



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Oportunidad de negocio del mercadeo en red y la gestión
de empleabilidad en la ciudad de Trujillo**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Bachiller en Administración

AUTOR:

Alva Alva, Juan Manuel (ORCID: 0000-0002-2768-9341)

ASESORA:

Dra. Aguilar Aragón, Nancy Deifilia (ORCID: 0000-0002-1536-3109)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

TRUJILLO - PERÚ

2020

DEDICATORIA

En primer lugar, agradecer a Dios por haberme brindado el don de la perseverancia y la sabiduría inclusive en los momentos más difíciles donde ya no había fuerzas para continuar.

A mis padres por su amor incondicional y su ayuda invaluable a lo largo de mi carrera, por ser quienes me educaron e impulsaron todos los días a no rendirse para lograr cumplir mis sueños.

Y a todas las personas que directa o indirectamente participaron en la elaboración de este trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco sobre todo a mis padres Juan Manuel Alva Florián y Janet Verónica Alva León Por a verme forjado con valores y principios los cuales se ven reflejados en la persona que soy ahora, todos mis logros se los debo a ustedes entre los cuales se incluye este. Son los seres más admirables que existen, gracias por todo.

También quiero agradecer a la Dr Nancy Delfilia Aguilar Aragón por su paciencia y compromiso para que todo esto sea posible.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar de qué manera el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en Trujillo 2019, se trabajó con un diseño no experimental correlacional causal. La muestra fue conformada por 140 líderes quienes realizan esta modalidad de negocio en las diferentes empresas posicionadas en el mercado trujillano dedicadas a este rubro, de las cuales yo solo tome a tres de estas para realizar dicho proyecto. Por otro lado en los objetivos específicos se planteó Verificar de qué manera la independencia financiera del mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo, para lo cual se aplicó la prueba chi cuadrado, arrojando un resultado de $p < 0.05$ lo cual indica que existe relación entre la independencia financiera y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo-19, el segundo objetivo específico arrojó que $P > 0.05$ Por lo tanto no hay relación entre el estilo de vida y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo-19 y el último objetivo arrojó que si existía relación entre el trabajo en equipo y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo-19.

Palabras clave: Oportunidad de negocio, mercadeo en red, gestión de empleabilidad

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine how network marketing influences employability management in Trujillo 2019, we worked with a causal correlational non-experimental design, the sample was made up of 140 leaders who carry out this business modality in the different companies positioned in the Trujillo market dedicated to this area, of which I only take three of these to carry out this project. On the other hand, in the specific objectives it was proposed Verify how the financial independence of network marketing influences the management of employability in Trujillo, for which the chi-square test was carried out which showed $p < 0.05$ that there was a relationship between the Financial independence and employability management in the city of Trujillo-19, the second specific objective showed that $P > 0.05$ Therefore there is no relationship between lifestyle and employability management in the city of Trujillo-19 and the last objective showed that if there was a relationship between teamwork and employability management in the city of Trujillo-19.

Keywords: business opportunity, network marketing, employability management.

CARÁTULA.....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	IV
RESUMEN.....	IV
ABSTRACT.....	V
TABLA DE FIGURAS.....	VII
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	12
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	12
3.2 Variables y Operacionalización.....	12
3.3. Población muestra y muestreo.....	13
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
3.5 Procedimientos.....	14
3.6 Método de análisis de datos.....	14
3.7 Aspectos éticos.....	14
IV. RESULTADOS.....	16
➤ Prueba de Hipótesis.....	16
V DISCUSIÓN.....	19
VI. CONCLUSIONES.....	21
VI. RECOMENDACIONES.....	22
REFERENCIAS	
ANEXOS	

TABLA DE FIGURAS

Figura 1-Oportunidad de negocio del Mercadeo en red **Error! Bookmark not defined.**

Figura 2-La gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo**Error! Bookmark not defined.**

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación se realiza en base a la necesidad económica que se está viviendo mundialmente, lo cual afecta directa e indirectamente a nuestro país, y se ve reflejado en la subida de los alimentos de primera necesidad, reducción de personal cierre de diferentes empresas entre otras. Ante estos problemas las redes de mercadeo se presentan como una opción viable para aquellas personas que se quedaron sin trabajo, están buscando generar un ingreso extra o un ingreso residual.

La industria del multinivel, mercadeo en red o también conocido como marketing por relaciones es un modelo de negocio que se considera como una profesión. Estas empresas multinivel tienen presencia ya en 200 países con una participación de 99.724 millones de personas aproximadamente en todo el mundo. Esta industria tiene un crecimiento anual diferente. En el 2017 se generó 189.6 millones de dólares en pedidos debido a la alta demanda de sus productos y servicios. Estas compañías han llegado a pagar más 600 000 millones de dólares en comisiones a sus distribuidores, solo en el año anteriormente mencionado esta industria logro una venta de 189.6 millones de dólares.

Nuestro país no es ajeno en cuanto a la presencia de estas industrias, así como en muchos otros países del mundo, existen varias empresas que desarrollan este modelo de negocio, tales como Omnilife, Fuxion, Herbalife, Yambal, Teoma, HND, entre otras, hoy en día estas industrias son una opción para aquellas personas que deseen generar un ingreso extra.

Desde la generación del milenio hacia la actualidad consideran que el emprendimiento es una de las opciones más acertadas para generar ingresos extras, y el mercadeo en red se presenta como la alternativa más viable y económica para aquellas personas que deseen iniciar su propio negocio y a su vez generar ingresos.

Las personas emprendedoras son auténticas, cada quien, con diferentes habilidades, es decir que tienen el deseo de contribuir en el desarrollo de

un mundo mejor, otros son auténticos marketeros que consideran que pueden atraer a los consumidores con cualquier oferta de producto o servicio, y otros que son grandes inventores que asumen el reto de construir un negocio nuevo e innovador. Silva (2010), (Silva, 2010). Menciona que como característica principal las personas emprendedoras son constructoras, es que son competentes, siempre están a la vanguardia buscando diferenciarse siempre de la competencia.

Hoy en día nuestro País no cuenta con empleos adecuados, por lo que la mayoría de personas tiene que solventar gastos en su hogar, una de las opciones más acertadas es generar nuevas maneras de obtener ingresos aparte de los que ya perciben debido a que en la actualidad los gastos familiares ya no son como los de antes, hoy en día las familias ya no se conforman con tener luz y agua, sino que ahora es necesario implementar otros servicios como internet, teléfono, cable, sumándole a ello la ropa, estudios, víveres, entre otros gastos para trabajar. Kiyosaki R.(2013).

Es por ello que la mayoría de las personas últimamente están optando por buscar una manera de generar un dinero extra, debido a ello es que se encuentran más receptivas y dispuestas a abrir su mente a nuevas posibilidades de incrementar ingresos.

El diario Perú 21 manifestó que el 80% de los adolescentes millennials que se encuentran en el rango de 18 y 24 no cuentan con un empleo en las diversas ciudades del Perú. (Perú 21, 2015).

Kiyosaki R. (2008) Indica que iniciar un emprendimiento no es para nada fácil, debido a que se necesita tener un objetivo claro a dónde quieres llegar para lo que se requiere de un gran coraje y mucha dedicación, no basta el entusiasmo y ganas de trabajar pues también. Por lo que es importante entre el entusiasmo y la cantidad de recursos disponibles, reconociendo que toda empresa tiene una curva de aprendizaje única

Donde al inicio los ingresos serán mínimos, y después ya iras disfrutando de lo que construiste lo cual diferencia a los emprendedores de los empleados, ya que estos no piensan en construir, normalmente lo que buscan es un sueldo fijo y la oportunidad de ascenso, es por ello que temen a convertirse en empresarios por temor al fracaso. Por otro lado, los empresarios no solo están motivados por el dinero sino también por el crecimiento de la empresa.

Ante esta problemática nacen estas industrias multinivel o redes de mercadeo, las cuales te permite generar ingresos residuales y así poder alcanzar la tan ansiada libertad financiera, la cual consiste en promocionar bienes y servicios los cuales son distribuidos mediante la recomendación de persona a persona sin incurrir en costos de publicidad y marketing.

Las industrias multinivel son poco mencionadas en ambientes académicos pese a que cada año es más el incremento de ventas que representan estas industrias según la federación mundial de asociaciones de venta directa, entidad que asocia a la mayoría de estas empresas a nivel mundial

(CAPEVEDI, 2017). La entidad reguladora de venta directa en el Perú, reúne a las principales empresas que realizan la distribución de venta directa, entre ellas destacan: Oriflame, Avon, Uniquee Natura, Yambal, 4Life, Leonisa, Herbalife y Morinda; las cuales pertenecen a diferentes categorías y rubros como: cosméticos, nutrición, ropa accesorios-calzado, lencería, artículos del hogar y bienestar corporal.

(CAPEVEDI 2016) En un estudio realizado por el CAPEVEDI, arrojo que en el 2016 la venta directa logro un cierre de 4 517 603 799 distribuidores, lo que significa que se logró un crecimiento del 7.2% con respecto al año 2015, que se registró 539 283 distribuidores independientes. Los rubros que más acogida presentaron en el mercado fueron los artículos del hogar y Nutricionales con una expansión de 10.1% y 8.5%, siendo sus ventas de 245 353 150 y 836 860 108 soles respectivamente.

Según Inma (2017) El Marketing por relaciones consiste en recomendar productos y servicios de primera calidad, porque recomendar es mejor que

vender, en este caso las empresas multinivel van a recompensarte por tus recomendados y los recomendados de tus recomendados el resto de la vida cada vez que estos consuman el producto que tú les recomendaste y para que esto funcione es necesario que la empresa que vas a recomendar tenga un excelente producto o servicio.

Uno de los principales motivos por lo que se hizo este trabajo de investigación sobre redes de mercadeo y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo se debe al alto índice de desempleo que se vive hoy en día, debido a que existe un gran número de individuos que no cuentan con un trabajo y otros que realizan trabajos en lugares donde no se sienten cómodos ya sea porque el sueldo es muy bajo o la empresa no les brinda las herramientas necesarias como capacitaciones constantes, beneficios, crecimiento personal y profesional, lo tienen que aceptar por el simple hecho de no quedar desempleado y perder así el sustento de su familia. Esto genera un malestar en el hogar por lo que los conyugues se ven en la necesidad de buscar maneras de generar un ingreso adicional o cambiar de empleo.

Es por ello que en este proyecto de investigación se busca determinar ¿de qué manera el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo 2020?, con el único objetivo de conocer y analizar la influencia entre estas dos variables, y los objetivos específicos son; Verificar de qué manera la independencia financiera del mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo, analizar como la medida del estilo de vida que ofrece el mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo, comprobar de qué manera el trabajo en equipo en el mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo. La hipótesis de la investigación fue la oportunidad de negocio del mercadeo en red si influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo.

II MARCO TEÓRICO

(Carrasco, 2020). En su tesis titulada Análisis del modelo de negocios Network Marketing concluyo que el mercadeo en red es una excelente oportunidad para poder generar un ingreso económico extra, sin dejar de hacer nuestras actividades actuales.

Según Bernat (2017) Concluyó en que las redes de mercadeo son una nueva estrategia para la distribución de productos y servicios, lo cual permite que se acorte la cadena de suministros para hacer que el producto o servicio llegue directamente al consumidor final, facilitando así el consumo personal y la recomendación a otros y así generar continuas ganancias.

Según Monge, et al (2017) Concluyó que la ventaja que te brinda el mercadeo en red frente un negocio tradicional es que las redes de mercadeo su distribución es directa del fabricante al consumidor final, reduciendo así la cadena de intermediarios lo cual permite que le dediquen más porcentaje de sus ventas al desarrollo y calidad de sus productos, así el cliente puede tener un mejor producto y los remendadores una mayor ganancia.

(Chinchayan 2014). Expone que el multinivel es un sistema diferente de distribución el cual se puede utilizar para el desarrollo del aspecto comercial de la empresa tales como el marketing, publicidad y promoción

Dichas organizaciones cuentan con un sistema educativo el cual se encarga de instruir a los prospectos y socios dentro de esta industria la cual representa una estructura jerárquica de su organización la que estará conformada por socios. Mientras comuniquen sobre los productos o servicios que están empresas ofrecen tu red crecerá y a consecuencia de ello te asigna tasas de retribuciones u comisiones los cuales retribuyen los resultados obtenidos por las personas mediante las cuales se alcanza la libertad financiera.

(Cáceres 2018). Estas empresas de venta directa o también conocidas como mercadeo en red han alcanzado el éxito debido a que satisfacen las necesidades humanas, de cómo sentirse importante, como ayudar a los demás, aprender algo nuevo, tener más conocidos y hacer una diferencia, logrando así no solo cumplir con sus expectativas sino también en aspectos financieros

(SBS. 2017). Estas empresas están avaladas por la (SBS) debido a que hubo empresas que quisieron manchar el nombre de esta noble industria presentando un esquema piramidal, desde ese entonces la SBS es la que se encarga de monitorear que exista un producto o servicio el cual quieran comercializar en donde la inversión que se haga sea accesible y no se pague solo por la inscripción.

Nuestro país no es ajeno a esto pues también existen varias empresas tanto nacionales e internacionales que realizan este modelo de negocio ayudando así a varias personas a cumplir sus sueños y alcanzar la tan ansiada libertad financiera.

Con respecto a la segunda variable que es la gestión de desempleo se encontraron los siguientes autores.

Según Gregory (2009), La gestión de empleabilidad se debe a que algunas personas no cuentan con un conjunto de actitudes, y aptitudes para encontrar y conservar un empleo, debido a ello es que existen personas que prefieren emprender porque no les gusta recibir órdenes u tener horarios.

(INEI 2016). Nos dice que en el Perú la tasa de desempleo se ubicó en 7.1%, de tal manera que afectó a profesionales (10.5%) quitándoles la oportunidad de ejercer su carrera profesional es así que muchos de ellos terminan ejerciendo otros oficios para poder sustentar sus gastos.

(Arellanos R. 2013). Realizó una investigación donde encontró que existen 6 estilos de vida, e hizo un reportaje en donde señala cual es la característica personal de cada uno y se encontró que ser emprendedor es una de las principales características ubicándolo así en el segundo lugar a nivel mundial (Temple I, 2014) De acuerdo a la era en la que nos encontramos se ha

descubierto que trabajar en nosotros de manera constante es la mejor inversión debido a que cada día se nos exige más, y si queremos ser tomados en cuenta debemos desarrollar la capacidad de acumular y mantener nuestra red de contactos, conocimientos y competencias. La importancia de una red de contactos la presenciamos cuando estamos en la búsqueda de un trabajo. Ya que muchas veces los puestos se han dado gracias a la referencia de una amistad. Esto va sumado a nuestras habilidades, capacidades y actitudes las cuales nos pueden asegurar un puesto de trabajo

Según Zuluaga M (2008), El mercadeo en red es una de las mejores estrategias de distribución directa que existen, gracias a ello muchas empresas como HERBALIFE, TEOMA, HND y FUXION entre otras, las cuales han logrado posicionarse con ganancias sorprendentes y por ende también sus ventas han aumentado exponencialmente, debido a que no invierten en marketing todos sus productos se venden a través de la recomendación boca a boca, lo cual es la clave del multinivel.

Según Rodríguez J. (2016), La industria del marketing multinivel es una de las alternativas más viables hoy en día donde permite medir la capacidad de liderazgo de una persona, la capacidad comercial y así mismo el trabajo en equipo

Así mismo los expertos afirman que el mercadeo en red es uno de los modelos de distribución con más acogida en los últimos años, la cual ha logrado un protagonismo que no tiene precedentes en la historia económica del capitalismo. (Una mirada a la nueva era)

Salgado (2017) Estas industrias trabajan bastante con personas, por lo que el mayor de los retos es la elección de las personas, debido a la personalidad que posee cada una de ellas, motivo por el cual se toma como una referencia a los estudios de la Dra. Florence Littauer la cual clasifica a los individuos en 4 personalidades diferentes de acuerdo a sus sentimientos, comportamientos y prioridades en la vida.

(Fleming, 2016). Nos dice que para pertenecer a una industria multinivel no es necesario de donde provengas, si tienes o no educación, debido a que estas industrias presentan un sistema educativo donde te capacitan sobre el negocio y de estrategias que puedes utilizar para que tu negocio vaya a un siguiente nivel.

Según Robbins (2015), Menciona que el mercadeo en red te permite construir un ingreso residual, es decir el dinero que no depende de nuestro tiempo. Robbins es un gran fanático de las redes de mercadeo, siempre lo he sido. Considero que es el camino correcto para mejorar tu economía.

(Gómez, 2013). Personalmente a mí me gusta mucho el esquema multinivel, creo en el esquema como tal, es una forma de generar ingresos pasivos. En el país americano actualmente existen más de 200 compañías que desarrollan el modelo de multinivel, se pronostica que al menos 15 millones de personas están involucradas directa o indirectamente con el tema multinivel.

Según Salazar (2013), Menciona que hay personas dentro del multinivel ganando más dinero en un mes que lo que ganan la mayoría en todo un año en un negocio tradicional. Por este motivo él recomienda que si alguien te ofrece este negocio, que les prestes atención que el mercadeo en red es una de las opciones más viables para aquellas personas que desean generar un ingreso extra o construir un ingreso residual.

(Chinchayan 2014). Para el desarrollo de esta industria la tecnología juega un papel importante ya que se trabaja mucho con las redes sociales, debido a que por ahí es donde se encuentra más tráfico de personas, por lo que se convierte en una de las ventajas más importantes para la industria del

mercado multinivel, debido a que son usadas de manera organizacional y personal, por otro lado nos es favorable porque nos facilita la comunicación representado en el gasto del dinero y tiempo, por lo tanto, es una utilidad la cual nos da la facilidad de acceder a información de posibles nuevos prospectos y el posible mercado a dónde quieres ingresar

Según Matías (2014), Hoy con esto de la globalización todo se ha ido digitalizando, si te das cuenta todo lo tienes en la palma de tu mano me refiero a los Smartphone, las redes sociales permiten a cada uno de los usuarios comunicarse, relacionarse e interactuar con otros usuarios de todo el mundo, es por eso que en la actualidad el control de las marcas está en manos de los clientes y poco a poco las compañías han tenido que ajustarse a sus preferencias y gustos.

(Monferrer, 2013) El posicionamiento de mercado significa refiere lograr que un producto o servicio ocupe un lugar claro definitivo y deseable en la mente del consumidor significativamente, en relación a la competencia.

(Lantares Solutions, 2016). Indica que las redes sociales como Twiter, Instagram, Facebook te permiten medir si estas llegando o no a tu público objetivo mediante las interacciones de los usuarios en un cierto periodo de tiempo.

(Limas, 2012). La promoción es el conjunto de técnicas integradas en un plan anual de marketing para alcanzar objetivos específicos, a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en un tiempo y espacio orientadas a un público determinado.

Actualmente el sistema educativo de las universidades e institutos peruanos tienen como objetivo formar profesionales competitivos en el ámbito laboral que ganen un salario por 40 años y después jubilarse para recibir una pensión. Lo cual no está mal, solo que tenemos que tener en cuenta que los tiempos cambian antes había más empresas buscando personal capacitado que era escaso, es por ello que las personas buscan diferentes alternativas de generar ingresos extras, es ahí donde las redes de mercadeo se presentan como la mejor opción para ello.

(peru21, 2017). En los últimos 3 años han ingresado diferentes compañías internacionales que se dedican a realizar este modelo de negocio logrando así un gran posicionamiento mediante su red de distribuidores independientes

Es por ello que en la ciudad de Trujillo han tenido una gran acogida estas industrias debido a que ya existe una gran cantidad de empresas que se desempeñan en este rubro ya sea Nacionales o Internacionales como: Tiems, Vida divina, Herbalife, omnilife, Amway, Teoma, entre otras las cuales son como una alternativa para que las personas puedan generar ingresos económicos extras. Para algunas personas representa un ingreso extra aparte de la actividad que ya están desarrollando y para otros como su único ingreso.

(Navarrete, 2016). El mercadeo en red es una industria que se considera como una profesión. Que se desarrolla en más de 200 países con una participación de 99.724 millones de personas aproximadamente en todo el mundo. La Industria ha tenido un crecimiento cada año, siendo el 6,4% en el 2014. Esta industria mueve alrededor de \$183,70 billones de dólares en el mundo.

Según Sousa (2013), Señala que el modelo de distribución tradicional las empresas al momento de comprar sus productos el consumidor final es quien paga el 100% del valor. Esto se debe a que el 80 % ha sido absorbido por los intermediarios que el producto tuvo que pasar para llegar al consumidor final y el 20% es lo que el productor obtiene por la venta. De otro modo las redes de mercadeo forman su canal de distribución a través de las personas a través del marketing boca a boca quienes serán los encargados de recomendar los productos y servicios que estas industrias ofrezcan generándoles una ganancia de por medio.

Diversas investigaciones reportaron a nivel Nacional que cada año el desempleo va en aumento, debido a que se desarrollan nuevas tecnologías las cuales muchas veces reemplazan a las personas en algunas actividades, lo cual debe ser motivo para que la personas busquen capacitarse un poco más, sobre lo que se nos viene y así sacarle provecho a la tecnología y no verla como una amenaza si no como una herramienta para generar más de una fuente de ingresos.

Según INEC (2016), Señala que los trabajadores en un 54,1% son asalariados y el 45,9% son independientes a junio de 2016. El ingreso laboral promedio de un hombre con empleo es 508,88 USD; mientras que para una mujer con empleo es de 415,54USD. Reflejando así que en el caso de los varones el salario promedio solo alcanza a cubrir la Canasta Familiar Vital más no la básica. Y en el caso de las mujeres no cubre la canasta familiar básica ni la vital.

En el año 2016, instituciones y autores realizaron una diversidad de estudios sobre las redes de mercadeo Los cuales señalan que el mercadeo en red tuvo su origen en América Latina con los vendedores callejeros de las colonias europeas, los cuales vendían te, herramientas utilizando la modalidad del marketing boca a boca, consolidándose como una forma más efectiva de distribución en todos los ámbitos. Cuando se implementó el ferrocarril, estos vendedores se expandieron por toda América llegando así hasta las zonas más alejadas de las ciudades.

Según el estudio realizo (CEPAL) y la Organización Internacional del trabajo, en el cual nos dicen que el desempleo urbano aumentara en un 9.4% en América Latina en el 2017 durante el primer semestre, el mismo que en los últimos años se estaba manteniendo, la tasa de ocupación y desempleo ha sufrido un deterioro, esto significaría una mejora a corto plazo. Al igual que años anteriores existe un débil desempeño del mercado laboral brasileño, para el 2017 se proyecta un leve crecimiento económico en este país, por ende, sus indicadores laborales empezaron a estabilizarse.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

La presente investigación cuenta con un diseño de investigación no experimental transversal y un tipo descriptivo.

Hernández, et al (2014) sostienen que “Una investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto en sobre otras variables

Hernández, et al (2014) afirman que “Un estudio es transversal porque levantan los datos de información en un solo momento en el tiempo

Hernández, et al (2014) manifiestan que “El estudio descriptivo pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.

3.2 Variables y Operacionalización

Variable 1: Mercadeo en red

Definición conceptual del mercadeo en red

Es un modelo de negocio que se basa en ganar dinero por recomendar productos y servicios de primera calidad.

Definición operacional de mercadeo en red

Para la medición de esta variable se utilizó un cuestionario el cual fue aplicado a los integrantes de tres redes de mercadeo de la ciudad de Trujillo para que nos den su punto de vista si es que es viable o no este modelo negocio.

Variable 2: Gestión de empleabilidad

Definición conceptual de Gestión de empleabilidad

Es un conjunto de aptitudes y actitudes que permiten a una persona conseguir y conservar un empleo.

Definición operacional

Para la medición de esta variable se utilizó el análisis documental.

Indicadores

Para la medición de la primera variable que es mercadeo en red se utilizaran los siguientes indicadores independencia financiera, estilo de vida, trabajo en equipo, flexibilidad de horarios, y para la segunda variable que es el desempleo se trabajara con los siguientes indicadores desarrollo personal, liderazgo, avances tecnológicos, globalización.

Escala de medición

La escala de medición será ordinal y se utilizará la escala de Likert

3.3. Población muestra y muestreo

La población de estudio con la que trabaje es de 230 líderes empresarios Cuya muestra fue de 140 líderes que desarrollan el negocio de mercadeo en red los cuales son un modelo a seguir para los nuevos empresarios que deseen obtener la independencia financiera, mejorar su estilo de vida, la flexibilidad de horario y sobre todo que adquieran los conocimientos necesarios para construir un equipo en red, y de esta forma ser una motivación para aquellas personas que deseen formarse como líderes.

Criterios de inclusión

Se consideró a aquellas personas que tienes de 2 años a mas formando parte de una red de mercadeo.

Criterios de exclusión

No se consideró a aquellas personas que tienen menos de un año realizando este modelo de negocio.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para esta investigación se utilizó la encuesta como técnica de recolección de datos, con la finalidad de tantear disposiciones, aficiones, expectativas, conocimientos de los socios sobre aspectos relacionados a las variables en estudio para establecer grados de importancia, fortaleza o debilidad de las mismas. Se utilizó la escala de Likert.

3.5 Procedimientos

Se aplicó una encuesta a los líderes de las 3 empresas de mercadeo en red tomadas en cuenta para la realización de esta investigación en la ciudad de Trujillo.

La recolección de datos se realizó mediante links que fueron enviados por intermedio de su grupo de whatsapp al líder que trabajo con nosotros y él le mando a su equipo para que posteriormente ellos respondan y las respuestas sean vaciadas automáticamente en google.

3.6 Método de análisis de datos

Los métodos de análisis que se utilizaron fueron los siguientes:

Empleamos gráficos: Con el objetivo de simplificar los resultados y demostrar de forma dinámica la información obtenida.

Descriptivo: A fin de especificar de modo detallado cada uno de los resultados obtenidos.

Confiabilidad: En la presente investigación se emplearon dos opciones para calcular el alfa de Cronbach. Estas se realizaron: mediante la varianza de los ítems usando Microsoft Excel, Estas variantes se aplicaron para validar la consistencia interna de un cuestionario, con la escala tipo Likert.

3.7 Aspectos éticos

Con respecto a los aspectos éticos, en todo momento se mantuvo en discreción ademanes de ética, tales como el consentimiento de los sujetos

de evaluación, la valoración irracional tanto social como científica ante de los resultados obtenidos.

IV. RESULTADOS

➤ Prueba de Hipótesis

PRUEBA CHI CUADRADO

Chi cuadrado	169. 633	121	002
Razón de verosimilitud	121,026	121	482
Asociación lineal por lineal	386	1	534
N° de casos validos	140		

NOTA: Por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis Alternativa.

H₁ El mercadeo en red se relaciona con la gestión de la empleabilidad en la ciudad de Trujillo.

Objetivos específicos.

- Verificar de qué manera la independencia del mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo.

	N°	porcentaje	N°	porcentaje	N°	porcentaj
Independencia financiera	140	100%	0	0.0%	140	100.0%
Gestión de empleabilidad						

PRUEBA CHI CUADRADO

	Valor	df	significación asintótica
Chi cuadrado	125. 994	77	000
Razón de verosimilitud	98,257	77	052
Asociación lineal por lineal	2.611	1	106
N° de casos validos	140		

NOTA: $P < 0.05$ Por lo tanto se puede decir que existe relación entre la independencia financiera y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo-19

- Analizar como la medida del estilo de vida que ofrece el mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo.

	N°	porcentaje	N°	porcentaje	N°	porcentaje
Estilo de vida	140	100%	0	0.0%	140	100.0%
Gestión de empleabilidad						

PRUEBA CHI CUADRADO			
	Valor	df	significación asintótica
Chi cuadrado	.49.087	44	.277
Razón de verosimilitud	47,009	44	.350
Asociación lineal por lineal	.148	1	.701
N° de casos validos	140		

NOTA: $P < 0.05$ Por lo tanto se puede decir que no existe relacion entre el estilo de vida y la gestion de empleabilidad em la ciudad de Trujillo.

- Comprobar de qué manera el trabajo en equipo en el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en Trujillo.

	N°	porcentaje	N°	porcentaje	N°	porcentaje
Trabajo en equipo	140	100%	0	0.0%	140	100.0%
Gestión de empleabilidad						

PRUEBA CHI CUADRADO

	Valor	df	significación asintótica
Chi cuadrado	.73.701	55	.047
Razón de verosimilitud	47,822	55	.743
Asociación lineal por lineal	.247	1	.019
N° de casos validos	140		

NOTA: $P < 0.05$ Por lo tanto si existe relacion del trabajo en equipo y la gestion de empleabilidad em la ciudad de Trujillo.

V DISCUSIÓN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar de qué manera el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en Trujillo-19; de igual manera, de acuerdo a los resultados obtenidos mediante el uso estadístico de Chi Cuadrado. En la tabla número 1 se encontró que, si existe relación entre el mercadeo en red y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo, donde se al observar la tabla número 2 donde el valor de significancia es igual a 0.00, ($P < 0.05$) indicando que si existe relación entre estas variables. Esto se puede contrarrestar con lo expuesto por (Rodríguez J, 2016) La industria del marketing multinivel es una de las alternativas más viables hoy en día donde permite medir la capacidad de liderazgo de una persona, la capacidad comercial y así mismo el trabajo en equipo.

El primer objetivo específico plantea Verificar de qué manera la independencia financiera del mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo-19 en cuanto a los resultados obtenidos en la tabla 3 se demuestra que si existe relación entre la independencia financiera y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo-19. Esto se corrobora con (Chinchayan 2014) Dichas organizaciones desarrollan un plan integral mediante el cual orienta a los socios dentro de esta industria. En el cual desarrollan una organización de personas con la cual se identifican; esta organización está asociada a una red organizacional, la cual representa una estructura jerárquica de su organización la que estará conformada por socios. Según el crecimiento de esta red organizacional el modelo te asigna tasas de retribuciones u comisiones los cuales retribuyen los resultados obtenidos por las personas mediante las cuales se alcanza la libertad financiera.

Como segundo objetivo específico analizar como la medida del estilo de vida que ofrece el mercadeo en influye en la gestión de la empleabilidad en Trujillo; en la tabla número 4 el resultado fue ($p > 0.05$) Por lo tanto no existe relación entre el estilo de vida y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo-19. Por último, el tercer objetivo específico tenemos Comprobar de qué manera el trabajo en equipo en el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en Trujillo; en la tabla numero 5 el resultado obtenido fue ($p > 0.05$) esto quiere decir que existe relación entre el trabajo en equipo del mercadeo en red y la gestión de empleabilidad en

Trujillo. En ello hace énfasis (Rodríguez J, 2016) La industria del marketing multinivel es una de las alternativas más viables hoy en día donde permite medir la capacidad de liderazgo de una persona, la capacidad comercial y así mismo el trabajo en equipo.

VI. CONCLUSIONES

El presente proyecto de investigación ha permitido comprobar que el Network Marketing o también conocido como mercadeo en red es una buena alternativa de negocio para aquellas personas que tengan la visión de convertirse en empresarios, desarrollarse como líderes y gozar de los beneficios que les ofrece esta industria generando trabajo y empleo.

Se ha comprobado que el mercadeo en red es una de las opciones más idóneas para aquellas personas emprendedoras que tienen el deseo de tener un negocio propio debido a las facilidades que estas brindan. Empezando por la inversión que es bastante accesible comparado con la inversión que se realiza para obtener un negocio tradicional, lo haces paralelo a tu actividad actual, tienes un sistema educativo que trabaja para ti, entre otros beneficios.

Se ha demostrado que esta industria está cambiando vidas de bastantes personas que creían que su destino era morir en la pobreza, cuando descubren este modelo de negocio su vida cambio por completo es por ello que esta investigación se concluye que es una muy buena alternativa para aquellas personas desempleadas en estos tiempos tan difíciles que nos ha tocado vivir.

Se ha verificado que el corazón de esta industria es el trabajo en equipo debido a que todos se ayudan para lograr un mismo objetivo y cuando hay algún logro siempre se enfatiza al equipo, se maneja bastante el compañerismo y sobre todo el servicio de cada uno de los líderes que siempre están apoyándote hasta que te puedas desenvolver solo y seguir formando más líderes, porque este es un negocio de desarrollo de personas, sobre todo.

VI. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a las personas de la ciudad de Trujillo no mostrar rechazo ante una persona que realiza este modelo negocio debido a que puede estar rechazando la oportunidad de ayudar a su familia y amigos mediante este sistema de mercadeo en red.
- Hay muchos autores mencionados anteriormente los cuales recomiendan este modelo de negocio ya que te permite obtener un ingreso extra al que ya percibes actualmente y así poder tener un mejor estilo de vida y porque no alcanzar la libertad financiera y ayudar a muchas más personas con este mismo objetivo.
- Se recomienda a las personas antes de elegir pertenecer a una de estas industrias, verificar la legalidad de la empresa dedicada a este rubro en la SBS y que estén respaldadas por la (CAPEVEDI). debido a que se presentaron modelos fraudulentos manchando así el modelo de negocio que presenta esta industria.

REFERENCIAS

- Brezinski, D. (11 de septiembre del 2014). El mlm una verdadera fuente de ingresos para la jubilación. FORBES. Recuperado de <https://vivaenetworking.com/documentos/jubilacion-forbes-mlm/>
- Chinchayan, M.J. y Mejía, O.A. (2014), en su investigación titulado “Las redes Sociales en el mercadeo Multinivel como herramienta funcional en la Ciudad de Chiclayo”. (Tesis de pregrado), desarrollado en la universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Siguiendo el método cuantitativo.
- Chinchayán, M. (2014). Tesis de Licenciatura en Administración de Empresas. Las redes sociales en el mercadeo multinivel como herramienta funcional en la ciudad de Chiclayo. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Perú
- Cáceres, J. C. (2018). Entrevistado sobre Consecuencias Jurídicas del Mercadeo Multinivel en el Distrito de Pachacamac, año 2017.
- Como construir un negocio multinivel sin ser un esclavo (1 de mayo del 2017) recuperado de <https://www.emprendices.co/construir-negocio-multinivel-sin-esclavo/>
- Inés Temple (2014), Usted S.A. Perú – Empleabilidad y Marketing personal. Grupo editorial Norma
 - Loor M.(26 de octubre del 2016) “plan de negocios, basado en redes de mercadeo”
 - Navarrete J, (Octubre 2016) Tesis plan de negocios basado en redes de mercadeo
 - Rodriguez, J. A. (07 de noviembre de 2016). "RELACION ENTRE EL NIVEL DE EMPRENDIMIENTO Y EL DESARROLLO DEL MARKETINGMULTINIVEL POR LAS DIRECTORAS DE SILTAMY-UNIQUE EN EL DISTRITO DE TRUJILLO. - 2015". Obtenido de TESIS UNITRU:

- Robert Kiyosaki y Sharon L. Lechter (2008), Antes de renunciar a tu empleo. Argentina. Aguilar
- Robert T. Kiyosaki, John Fleming y Kim Kiyosaki (2013), Negocio Del siglo 21. México. Aguilar-Grupo Santillana.
- Rolando Arellano (2013). Al medio hay sitio. El crecimiento social según los estilos de vida. Lima. Publicado por la editorial Planeta
- Ramón Hernández, José (2016). Boletín Edición 51. Boletín Mensual de La Cámara Peruana de Venta Directa. Recuperado de <http://www.capevedi.com/Public/boletines.html>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS, 2017). Informalidad financiera. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/usuarios/categoria/cuidate-de-la-informalidad-financiera/2992/c-2992>
- Salgado. J (Bogotá 2017) consideraciones generales para la aplicación del big data en negocios de redes de mercado
- Una mirada a la nueva era (31 de marzo del 2018) recuperado de <https://www.emprendices.co/la-industria-del-multinivel-y-las-nuevas-tecnologias/>
- Zuluaga Montes Andres. (2008, junio 4). Network marketing y mercadeo multinivel MLM. Recuperado <https://www.gestiopolis.com/network-marketing-y-mercadeo-multinivel-mlm/>
- WFDSA. (2017a). Global Direct Selling - 2016 Retail Sales, 2. Retrieved from <http://wfdsa.org/wp-content/uploads/2017/06/Final-Sales-Report-2016-5-26-2017.pdf>
- CAPEVEDI. (2017). Que es la venta directa. Retrieved September 11, 2017, from http://www.capevedi.com/Public/que_es_la_venta_directa.html
- CAPEVEDI. (2017). Venta Directa al cierre del 2016. Boletín Edición No52, 52, 7. Retrieved from <http://www.capevedi.com/Public/boletines.html>

- Inma, J. (2017). ¿Cómo funciona el Marketing Multinivel? Retrieved from <https://www.solomarketing.es/como-funciona-el-marketing-multinivel/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2013). Ecuador en Cifras. Retrieved Julio 25, 2016, from Resumen Ejecutivo Encuesta de Comercio Interno 2013: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Estadisticas_Economicas/Encuesta_Comercio/Comercio_2013/3.%20EC2013_RESUMEN%20EJECUTIVO.pdf
- Lantares Solutions (2016). Marketing Digital 5 indicadores clave. Recuperado de <http://www.lantares.com/blog/kpi-de-marketing-digital-5-indicadores-claveimprescindibles>
- Limas, J. (2012). Marketing Empresarial, Dirección como estratégica competitiva. Bogotá: Editorial Ediciones de la U.
- Monferrer, T. (2013). Fundamentos de Marketing. España: Editorial. Universidad Jaime I.
- Silva, J. (2010). Emprendedor, Crear su Propia Empresa. México: Editorial Starbook
- Matias, M. (2014). El Marketing Digital en la Empresa. Recuperado De: <http://docplayer.es/1467807-Marketing-digital-en-la-empresa-marta-matiasroca-las-redes-sociales-sobre-la-autora.html>
- Sousa, I. (2013). MARKETING MULTINIVEL DEL SIGLO XXI. Universidad Politécnica de Cartagena. Retrieved from <http://repositorio.upct.es/bitstream/handle/10317/3673/tfg;jsessionid=9A95A0A8E FEA4DD459A18BEB15211BA1?sequence=1>
- Gómez, J. D. (2013, enero 21). Multinivel, Mercadeo en red y Pirámides. (A. Lopera, Interviewer)
- Fleming, J. (2016). DSN, expone su punto de vista sobre las empresas dedicadas al Network Marketing . Direct Selling News.
- Robbins, T. (2015, Agosto 18). Network Marketing Pro.com. (E. Worre, Interviewer)

- Salazar, D. (2013, junio 29). KEA NETWORK. Retrieved agosto 26, 2016, from KEA NETWORK: <http://www.keanetwork.com/news/noticias/bob-proctor-habla-sobre-elmultinivel/>
- Carrasco (2020) Análisis del modelo de negocio Network Marketing recuperado de [file:///C:/Users/HP/Documents/OCTAVO/TESINA/PARA%20CD%20\(2\)/TESINA%20FINAL/T-UCSG-PRE-ESP-MD-CM-235.pdf](file:///C:/Users/HP/Documents/OCTAVO/TESINA/PARA%20CD%20(2)/TESINA%20FINAL/T-UCSG-PRE-ESP-MD-CM-235.pdf)

<https://universomlm.com/blog/4590/el-multinivel-continua-siendo-una-industria-imparable>

ANEXOS

Titulo	Prob. De Invest.	Objetivos	Hipótesis	Var.	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Oportunidad de Negocio del Mercadeo en Red y la Gestión de Empleabilidad en la Ciudad de Trujillo - Trujillo 2020.	determinar ¿de qué manera el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo 2020?	<p>Objetivo general. Determinar de qué manera el mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo 2020</p> <p>Objetivos específicos. O1: Verificar de qué manera la independencia del mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo 2020, O2: Analizar como la medida del estilo de vida que ofrece el mercadeo en red influye en la gestión de la empleabilidad en la ciudad de Trujillo 2020. O3: Comprobar de qué manera el trabajo en equipo del mercadeo en red influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo 2020</p>	Hi: La Oportunidad de negocio del mercadeo en red si influye en la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo	V1: oportunidad de negocio del mercadeo en red	(Fleming 2016) Es una nueva forma de obtener ingresos la cual está revolucionando los mercados hoy en día.	Para medir esta variable se hará uso de un cuestionario que será aplicado a los integrantes de las 3 empresas que se realizó esta investigación	Independencia financiera	dinero	1.2.3.4.5	Ordinal
				Estilo de vida	Salud	6,7,8				
				Trabajo en equipo	compromiso	9,10,11,12				
				Flexibilidad de horarios	productividad	13,14,15,16				
					Expresivo					
				Desarrollo profesional	Equipo en crecimiento	17,18,19,20				
				Liderazgo	actitud					
				Avances Tecnológicos	honestidad	21,22,23,24				
				Avances Tecnológicos	Ventas por internet	25,26,27				
				Globalización	Internacionalización del negocio	28,29,30				

Estimado empresario sírvase a leer atentamente las preguntas que siguen y valore según su preferencia. Tenga en cuenta que 1- Nunca 2.- Pocas veces 3.- Regular 4.- Muchas veces 5.- Siempre

Señale su genero	F			M
------------------	---	--	--	---

Especifique la empresa a la cual pertenece				
--	--	--	--	--

Identifique su rango de edad: (marcar con una x la casilla correspondiente)	18 - 25	26 - 35	36 - 50	51 a mas
---	---------	---------	---------	----------

I.-MERCADERO EN RED

Independencia financiera	Escala de valores				
	1	2	3	4	5

1. ¿Cree usted que es importante la motivación económica para ingresar a una red de mercadeo?					
---	--	--	--	--	--

2. ¿Cree usted que es importante en este negocio dar a conocer el monto que se gana quincenal?					
--	--	--	--	--	--

3. ¿Satisface todas sus necesidades cotidianas con los ingresos que obtiene en las redes de mercadeo?					
---	--	--	--	--	--

4. ¿Cómo calificaría su situación financiera actual?

1.- Muy baja 2.- Baja 3.- Estable 4.- Acomodada 5.- muy acomodada

5. ¿Considera que el estilo de vida de usted y su familia ha cambiado después de ingresar a una red de mercadeo?

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

Estilos de vida	Escala de valores				
	1	2	3	4	5

6. ¿Usted le da importancia al estilo de vida que lleva en esta red de mercadeo?					
--	--	--	--	--	--

7. ¿Considera que ganar más dinero le asegura un mejor estilo de vida?					
--	--	--	--	--	--

8. ¿Considera que los productos que consume de las empresas multinivel le ayudan a mantener estable su salud?

1.- Totalmente en desacuerdo 2.- En desacuerdo 3.- Indeciso 4.- De acuerdo 4.- Totalmente de acuerdo

Trabajo en Equipo	Escala de valores				
	1	2	3	4	5
9. ¿Considera que el trabajo de sus socios le ayuda a alcanzar sus metas personales y las de su red?					
10. ¿Considera que la red de mercadeo a la que pertenece, es la que brinda mejores beneficios a los socios?					
11. ¿Considera que dedicarle más tiempo al negocio le ayuda a consolidar su red?					
12. ¿Cree usted que es importante capacitarte para formar líderes en este negocio?					
Flexibilidad de horarios	Escala de valores				
	1	2	3	4	5
13. ¿Desde que trabaja en su red de mercadeo tiene mayor disponibilidad de tiempo para su familia?					
14. ¿Le dedica más de 8 horas al día al trabajo e su red?					
15. ¿Le da el tiempo necesario para dedicarse a todas sus actividades cotidianas como ir al cine, salir a pasear o comer, practicar algún deporte entre otros?					
16. ¿Considera usted que para ganar dinero en las redes de mercadeo es primordial invertir mucho tiempo?					
II.- GESTIÓN DE EMPLEABILIDAD					
Desarrollo profesional	Escala de valores				
	1	2	3	4	5

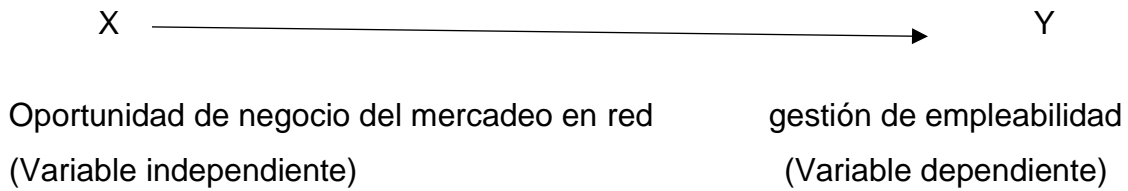
17. ¿Considera que es importante desarrollarse profesionalmente en este rubro?					
18. ¿Es importante a capacitaciones corporativas organizadas por su empresa multinivel?					
19. ¿Considera que las redes de mercadeo le ofrecen un desarrollo profesional?					
20. ¿Cree usted que la formación como distribuidor independiente que le brinda las redes de mercadeo le pueden ser útiles para otro empleo?					
LIDERAZGO	Escala de valores				
	1	2	3	4	5
21. ¿Es fundamental en este tipo de negocios formar líderes?					
22. ¿Es importante que el líder de este negocio realice capacitaciones con otros futuros líderes?					
23. ¿Considera usted que tener aptitudes de líder es requisito para pertenecer a este negocio?					
24. ¿Sus socios lo consideran en muchos aspectos como un modelo a seguir?					
AVANCES TECNOLÓGICOS	Escala de valores				
	1	2	3	4	5
25. ¿Considera que el uso de las redes sociales influye en captar mayor número de potenciales socios?					
26. ¿Considera que los avances tecnológicos como los videos llamados, Skype o webex facilitan la la capacitación con las personas					

que no pueden reunirse de manera personal?					
27. ¿Considera que aprovechar las herramientas tecnológicas amplía su red de mercadeo?					
GLOBALIZACIÓN	Escala de valores				
	1	2	3	4	5
28. ¿Considera usted que al pertenecer a una red de mercadeo le permite conocer otros países?					
<p>29. ¿Con que frecuencia conoce a personas interesadas en participar en las redes de mercadeo que vivan en otros países?</p> <p>1.- Nunca 2.- Raramente 3.- Ocasionalmente 4.- Frecuentemente 5.- muy frecuentemente</p>					
30. ¿Cree usted que el consumo de los productos que ofrecen las redes de mercadeo está desplazando al uso de medicamento farmacéutico?					

Monge Mendoza; Adriana Paola (2017)

Experimento

“Oportunidad de negocio del mercadeo en red y la gestión de empleabilidad en la ciudad de Trujillo”



$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(230)}{(230)(0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)} = \frac{220.892}{1.5354}$$

n es el tamaño de la muestra

	Z nivel de confianza	1.96
n = $\frac{z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$	P variabilidad positiva	0.5
	q variabilidad negativa	0.5
E error	0.05	
N tamaño de la población	230	