrito de Comas

El nivel de la tesis fue explicativo – causal, con diseño no experimental, con un enfoque cuantitativo y de tipo aplicada, tomando una muestra de 52 personas

entre gerentes, propietarios y personas a cargo de los restaurantes ubicados en la av. México en Comas.

La investigación es necesaria porque el autor sostiene la poca preocupación que se le tiene a la ventaja competitiva, pues se le debe dar un valor agregado a los productos para generar una ventaja competitiva.

Goicochea (2018), en su investigación "Capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de transporte TSP E.I.R.L provincia de Lima año 2016", de la Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, para optar el grado de Contador Público, expreso lo siguiente:

Como objetivo general fue analizar la incidencia del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa TSP E.I.R.L., en la provincia de Lima año 2016; y su objetivo específico fue proponer mejoras en la administración del capital de trabajo para optimizar la rentabilidad en el negocio de trasportes TSP E.I.R.L., provincia de Lima año 2016.

Tipo de investigación aplicativo, con diseño no experimental y una muestra estratificada de 56 persona.

Es importante lo que sostiene el autor porque nos muestra lo relevante que es contar con un personal calificado que se encargue del buen manejo de las finanzas y por ende del capital de trabajo de las organizaciones; de la misma forma se debe implementar procedimientos técnicos para llegar al cumplimiento de planes y objetivos planeados por la empresa.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Exposición del marco teórico de Capital de Trabajo.

Análisis del Capital de Trabajo.

Tanaka (2015), clasifica contablemente al capital de trabajo en dos tipos: capital de trabajo bruto y capital de trabajo neto.

El primero es igual al activo a corto plazo que tiene la empresa; lo cual conforma el efectivo, las cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, así como los gastos pagados por anticipado y las existencias; simbolizan inversiones a corto plazo que convierte en dinero en un plazo de hasta un año.

Por otro lado, el capital de trabajo neto viene a ser nada más que la diferencia entre el activo circulante menos al pasivo circulante; en otras palabras, inversiones a corto plazo menos las deudas a corto a plazo; este tipo de capital de trabajo es al que se refiere al concepto del capital de trabajo.

Políticas de Capital de Trabajo.

De acuerdo con lo que dice Córdoba (2016), las políticas de capital de trabajo están relacionadas al juicio determinado por los dirigentes de las finanzas, con respecto a los niveles de activos y pasivos, corrientes que se establezcan para desarrollar las operaciones de la empresa. Dichos niveles tienen una consecuencia directa en el riesgo y la rentabilidad empresarial.

Las políticas de capital de trabajo se refieren a los niveles determinados como meta por cada escala de activos corrientes y la manera en que pagan los pasivos corrientes. Las organizaciones deben establecer políticas que conduzcan a que la gestión del capital de trabajo se asegure de contar con liquidez y mejore el desempeño financiero partiendo de una o más decisiones:

Reestructuración de activos: liquidando activos no corrientes y de esta manera se cuenta con más activos corriente para enfrentar a los pasivos circulantes.

Refinanciación de pasivos: Llegar a un acuerdo con las deudas a corto plazo y ampliando el plazo de pago, aumentando el pasivo no corriente y así, disminuye las deudas a corto plazo sin cambiar el activo corriente.

Aporte de accionistas: se podrá incrementar el activo corriente y el patrimonio neto, haciendo un aporte por parte de los accionistas o reinvertiendo las utilidades.

Reducción del plazo de cobranza: la empresa podrá recaudar el dinero con mayor rapidez, si reduce los días de las cuentas por cobrar.

Ampliación del plazo de pago: extendiendo los días de pago de las deudas, requiriendo un menor capital de trabajo, debido a que obtendrá mayor disponibilidad de efectivo.

Definición del Capital de Trabajo.

El capital de trabajo es un componente importante en la gestión empresarial y financiera que determina el nivel de los activos y pasivos en relación con operaciones de corto plazo, en otras palabras; los fondos que rotan continuamente y que son destinados a la actividad de la empresa o a conservar ciertos stocks de inventario u otros activos indispensables para la compañía. En la siguiente fórmula se muestra como un indicador contable y que si es negativo pierde significancia (León, 2012.p.83).

$$CT = AC - PC$$

Según Ortiz (2015), "El capital de trabajo representa la diferencia entre el valor de los activos y los pasivos corrientes, en la fecha de corte del balance" (p.770). Está representado por la desigualdad entre el valor de los activos y los pasivos circulantes, a la fecha de cierre del balance general.

El capital de trabajo hace referencia a los recursos que la empresa necesita para invertir en sus activos corrientes como son efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. Dicho en otras palabras; son los fondos que requiere para cubrir el costo de operación de la empresa

Importancia de la Gestión del Capital de Trabajo.

Para Ortiz (2015), es sumamente importante la gestión del capital de trabajo por varias razones, considerando que los activos corrientes representan una relevante proporción del total de sus activos; es indispensable hacer un

seguimiento y control de los inventarios, cuentas por cobrar y demás activos corrientes, con el fin de que la organización trabaje eficientemente; esto es sumamente importante en las empresas de rápido crecimiento ya que no se puede hacer un buen control de las inversiones en estos activos.

En el caso de las pequeñas empresas, su primordial fuente de financiamiento externo son los pasivos corrientes ya que el ingreso a mercados de capital a largo plazo les es limitado.

La gestión de las cuentas por pagar y cobrar, del efectivo, los valores realizables, los inventarios y los medios de financiamiento de corto plazo, en su mayoría, es tarea del gerente financiero; al mismo tiempo estas tareas deben ser supervisadas todos los días.

Clasificación del Capital de Trabajo

Tomando en cuenta lo manifestado por Van Horne y Wachowicz (2010), el capital de trabajo puede clasificarse en dos:

a) Por sus componentes

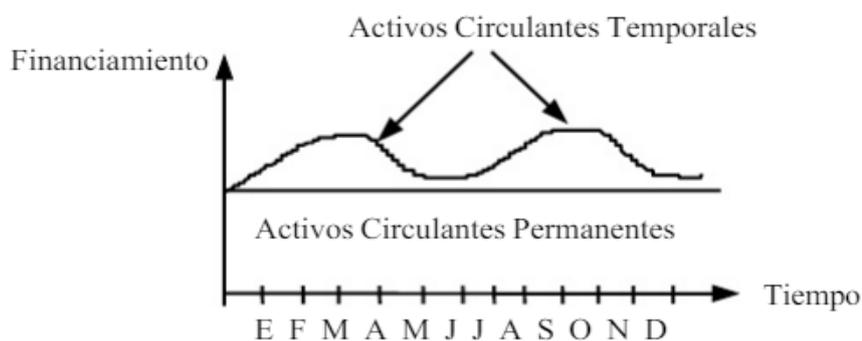
Efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios.

b) De acuerdo al tiempo

Capital de trabajo permanente: Es la proporción de activos corrientes requeridos para enfrentar las necesidades minúsculas de largo plazo, en otras palabras es el capital de trabajo que permanece internado durante un año por ejemplo, caja, inventarios y cuentas por cobrar.

Capital de trabajo temporal: Es la inversión en activos corrientes que cambian con lo que requieren las temporadas por ejemplo las panaderías en octubre y diciembre o, la producción de helados en verano.

Figura 1. Clasificación del capital de trabajo.



Fuente: Van Home y Wachqwicz (2010)

1.3.2 Exposición del marco teórico de Ventaja Competitiva.

Teoría de la ventaja competitiva

Según Pérez, Rodríguez y Armas (2013), a pesar de que en los primeros años varios autores criticaron la teoría de la ventaja comparativa la cual deriva de la ventaja absoluta, afirmando que estas ideas trataban de justificar el dominio del capital de los países industrializados sobre los países que están empezando a hacer su historia, estas críticas no surgieron efecto alguno debido a que Alemania, los países bajos, Inglaterra y Francia solo estaban concentrados en un sistema económico mundial que luego sería conocido como la globalización.

No fue sino hasta después de la crisis de la industrialización, a finales de la década de 1970 del siglo XX, con el comienzo de un nuevo sistema mercantil fundamentado en las telecomunicaciones y la informática que se puede comprender que los países no nacen con una ventaja comparativa si no que en el comercio, las ventajas son resultados de las estrategias, de esta manera la ideología más adecuada fue la de la ventaja competitiva

Michael Porter desarrolló las ideas y conceptos de ventaja competitiva, como un modelo consciente de guiar las estrategias de los países con dirección a la eficiencia. Para poder marchar en los mercados globales, los países se enfrentan a tres opciones de diseño estratégico:

Liderazgo en costo.

Liderazgo por medio de diferenciación.

Estrategia de enfoque.

Origen de la Ventaja Competitiva.

La definición de ventaja competitiva fue desarrollada cabalmente por Michael Porter en el año 1980. Su finalidad fue dar solución a los conflictos que se enfrentaba la teoría de la ventaja comparativa.

Porter llamaba a la ventaja competitiva como al valor que una organización puede generar para sus clientes, como precios más bajos que los de la competencia para provechos equivalentes o por la presentación de productos diferenciados donde los ingresos son superiores a los costos.

La ventaja competitiva nace del desarrollo de la innovación y del incremento de la productividad tomando en cuenta la “base de operaciones” que establece la organización para un determinado tipo de productos: es aquí donde trabajan las estrategias, se estudian sus productos y procesos para luego aplicarlos en la parte fundamental de la producción o en la prestación de un servicio más sobresaliente de la organización (Betancourt 2014, p.127).

Análisis de la Ventaja Competitiva.

Partiendo de la idea de que la ventaja competitiva es una característica que diferencia a una empresa de la otra, Concha (2014), manifiesta que debe ser irremplazable y única, del mismo modo debe generar valor y de esta forma debe ser comprendido por el cliente. Dicho valor hace alusión a la diferencia entre el beneficio que recibe el cliente y el costo de adquisición de un producto o servicio adquirido.

Para identificar una ventaja competitiva se lleva un proceso el cual se basa en el análisis interno de la empresa. El primer paso para hacer dicho análisis es reconocer los recursos tangibles e intangibles que posee la empresa, seguidamente se observa las capacidades que posee para hacer uso de dichos recursos. Habiendo aclarado estas capacidades se deben jerarquizar tomando en cuenta el nivel en que puedan contribuir en la creación de una ventaja competitiva.

Definición de Ventaja Competitiva.

Guerras y Navas (2015), refieren que la ventaja competitiva es entendida como una singularidad de la empresa que hará que sobresalga frente a otras empresas, situándola en un punto extraordinario para competir. Por ende, se dice que una organización tiene ventaja competitiva ante otras cuando tiene ciertas particularidades que la hacen diferente y que le posibilita alcanzar un rendimiento sobresaliente al momento de competir.

Ferrer y Hertline (2012), afirman que “Una ventaja competitiva es algo que una empresa hace mejor que sus competidores, que le otorga superioridad para satisfacer las necesidades de los clientes o para mantener relaciones mutuamente satisfactorias con los grupos de interés importantes” (p.18). Significa estar mejor situado en el producto mercado, sobresalir entre los competidores, manteniendo satisfecho las necesidades de los consumidores.

Así mismo, Ferrel y Hertline (2012), citan que “la ventaja competitiva se deriva de las capacidades de la empresa en relación con las que mantiene la competencia; puede basarse en factores internos y externos; se fundamenta en la realidad y en las percepciones de los clientes, con frecuencia se funda en las estrategias básicas de la excelencia operativa, el liderazgo de producto y la intimidad con el cliente” (p.149). La ventaja competitiva es derivada de las capacidades que posee una empresa en comparación con las capacidades que tienen la competencia, además de ello; puede estar basados en factores internos y externos y que con mucha continuidad está fundada en las estrategias básicas de la excelencia operativa, el liderazgo de producto y la intimidad del cliente.

Para Porter (2008), la ventaja competitiva ha ayudado a que la estrategia sea más concreta y viable en las actividades, porque son lo que hacen las empresas, son observables, tangibles y pueden gestionarse. La estrategia ya no es solo una visión amplia, sino la configuración particular de las actividades que una empresa adopta en comparación con sus rivales. Una estrategia de menor costo implica un conjunto de elección de actividades, y otra diferenciación.

Importancia de la Ventaja Competitiva.

Para Betancourt (2014),” la importancia de la ventaja competitiva radica en que constituye el principal ingrediente para obtener un promedio de beneficios superior a la media” (p.37). De esta manera posee las características que diferencia una empresa de otra, posicionándola favorablemente a preferencia del cliente.

Clasificación de la Ventaja Competitiva.

Liderazgo en costos.

La empresa que posee una ventaja en costos atrae a sus clientes por poseer el precio más económico del mercado; esta táctica lo que se busca capturar un amplio sector del mercado en donde la particularidad esencial del producto es el precio.

Liderazgo por diferenciación.

Se dice que una empresa aplica una estrategia en diferenciación cuando busca dar al cliente un producto o servicio que, siendo comparable con el de otra empresa, tiene ciertos atributos o características que hacen que sea percibido como único, es decir; entrega un mayor valor. Por esta razón; los clientes no se preocupan por pagar más para obtener dicho producto que valora la diferenciación.

Estrategia de enfoque.

Esta estrategia generalmente es aplicada por organizaciones que brindan bienes o servicios a mercados muy característicos, es decir; en lugar de apuntar a todos los mercados, se centran en segmentos objetivos. Esta estrategia es empleada muchas veces por negocios pequeños, debido a que no cuentan con los medios necesarios para captar a todo un público, por esta razón sus esfuerzos son enfocados a un solo segmento de mercado.

Marco conceptual.

Las palabras desarrolladas a continuación, tiene relación con el desarrollo de este trabajo trabajo:

Activo corriente

De acuerdo con lo que menciona Ruiz (2013), el activo corriente es también llamado como activo circulante o a corto plazo, son las inversiones que probablemente la empresa mantiene durante un año o menos.

Ciclo de conversión del efectivo

Según Córdoba (2016), el ciclo de conversión del efectivo es el lapso que transcurre desde el momento que se paga por la compra de materia prima hasta el momento que se cobra las cuentas originadas por la venta del producto final.

Caja.

Para Duarte y Fernández (2014), nos referimos a caja cuando pensamos en todo el dinero en efectivo o cuasi efectivo que posee una empresa; cuasi efectivo hace referencia a lo que no es efectivo pero puede serlo con rapidez como cheques o valores negociables.

Rotación de cuentas por cobrar

Es la demora promedio de tiempo que se necesita para transformar las cuentas por cobrar en efectivo; en otras palabras, cobrar el dinero proveniente de las ventas. Se puede determinar haciendo una división de las cuentas por cobrar y el promedio de ventas a crédito por día. (Córdoba, 2016).

Rotación del Inventario

Córdoba (2016), afirma que la rotación del inventario es la demora promedio de tiempo que se necesita para transformar los materiales en productos terminados y posteriormente ser vendidos. Se determina dividiendo el inventario ente las ventas diarias.

Pasivo corriente

Según Duarte y Fernández (2014), el pasivo corriente es también llamado pasivo circulante o a corto plazo, son la principal fuente de financiamiento que tiene la organización y que tiene que devolverse en un plazo menor a un año.

Cuentas por pagar

Conforme a Duarte y Fernández (2014), es el monto acumulado que se tiene que pagar a los proveedores provenientes de materia prima o producto vendidos al crédito.

Rotación de cuentas por pagar

Muestra la rapidez con la que la empresa paga a sus proveedores. Mientras más demore en pagar, tendrá mayor liquidez.

Compras al crédito

Herz (2015), menciona que las compra sal crédito representan las adquisiciones por parte de la empresa, las cuales no serán cancelas en momento de la compra si no en un determinado periodo de tiempo.

Tributos

Considerando lo dicho por Ramírez (2017), se llama tributo a las prestaciones de dinero, excepcionando las especies, que dadas por ley está obligada a pagar los gobernados en favor del estado por el hecho de recibir servicios públicos por parte del gobierno.

Inversión

Según Vélez (2012), una inversión es una determinada cantidad de dinero que se da a disposición de terceros, de otras acciones o de una empresa, con el objetivo de aumentar las ganancias generadas por ese proyecto.

Costo de Oportunidad

Como podemos constatar con Córdoba (2016), es entendido como el costo en el que incide al momento de tomar una decisión dejando de lado otra. Es

calculada por la rentabilidad deseada de los fondos que se invierte en el proyecto o de la asignación de la inmovilización a otras utilidades.

Tasa interna de retorno

Para Ruiz (2013), es un criterio de selección de inversión que consiste en determinar el porcentaje de rentabilidad que produce una inversión a través de toda su vida útil.

Valor actual neto

Considerando lo expresado por Ruiz (2013), consiste en actualizar todos los flujos de caja que originará el proyecto de inversión al tiempo presente, a través de la fijación de una tasa de descuento, con el fin de poder compara las fluctuaciones de caja que se obtienen en ocasiones distintas.

Nivel de ingresos

Herz (2015), nos dice que los niveles de ingresos son las cantidades de dinero que percibe una organización al momento de vender un productos o servicios en un determinado periodo de tiempo.

Valor

Para Lescano (2010) el valor es entendido como el conjunto de beneficios que el cliente los considera de gran utilidad ante otras opciones. En conclusión, el valor puede considerarse como todo aquello que la organización le brinda al cliente para su satisfacción.

Beneficios tangibles

Tomando en cuenta lo expresado por Lescano (2010), son aquellos bienes que se aprecian físicamente, se pueden tocar y ocupan un lugar. La inversión en estos vienes consiste en comprarlos para algún fin en particular o para ser vendidos nuevamente.

Beneficios intangibles

Según Lescano (2010), son aquellos bienes que no son materiales, es decir no se pueden percibir físicamente, como por ejemplo marcas, pero aun así, aportan gran valor a la organización.

Precio

Harvard Business Review (2017), Es la variante que posee mayor impacto en la rentabilidad del proyecto, ya sea de forma positiva o negativa. Es el valor monetario con el cual un cliente obtiene un producto o servicio.

Calidad

Considerando lo expresado por Zapata (2016), es la cualidad que posee un producto, que es de excelente creación, fabricación o procedencia. Por otro lado, la calidad es la percepción que tiene el cliente de un producto.

Estrategia de precios

Weinberger (2009), es el conjunto de principios, fundamentales para fijar precios básicos o iniciales, partiendo del tiempo de vida del producto o servicio. La determinación de estos precios depende de algunos factores entre ellos, el costo del producto, el costo de los productos sustitutos y el posicionamiento que se desea adquirir en el mercado.

Liderazgo en costos

De acuerdo con Weinberger (2009), es una estrategia que hace que las empresas que la aplican sean líderes en costos bajos de la industria, en otras palabras, atraen a sus clientes por el hecho de tener los precios más bajos del mercado.

Costo de producción

Para Leiva (2013), los costos de producción son todos aquellos que la empresa deberá utilizar para poder brindar un producto o servicio con una buena calidad para sus consumidores.

Estrategia de marketing

Tomando en cuenta lo que dice Weinberger (2009), definen de qué manera se van a conseguir los objetivos comerciales de la organización. Generalmente hacen referencia a la segmentación, el posicionamiento y la postura competitiva de la organización frente a otras.

Objetivos

Según Weinberger (2009), los objetivos son los acuerdos por parte de la administración relacionado con el logro del desempeño preciso de la organización, dentro de un periodo determinado. Los objetivos pueden clasificarse en estratégicos y operativos

Rentabilidad

Duarte y Fernández (2014), dicen que la rentabilidad mide en forma de porcentajes, cuanto ha sido el rendimiento de una inversión a través del tiempo, es el vínculo entre los ingresos y los costos. Para poder determinarla la ratio de rentabilidad se debe dividir la utilidad obtenida entre la inversión realizada y multiplicarlo por cien.

Margen neto

Harvard Business Review (2017), el Margen neto permite determinar la rentabilidad obtenida por una empresa, se obtiene al dividir el beneficio neto o la utilidad entre las ventas de un periodo, cabe resaltar que no se está considerando el impuesto general a las ventas.

Rendimiento económico (ROA)

Rentabilidad sobre los activos según Harvard Business Review (2017), es el beneficio neto que se divide con el valor de los activos durante un determinado periodo de tiempo. Se expresa en porcentajes e indica el buen o mal uso de los activos para generar dinero por parte de la empresa.

Rendimiento financiero (ROE)

La rentabilidad sobre recursos propios muestra los beneficios en forma de porcentaje provenientes de los recursos propios de la empresa. Representa los

resultados de inversión realizada por los mismos accionistas y propietarios de la organización. Harvard Business Review (2017).

Retorno de la inversión (ROI)

Harvard Business Review (2017), el retorno de la inversión comprende los valores que se están generando mediante las acciones de marketing, de esta manera se puede saber si las campañas están teniendo éxito.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General.

¿De qué manera el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018?

1.4.2 Problemas específicos.

¿De qué manera el capital de trabajo incide en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018?

¿De qué manera el capital de trabajo incide en las estrategias de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018?

¿De qué manera el capital de trabajo incide en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018?

¿De qué manera la ventaja competitiva incide en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018?

¿De qué manera la ventaja competitiva incide en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018?

1.5 Justificación del estudio

Justificación teórica

La importancia del presente proyecto radica en la aportación de conocimientos los cuales servirán a comerciantes, gerentes accionistas y empresarios a enmarcarse en el área financiera de la empresa teniendo una visión táctica y científica de la administración del capital de trabajo. Se dará a conocer los conceptos teóricos y prácticos vigentes sobre el capital de trabajo así como de la ventaja competitiva expresados de manera clara y sencilla,

comprende información relevante de autores y publicaciones de la actualidad y de pocos años atrás, con lo cual consideramos que será de mucho ayuda para próximos estudios.

Justificación práctica

La presente investigación tiene como finalidad brindar a las medianas y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Comas y demás empresas del mismo rubro, una información amplia y de fácil entendimiento acerca del capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva; también sirve como medio de información para futuras investigaciones que guarden relación con las variables mencionadas.

Justificación metodológica

El hecho de tener conocimientos sobre el capital de trabajo, va a permitir a los pequeños empresarios que recién empiezan un negocio; una adecuada gestión de las inversiones ya que son necesarias para proteger a la empresa de posibles caídas en el activo circulante y asegurar el mantenimiento del crédito con los proveedores; y de esta manera se mostrará a la empresa de una forma atractiva, reflejándose ventajosa frente a otras organizaciones.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general.

El capital de trabajo incide significativamente en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

1.6.2 Hipótesis específicas.

El capital de trabajo incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

El capital de trabajo incide significativamente en la estrategia de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

El capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

La ventaja competitiva incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

La ventaja competitiva incide significativamente en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

1.7 Objetivos.

1.7.1 Objetivo general

Determinar si el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

1.7.2 Objetivos específicos

Determinar si el capital de trabajo incide en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Determinar si el capital de trabajo incide en las estrategias de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Determinar si el capital de trabajo incide en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Determinar si la ventaja competitiva incide en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Determinar si la ventaja competitiva incide en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación

2.1.1 Tipo de investigación.

La investigación es de tipo aplicada, también llamada investigación tecnológica ya que según Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014), “su producto no es un conocimiento puro, científico sino tecnológico” (p.146). Está orientada a resolver objetivamente los distintos problemas, formulando hipótesis y teniendo como principio la investigación básica, pura o fundamental.

2.1.2 Nivel de investigación.

Carrasco (2017), menciona al nivel explicativo, “ya que con este nivel de estudio se puede conocer la razón de por qué una variable es como es, se podrá saber porque un hecho o fenómeno real posee tales o cuales particularidades, propiedades o características.” (p.42).

Además, esta investigación es de corte transversal, así nos indican Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014), puesto que es una investigación que recopila datos en un tiempo único donde tiene como finalidad describir variables y estudiar su relación en un tiempo dado.

La investigación posee un método cuantitativo, y que consiste en la recolección de datos por medio del instrumento para probar la hipótesis, basándose en análisis estadísticos.

2.1.3. Diseño de investigación.

Según Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014), nos indica que el diseño de la investigación es no experimental, debido a que este estudio se está realizando sin hacer ninguna manipulación en las variables, porque los hechos ya sucedieron, así pues, no sufrirán ningún tipo de alteración y solo serán observados y analizados.

2.2 Variables, Operacionalización

2.2.1 Definición de variable Capital de trabajo.

Para Duarte y Fernández (2014), “el concepto tradicional de capital de trabajo es el sobrante del activo menos el pasivo circulante; no obstante, se estima que esta definición dice mucho y dice nada a la vez (...)” (p.58).

Según Lira (2016), “la anterior definición de capital de trabajo no es suficiente, ya que éste, está compuesto por las inversiones en los activos corrientes que permiten financiar el ciclo productivo del negocio” (p.148).

Dimensiones:

Activo corriente

Pasivo corriente

Inversión

Indicadores:

Ciclo de conversión del efectivo

Caja

Cuentas por cobrar

Rotación de inventarios

Cuentas por pagar

Compras al crédito

Tributos

Costo de oportunidad

Tasa interna de retorno

Valor actual neto

Nivel de ingreso

2.2.2 Definición de la variable Ventaja competitiva.

Porter (2015), “señala que la ventaja competitiva nace del valor que obtiene una organización para sus clientes, dicho valor debe estar por encima de los costos y se puede obtener mediante diversas estrategias como precios bajos” (p.30).

Para Guerras y Navas (2015), “el concepto de ventaja competitiva nos conduce inevitablemente a la definición de rentabilidad o de generación de valor” (p.253).

Dimensiones:

Valor

Estrategia de precios

Rentabilidad

Indicadores:

Beneficios tangibles

Beneficios intangibles

Precios

Calidad

Liderazgo en costos

Costo de producción

Estrategia de marketing

Objetivos

Margen de neto

Rendimiento económico (ROA)

Rendimiento financiero (ROE)

Retorno de la inversión (ROI)

Tabla 1. Matriz de operacionalización

TÍTULO: CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS MYPES FERRETERAS, COMAS 2018.						
VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA/ INSTRUMENTO	ESCALA DE MEDICIÓN
Capital de Trabajo	<p>Para Duarte y Fernández (2014), el concepto tradicional de capital de trabajo es el sobrante del activo menos el pasivo circulante; no obstante, se estima que esta definición dice mucho y dice nada a la vez (...) (p.58).</p> <p>Según Lira (2016), la anterior definición de capital de trabajo no es suficiente, ya que éste está compuesto por las inversiones en los activos corrientes que permiten financiar el ciclo productivo del negocio (p.148).</p>	<p>El capital de trabajo es básicamente los recursos financieros que una empresa necesita para continuar funcionando y realizar sus actividades. Este puede ser calculado como los activos corrientes restantes en relación con los pasivos de corto plazo.</p>	Activo corriente	Ciclo de conversión del efectivo	Encuesta/ cuestionario	Ordinal
				Caja		
				Cuentas por cobrar		
				Rotación del inventario		
			Pasivo Corriente	Cuentas por pagar		
				Rotación de cuentas por pagar		
				Compras al crédito		
				Tributos		
			Inversión	Costo de oportunidad		
				Tasa interna de retorno		
				Valor actual neto		
				Nivel de ingresos		
Ventaja Competitiva	<p>Porter (2015), señala que la ventaja competitiva se origina del valor que obtiene una empresa para sus clientes, dicho valor debe estar por encima de los costos y se puede obtener mediante diversas estrategias como precios bajos (p.30).</p> <p>Para Guerras y Navas (2015), el concepto de ventaja competitiva nos conduce inevitablemente a la definición de rentabilidad o de generación de valor (p.253).</p>	<p>La ventaja competitiva es la capacidad de una empresa de sobreponerse a otra u otras de la misma industria o sector mediante técnicas no necesariamente definidas. Puede considerarse que una empresa tiene ventajas competitivas si su rentabilidad está por encima de la rentabilidad media del sector industrial en el que se desempeña.</p>	Valor	Beneficios Tangibles	Encuesta/ cuestionario	
				Beneficios Intangibles		
				Precio		
				Calidad		
			Estrategias de precios	Liderazgo en costos		
				Costo de producción		
				Estrategia de marketing		
				Objetivos		
			Rentabilidad	Margen Neto		
				Rendimiento económico (ROA)		
				Rendimiento financiero (ROE)		
				Retorno de la inversión (ROI)		

Fuente: Elaboración propia

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población.

Según Vara (2012), una población es el conjunto personas que muestran una o más particularidades en común, ubicados en un espacio o territorio y tienden a variar con el transcurso del tiempo

La población en la presente investigación está conformada por todas las Mypes del sector ferretero en el distrito de Comas.

2.3.2 Muestra.

Vara (2012), define a la muestra con un subconjunto de la población y al procedimiento de seleccionarla se entiende como muestreo. La muestra está representada por 30 trabajadores de Mypes ferreteras del distrito de Comas, a quienes se le aplicará la encuesta al gerente o contador de la empresa.

Las personas que conforman esta investigación son específicas, tanto del área contable como del área administrativa, debido a que son más accesibles y muestran una característica de estudio en áreas de trabajo que responden el instrumento con mayor sabiduría del tema en el desarrollo de la investigación.

2.3.3 Muestreo.

De acuerdo con Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014), “son los procedimientos que no utilizan de la ley del azar ni del cálculo de probabilidades y por tanto las muestras que se obtienen son segadas” (p.144). Esta investigación empleará el tipo de muestreo no probabilístico ya que la muestra no dependerá de la probabilidad sino de las características que se aplica en la investigación. A continuación, se detalla las empresas tomadas en cuenta para esta investigación, con un muestreo por conveniencia:

Tabla 2. Listado de muestra

N°	MYPES FERRETERAS DEL DISTRITO DE COMAS	N° DE TRABAJADORES
1	2B NEGOCIACIONES S.A.C.	1
2	DANIMAC S.A.C.	1
3	FIERRO CENTRO S.A.C.	1
4	FERRETERIA DISTRIBUIDORA BRENDA S.A.C.	1
5	COLORADO RAICO SARA SILVANA	1
6	HUAMAN AGÜERO CARLOS PAUL	1
7	REPRESENTACIONES & SERVICIOS ANALLEY S.A.C.	1
8	FIERRO CENTRO S.A.C.	1
9	DON FERRO S.A.C.	2
10	CARRERA NERY MOISES HUGO	1
11	CHAVEZ FLORES VILMA	1
12	MEJIA BERROSPI JUAN	1
13	PINTURERIA CENTER COLORS S.A.C.	1
14	CORPORACION NICOBAL S.A.C.	2
15	FERRETERIA EL SOL SR. LTDA	1
16	CEVALLOS LOPEZ ESMERITO	1
17	V COPERSA E.I.R.L.	1
18	CEBAL CONSTRUCCION PERU S.A.C.	1
19	PEREZ GUTIERREZ TITO PAUL	1
20	MARTINEZ SALINAS ANGEL	1
21	CHUQUIPIONDO MALQUE EGNITA	1
22	INVERSIONES ALEXA S.A.C.	1
23	ROQUE JANCACHAGUA	1
24	RODRIGUEZ HINOSTROZA CARLOS CONRRADO	2
25	SOTO MENDOZA WENDY	1
26	SUAREZ COBA AMERICO	1
27	FIERRO CENTRO S.A.C.	1
TOTAL		30

Fuente: Elaboración propia

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Para obtener la información de datos usaremos como técnica: la encuesta; y como instrumento: el cuestionario; lo cual contará con validez y confiabilidad.

2.4.1 Técnica.

Para la recolección de datos de esta investigación se usará la encuesta como técnica, lo cual permitirá identificar el beneficio o riesgo del capital de trabajo y su relación con la ventaja competitiva según los resultados obtenidos.

Carrasco (2017), menciona que la encuesta es un método, el cual nos ayudará a recolectar datos de manera objetiva, clara y sencilla en una investigación.

2.4.2 Instrumento.

Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014), manifiesta que el cuestionario es un método de la técnica de la encuesta, la cual se basa en proponer un conjunto de preguntas escritas que guardan relación con la hipótesis del proyecto y por tal razón, con las variables e indicadores de la investigación.

Se aplicará el cuestionario para reunir datos con respecto a la relación entre la variable capital de trabajo y ventaja competitiva. El instrumento constará de 25 preguntas provenientes de la elaboración de la matriz de operacionalización de las variables, las dimensiones y los indicadores; los cuales serán medidos usando la escala de Likert teniendo los siguientes valores:

Tabla 3. Escala de Likert

1. Totalmente en desacuerdo
2. En desacuerdo
3. Indiferente
4. De acuerdo
5. Totalmente de acuerdo

Fuente: Elaboración propia

2.4.3 Validez.

Según Valderrama (2015), la validez es el conjunto de apreciaciones que ofrecen personas profesionales y especialistas. Estas opiniones se basan en correcciones realizadas por supervisor de tesis o el experto en investigación, con el fin de comprobar que las preguntas cuentan con sentido lógico y sean comprensibles, además de que cada una de ellas debe guardar relación con los indicadores.

La validación de juicio de experto fue dada por 3 expertos, docentes de la Universidad César Vallejo. Se validó el instrumento para que obtenga un grado óptimo de aplicabilidad según cada opinión de juicios de expertos quienes fueron los siguientes:

Tabla 4. Validación de expertos

Validador	Opinión de aplicabilidad
Dr. Leon Apac Gabriel	Aplicable
Dr. Ibarra Fretell Walter	Aplicable
Dr. Diaz Diaz Donato	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

2.4.4 Confiabilidad.

Así lo afirma Supo (2013), “la confiabilidad es el grado en el que el instrumento obtiene resultados de forma consistente y coherente” (p.18).

Para lograr medir la fiabilidad del instrumento utilizado en la presente investigación se aplicará la medida de Alfa de Cronbach desarrollada por J.L Cronbach y el coeficiente de dos mitades de Guttman, que deben mostrarse en los resultados entre 0.80 a 1 para obtener una fiabilidad correcta y fiable.

Tabla 5. Interpretación de Coeficiente de Alfa de Cronbach

Valores	Interpretación
0.40 a menos	Nula confiabilidad
0.41 a 0.60	Baja confiabilidad
0.61 a 0.80	Muy confiable
0.81 a 1.00	Excelente confiabilidad

Fuente: elaboración propia

2.5 Métodos de análisis de datos

Para el análisis e interpretación de datos con relación al estudio, se aplicaron las técnicas propias de la estadística. Esto ayudará a analizar el comportamiento de la muestra en estudio, mediante gráficos, tablas y resultados obtenidos por el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Los métodos a emplear son:

Método Descriptivo, en cada una de las variables de manera teórica, práctica y gráfica, teniendo contacto directo con las Mypes ferreteras observando su realidad y entorno donde se desarrollan extrayendo información sobre el capital de trabajo y la ventaja competitiva brindando datos para llegar al objetivo de este proyecto de investigación.

Método Analítico, para analizar la correlación de las variables capital de trabajo y ventaja competitiva, se evidencia en los antecedentes y el marco referencia y marco teórico.

Método Inductivo, para estudiar el problema y la particularidad de sus aspectos.

Método deductivo, para establecer la síntesis del problema propuesto hasta llegar a los indicadores y los instrumentos de esta manera se comprobará las hipótesis establecidas

2.6 Aspectos éticos

Para el desarrollo de la investigación se consideró que los datos sean claros, precisos y transparentes consignando los siguientes valores:

Originalidad

Las fuentes bibliográficas de la información mostrada son citadas con el fin de demostrar que no existe plagio alguno.

Credibilidad

La proximidad de conclusión y los resultados de esta investigación frente a la problemática planteada.

Objetividad

Al momento de expresar un juicio se debe dar a conocer el análisis y la situación con total imparcialidad para poder alcanzar la universalidad.

Responsabilidad

Cumplimiento de lo establecido por los docentes y lo que exige el proyecto de investigación, siendo cuidadoso y tomando las decisiones correspondientes.

Confidencialidad

Se garantiza acceder a información solo a personas garantizadas, asegurando la información brindada por las empresas.

Este proyecto de investigación se adapta a los patrones científicos nacionales e internacionales, ya que se está teniendo en consideración la Conducta Razonable de la investigación (CIR), la cual es controlada por la Sunedu y Concytec.

III. RESULTADOS

3.1 Resultados de confiabilidad del instrumento

El instrumento empleado está comprendido por 25 ítems de ambas variables, con una muestra de 30 personas profesionales pertenecientes a las Mypes ferreteras del distrito de Comas. Para conocer el nivel de confiabilidad del instrumento se aplicó la prueba de Alfa de Cronbach, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 6. Resumen de procesamiento de datos

		N	%
Casos	Válido	30	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	30	100,0

Fuente: SPSS versión 24

Tabla 7. Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Parte 1	Valor	,813
		N de elementos	13 ^a
	Parte 2	Valor	,824
		N de elementos	12 ^b
	N total de elementos		25
	Correlación entre formularios		,804
Coeficiente de Spearman- Brown	Longitud igual	,891	
	Longitud desigual	,891	
Coeficiente de dos mitades de Guttman		,890	

Fuente: SPSS versión 24

Según los resultados el nivel de confiabilidad de la variable capital de trabajo la cual cuenta con 13 ítems es de 81.3%; por lo cual, según la tabla de interpretación el resultado es de excelente confiabilidad. Así mismo, los resultados de la variable ventaja competitiva con 12 ítems es de 82.4%, es decir, un coeficiente altamente aceptable.

Por otro lado, la correlación entre las dos variables es de 80.4%, con un total de 25 ítems y una muestra de 30 personas, empleando el software estadístico SPSS versión 24, se observa que mantiene una aceptable fiabilidad.

3.2 Tablas de frecuencia

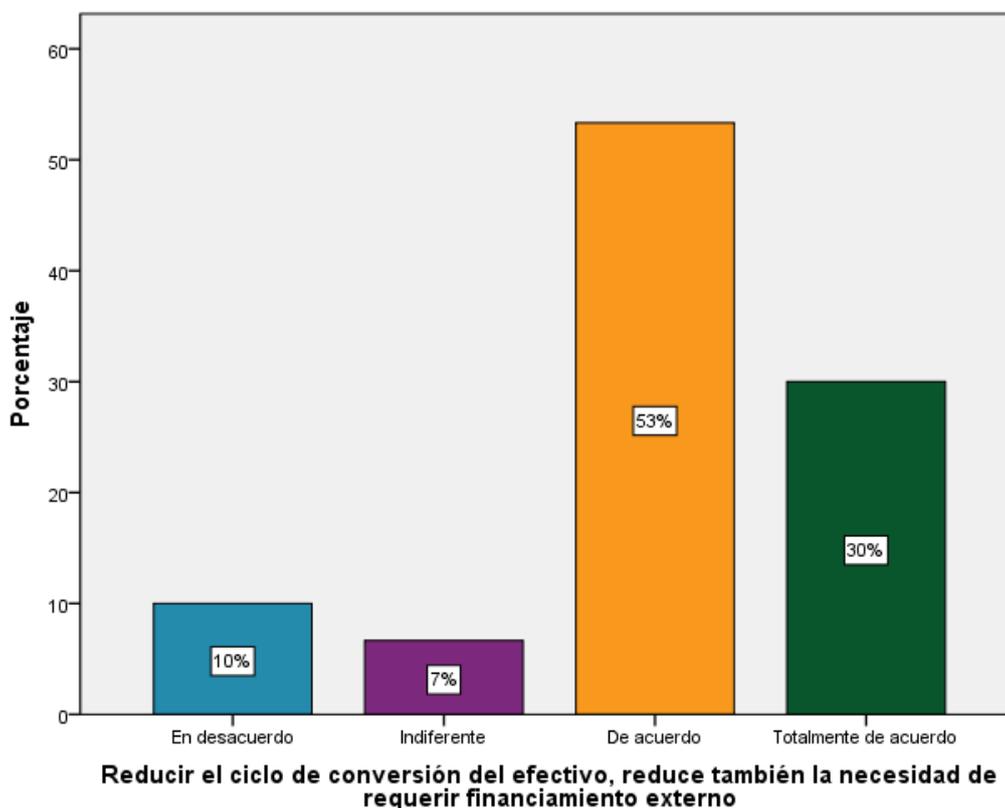
Tabla 8. Ítems 1

Reducir el ciclo de conversión del efectivo, reduce también la necesidad de requerir financiamiento externo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	2	6,7	6,7	16,7
	De acuerdo	16	53,3	53,3	70,0
	Totalmente de acuerdo	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 2. Tabla de frecuencia de ítems 1



Fuente: SPSS versión 24

De los resultados obtenidos, se puede interpretar que, entre los gerentes y contadores de las ferreterías del distrito de Comas, de los cuales un gran porcentaje está de acuerdo que al acortar el tiempo en que se transforma el efectivo, se reduce también la necesidad de solicitar préstamos a terceros. Así

también, se observa que otra gran cantidad de los encuestados están totalmente de acuerdo; ya que al rotar con más frecuencia el dinero se puede disponer de él para las operaciones diarias y futuras que realicen las empresas sin la necesidad de pedir préstamos a terceros.

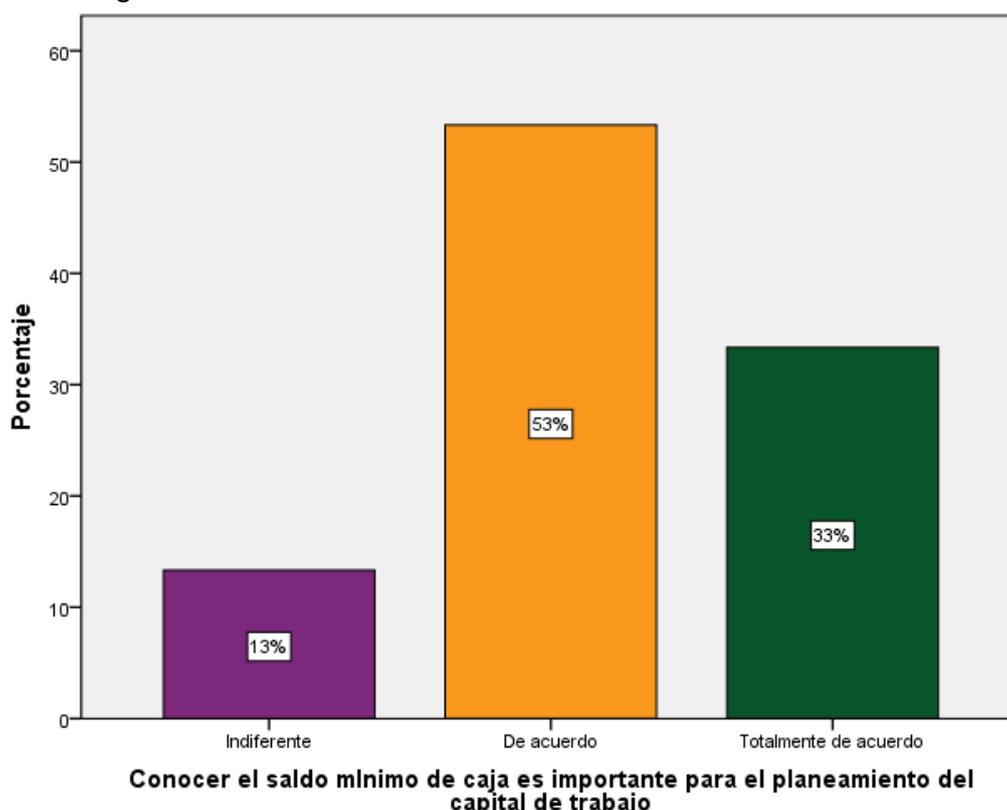
Tabla 9. Ítems 2

Conocer el saldo mínimo de caja es importante para el planeamiento del capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	4	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	16	53,3	53,3	66,7
	Totalmente de acuerdo	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 3. Tabla de frecuencia de ítems 2



Fuente: SPSS versión 24

Más de la mitad de los encuestados consideran estar de acuerdo y totalmente de acuerdo en que, tener conocimiento de los saldos mínimos de caja

que tiene la empresa es útil para los planes del capital de trabajo; puesto que poniendo en marcha las políticas del capital de trabajo se pueden tomar medidas para sobrellevar esos saldos o en el mejor de los casos para evitar mantener saldos mínimos.

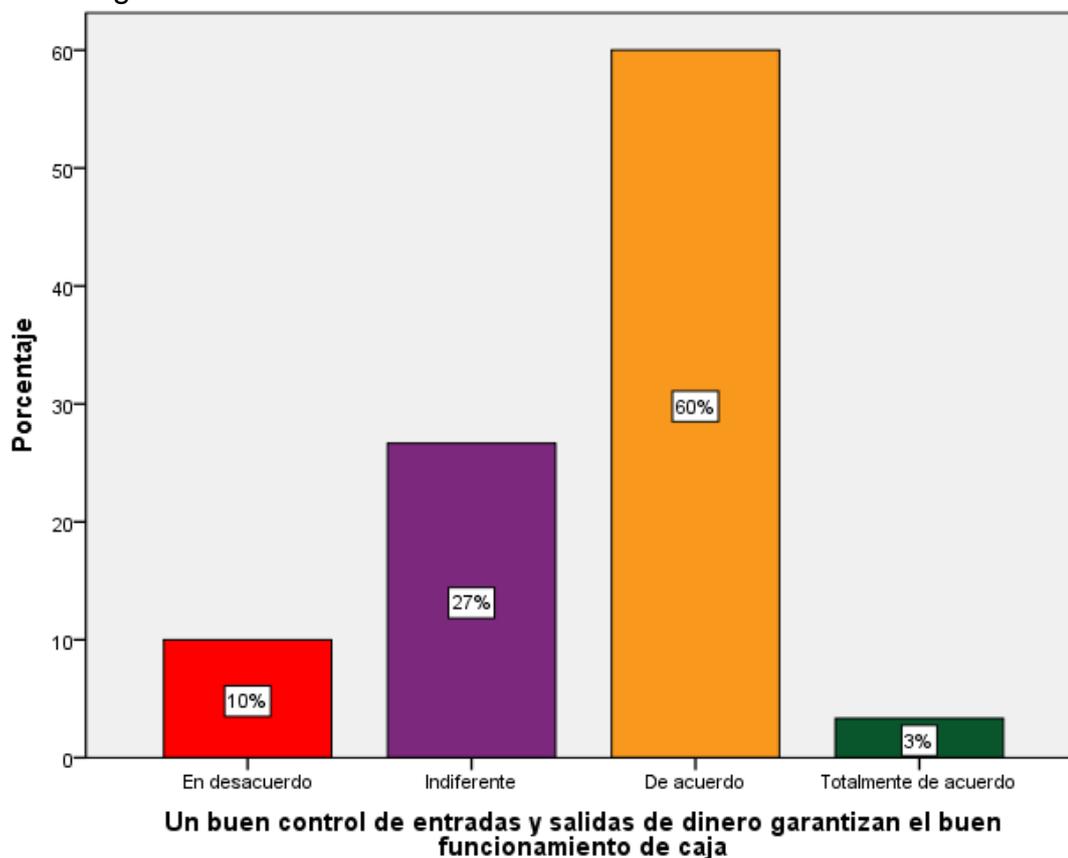
Tabla 10. Ítems 3

Un buen control de entradas y salidas de dinero garantizan el buen funcionamiento de caja

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	8	26,7	26,7	36,7
	De acuerdo	18	60,0	60,0	96,7
	Totalmente de acuerdo	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 4. Tabla de frecuencia de ítems 3



Fuente: SPSS versión 2

Según la encuesta realizada a los gerentes y contadores de las Mypes ferreteras del distrito de Comas se observa que la mayoría de los encuestados está de acuerdo en que al hacer un seguimiento detallado de las entradas y salidas de dinero de la empresa se garantiza el buen funcionamiento de caja; mientras que otro grupo se muestra indiferente y en desacuerdo debido a que existen otras maneras adicionales para el funcionamiento eficiente de caja como son los presupuestos de caja, la aplicación de políticas, la capacitación del personal, etc. Y no simplemente controlar cuánto dinero entra y sale de caja.

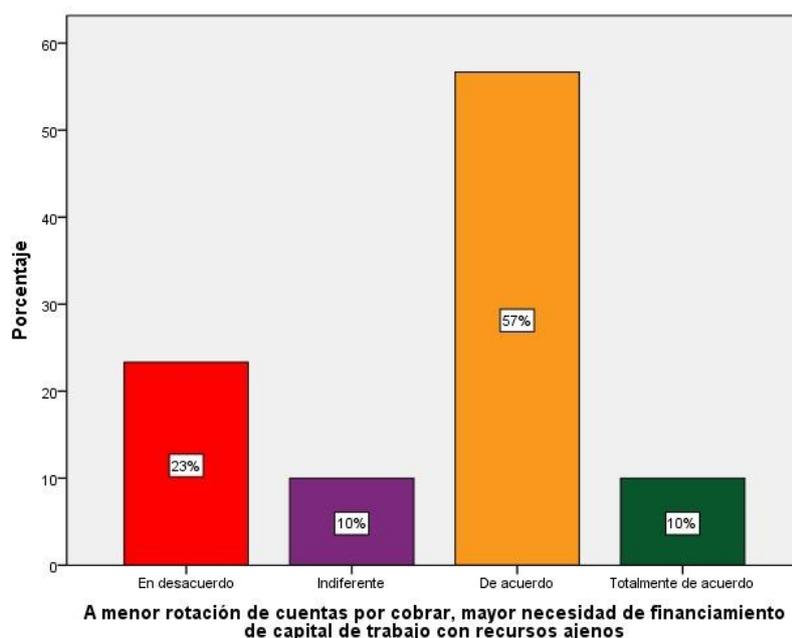
Tabla 11. Ítems 4

A menor rotación de cuentas por cobrar, mayor necesidad de financiamiento de capital de trabajo con recursos ajenos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	7	23,3	23,3	23,3
	Indiferente	3	10,0	10,0	33,3
	De acuerdo	17	56,7	56,7	90,0
	Totalmente de acuerdo	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión

Figura 5. Tabla de frecuencia de ítems 4



Fuente: SPSS versión 24

Interpretación

La mayoría de los encuestados respondieron estar de acuerdo en que cuando más lento es el retorno del dinero, existe escasez de liquidez y por ende nos vemos en la necesidad de financiarnos para poder cubrir las operaciones diarias; sin embargo, hay un porcentaje considerable del 23% que respondió estar en desacuerdo con esta hipótesis.

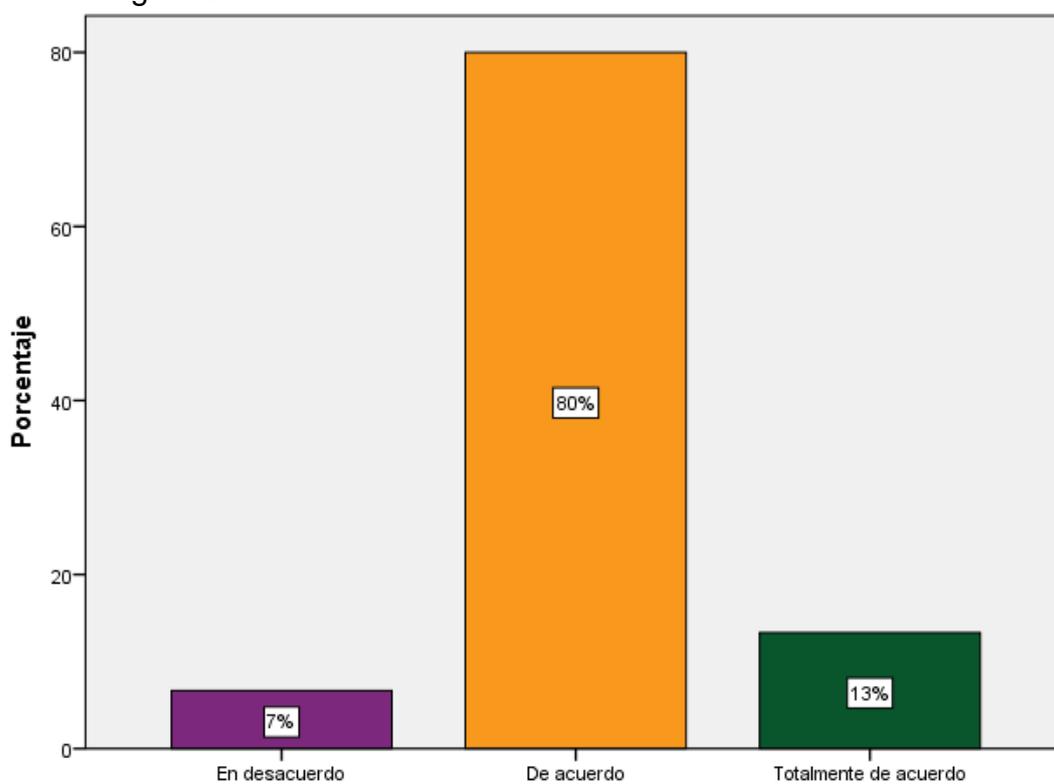
Tabla 12. Ítems 5

A más ventas al contado, más liquidez para aumentar el capital de trabajo con recursos propios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	De acuerdo	24	80,0	80,0	86,7
	Totalmente de acuerdo	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 6. Tabla de frecuencia de ítems 5



A más ventas al contado, más liquidez para aumentar el capital de trabajo con recursos propios

Fuente: SPSS versión 24

Un porcentaje considerable de los encuestados está de acuerdo en que al realizar más ventas al contado y no al crédito, se tendrá mayor liquidez lo cual aumenta nuestro capital de trabajo (como es el efectivo y equivalente de efectivo, las cuentas por cobrar, se obtiene dinero para pagar nuestras obligaciones, para incrementar los inventarios, entre otras actividades) sin necesidad de acogernos a algún tipo de crédito con terceros.

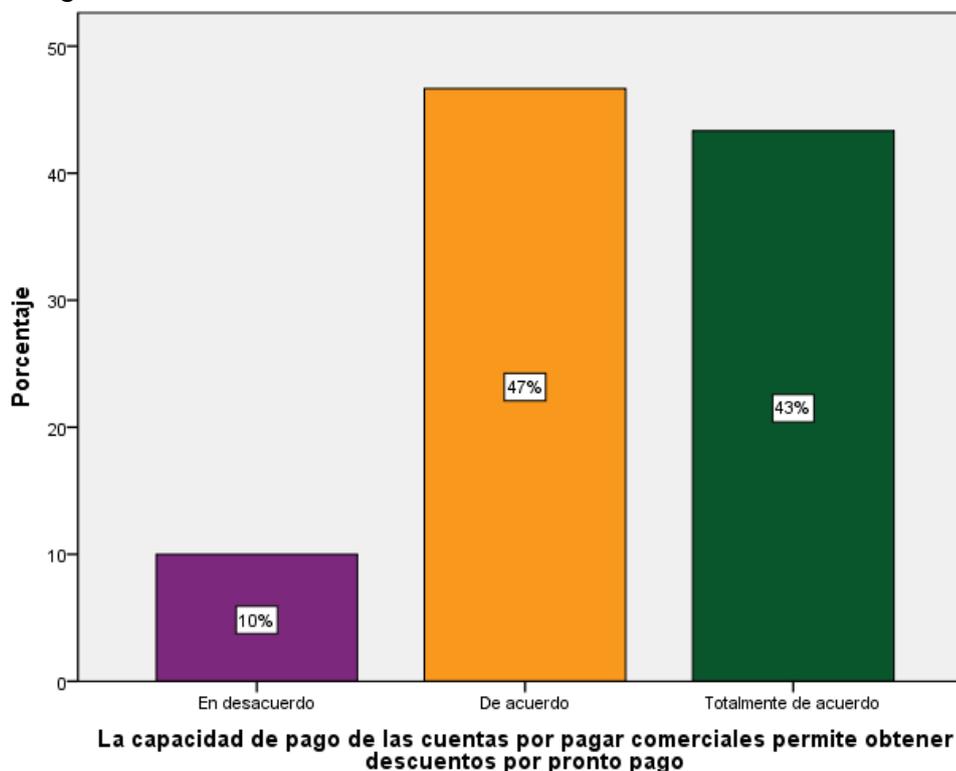
Tabla 13. Ítems 6

La capacidad de pago de las cuentas por pagar comerciales permite obtener descuentos por pronto pago

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	14	46,7	46,7	56,7
	Totalmente de acuerdo	13	43,3	43,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 7. Tabla de frecuencia de ítems 6



Fuente: SPSS versión 24

De los resultados obtenidos, se puede deducir que la mayoría de los encuestados esta de cuerdo y totalmente de acuerdo en que, al tener la liquidez suficiente para poder hacer frente al pago de las cuentas comerciales obtenidas con terceros, se puede llegar a negociaciones con los proveedores en descuentos en las facturas o algún otro tipo de oferta al momento de la cancelación total de las facturas.

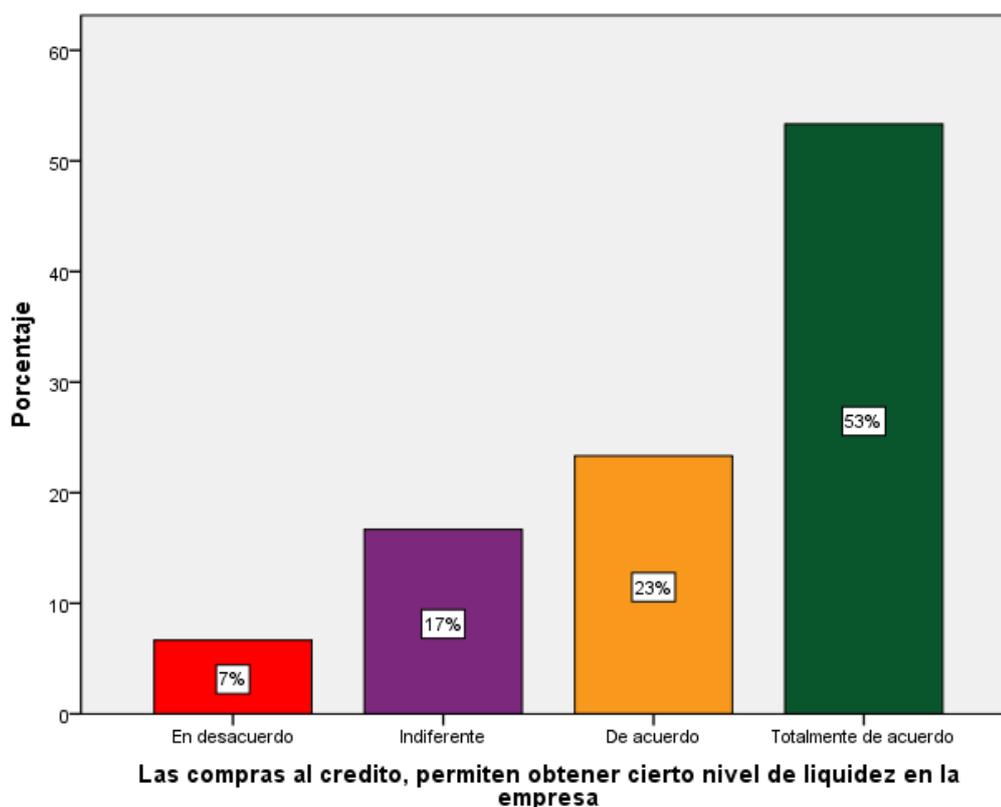
Tabla 14. Ítems 7

Las compras al crédito permiten obtener cierto nivel de liquidez en la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	Indiferente	5	16,7	16,7	23,3
	De acuerdo	7	23,3	23,3	46,7
	Totalmente de acuerdo	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 8. Tabla de frecuencia de ítems 7



Fuente: SPSS versión 24

Como resultado se obtuvo que una cantidad considerable de los encuestados, consideran que las compras al crédito le dan cierto nivel de liquidez a la empresa ya que al facturar una compra en pagos mensuales se aprovecha en usar el dinero en otras actividades, proyectos e inversiones; sin embargo, hay un 7% de los encuestados que están en desacuerdo, debido a que las compras al crédito también te generan pago de intereses y con el tiempo estos pueden llegar a ser muy preocupantes para las empresas.

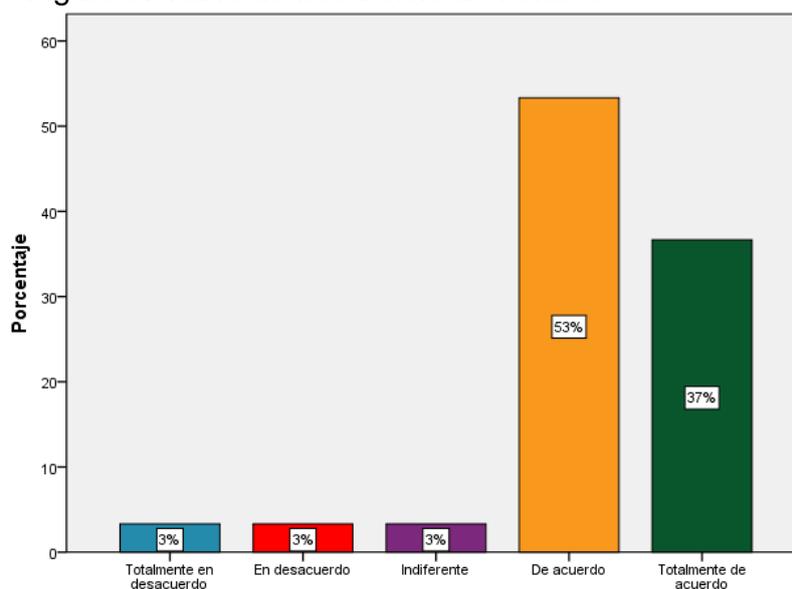
Tabla 15. Ítems 8

El apalancamiento financiero positivo permite mayor amplitud en el financiamiento del capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	En desacuerdo	1	3,3	3,3	6,7
	Indiferente	1	3,3	3,3	10,0
	De acuerdo	16	53,3	53,3	63,3
	Totalmente de acuerdo	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 9. Tabla de frecuencia de ítems 8



El apalancamiento financiero positivo permite mayor amplitud en el financiamiento del capital de trabajo

Fuente: SPSS versión 24

Según la encuesta realizada a los gerentes y contadores de las Mypes ferreteras del distrito de Comas se observa que casi todos de los encuestados están de acuerdo y totalmente de acuerdo en que al utilizar los mecanismos financieros como son las deudas por ejemplo, se va a obtener una amplia inversión y más beneficios en lo que respecta al capital de trabajo; ya que se está invirtiendo dinero con el que no se cuenta; pero esto traerá consecuencias positivas como negativas como son: ganancias y a la vez pago de intereses.

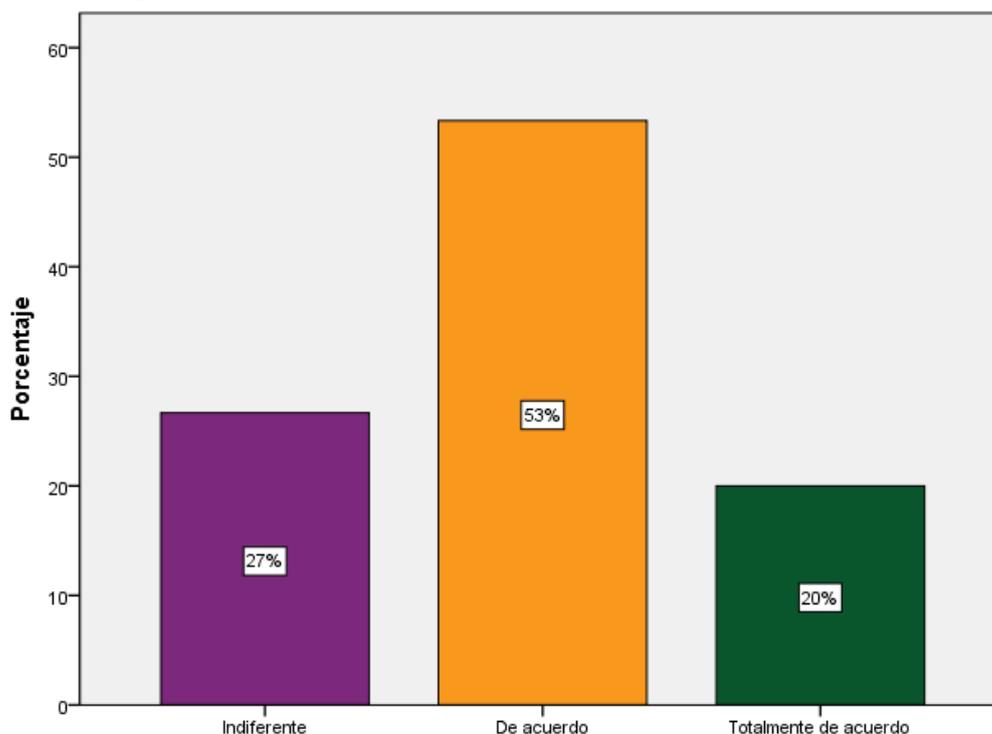
Tabla 16. Ítems 9

El planeamiento tributario permite políticas saludables en la administración de capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	8	26,7	26,7	26,7
	De acuerdo	16	53,3	53,3	80,0
	Totalmente de acuerdo	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 10. Tabla de frecuencia de ítems 9



El planeamiento tributario permite políticas saludables en la administración de capital de trabajo

Fuente: SPSS versión 24

Según la encuesta realizada más del 70% de las personas encuestadas consideran estar de acuerdo y totalmente de acuerdo en la importancia del planeamiento tributario dentro de la empresa para una mejor administración del capital de trabajo ya que esto te ayuda a evitar exceso de impuestos, multas innecesarias, embargos de cuenta, reparos y se puede obtener beneficios tributarios; sin embargo, hay otro porcentaje de encuestados que se muestra indiferente ante esta afirmación.

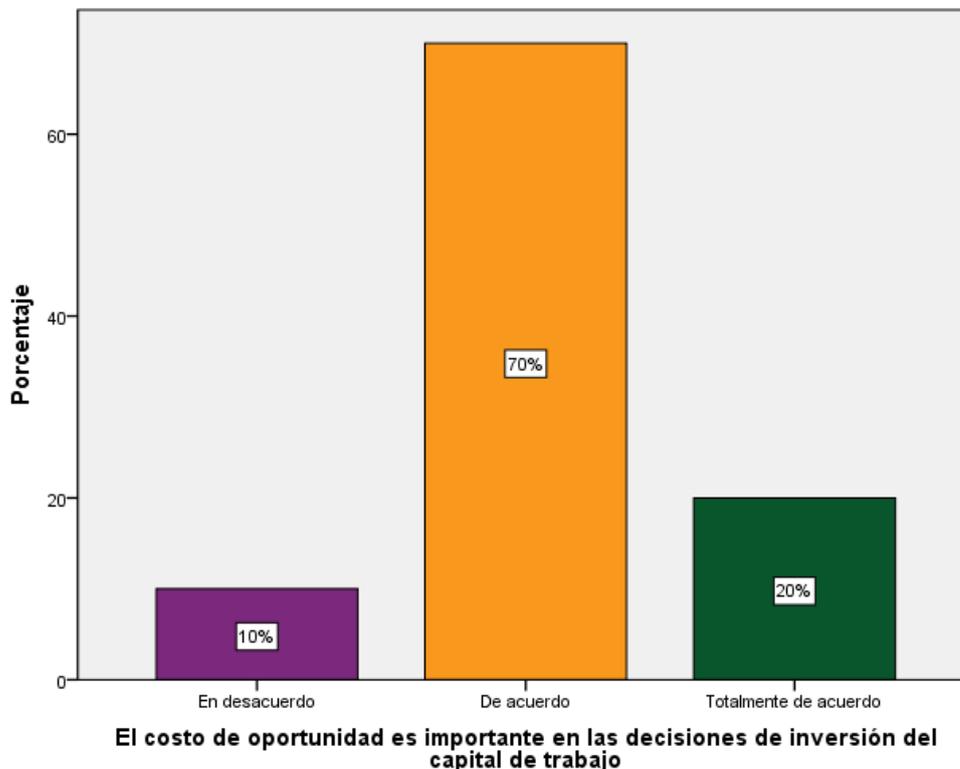
Tabla 17. Ítems 10

El costo de oportunidad es importante en las decisiones de inversión del capital de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	21	70,0	70,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 11. Tabla de frecuencia de ítems 10



Fuente: SPSS versión 24

La mayoría de los gerentes y contadores de las ferreterías respondieron que están de acuerdo en que el costo de oportunidad es de suma importancia en las decisiones de inversión del capital de trabajo, ya que es una elección primordial de la estructura financiera y económica de la empresa, de ello depende los recursos que se podría ganar si se pone a trabajar el efectivo, los inventarios, inversiones a corto plazo, etc.

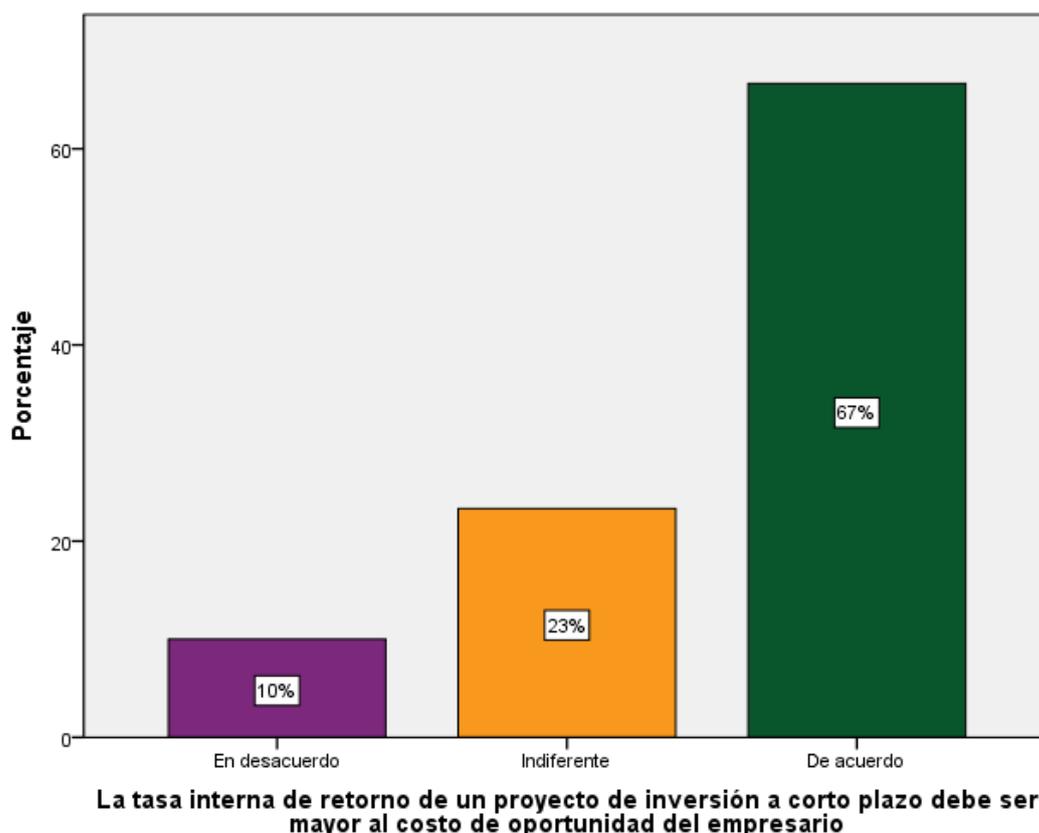
Tabla 18. Ítems 11

La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión a corto plazo debe ser mayor al costo de oportunidad del empresario

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	7	23,3	23,3	33,3
	De acuerdo	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 12. Tabla de frecuencia de ítems 11



Fuente: SPSS versión 24

Según la encuesta realizada a los gerentes y contadores de las Mypes ferreteras del distrito de Comas se observa que más de la mitad de los encuestados está de acuerdo en que la tasa interna de retorno de una inversión debe ser mayor a lo que le cuesta al empresario invertir en dicho negocio; mientras que otros encuestados respondieron indiferente debido al miedo de tomar los riesgos que les origina las nuevas inversiones.

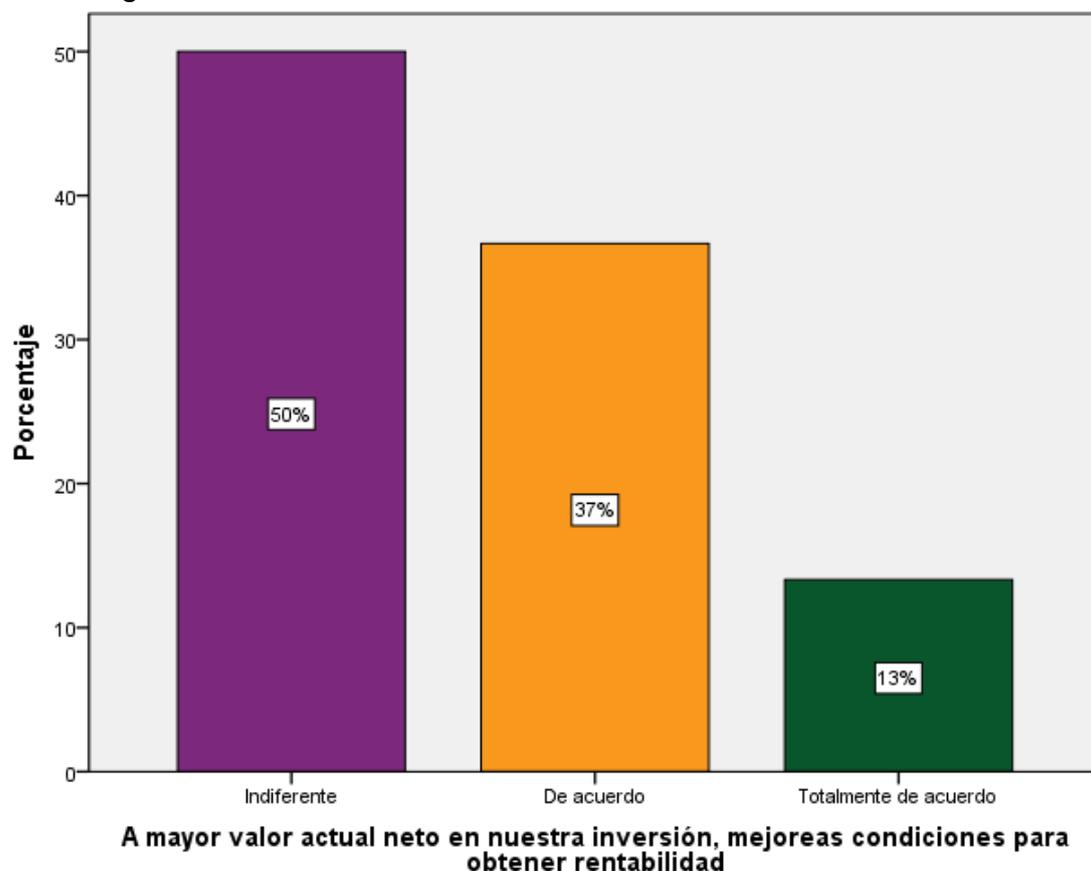
Tabla 19. Ítems 12

A mayor valor actual neto en nuestra inversión, mejores condiciones para obtener rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	15	50,0	50,0	50,0
	De acuerdo	11	36,7	36,7	86,7
	Totalmente de acuerdo	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 13. Tabla de frecuencia de ítems 12



Fuente: SPSS versión 24

Como resultado se obtuvo que una cantidad considerable de los encuestados se muestran indiferentes ante la propuesta de que al tener un mayor VAN se puede obtener una mayor rentabilidad en las inversiones; así también, hay un 37% que se muestra de acuerdo ya que este criterio te muestra si es viable invertir o no y en caso de tener más opciones te muestra cuál de las dos es la más rentable o se podrá elegir la inversión que genere mayores beneficios.

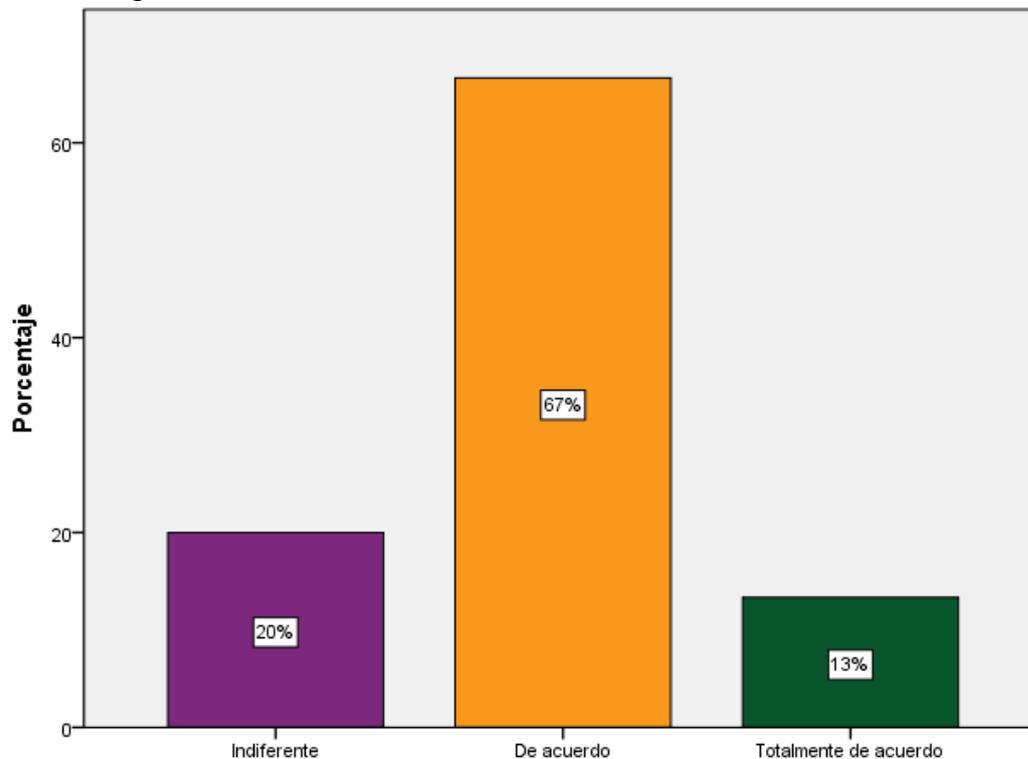
Tabla 20. Ítems 13

Es importante hacer un buen control del nivel de ingresos de cada producto para fortalecer las estrategias de ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	6	20,0	20,0	20,0
	De acuerdo	20	66,7	66,7	86,7
	Totalmente de acuerdo	4	13,3	13,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 14. Tabla de frecuencia de ítems 13



Es importante hacer un buen control del nivel de ingresos de cada producto para fortalecer las estrategias de ventas

Fuente: SPSS versión 24

La mayoría de los encuestados en las ferreterías del distrito de Comas, respondieron estar de acuerdo frente a la importancia que se le debe tomar al control de ingresos que te genera cada producto de ferretería vendido; puesto que, de esta manera se puede saber cuál es mi producto bandera dentro del negocio ferretero y se le puede sacar provecho de ello mediante las estrategias de marketing; así también, se puede saber que producto está generando menos ingresos para aplicar nuevas estrategias de venta.

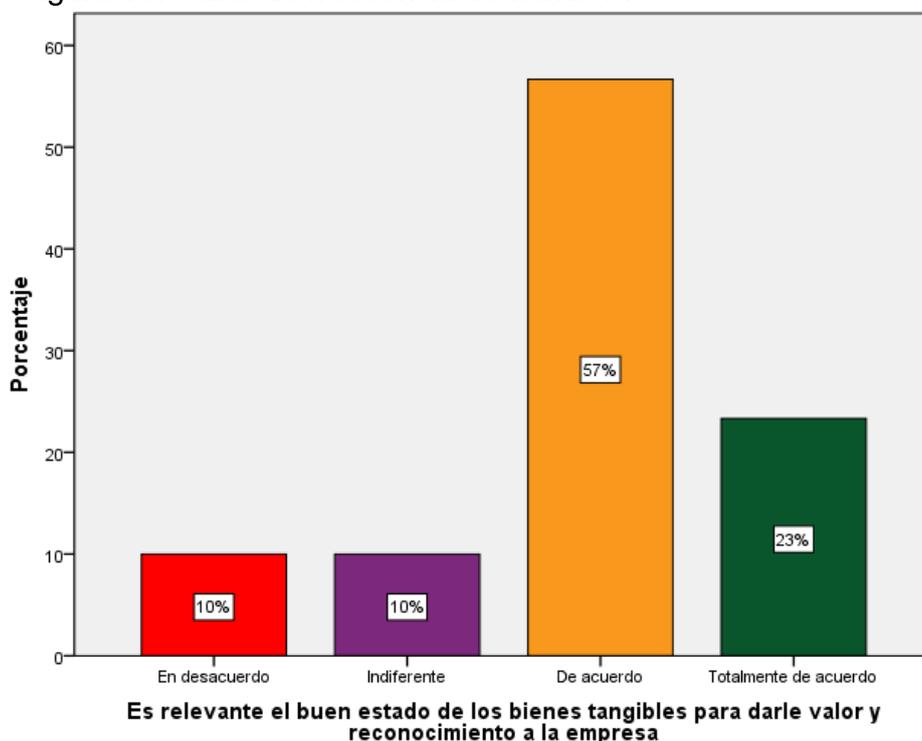
Tabla 21. Ítems 14

Es relevante el buen estado de los bienes tangibles para darle valor y reconocimiento a la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	3	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	17	56,7	56,7	76,7
	Totalmente de acuerdo	7	23,3	23,3	100,0
Total		30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 15. Tabla de frecuencia de ítems 14



Fuente: SPSS versión 24

Logramos interpretar que un gran porcentaje está de acuerdo y totalmente de acuerdo en que la calidad y buen estado de los productos que ofrecen deben ser importantes ya que con eso se da la apreciación de la empresa y gana reconocimiento; mientras otro porcentaje se muestra indiferente y en desacuerdo debido a que deberían considerarse otros factores para que una empresa sea reconocida como precio, atención al cliente, ofertas, variedad de productos etc., y no solo por el buen estado de sus productos.

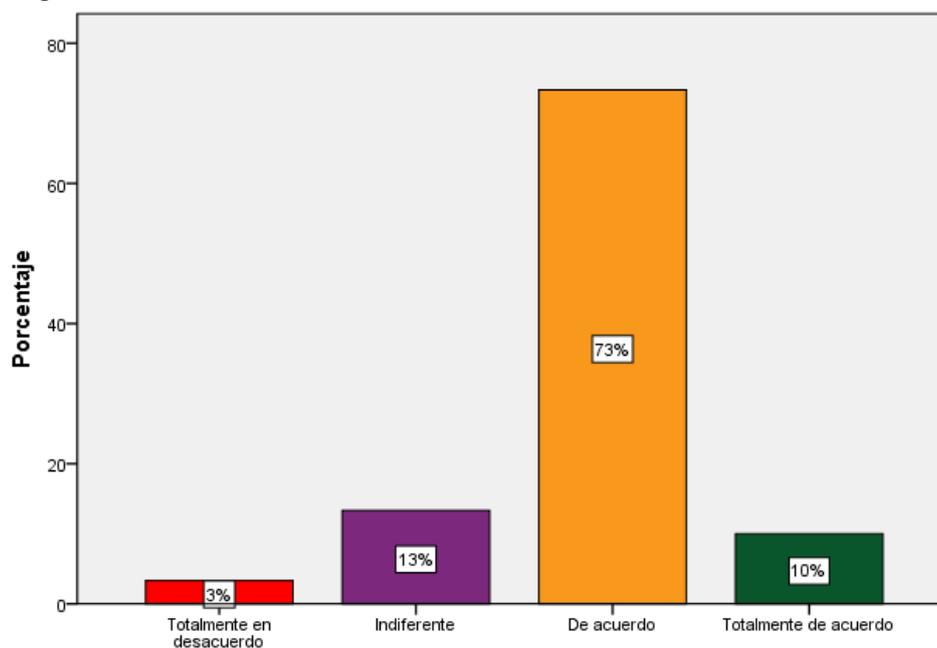
Tabla 22. Ítems 15

Es importante la capacitación del personal para ofrecer un servicio de calidad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Totalmente en desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
Indiferente	4	13,3	13,3	16,7
De acuerdo	22	73,3	73,3	90,0
Totalmente de acuerdo	3	10,0	10,0	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 16. Tabla de frecuencia de ítems 15



Es importante la capacitación del personal para ofrecer un servicio de calidad

Fuente: SPSS versión 24

De los resultados obtenidos, se puede deducir que la mayoría de los encuestados está de acuerdo en que la capacitación al personal es muy importante para ofrecer un servicio de calidad puesto que con las capacitaciones mejoran los conocimientos y desarrollan habilidades; esto les brindará seguridad y confiabilidad a los clientes.

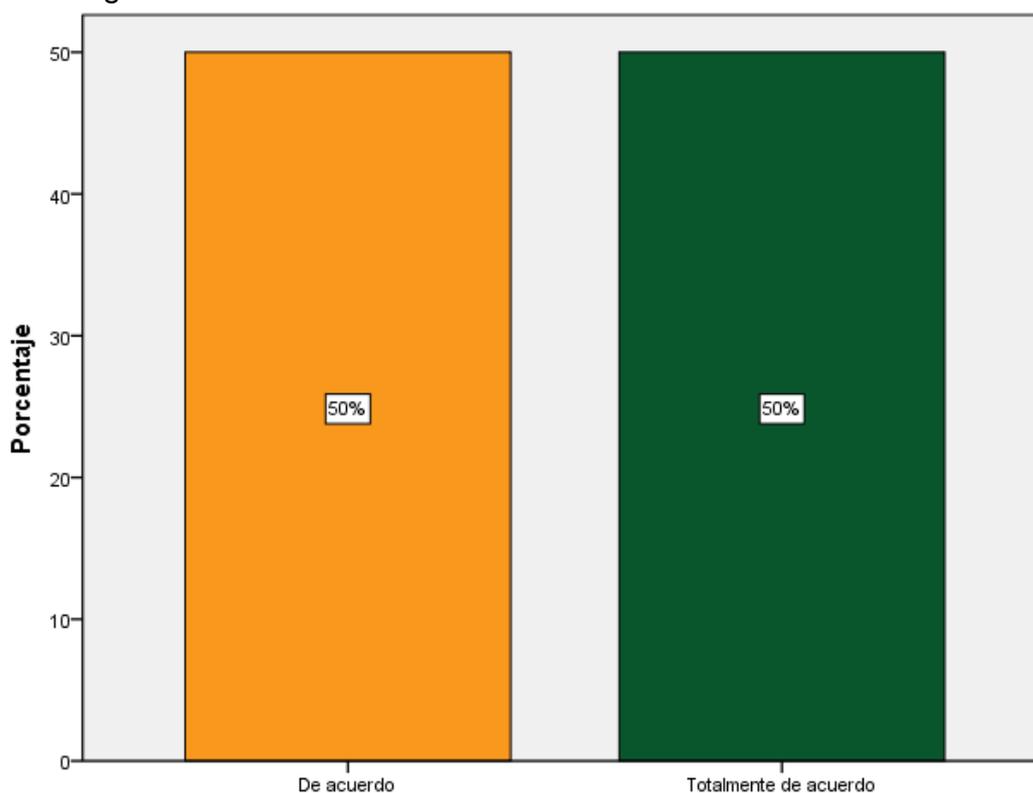
Tabla 23. Ítems 16

El factor determinante de la compra de productos de ferretería es el precio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De acuerdo	15	50,0	50,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 17. Tabla de frecuencia de ítems 16



El factor determinante de la compra de productos de ferretería es el precio

Fuente: SPSS versión 24

El 50% de las personas que participaron en la encuesta respondieron que están de acuerdo en que el precio es un factor determinante al momento de la compra de productos de ferretería, del mismo modo, el otro 50% respondieron que están totalmente de acuerdo; con esto se entiende que el total de la población encuestada consideran al precio como un factor definitivo al momento de comprar, estimando la variedad de productos, marcas y empresas en el rubro ferretero, es el precio el que define la compra final.

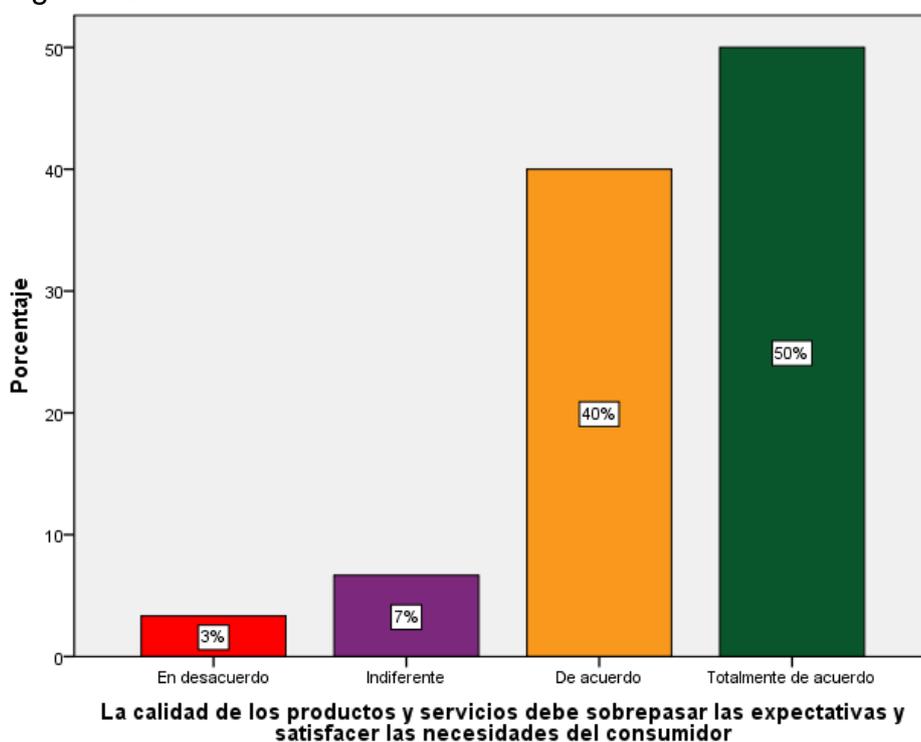
Tabla 24. Ítems 17

La calidad de los productos y servicios debe sobrepasar las expectativas y satisfacer las necesidades del consumidor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	Indiferente	2	6,7	6,7	10,0
	De acuerdo	12	40,0	40,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 18. Tabla de frecuencia de ítems 17



Fuente: SPSS versión 24

De los resultados obtenidos, se puede interpretar que, entre los gerentes y contadores de las ferreterías del distrito de Comas, casi el total de la población respondió estar de acuerdo y totalmente de acuerdo en que para los clientes es muy importante la calidad de los productos ofrecidos, así como también la calidad del servicio; ya que de esta manera se estará realizando la fidelización del cliente, es una de las maneras de generar una ventaja competitiva.

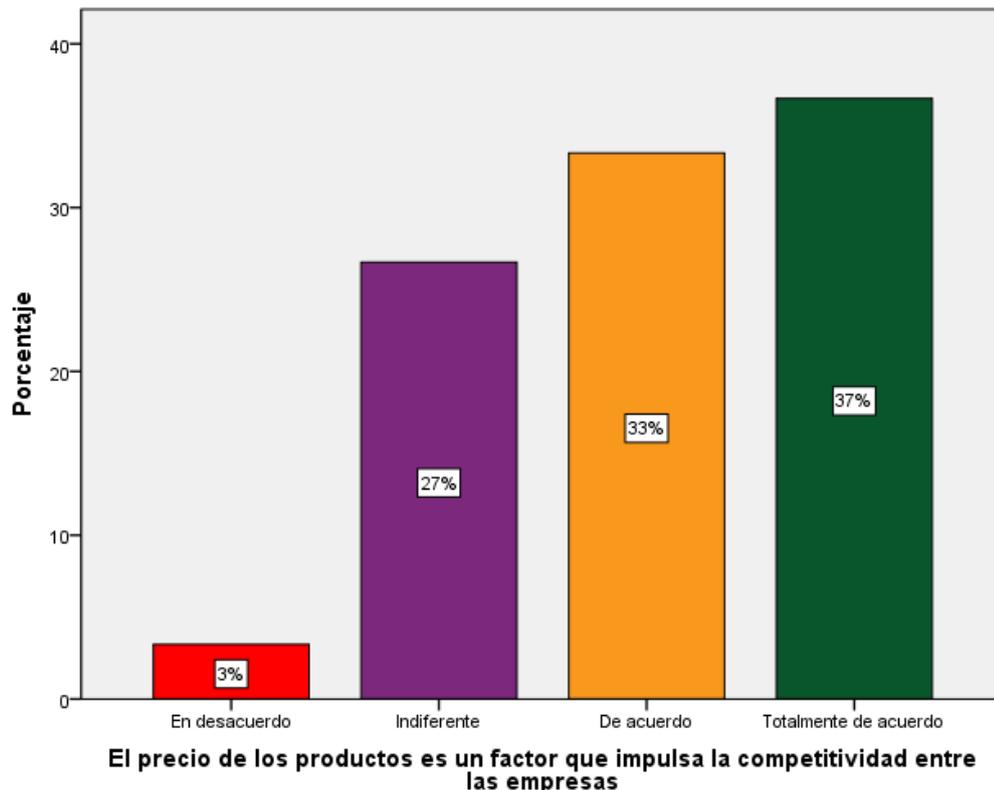
Tabla 25. Ítems 18

El precio de los productos es un factor que impulsa la competitividad entre las empresas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	Indiferente	8	26,7	26,7	30,0
	De acuerdo	10	33,3	33,3	63,3
	Totalmente de acuerdo	11	36,7	36,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 19. Tabla de frecuencia de ítems 18



Fuente: SPSS versión 24

Más de la mitad de los encuestados consideran estar de acuerdo y totalmente de acuerdo en la influencia que tiene el precio de los productos dentro de la competitividad de las ferreterías, lo que las empresas buscan es ofrecer los precios más bajos (ya sea al vender por mayor u ofreciendo promociones) para obtener la fidelización de los clientes.

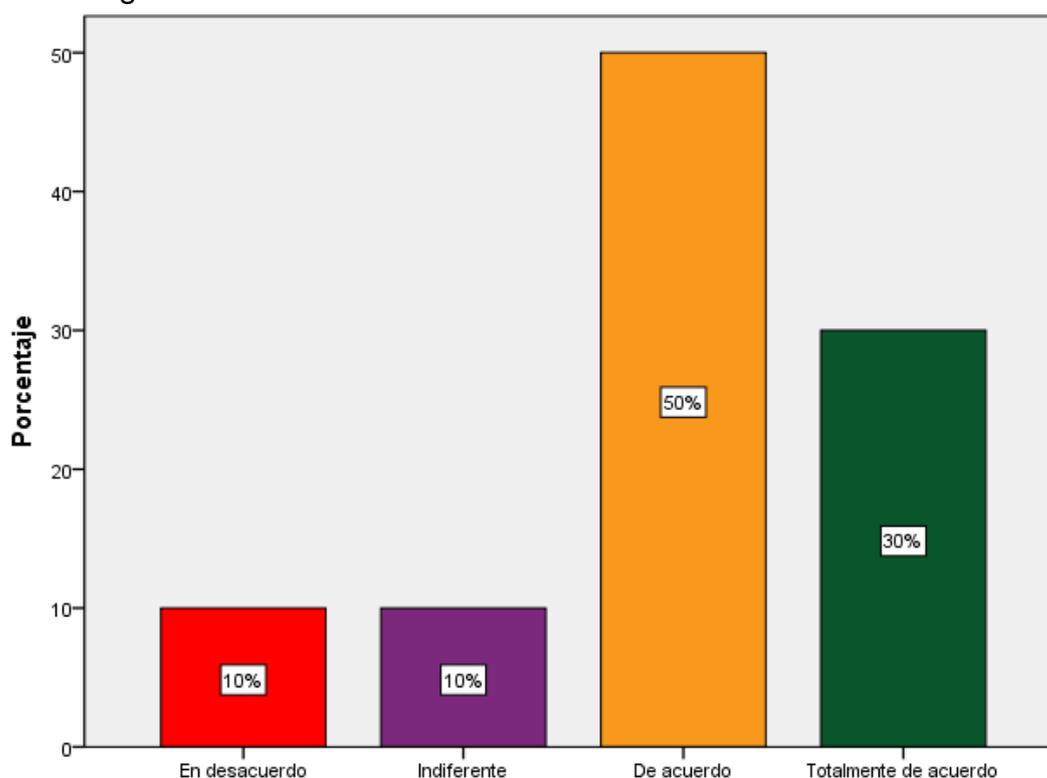
Tabla 26. Ítems 19

Las empresas deben mantener bajos costos de producción para aplicar estrategias de precios y por ende conseguir una ventaja competitiva

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	3	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	15	50,0	50,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 20. Tabla de frecuencia de ítems 19



Las empresas deben mantener bajos costos de producción para aplicar estrategias de precios y por ende conseguir una ventaja competitiva

Fuente: SPSS versión 24

Según la encuesta realizada a los gerentes y contadores de las Mypes ferreteras del distrito de Comas se observa que la mayoría de los encuestados está de acuerdo y totalmente de acuerdo en que al momento de producir lo que se debe controlar son los costos, pues hay que mantener los más bajos posibles ya que con esto se puede aplicar las estrategias de los precios al momento de vender los productos y por ende conseguir una ventaja competitiva.

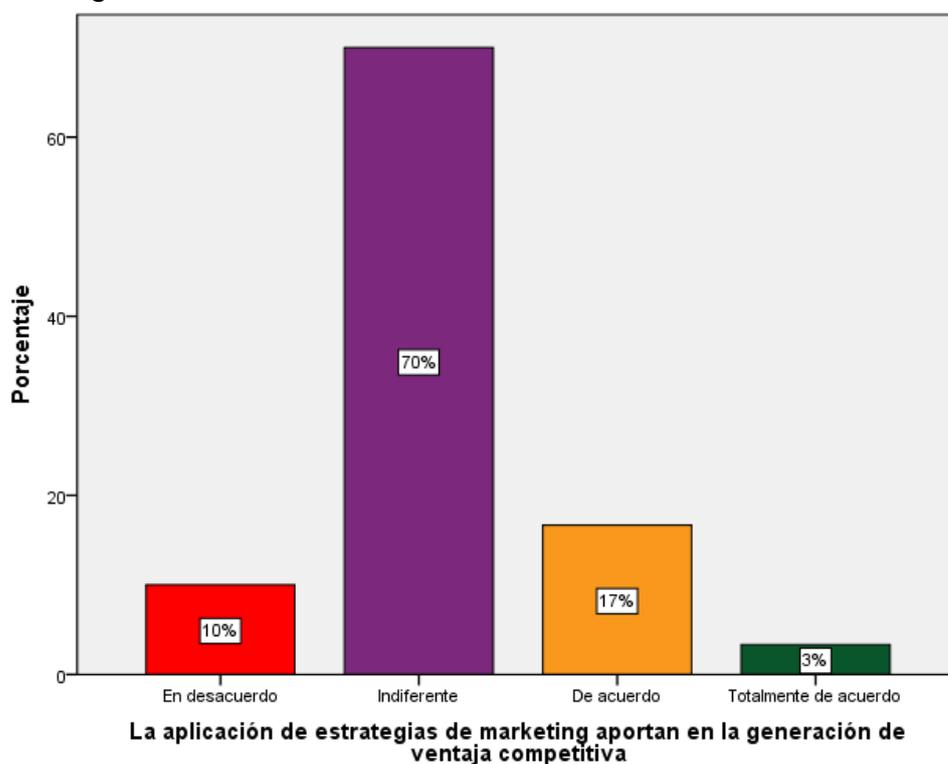
Tabla 27. Ítems 20

La aplicación de estrategias de marketing aporta en la generación de ventaja competitiva

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	21	70,0	70,0	80,0
	De acuerdo	5	16,7	16,7	96,7
	Totalmente de acuerdo	1	3,3	3,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 21. Tabla de frecuencia de ítems 20



Fuente: SPSS versión 24

La mayoría de los encuestados se mostraron indiferentes ante la proposición de que al aplicar estrategias de marketing se está ayudando a generar una ventaja competitiva; mientras que otro bajo porcentaje está en desacuerdo ya que consideran que una ventaja competitiva se genera con otros factores; así mismo el 17% de los encuestados se muestra de acuerdo.

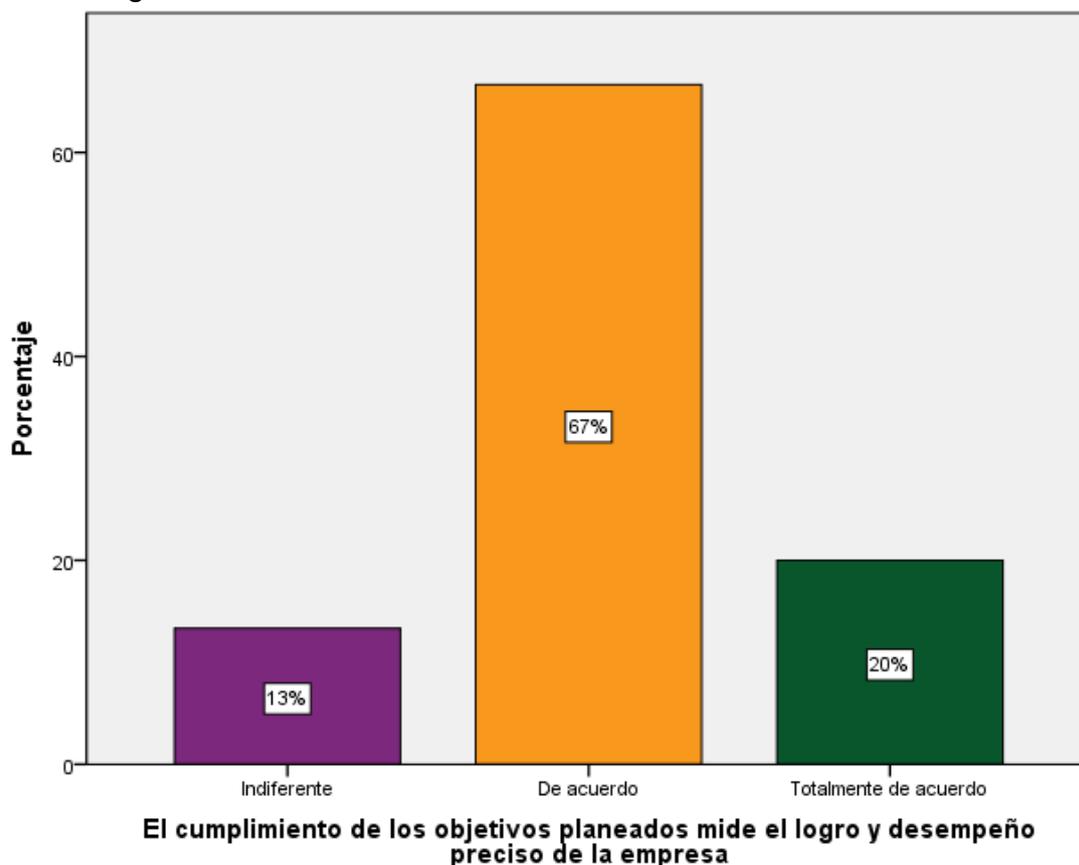
Tabla 28. Ítems 21

El cumplimiento de los objetivos planeados mide el logro y desempeño preciso de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	4	13,3	13,3	13,3
	De acuerdo	20	66,7	66,7	80,0
	Totalmente de acuerdo	6	20,0	20,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 22. Tabla de frecuencia de ítems 21



Fuente: SPSS versión 24

Un porcentaje considerable de los encuestados está de acuerdo y totalmente de acuerdo en que una manera de medir el desempeño y crecimiento de la empresa son los objetivos; es de gran importancia plantearse los objetivos anuales y revisar el cumplimiento preciso de cada uno de ellos para saber si la empresa está trabajando tal y como se lo planteó.

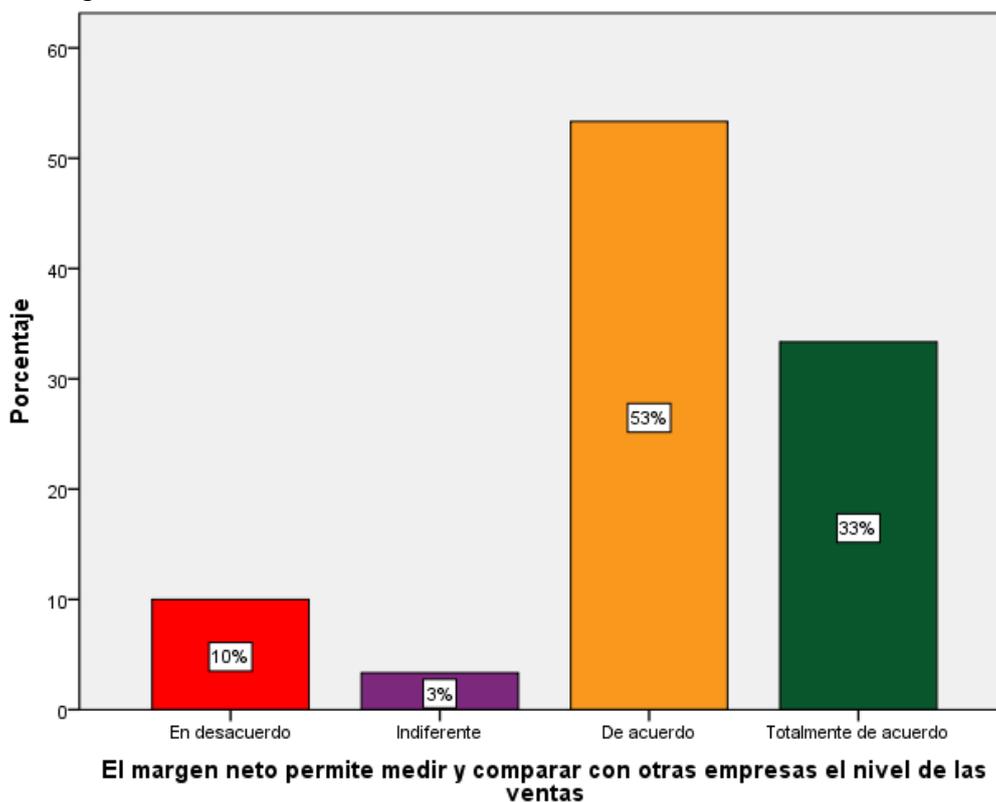
Tabla 29. Ítems 22

El margen neto permite medir y comparar con otras empresas el nivel de las ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	3	10,0	10,0	10,0
	Indiferente	1	3,3	3,3	13,3
	De acuerdo	16	53,3	53,3	66,7
	Totalmente de acuerdo	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 23. Tabla de frecuencia de ítems 22



Fuente: SPSS versión 24

De los resultados obtenidos, se puede deducir que la mayoría de los encuestados está de acuerdo y totalmente de acuerdo en que al calcular este ratio financiero se puede hacer un comparativo para saber el nivel de ventas ya que éste ratio se analiza en función a las ventas después de haber deducido todos los gastos; así pues mientras mayor sea el porcentaje obtenido, significa que las ventas se dan en mayor sintonía.

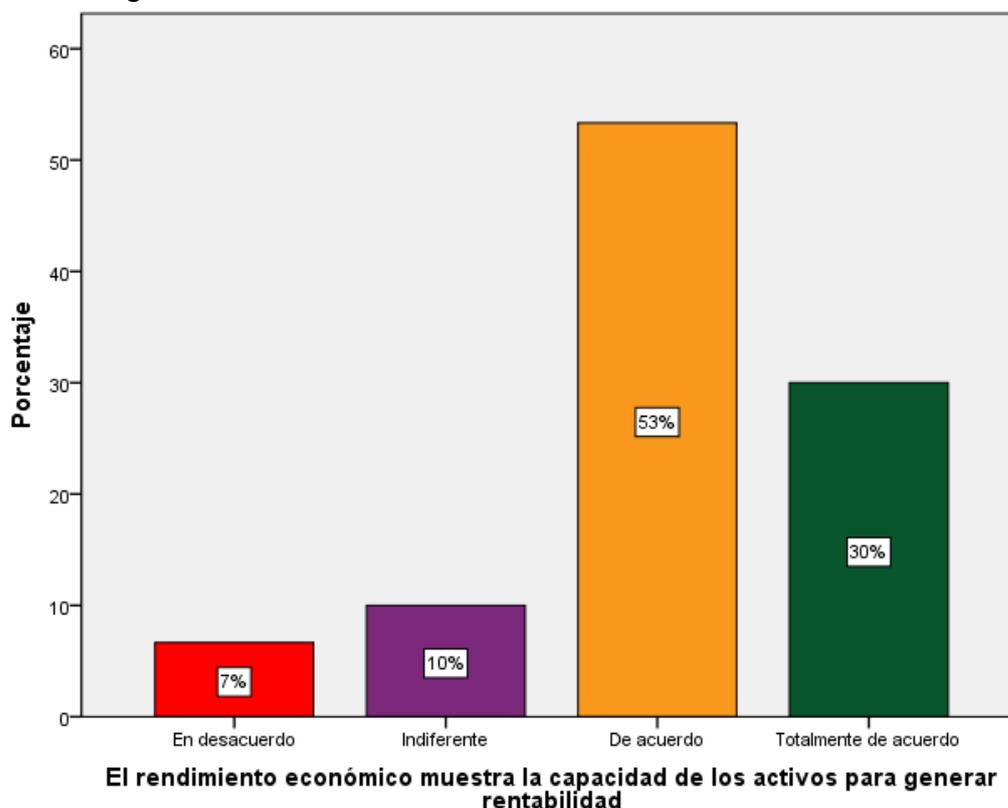
Tabla 30. Ítems 23

El rendimiento económico muestra la capacidad de los activos para generar rentabilidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	Indiferente	3	10,0	10,0	16,7
	De acuerdo	16	53,3	53,3	70,0
	Totalmente de acuerdo	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 24. Tabla de frecuencia de ítems 23



Fuente: SPSS versión 24

Como resultado se obtuvo que una cantidad considerable de los encuestados, consideran que el rendimiento económico mide los beneficios obtenidos de la empresa haciendo uso de los activos totales; mientras que otro porcentaje se muestra indiferente y en desacuerdo ante este planteamiento.

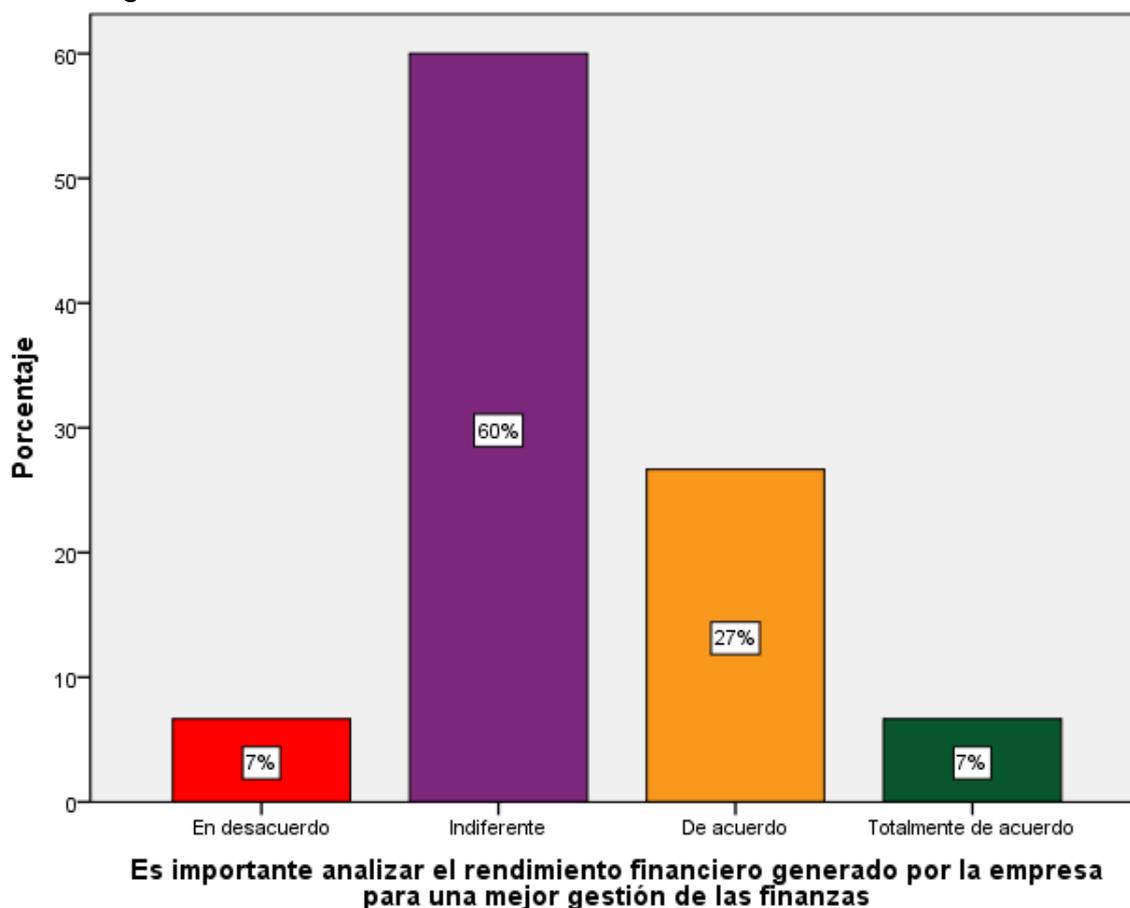
Tabla 31. Ítems 24

Es importante analizar el rendimiento financiero generado por la empresa para una mejor gestión de las finanzas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	6,7	6,7	6,7
	Indiferente	18	60,0	60,0	66,7
	De acuerdo	8	26,7	26,7	93,3
	Totalmente de acuerdo	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 25. Tabla de frecuencia de ítems 24



Fuente: SPSS versión 24

La mayoría de los gerentes y contadores de las ferreterías de Comas se mostraron indiferentes ante la importancia que se le debe tomar al análisis del rendimiento financiero, con lo cual se refleja la falta de conocimiento ya que es relevante hacer un análisis y seguimiento a los rendimientos que están generando la empresa para la buena toma de decisiones dentro de las finanzas.

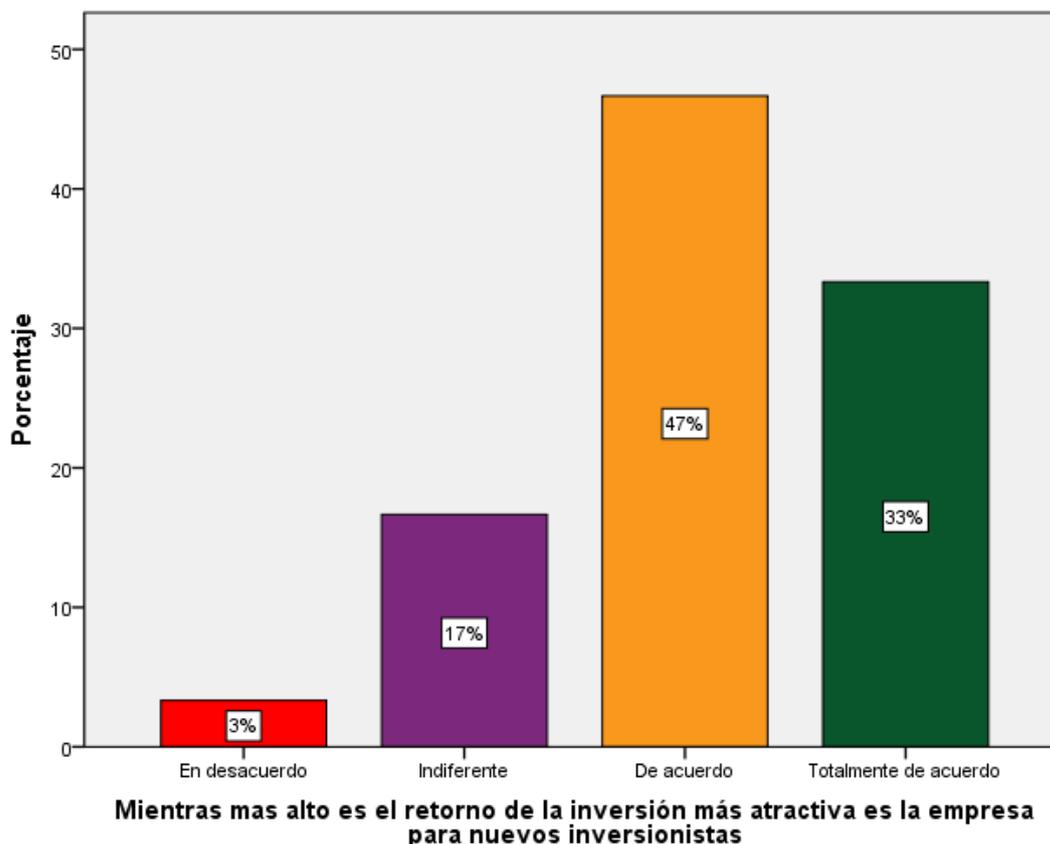
Tabla 32. Ítems 25

Mientras más alto es el retorno de la inversión más atractiva es la empresa para nuevos inversionistas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	3,3	3,3	3,3
	Indiferente	5	16,7	16,7	20,0
	De acuerdo	14	46,7	46,7	66,7
	Totalmente de acuerdo	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: SPSS versión 24

Figura 26. Tabla de frecuencia de ítems 25



Fuente: SPSS versión 24

De los resultados obtenidos, se puede interpretar que la mayoría de los encuestados respondieron que están de acuerdo y totalmente de acuerdo en que mientras más alto es el retorno de la inversión en una empresa, más atractiva se muestra está ante nuevos inversionistas, ya que mientras más alto sea el rendimiento que te genera una inversión se obtendrá mayores ganancias financieras de esta manera se despierta el interés de nuevos socios.

3.3 Resultados de prueba de hipótesis

Después de realizar la prueba de chi-cuadrado tanto a la hipótesis general como a las 5 hipótesis específicas, se procederá a presentar los resultados obtenidos; teniendo como base que si el resultado debe ser mayor a 3,8415 y el margen de error para chi tabla de 0.05%, se aceptará la hipótesis.

Figura 27. Tabla de distribución Chi cuadrado χ^2

v/p	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15	0,2	0,25	0,3	0,35	0,4	0,45	0,5
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722	1,6424	1,3233	1,0742	0,8735	0,7083	0,5707	0,4549
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942	3,2189	2,7726	2,4079	2,0996	1,8326	1,5970	1,3863
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170	4,6416	4,1083	3,6649	3,2831	2,9462	2,6430	2,3660
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449	5,9886	5,3853	4,8784	4,4377	4,0446	3,6871	3,3567
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152	7,2893	6,6257	6,0644	5,5731	5,1319	4,7278	4,3515
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461	8,5581	7,8408	7,2311	6,6948	6,2108	5,7652	5,3481
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479	9,8032	9,0371	8,3834	7,8061	7,2832	6,8000	6,3458
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271	11,0301	10,2189	9,5245	8,9094	8,3505	7,8325	7,3441
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190	14,6837	13,2880	12,2421	11,3887	10,6564	10,0060	9,4136	8,8632	8,3428
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070	15,9872	14,5339	13,4420	12,5489	11,7807	11,0971	10,4732	9,8922	9,3418
11	31,2635	28,7291	26,7569	24,7250	21,9200	19,6752	17,2750	15,7671	14,6314	13,7007	12,8987	12,1836	11,5298	10,9199	10,3410
12	32,9092	30,3182	28,2997	26,2170	23,3367	21,0261	18,5493	16,9893	15,8120	14,8454	14,0111	13,2661	12,5838	11,9463	11,3403
13	34,5274	31,8830	29,8193	27,6882	24,7356	22,3620	19,8119	18,2020	16,9848	15,9839	15,1187	14,3451	13,6356	12,9717	12,3398
14	36,1239	33,4262	31,3194	29,1412	26,1189	23,6848	21,0641	19,4062	18,1508	17,1169	16,2221	15,4209	14,6853	13,9961	13,3393
15	37,6978	34,9494	32,8015	30,5780	27,4884	24,9958	22,3071	20,6030	19,3107	18,2451	17,3217	16,4940	15,7332	15,0197	14,3389
16	39,2518	36,4555	34,2671	31,9999	28,8453	26,2962	23,5418	21,7931	20,4651	19,3689	18,4179	17,5646	16,7795	16,0425	15,3385
17	40,7911	37,9462	35,7184	33,4087	30,1910	27,5871	24,7690	22,9770	21,6146	20,4887	19,5110	18,6330	17,8244	17,0646	16,3382
18	42,3119	39,4220	37,1564	34,8052	31,5264	28,8693	25,9894	24,1555	22,7595	21,6049	20,6014	19,6993	18,8679	18,0860	17,3379
19	43,8194	40,8847	38,5821	36,1908	32,8523	30,1435	27,2036	25,3289	23,9004	22,7178	21,6891	20,7638	19,9102	19,1069	18,3376
20	45,3142	42,3358	39,9969	37,5663	34,1696	31,4104	28,4120	26,4976	25,0375	23,8277	22,7745	21,8265	20,9514	20,1272	19,3374
21	46,7963	43,7749	41,4009	38,9322	35,4789	32,6706	29,6151	27,6620	26,1711	24,9348	23,8578	22,8876	21,9915	21,1470	20,3372
22	48,2676	45,2041	42,7957	40,2894	36,7807	33,9245	30,8133	28,8224	27,3015	26,0393	24,9390	23,9473	23,0307	22,1663	21,3370
23	49,7276	46,6231	44,1814	41,6383	38,0756	35,1725	32,0069	29,9792	28,4288	27,1413	26,0184	25,0055	24,0689	23,1852	22,3369
24	51,1790	48,0336	45,5584	42,9798	39,3641	36,4150	33,1962	31,1325	29,5533	28,2412	27,0960	26,0625	25,1064	24,2037	23,3367
25	52,6187	49,4351	46,9280	44,3140	40,6465	37,6525	34,3816	32,2825	30,6752	29,3388	28,1719	27,1183	26,1430	25,2218	24,3366
26	54,0511	50,8291	48,2898	45,6416	41,9231	38,8851	35,5632	33,4295	31,7946	30,4346	29,2463	28,1730	27,1789	26,2395	25,3365
27	55,4751	52,2152	49,6450	46,9628	43,1945	40,1133	36,7412	34,5736	32,9117	31,5284	30,3193	29,2266	28,2141	27,2569	26,3363
28	56,8918	53,5939	50,9936	48,2782	44,4608	41,3372	37,9159	35,7150	34,0266	32,6205	31,3909	30,2791	29,2486	28,2740	27,3362
29	58,3006	54,9662	52,3355	49,5878	45,7223	42,5569	39,0875	36,8538	35,1394	33,7109	32,4612	31,3308	30,2825	29,2908	28,3361

Fuente: www.slideshare.net/MauricioMedina18/tabla-chi-cuadrado-pspp

Resultados de prueba de hipótesis general con chi-cuadrado

Ha: El capital de trabajo incide significativamente en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Ho: El capital de trabajo no incide significativamente en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Tabla 33. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y ventaja competitiva

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	154,500 ^a	90	,000
Razón de verosimilitud	78,505	90	,801
Asociación lineal por lineal	18,730	1	,000
N de casos válidos	30		

Fuente: SPSS versión 24

Al realizar la prueba de hipótesis general, con la prueba de chi-cuadrado, se puede observar que hay asociación entre la variable capital de trabajo y ventaja competitiva, porque el chi calculado (18,730) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo se afirma la prueba de hipótesis ya que el valor de significación es 0,000, menor que 0,05, por lo tanto, la hipótesis general alterna es aceptada: el capital de trabajo incide significativamente en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras de Comas 2018.

Resultados de pruebas de hipótesis específicas con chi-cuadrado

Ha: El capital de trabajo incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Ho: El capital de trabajo no incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Tabla 34. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y valor.

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	114,806a	54	,000
Razón de verosimilitud	50,045	54	,628
Asociación lineal por lineal	11,919	1	,001
N de casos válidos	30		

Fuente: SPSS versión 24

Al realizar la prueba de hipótesis específica (a), con la prueba de chi-cuadrado, se observa que existe asociación entre la variable capital de trabajo y valor, porque el chi calculado (11,919) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo se afirma la prueba de hipótesis ya que el valor de significación es 0,000, menor que 0,05, por lo tanto la hipótesis específica (a) alterna es aceptada: el capital de trabajo incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras de Comas 2018.

Ha: El capital de trabajo incide significativamente en la estrategia de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Ho: El capital de trabajo no incide significativamente en la estrategia de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Tabla 35. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y estrategia de precios

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	94,771 ^a	54	,001
Razón de verosimilitud	60,925	54	,241
Asociación lineal por lineal	19,088	1	,000
N de casos válidos	30		

Fuente: SPSS versión 24

Al realizar la prueba de hipótesis específica (b), con la prueba de chi-cuadrado, se observa que existe asociación entre la variable capital de trabajo y estrategia de precios, porque el chi calculado (19,088) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo para la prueba de hipótesis se afirma porque el valor de significación es 0,001, menor que 0,05, por lo tanto, la hipótesis específica (b) alterna es aceptada: el capital de trabajo incide significativamente en la estrategia de precios de las Mypes ferreteras de Comas 2018.

Ha: El capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Ho: El capital de trabajo no incide significativamente en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Tabla 36. Pruebas de chi-cuadrado de capital de trabajo y rentabilidad

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	114,125 ^a	63	,000
Razón de verosimilitud	53,600	63	,795
Asociación lineal por lineal	14,055	1	,000
N de casos válidos	30		

Fuente: SPSS versión 24

Al realizar la prueba de hipótesis específica (c), con la prueba de chi-cuadrado, se observa que existe asociación entre la variable capital de trabajo y rentabilidad, porque el chi calculado (14,055) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo para la prueba de hipótesis se afirma porque el valor de significación es 0,000, menor que 0,05, por lo tanto, la hipótesis específica (c) alterna es aceptada: el capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las Mypes ferreteras de Comas 2018.

Ha: La ventaja competitiva incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Ho: La ventaja competitiva no incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Tabla 37. Pruebas de chi-cuadrado de ventaja competitiva y pasivo corriente

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	136,363 ^a	70	,000
Razón de verosimilitud	69,588	70	,491
Asociación lineal por lineal	21,464	1	,000
N de casos válidos	30		

Fuente: SPSS versión 24

Al realizar la prueba de hipótesis específica (d), con la prueba de chi-cuadrado, se observa que existe asociación entre la variable ventaja competitiva y pasivo corriente, porque el chi calculado (21,464) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo se afirma la prueba de hipótesis ya que el valor de significación es 0,000, menor que 0,05, por lo tanto, la hipótesis específica (d) alterna es aceptada: la ventaja competitiva incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras de Comas 2018.

Ha: La ventaja competitiva incide significativamente en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Ho: La ventaja competitiva no incide significativamente en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018.

Tabla 38. Pruebas de chi-cuadrado de ventaja competitiva e inversión

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	78,082 ^a	50	,007
Razón de verosimilitud	62,366	50	,113
Asociación lineal por lineal	14,393	1	,000
N de casos válidos	30		

Fuente: SPSS versión 24

Al realizar la prueba de hipótesis específica (e), con la prueba de chi-cuadrado, se observa que existe asociación entre la variable ventaja competitiva e inversión, porque el chi calculado (14,393) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo se afirma la prueba de hipótesis ya que el valor de significación es 0,007, menor que 0,05, por lo tanto, la hipótesis específica (e) alterna es aceptada: la ventaja competitiva incide significativamente en la inversión de las Mypes ferreteras de Comas 2018.

3.4 Tablas cruzadas

Tabla 39. Tabla cruzada capital de trabajo (agrupada) y ventaja competitiva (agrupada)

		VENTAJA COMPETITIVA A (Agrupada)		
		MEDIO	ALTO	Total
CAPITAL DE TRABAJO (Agrupada)	INVERSIÓN A MEDIANO PLAZO	3	3	6
	INVERSIÓN A LARGO PLAZO	0	24	24
	Total	3	27	30

Fuente: SPSS versión 24

Luego de realizar la tabulación cruzada se observa que cuando el capital de trabajo tenga una inversión a mediano plazo obtendrá una ventaja competitiva media y alta; además, cuando la inversión sea a largo plazo, la ventaja competitiva será muy alta.

Tabla 40. Tabla cruzada capital de trabajo (agrupada) y valor (agrupada)

		VALOR (Agrupada)		
		MEDIO	ALTO	Total
CAPITAL DE TRABAJO (Agrupada)	INVERSIÓN A MEDIANO PLAZO	3	3	6
	INVERSIÓN A LARGO PLAZO	0	24	24
	Total	3	27	30

Fuente: SPSS versión 24

Luego de realizar la tabulación cruzada se observa que cuando el capital de trabajo tenga una inversión a mediano plazo generará valor para la empresa en un valor medio y alto; además, cuando la inversión sea a largo plazo, el valor generado será muy alto.

Tabla 41. Tabla cruzada capital de trabajo (agrupada) y estrategia de precios (agrupada)

		ESTRATEGIA DE PRECIOS (Agrupada)			Total
		BAJO	MEDIO	ALTO	
CAPITALDETRA BAJO (Agrupada)	INVERSIÓN A MEDIANO PLAZO	1	5	0	6
	INVERSIÓN A LARGO PLAZO	0	5	19	24
Total		1	10	19	30

Fuente: SPSS versión 24

Luego de realizar la tabulación cruzada se observa que cuando el capital de trabajo tenga una inversión a mediano plazo se aplicaran la estrategia de precios a un nivel bajo y medio; además cuando la inversión del capital de trabajo sea a largo plazo, se aplicaran estrategias de precios a un nivel medio y alto.

Tabla 42. Tabla cruzada capital de trabajo (agrupada) y rentabilidad (agrupada)

		RENTABILIDAD (Agrupada)		Total
		MEDIO	ALTO	
CAPITALDETRABAJ O (Agrupada)	INVERSIÓN A MEDIANO PLAZO	3	3	6
	INVERSIÓN A LARGO PLAZO	2	22	24
Total		5	25	30

Fuente: SPSS versión 24

Luego de realizar la tabulación cruzada se observa que cuando el capital de trabajo tenga una inversión a mediano plazo incidirá en la rentabilidad en un nivel medio y alto; además cuando la inversión sea a largo plazo, la rentabilidad será alta.

Tabla 43. Tabla cruzada ventaja competitiva (agrupada) y pasivo corriente (agrupada)

		PASIVO CORRIENTE(Agrupada)			Total
		BAJO	MEDIO	ALTO	
VENTAJACOMPETITIV	MEDIO	2	1	0	3
IVA (Agrupada)	ALTO	0	0	27	27
Total			130	27	

Fuente: SPSS versión 24

Luego de realizar la tabulación cruzada se observa que cuando se tiene una ventaja competitiva en un nivel medio, incidirá en el pasivo corriente en un nivel bajo y medio; además cuando la ventaja competitiva sea alta, el nivel del pasivo corriente será alto.

Tabla 44. Tabla cruzada ventaja competitiva (agrupada) e inversión (agrupada)

		INVERSIÓN (Agrupada)		Total
		REGULAR	BUENA	
VENTAJACOMPETITIV	MEDIO	3	0	3
A (Agrupada)	ALTO	3	24	27
Total		6	24	30

Fuente: SPSS versión 24

Luego de realizar la tabulación cruzada se observa que cuando se tiene una ventaja competitiva en un nivel medio, se muestra una inversión en un nivel regular; además cuando la ventaja competitiva sea alta, el nivel de la inversión será alta.

IV. DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar si el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018. Para el análisis de las variables se tomó como datos a 30 personas entre gerentes y contadores de las ferreterías de dicho distrito.

Luego de obtener los resultados de este proyecto de investigación, mediante el programa estadístico SPSS versión 24, se da la siguiente discusión:

Se valida la hipótesis general: el capital de trabajo incide significativamente en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras en Comas; ya que según la prueba de chi-cuadrado es de 18,730 muy por encima del límite, así mismo el valor de significación es de 0,000, menor que 0,005; esto concuerda con lo que dice Córdoba (2016), el capital de trabajo se determina de acuerdo con los niveles del activo corriente y pasivo corriente, dichos niveles tienen una consecuencia directa con lo es el riesgo, la rentabilidad, la liquidez y el mejor desempeño de la empresa. Dicha incidencia puede darse por distintos canales y uno de ellos es el liderazgo en costos, que consiste en gestionar el capital de trabajo para ofrecer los productos a un precio más bajo que la competencia, tal y como lo menciona Guerras y Navas (2015).

Se comprueba la hipótesis específica: el capital de trabajo incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras en Comas; ya que el chi hallado es de 11,919, mayor que el chi tabla y el valor de significación es de 0,000; considerando lo que menciona Lescano (2010), el valor es el conjunto de beneficios que el cliente percibe de una organización.

Por otro lado, Rivera (2016), en su investigación nos dice que es importante la buena selección de personal y su capacitación constante para captar más clientes ya que según su encuesta se demostró que el 52% de los empleados no tienen conocimiento respecto a las pinturas, por ello hay que implementar un sistema de control de servicio al cliente y evitar que la competencia gane ventaja a través de este sistema.

Se da validez a la hipótesis específica; el capital de trabajo incide significativamente en la estrategia de precios de las Mypes ferreteras en Comas; esto se corrobora con el chi calculado que es de 19,088, mayor que el chi tabla y

por el valor de significación que es de 0,001; es importante mencionar que para poder aplicar estrategias de precios se debe trabajar desde el inicio del proceso productivo, desde la compra de materiales, priorizando costos y gastos, de esta manera se obtendrá la liquidez necesaria para poder aplicar estrategia de precios. Al respecto Weinberger (2009), la estrategia de precios es el conjunto de principios fundamentales para fijar precios básicos o iniciales partiendo del ciclo de vida del producto o servicio.

Se constata la hipótesis específica: el capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las Mypes ferreteras en Comas; sabiendo que el chi calculado es de 14,055 muy por encima del chi tabla, así mismo el valor de significación es de 0,000; esto permite corroborar la investigación planteada por Guijarro (2014), *El capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa soluciones integrales en redes seguridades y comunicaciones sinfotecnia en el año 2013*; quien nos indica que la administración del capital de trabajo es un tema sumamente importante y que debe manejarse correctamente ya que de ello depende la ejecución de las operaciones productivas de la liquidez y principalmente de la rentabilidad.

Así también, Goicochea (2018), en su tesis investigación *Capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de transporte TSP E.I.R.L provincia de Lima año 2016*, concluye que el capital de trabajo incide en la rentabilidad de la empresa en estudio, sin embargo; no aprovecha los recursos adecuadamente para un mejor desarrollo del capital de trabajo. En los periodos 2015 y 2016, se ha podido notar que el capital de trabajo está siendo administrado de manera eficiente, ya que se está obteniendo buenos resultados, sin embargo, la empresa cuenta con dinero ocioso y no está efectuando inversiones que permiten una buena rentabilidad.

Se aprecia la hipótesis específica: la ventaja competitiva incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras en el distrito de Comas en el año 2018, se llega esta conclusión luego de realizar la prueba de hipótesis específica, con la prueba de chi-cuadrado, se observa que, si existe asociación entre la variable ventaja competitiva y pasivo corriente, porque el chi calculado (21,464) es mayor que el chi tabla (3,8415). Así mismo se afirma la

prueba de hipótesis ya que el valor de significación es 0,000, menor que 0,05, por lo tanto, se afirma la hipótesis específica: la ventaja competitiva incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras de Comas 2018. Según Duarte y Fernández (2014), el pasivo circulante es la principal fuente de financiamiento que tiene una empresa y que será de vuelta en un plazo no mayor a un año.

Se coteja la hipótesis específica: la ventaja competitiva incide significativamente en la inversión de las Mypes ferreteras del distrito Comas en el año 2018, comprobándolo con los resultados obtenidos a través del sistema SPSS versión 24, teniendo como resultado en la prueba de chi-cuadrado (14,393) lo cual es mayor que el chi tabla permitido. Por otro lado, se afirma la prueba de hipótesis sabiendo que la prueba de significación es de 0,007, menor que 0,05.

Meza (2018), en tu investigación llamada *Gestión por competencias y su influencia en la ventaja competitiva de los restaurantes ubicados en la avenida México – Comas, 2018*, el autor nos dice que se obtuvo como resultado que el nivel de significancia real Rho fue menor al nivel de significancia teórica T. Por lo tanto, se demostró asertivamente que la gestión por competencias influye en la ventaja competitiva de los restaurantes ubicados en la Av. México – Comas, 2018. Aprender a gestionar un negocio para llegar a competir con los mejores requiere de mucha habilidad ya que una vez obtenida la ventaja competitiva se convierte en un atractivo para los inversionistas, de esta manera se obtiene nuevos ingresos de capitales y nuevas oportunidades para crecer como organización.

V. CONCLUSIONES

Luego de haber desarrollado esta investigación y de haber desarrollado el proceso estadístico se llega a las siguientes conclusiones:

1. Se demostró que el capital de trabajo tiene un alto grado de incidencia en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras en el distrito de Comas, ya que sus valores de significación están por debajo de lo permitido. Aunque ello va acompañado de una buena administración del capital de trabajo y aplicando las políticas para un mejor desempeño financiero de las ferreterías.
2. El capital de trabajo incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras en Comas, con un chi-cuadrado de 11,919, se llega a esta conclusión. Dicho valor tiene mayor apreciación por parte del cliente al momento de realizar sus compras, hay que considerar el buen estado de los productos de ferretería y la atención brindada por parte del personal, ya que según la encuesta realizada el precio y la calidad tanto del producto como del servicio es el factor determinante de la compra en una ferretería.
3. Se determinó que el capital de trabajo tiene un alto nivel de incidencia en la rentabilidad de las ferreterías de Comas, aunque existe mucho desconocimiento sobre las finanzas dentro de las ferreterías son dos factores que van muy de la mano para el crecimiento de la empresa. Basándose en que el valor de significación $0,000 < 0,05$.
4. La ventaja competitiva tiene incidencia en la inversión de las Mypes ferreteras, se llega a esta conclusión gracias al valor de significación que fue de 0,007 menor que 0,05. Debido a todos los beneficios que se obtienen al contar con una ventaja competitiva como por ejemplo el incremento de liquidez, rentabilidad, confiabilidad entre otros factores, las ferreterías se ven atractivas ante nuevos inversionistas con nuevos capitales para hacer crecer a la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

Para las Mypes ferreteras de Comas se plantean las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda hacer un mejor manejo de su cartera de clientes, llegar a un acuerdo en los periodos de cobro y pago a sus proveedores y aplicar estrategias de venta para rotar con más frecuencia las mercaderías mantenidas en el almacén, tratando que en un mayor porcentaje sean al contado y no al crédito.
2. Es recomendable capacitar al personal con frecuencia y con mucha más razón a los nuevos colaboradores, ya que la primera impresión que se le da al cliente es el concepto que tomaran de la empresa, puesto que con las capacitaciones mejoran los conocimientos y desarrollar habilidades; esto les brindara seguridad y confiabilidad a los clientes.
3. Se recomienda implementar políticas de control interno, sobre todo a los productos mantenidos para la venta y supervisar el buen estado de los productos, contar con variedad en marcas, modelos y precios
4. Es recomendable aplicar estrategias de venta, para ello hay que partir desde el control de entradas y salidas de dinero para manejar la efectividad de la liquidez y poder invertir en publicidad, promociones y descuentos ofrecidos a los clientes; esta es una muy favorable manera de llamar la atención de nuevos clientes dentro de tanta competencia.

REFERENCIAS

- Betancourt, B. (2014). *Análisis sectorial y competitividad*. Santafé de Bogotá – Colombia: ECOE Ediciones.
- Carrasco, S. (2017). *Metodología de la investigación científica*. Lima, Perú: San Marcos.
- Concha, P. (2014). *Planes de negocios: Una metodología alternativa cuaderno de trabajo*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Duarte, J. y Fernández, L. (2014). *Finanzas corporativas: Un coloquio*. México: editorial Limusa S.A. de C.V. Grupo Noriega Editores.
- Economipedia*. (s.f.). Recuperado el 09 de Septiembre de 2017, de <http://economipedia.com/definiciones/ventaja-competitiva.html>
- Ruiz, L. (17 de Junio de 2014). Recuperado el 09 de Septiembre de 2017.
- Ferrer, M. y Hartline, D. (2012). *Estrategia de marketing*. México D.F: Cengage Learning, S.A.
- Guerras, L., Navas, J. (2015). *La dirección estratégica de la empresa teoría y aplicaciones*. España: Ediciones Aranzadi, S.A.
- Harvard Business Review (2017). *Guías HBR, Finanzas Básicas*. Barcelona, México: Reverté Management.
- Herz, J. (2015). *Apuntes de contabilidad Financiera*. Lima, Perú: Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC).
- INEI: Estos son los cuatro problemas que limitan el crecimiento de las empresas. (26 de septiembre 2016). *Diario Gestión*.
- Recuperado de:
<https://gestion.pe/economia/inei-son-cuatro-problemas-limitan-crecimiento-empresas-147918>
- Leiva, J. (2013). *Los emprendedores y la creación de empresas*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- León, C. (2012). *Decisiones Financieras*. Chiclayo, Perú: Universidad Católica Santo Domingo de Mogrovejo.
- Lescano, L. (2010). *La disciplina del servicio: como desarrollar una cultura orientada al cliente*. Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

- Muralikrishna, B. (2012). *Working capital management*. Punjab, India: Lovely Professional University Phagwara.
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación, Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Ortiz, H. (2015). *Análisis financiero aplicado y normas internacionales de información financiera – NIIF*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Paredes, E. (2016). *La toma de decisiones y su incidencia en la ventaja competitiva en la empresa Mondelēz International, Chiclayo – 2016* (tesis de pregrado)
Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo - Perú.
- Pérez, C., Rodríguez, M, & Armas, G. (2013). *Estrategia como herramienta de gestión*. México: Alfaomega grupo editor S.A.
- Porter, M. (2015). *Ventaja competitiva*. México: Grupo editorial patria.
- Porter, M. (2008). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press
- Ramírez, B. (2017). *Principio de Legalidad Tributaria. Una aproximación al derecho fiscal mexicano*. México: Universidad de Guadalajara.
- Rivera, X. (2014). *Calidad del servicio al cliente y su incidencia en la ventaja competitiva de las empresas del sector de la Pintura en la ciudad de Guayaquil*. (tesis de pregrado)
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Rodríguez, D. (2013). *Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C, Trujillo 2011 - 2012* (tesis de pregrado).
Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo - Perú.
- Ruiz, D. (2013). *Finanzas aplicadas al marketing*. Madrid, España: Ediciones Pirámide (Grupo Anaya S.A.).
- Saucedo, D. & Oyola, E. (2014). *La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A. – Chiclayo, en los períodos 2012 – 2013* (tesis de pregrado).
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo – Perú.
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

- Tipán, E. (2014). *El capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Soluciones integrales en redes seguridades y comunicaciones Sinfotecnia en el año 2013* (tesis de pregrado). Universidad Técnica de Ambato - Ecuador.
- Torrejon, K. (2016). *Financiamiento de capital de trabajo y su incidencia en el desarrollo de las Mypes textiles en el distrito de la Victoria, año 2015* (tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima - Perú.
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica: Cuantitativa, cualitativa y mixta*. Lima, Perú: Editorial San marcos E.I.R.L.
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación de México.
- Vara, A. (2012). *7 pasos para una tesis exitosa, Desde la idea inicial hasta la sustentación*. Lima, Perú: Universidad de San Martín de Porres.
- Vélez, I. (2012). *Decisiones de inversión para la valoración financiera de proyectos y empresa*. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana.
- Venta de artículos de ferretería sumaria S/ 5,500 millones este año en almacenes especializados en Perú. (28 de enero de 2018). *Diario Gestión*.
- Recuperado de:
<https://gestion.pe/economia/mercados/venta-articulos-ferreteria-sumaria-s-5-500-millones-ano-almacenes-especializados-peru-225934>
- Zapata, A. *Ciclo de la calidad PHVA*. Bogotá, Colombia: Editorial Universidad Nacional de Colombia.

ANEXOS

Anexo1: Matriz de consistencia

TÍTULO: CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LA MYPES FERRETERAS, COMAS 2018

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>¿De qué manera el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>¿De qué manera el capital de trabajo incide en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018?</p> <p>¿De qué manera el capital de trabajo incide en las estrategias de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018?</p> <p>¿De qué manera el capital de trabajo incide en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018?</p> <p>¿De qué manera la ventaja competitiva incide en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018?</p> <p>¿De qué manera la ventaja competitiva incide en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018?</p>	<p>Determinar si el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>Determinar si el capital de trabajo incide en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>Determinar si el capital de trabajo incide en las estrategias de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>Determinar si el capital de trabajo incide en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>Determinar si la ventaja competitiva incide en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>Determinar si la ventaja competitiva incide en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p>	<p>El capital de trabajo incide significativamente en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>El capital de trabajo incide significativamente en el valor de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>El capital de trabajo incide significativamente en las estrategias de precios de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>El capital de trabajo incide significativamente en la rentabilidad de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>La ventaja competitiva incide significativamente en el pasivo corriente de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p> <p>La ventaja competitiva incide significativamente en la inversión de las Mypes ferreteras, Comas 2018.</p>	<p>Capital de trabajo</p> <p>Ventaja competitiva</p>	<p>Activo corriente</p> <p>Pasivo corriente</p> <p>Inversión</p> <p>Valor</p> <p>Estrategia de precios</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Ciclo de conversión del efectivo Caja Cuentas por cobrar Rotación de inventario</p> <p>Cuentas por pagar Rotación de Cuentas por pagar Compras al crédito Tributos</p> <p>Costo de oportunidad Tasa interna de retorno Valor actual neto Nivel e ingresos</p> <p>Beneficios tangibles Beneficios intangibles Precio Calidad</p> <p>Liderazgo en costos Costo de producción Estrategia de marketing Objetivos</p> <p>Margen de utilidad Rendimiento económico (ROA) Rendimiento financiero (ROE) Rendimiento sobre las ventas (ROS)</p>	<p>Tipo de investigación: Aplicada</p> <p>Nivel de investigación: Explicativa</p> <p>Diseño de investigación: No experimental</p> <p>Temporalidad: Transversal</p>

Anexo 2: Instrumento

TESIS: Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Comas 2018.	
OBJETIVO: Determinar si el capital de trabajo incide en la ventaja competitiva en las Mypes ferreteras, Comas 2018.	
GENERALIDADES: Esta información será utilizada en forma confidencial, anónima y acumulativa; por lo que agradeceré proporcionar informaciones veraces, solo así serán realmente útiles para la presente investigación.	IMPORTANTES: El presente Cuestionario está dirigida a los Gerentes y Contadores de las Mypes ferreteras del distrito de Comas.
DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO	
3.1 ¿Cuál es el cargo que desempeña en su empresa?	
Gerente ()	Contador ()

CAPITAL DE TRABAJO					
MARQUE CON ASPA (X) SEGÚN CREA CONVENIENTE					
PREGUNTAS	NIVEL DE CONOCIMIENTO				
	1.Totalmente en desacuerdo	2. En desacuerdo	3.Indiferente	4.De acuerdo	5.Totalmente de acuerdo
1. Reducir el ciclo de conversión del efectivo, reduce también la necesidad de requerir financiamiento externo.					
2. Conocer el saldo mínimo de caja es importante para el planeamiento del capital de trabajo.					
3. Un buen control de entradas y salidas de dinero de caja garantizan el buen funcionamiento de la empresa.					
4. A menor rotación de cuentas por cobrar, mayor necesidad de financiamiento de capital de trabajo con recursos ajenos.					
5. A más ventas al contado, más liquidez para aumentar el capital de trabajo con recursos propios.					
6. La capacidad de pago de las cuentas por pagar comerciales permite obtener descuentos por pronto pago.					
7. Las compras al crédito, permite obtener cierto nivel de liquidez en la empresa.					
8. Es saludable para la empresa tener un alto nivel de compras al crédito.					
9. El planeamiento tributario permite políticas saludables en la administración del capital de trabajo.					
10. El costo de oportunidad es importante en las decisiones de inversión del capital de trabajo.					
11. La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión a corto plazo debe ser mayor al costo de oportunidad del empresario.					
12. A mayor valor actual neto en nuestra inversión, mejores condiciones para obtener rentabilidad					
13. Es importante hacer un control del nivel de ingresos de cada producto para fortalecer las estrategias de venta.					

VENTAJA COMPETITIVA					
PREGUNTAS	NIVEL DE CONOCIMIENTO				
	1.Totalmente en desacuerdo	2.En desacuerdo	3.Indeciso	4.De acuerdo	5.Totalmente de acuerdo
14. Es relevante el buen estado de los bienes tangibles para darle valor y reconocimiento a la empresa.					
15. Es importante la capacitación del personal para ofrecer un servicio de calidad.					
16. El factor determinante de la compra de productos de ferretería es el precio.					
17. La calidad de los productos y servicios debe sobrepasar las expectativas y satisfacer las necesidades del consumidor.					
18. El precio de los productos es un factor que impulsa la competitividad entre las empresas.					
19. Las empresas deben mantener bajos costos de producción para aplicar estrategias de precios y por ende conseguir una ventaja competitiva.					
20. La aplicación de estrategias de marketing aporta en la generación de ventaja competitiva.					
21. El cumplimiento de los objetivos planteados mide el logro y desempeño preciso de la empresa.					
22. El margen neto permite medir y comparar con otras empresas el nivel de las ventas.					
23. El rendimiento económico muestra la capacidad de los activos para generar rentabilidad.					
24. Es importante analizar el rendimiento financiero generado por la empresa para una mejor gestión de las finanzas.					
25. Mientras más alto es el retorno de la inversión más atractiva es la empresa para nuevos inversionistas.					

Anexo 3: Matriz de datos.

TESIS FINAL.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	P1	N Numérico	8	0	Reducir el ciclo...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
2	P2	N Numérico	8	0	Conocer el sald...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	P3	N Numérico	8	0	Un buen control...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	P4	N Numérico	8	0	A menor rotaci...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P5	N Numérico	8	0	A más ventas a...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	P6	N Numérico	8	0	La capacidad d...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P7	N Numérico	8	0	Las compras al...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P8	N Numérico	8	0	El apalancamie...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P9	N Numérico	8	0	El planeamient...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P10	N Numérico	8	0	El costo de ope...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P11	N Numérico	8	0	La tasa interna ...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P12	N Numérico	8	0	A mayor valor a...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P13	N Numérico	8	0	Es importante ...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P14	N Numérico	8	0	Es relevante el ...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P15	N Numérico	8	0	Es importante l...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P16	N Numérico	8	0	El factor deter...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P17	N Numérico	8	0	La calidad de lo...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P18	N Numérico	8	0	El precio de los...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P19	N Numérico	8	0	Las empresas ...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P20	N Numérico	8	0	La aplicación d...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P21	N Numérico	8	0	El cumplimient...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P22	N Numérico	8	0	El margen neto...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P23	N Numérico	8	0	El rendimiento ...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P24	N Numérico	8	0	Es importante ...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
25	P25	N Numérico	8	0	Misrata...	{1, Totalme...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON

00:23 15/05/2019

Anexo 4: Matriz de aplicación

TESIS FINAL.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 33 de 33 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15
1	4	3	4	5	4	2	4	3	3	2	2	3	3	2	3
2	2	5	2	2	4	5	5	4	3	4	3	3	4	5	4
3	5	5	4	2	4	5	4	5	4	4	4	3	4	4	4
4	5	4	3	4	4	4	5	5	5	4	4	3	4	3	5
5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4
6	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4
7	4	5	4	4	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	4
8	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4
9	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4
10	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4
11	4	3	3	2	4	4	5	5	4	4	3	4	4	5	4
12	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	3	4	3
13	4	5	3	4	4	5	4	5	3	4	4	5	3	5	3
14	4	4	3	3	4	4	5	4	3	5	4	4	3	4	3
15	4	4	3	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4
16	3	3	4	4	2	2	2	2	3	2	2	3	3	2	4
17	2	5	2	2	4	5	5	4	3	4	3	3	4	5	4
18	5	5	4	2	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4
19	5	4	3	4	4	4	5	5	5	4	4	3	4	3	5
20	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4
21	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4
22	4	5	4	4	4	4	3	5	4	5	4	4	5	4	4
23	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON

00:25 15/05/2019

Anexo 5: Matriz de juicio de expertos 1

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS MYPES FERRETERAS, COMAS 2018"

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1							
	ACTIVO CORRIENTE							
1	Reducir el ciclo de conversión del efectivo, reduce también la necesidad de requerir financiamiento externo.	/		/		/		
2	Conocer el saldo mínimo de caja es importante para el planeamiento del capital de trabajo	/		/		/		
3	Un buen control de entradas y salidas de dinero garantizan el buen funcionamiento de caja.	/		/		/		
4	A menor rotación de cuentas por cobrar, mayor necesidad de financiamiento de capital de trabajo con recursos ajenos.	/		/		/		
	DIMENSIÓN 2	Si	No	Si	No	Si	No	
	PASIVO CORRIENTE							
5	A más ventas al contado, más liquidez para aumentar el capital de trabajo con recursos propios.	/		/		/		
6	La capacidad de pago de las cuentas por pagar comerciales permite obtener descuentos por pronto pago.	/		/		/		
7	Las compras al crédito, permite obtener cierto nivel de liquidez en la empresa.	/		/		/		
8	El apalancamiento financiero positivo permite mayor amplitud en el financiamiento del capital de trabajo.	/		/		/		
9	El planeamiento tributario permite políticas saludables en la administración del capital de trabajo.	/		/		/		
	DIMENSIÓN 3	Si	No	Si	No	Si	No	
	INVERSIÓN							
10	El costo de oportunidad es importante en las decisiones de inversión del capital de trabajo.	/		/		/		
11	La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión a corto plazo debe ser mayor al costo de oportunidad del empresario.	/		/		/		
12	A mayor valor actual neto en nuestra inversión, mejores condiciones para obtener rentabilidad.	/		/		/		
13	Es importante hacer un control del nivel de ingresos de cada producto para fortalecer las estrategias de venta.	/		/		/		

	DIMENSION 4						
	VALOR						
14	Es relevante el buen estado de los bienes tangibles para darle valor y reconocimiento a la empresa.	✓		✓		✓	
15	Es importante la capacitación del personal para ofrecer un servicio de calidad.	✓		✓		✓	
16	El factor determinante de la compra de productos de ferretería es el precio.	✓		✓		✓	
17	La calidad de los productos y servicios debe sobrepasar las expectativas y satisfacer las necesidades del consumidor.	✓		✓		✓	
	DIMENSION 5	Si	No	Si	No	Si	No
	ESTRATEGIA DE PRECIO						
18	El precio de los productos es un factor que impulsa la competitividad entre las empresas.	✓		✓		✓	
19	Las empresas deben mantener bajos costos de producción para aplicar estrategias de precios y por ende conseguir una ventaja competitiva.	✓		✓		✓	
20	La aplicación de estrategias de marketing aporta en la generación de ventaja competitiva.	✓		✓		✓	
21	El cumplimiento de los objetivos planteados mide el logro y desempeño preciso de la empresa.	✓		✓		✓	
	DIMENSION 6	Si	No	Si	No	Si	No
	RENTABILIDAD						
22	El margen neto permite medir y comparar con otras empresas el nivel de las ventas.	✓		✓		✓	
23	El rendimiento económico muestra la capacidad de los activos para generar rentabilidad.	✓		✓		✓	
24	Es importante analizar el rendimiento financiero generado por la empresa para una mejor gestión de las finanzas.	✓		✓		✓	
25	Mientras más alto es el retorno de la inversión más atractiva es la empresa para nuevos inversionistas.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. León Abel Gabriel DNI: 07492254

Especialidad del validador: Finanzas - contabilidad

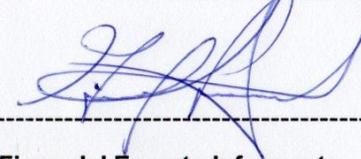
¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

20 de Jun del 2019



Firma del Experto Informante.

Anexo 5: Matriz de juicio de expertos 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS MYPES FERRETERAS, COMAS 2018"

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1							
	ACTIVO CORRIENTE							
1	Reducir el ciclo de conversión del efectivo, reduce también la necesidad de requerir financiamiento externo.	✓		✓		✓		
2	Conocer el saldo mínimo de caja es importante para el planeamiento del capital de trabajo	✓		✓		✓		
3	Un buen control de entradas y salidas de dinero garantizan el buen funcionamiento de caja.	✓		✓		✓		
4	A menor rotación de cuentas por cobrar, mayor necesidad de financiamiento de capital de trabajo con recursos ajenos.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2	Si	No	Si	No	Si	No	
	PASIVO CORRIENTE							
5	A más ventas al contado, más liquidez para aumentar el capital de trabajo con recursos propios.	✓		✓		✓		
6	La capacidad de pago de las cuentas por pagar comerciales permite obtener descuentos por pronto pago.	✓		✓		✓		
7	Las compras al crédito, permite obtener cierto nivel de liquidez en la empresa.	✓		✓		✓		
8	El apalancamiento financiero positivo permite mayor amplitud en el financiamiento del capital de trabajo.	✓		✓		✓		
9	El planeamiento tributario permite políticas saludables en la administración del capital de trabajo.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 3	Si	No	Si	No	Si	No	
	INVERSIÓN							
10	El costo de oportunidad es importante en las decisiones de inversión del capital de trabajo.	✓		✓		✓		
11	La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión a corto plazo debe ser mayor al costo de oportunidad del empresario.	✓		✓		✓		
12	A mayor valor actual neto en nuestra inversión, mejores condiciones para obtener rentabilidad.	✓		✓		✓		
13	Es importante hacer un control del nivel de ingresos de cada producto para fortalecer las estrategias de venta.	✓		✓		✓		

	DIMENSION 4						
	VALOR						
14	Es relevante el buen estado de los bienes tangibles para darle valor y reconocimiento a la empresa.	✓		✓		✓	
15	Es importante la capacitación del personal para ofrecer un servicio de calidad.	✓		✓		✓	
16	El factor determinante de la compra de productos de ferretería es el precio.	✓		✓		✓	
17	La calidad de los productos y servicios debe sobrepasar las expectativas y satisfacer las necesidades del consumidor.	✓		✓		✓	
	DIMENSION 5	Si	No	Si	No	Si	No
	ESTRATEGIA DE PRECIO						
18	El precio de los productos es un factor que impulsa la competitividad entre las empresas.	✓		✓		✓	
19	Las empresas deben mantener bajos costos de producción para aplicar estrategias de precios y por ende conseguir una ventaja competitiva.	✓		✓		✓	
20	La aplicación de estrategias de marketing aporta en la generación de ventaja competitiva.	✓		✓		✓	
21	El cumplimiento de los objetivos planteados mide el logro y desempeño preciso de la empresa.	✓		✓		✓	
	DIMENSION 6	Si	No	Si	No	Si	No
	RENTABILIDAD						
22	El margen neto permite medir y comparar con otras empresas el nivel de las ventas.	✓		✓		✓	
23	El rendimiento económico muestra la capacidad de los activos para generar rentabilidad.	✓		✓		✓	
24	Es importante analizar el rendimiento financiero generado por la empresa para una mejor gestión de las finanzas.	✓		✓		✓	
25	Mientras más alto es el retorno de la inversión más atractiva es la empresa para nuevos inversionistas.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hoy Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

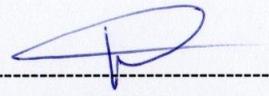
Apellidos y nombres del juez validador. Ibarra Fretell Walter DNI: 06098255

Especialidad del validador: DocTOR CONTABILIDAD

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

20 de 04 del 2019



Firma del Experto Informante.

Anexo 5: Matriz de juicio de expertos 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: "CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS MYPES FERRETERAS, COMAS 2018"

N.º	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	DIMENSIÓN 1							
	ACTIVO CORRIENTE							
1	Reducir el ciclo de conversión del efectivo, reduce también la necesidad de requerir financiamiento externo.	✓		✓		✓		
2	Conocer el saldo mínimo de caja es importante para el planeamiento del capital de trabajo	✓		✓		✓		
3	Un buen control de entradas y salidas de dinero garantizan el buen funcionamiento de caja.	✓		✓		✓		
4	A menor rotación de cuentas por cobrar, mayor necesidad de financiamiento de capital de trabajo con recursos ajenos.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 2	Si	No	Si	No	Si	No	
	PASIVO CORRIENTE							
5	A más ventas al contado, más liquidez para aumentar el capital de trabajo con recursos propios.	✓		✓		✓		
6	La capacidad de pago de las cuentas por pagar comerciales permite obtener descuentos por pronto pago.	✓		✓		✓		
7	Las compras al crédito, permite obtener cierto nivel de liquidez en la empresa.	✓		✓		✓		
8	El apalancamiento financiero positivo permite mayor amplitud en el financiamiento del capital de trabajo.	✓		✓		✓		
9	El planeamiento tributario permite políticas saludables en la administración del capital de trabajo.	✓		✓		✓		
	DIMENSIÓN 3	Si	No	Si	No	Si	No	
	INVERSIÓN							
10	El costo de oportunidad es importante en las decisiones de inversión del capital de trabajo.	✓		✓		✓		
11	La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión a corto plazo debe ser mayor al costo de oportunidad del empresario.	✓		✓		✓		
12	A mayor valor actual neto en nuestra inversión, mejores condiciones para obtener rentabilidad.	✓		✓		✓		
13	Es importante hacer un control del nivel de ingresos de cada producto para fortalecer las estrategias de venta.	✓		✓		✓		

	DIMENSION 4						
	VALOR						
14	Es relevante el buen estado de los bienes tangibles para darle valor y reconocimiento a la empresa.	✓		✓		✓	
15	Es importante la capacitación del personal para ofrecer un servicio de calidad.	✓		✓		✓	
16	El factor determinante de la compra de productos de ferretería es el precio.	✓		✓		✓	
17	La calidad de los productos y servicios debe superar las expectativas y satisfacer las necesidades del consumidor.	✓		✓		✓	
	DIMENSION 5	Si	No	Si	No	Si	No
	ESTRATEGIA DE PRECIO						
18	El precio de los productos es un factor que impulsa la competitividad entre las empresas.	✓		✓		✓	
19	Las empresas deben mantener bajos costos de producción para aplicar estrategias de precios y por ende conseguir una ventaja competitiva.	✓		✓		✓	
20	La aplicación de estrategias de marketing aporta en la generación de ventaja competitiva.	✓		✓		✓	
21	El cumplimiento de los objetivos planteados mide el logro y desempeño preciso de la empresa.	✓		✓		✓	
	DIMENSION 6	Si	No	Si	No	Si	No
	RENTABILIDAD						
22	El margen neto permite medir y comparar con otras empresas el nivel de las ventas.	✓		✓		✓	
23	El rendimiento económico muestra la capacidad de los activos para generar rentabilidad.	✓		✓		✓	
24	Es importante analizar el rendimiento financiero generado por la empresa para una mejor gestión de las finanzas.	✓		✓		✓	
25	Mientras más alto es el retorno de la inversión más atractiva es la empresa para nuevos inversionistas.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

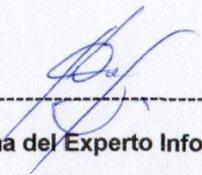
Apellidos y nombres del juez validador. *Díaz Díaz Donato* DNI: *08467350*

Especialidad del validador: *Tributación*

.....de.....del 20....

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Anexo 6: Permiso de la municipalidad

Municipalidad Distrital de Comas
Sub Gerencia de Tesorería
RUC: 2016827566

COMAS
Cambia Contigo

o de la lucha contra la corrupción y la impunidad*

Recibo: 070100108673
Codigo: Comas, 01, 2019
Nombre: CALLE MAMANI DEL PILAR
Descripción: MIGUEL OSEJO JAUREGUI CALA 97

09 MAYO 2019
CANCELADO

IA-SG/MDC

ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA QUE POSEEA O PRODUZCA A MUNICIPALIDAD a) Copia A4 (por unidad) 0,20
/ * Pasaje Mariano Meigar MZ. C.LI.11- F. Federico Villareal- Comas
Teléfono: 9202 TOTAL 0.20

Fecha: 2019-05-09 11:02:45
Cajero: MOSE.DJ

Asunto : Solicitud de Acceso a la Información Pública

Referencia : Expediente N° 2018-01-0000014477

De mi especial consideración:

Mediante la presente me dirijo a usted para enviarle el saludo cordial del señor Alcalde de la Municipalidad Distrital de Comas, Dr. Raúl Díaz Pérez y el mío propio, y a la vez manifestarle lo siguiente:

A fin de dar atención a su solicitud de acceso a la información pública, presentada con expediente de la referencia, se requiere que previamente efectúe el pago por costo de reproducción de dos (02) folios, el mismo que asciende a S/0.20 (20/100 Soles) y ha sido liquidado conforme al ítem N° 1.1.1.1 a) del Artículo Segundo de la Ordenanza N° 544/MC, que aprueba los Procedimientos Administrativos, Servicios Administrativos Prestados en Exclusividad, Requisitos y Derechos de Trámite Contenidos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA) de la Municipalidad Distrital de Comas.

En ese sentido, luego de realizado el pago correspondiente, sírvase apersonarse a la Subgerencia de Trámite Documentario y Archivo, ubicada en el Centro Cívico de la Municipalidad Distrital de Comas, a efectos de presentar la constancia de pago por costos de reproducción y coordinar la entrega de la información requerida.

Cabe señalar, que conforme al tercer párrafo del artículo 13° del Reglamento de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, aprobada mediante Decreto Supremo N° 072-2003-PCM, cuando el solicitante incumpla con cancelar el monto previsto en el párrafo anterior o habiendo cancelado dicho monto, no requiera su entrega, dentro del plazo de treinta (30) días calendario contados a partir de la puesta a disposición de la liquidación o de la información, según corresponda, su solicitud será archivada.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE COMAS
PROVINCIA DE LIMA
Abog. HERNÁN AMBLERO SANCHEZ
SECRETARIO GENERAL

Palacio Municipal: Plaza de Armas s/n Av. España cdra. La Libertad km. 11 Av. Túpac Amaru
Centro Cívico Municipal: Av. 22 de Agosto cdra. 8 S/N Urb. Santa Luzmila |Teléfonos: (01) 542-7607 / (01) 542-7661
Portal Web: www.municomas.gob.pe

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE COMAS
Sub Gerencia de Promoción Empresarial

RELACION DE FERRETERIAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO DEL 2018 EN EL DISTRITO DE COMAS - LIMA

Nº	Administrado	RUC	Ubicacion del Negocio	Giro del Negocio	Nº Licencia	Año Licencia
01	2B NEGOCIACIONES S.A.C.	20603853009	Av. HEROES DEL ALTO CENEPA Mz : C Lt : 15 ASOC.PRO. VILLA JUANITA	FERRETERÍA (S.O.V.P).	006043	2018
02	DANIMAC S.A.C.	20600765087	Av. RAMON CASTILLA N° : 392 A.H. COLLIQUE IV ZONA	FERRETERIA (S.O.V.P).	005917	2018
03	FIERRO CENTRO SAC	20509264512	Av. HEROES DEL ALTO CENEPA N° : 197-199 EX FUNDO CHACRA CERRO	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR, DISTRIBUIDORA DE ARTICULOS FERRETEROS (S.O.V.P).	005956	2018
04	FERRETERIA DISTRIBUIDORA BRENDA S.A.C.	20600377621	Av. SANTA ROSA N° : 750 Mz : 58 Lt : 5 A.H. COLLIQUE III ZONA	FERRETERIA - MATERIALES DE CONSTRUCCION (S.O.V.P).	005950	2018
05	COLORADO RAICO SARA SILVANA	10446866287	Cil. 31 Dpto : D-1 Lt : 42 COOP.VIV. PRIMAVERA	VTA. DE ART. DE FERRETERIA - PINTURA Y MATIZADOS (S.O.V.P).	005742	2018
06	HUAMAN AGUERO CARLOS PAUL	10415953033	Av. EL RETABLO N° : 1066 Urb. EL RETABLO	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA (S.O.V.P).	005657	2018
07	REPRESENTACIONES & SERVICIOS ANALLEY S.A.C. - ANALLEY S.A.C	20603032072	Av. SIMON BOLIVAR N° : 369 Mz : K Lt : 11 P.J. PAMPA DE COMAS	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERIA (S.O.V.P).	005641	2018
08	FIERRO CENTRO S.A.C.	20509264512	Av. UNIVERSITARIA NORTE N° : 5344 (1° PISO) Mz : B Lt : 30 Urb. SAN EULOGIO	FERRETERIA - VENTA DE FIERROS - PLANCHAS Y TUBOS DE FIERRO (S.O.V.P).	005465	2018
09	DON FERRO S.A.C.	20603007833	Cil. ALAMEDA Mz : D Lt : 13,14 Urb. ALAMEDA DE EL PINAR 3ª ETAPA	VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN - ARTÍCULOS DE FERRETERÍA (S.O.V.P).	005511	2018
10	CARRERA NERY MOISES HUGO	10068861573	ASOC. SAN JUAN CELESTIAL Mz : A Lt : 27	FERRETERIA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (S.O.V.P).	005358	2018
11	CHAVEZ FLORES VILMA	10412454290	Av. TUPAC AMARU N° : 6138 (ANTES 3184) Urb. REPARTICION	FERRETERIAS (S.O.V.P).	005344	2018
12	MEJIA BERROSPI JUAN	10090324123	Cil. 3 Mz : G Lt : 23 ASOC.VIV. TUNGASUCA III ETAPA (LUIS A. PAEZ)	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA (SIN MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN) (S.O.V.P).	005097	2018
13	PINTURERIA CENTER COLORS S.A.C.	20603418922	Av. UNIVERSITARIA NORTE N° : 7078 Urb. SANTA LUZMILA	FERRETERIAS, MATIZADOS (S.O.V.P).	005075	2018



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE COMAS
Sub Gerencia de Promoción Empresarial

RELACION DE FERRETERIAS CON LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO DEL 2018 EN EL DISTRITO DE COMAS - LIMA

Nº	Administrado	RUC	Ubicacion del Negocio	Giro del Negocio	Nº Licencia	Año Licencia
14	CORPORACION NICOBAL S.A.C.	20603297467	Av. MEXICO N° : 108 - A Mz : Ñ Lt : 34 Urb. HUAQUILLAY-1 ETAPA	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA (S.O.V.P)	005054	2018
15	FERRETERIA EL SOL SR. LTDA	20298481902	Av. TUPAC AMARU N° : 6112 (ANTES 3158) Mz : I Lt : 26 Urb. REPARTICION Ref : 1° PISO CON MEZZANINE.	FERRETERIA - VENTA DE SANITARIOS Y MAYOLICAS (S.O.V.P).	004954	2018
16	CEVALLOS LOPEZ ESMERITO	10409706458	Av. CARABAYLLO (CA. 127) N° : 1313 Urb. SANTA LUZMILA	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA (S.O.V.P).	004806	2018
17	V COPERSA E.I.R.L.	20600040015	Av. MEXICO N° : 108 Urb. HUAQUILLAY-1 ETAPA	FERRETERIA (S.O.V.P).	004812	2018
18	CABAL CONSTRUCCIÓN PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20601591619	AV. UNIVERSITARIA NORTE N° 8311- 8315 (MZ. H LT. 28 - 27) - COOP. DE VIV. PRIMAVERA	VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN - VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA (S.O.V.P).	004747	2018
19	PEREZ GUTIERREZ TITO PAUL	10425684952	Av. MEXICO N° : 112 Urb. HUAQUILLAY-1 ETAPA	FERRETERIA (S.O.V.P).	004711	2018
20	MARTINEZ SALINAS ANGEL	10073951564	AV. REVOLUCION N° 3199 -MDO. 9 DE OCTUBRE PTO. 12 - P.J. COLLIQUE V ZONA	FERRETERIA (S.O.V.P).	004529	2018
21	CHUQUIPIONDO MALQUE EGNITA	10472632154	Av. UNIVERSITARIA NORTE N° : 6636 - 6638 Urb. SANTA LUZMILA	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y PINTURA (S.O.V.P).	004436	2018
22	INVERSIONES ALEXA S.A.C	20507749292	Av. MEXICO N° : 102 Mz : ñ Lt : 32 Urb. HUAQUILLAY-1 ETAPA	FERRETERIA (S.O.V.P).	004434	2018
23	ROQUE JANCACHAGUA MARCO ANTONIO	10419375859	Av. REVOLUCION N° : 2015 Mz : A-2 Lt : 2 A.H. COLLIQUE IV ZONA	FERRETERIAS (SIN OCUPACION DE LA VIA PUBLICA)	004152	2018
24	RODRIGUEZ HINOSTROZA CARLOS CONRRADO	10400611497	Av. UNIVERSITARIA NORTE N° : 10212 Mz : I-2 Lt : 004 Urb. POPULAR SAN CARLOS	FERRETERÍA - DEPOSITO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN (S.O.V.P).	003938	2018
25	SOTO MENDOZA WENDY	10475142409	Av. EL MAESTRO PERUANO N° : 203 Urb. CARABAYLLO	VENTA DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍA) (S.O.V.P).	003760	2018
26	SUAREZ COBA AMERICO	10422453437	Av. SANTA CRUZ N° : 478 Mz : H Lt : 20 P.J. PAMPA DE COMAS	FERRETERÍA - VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION (S.O.V.P).	003770	2018
27	FIERRO CENTRO S.A.C.	20509264512	AV. HEROES DEL ALTO CENEPa - SECCION 1 PARTE DEL LT. 1	VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTÍCULOS FERRETEROS (S.O.V.P).	003722	2018



Anexo 7: Acta de aprobación de originalidad de tesis

	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo, AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, revisor(a) de la tesis titulada "**CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS MYPES FERRETERAS, COMAS 2018**", del (de la) estudiante PAOLA DEL PILAR CALLE MAMANI, constato que la investigación tiene un índice de similitud de²⁹% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnintín.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

, 05 de julio de 2019



AMBROCIO TEODORO ESTEVES PAIRAZAMAN

DNI: 17846910

Elaboró	Dirección de investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Anexo 8: Resultados del Turnitin

The screenshot displays the Turnitin Feedback Studio interface. The main document is a thesis from Universidad César Vallejo, Faculty of Business Sciences, School of Professional Accounting. The title is "Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Cusco 2018". The author is Dr. Cally Mena, and the advisor is Dr. Inés Patricia Arévalo Tardío. The document is for a public accountant degree. The Turnitin similarity score is 29%. A sidebar on the right shows a list of 11 sources with their respective similarity percentages.

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Capital de trabajo y su incidencia en la ventaja competitiva de las Mypes ferreteras, Cusco 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:
Dr. Cally Mena, Paula Del Pilar (ORCID: 0000-0001-8700-6779)

ASESOR:
Dr. Inés Patricia Arévalo Tardío (ORCID: 0000-0001-4104-0810)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Finanzas

LIMA - PERÚ
2019

Resumen de coincidencias

29 %

Se están mostrando coincidencias

Ver fuentes en inglés (3/11)

Coincidencias:

Rank	Source	Percentage
1	El trabajo de investigación	13 %
2	El trabajo de investigación	5 %
3	El trabajo de investigación	2 %
4	El trabajo de investigación	1 %
5	El trabajo de investigación	1 %
6	El trabajo de investigación	<1 %
7	El trabajo de investigación	<1 %
8	El trabajo de investigación	<1 %
9	El trabajo de investigación	<1 %
10	El trabajo de investigación	<1 %
11	El trabajo de investigación	<1 %

Página: 1 de 81 | Número de palabras: 12027

Text only Report | High Resolution | Activado

Anexo 9: Autorización de publicación de tesis

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo CALLE MAMANI PAOLA DEL PILAR, identificado con Documento de Identidad N° 74698918 egresado de la Escuela Profesional de CONTABILIDAD de la Universidad César Vallejo, autorizo (), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "**CAPITAL DE TRABAJO Y SU INCIDENCIA EN LA VENTAJA COMPETITIVA DE LAS MYPES FERRETERAS, COMAS 2018**"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33.

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

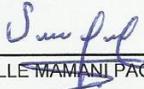
.....

.....

.....

.....

.....



CALLE MAMANI PAOLA DEL PILAR
74698918

FECHA: 20 de Junio de 2019