

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas



TESIS

**Fuente de Financiamiento y su Influencia en la Rentabilidad de los
Negocios Artesanales “Casa del Artesano, Huancayo – 2020**

Para optar : El Título Profesional de Contador Público

Autora : Bach. Isla Tembladera, Leyla Stefany

Asesora : Mtro. Dolorier Aguirre Carmen Rosa

Línea de Investigación Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de inicio y culminación : 12.11.2021 - 11.11.2022

Huancayo – Perú
2024

HOJA DE APROBACIÓN DE JURADOS
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

TESIS

FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS ARTESANALES “CASA
DEL ARTESANO”, HUANCAYO – 2020

PRESENTADA POR:

Bach. Isla Tembladera Leyla Stefany

PARA OPTAR EL TITULO DE:

Contador Público

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

APROBADA POR LOS SIGUIENTES JURADOS:

DECANO : _____
DR. AGUEDO BEJAR MORMONTOY

PRIMER MIEMBRO : _____
MG. CASTRO LEIVA JESÚS

SEGUNDO MIEMBRO : _____
MG. CONTRERAS PURIZACA EDWIN PAÚL

TERCER MIEMBRO : _____
MTRO. CALLUPE MARCELO DAVID

Huancayo,.....de.....del 2024

**FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS ARTESANALES “CASA
DEL ARTESANO”, HUANCAYO – 2020**

ASESORA:

MTRO. CARMEN ROSA DOLORIER AGUIRRE

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a mi madre y hermanas, las cuales velaron por mi bienestar, educación en cada etapa de mi vida; agradezco por la bendición de su apoyo incondicional, también agradezco el soporte de mis familiares para la continuidad de mis actividades laborales a la par del desarrollo de la investigación.

Leyla

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Sr Del Castillo y a los socios de la Casa del Artesano por el acceso a la información necesaria para realizar la investigación.

Con una mención especial, a la Mtra. Carmen Rosa Dolorier Aguirre por su asesoramiento durante las fases del proceso de investigación.

Leyla

CONSTANCIA DE SIMILITUD

N ° 0512 - FCAC -2024

La Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones, hace constar mediante la presente, que la **Tesis**, Titulada:

FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS ARTESANALES "CASA DEL ARTESANO, HUANCAYO-2020

Con la siguiente información:

Con Autor(es) : **Bach. ISLA TEMBLADERA LEYLA STEFANY**

Facultad : **CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

Escuela Académica : **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

Asesor(a) : **Mtro. DOLORIER AGUIRRE CARMEN ROSA**

Fue analizado con fecha **21/11/2024**; **con 164 págs.**; en el software de prevención de plagio (Turnitin); y con la siguiente configuración:

Excluye Bibliografía.

Excluye citas.

Excluye Cadenas hasta 20 palabras.

Otro criterio (especificar)

X

El documento presenta un porcentaje de similitud de **15** %.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentajes establecidos en el artículo N° 15 del Reglamento de uso de Software de Prevención Versión 2.0. Se declara, que el trabajo de investigación: **Si contiene un porcentaje aceptable de similitud.**

Observaciones:

En señal de conformidad y verificación se firma y sella la presente constancia.

Huancayo, 21 de noviembre del 2024.



MTRA. LIZET DORIELA MANTARI MINCAMI
JEFA

Oficina de Propiedad Intelectual y Publicaciones

CONTENIDO

ASESORA.....	iv
CONTENIDO.....	vii
CONTENIDO DE TABLAS.....	xi
CONTENIDO DE FIGURAS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	xv
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	1
1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
1.2.1. Delimitación especial.....	9
1.2.2. Delimitación temporal.....	9
1.2.3. Delimitación temática.....	9
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	9
1.3.1. Problema general.....	9
1.3.2. Problemas específicos.....	10
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	10
1.4.1. Social.....	10
1.4.2. Teórica.....	10
1.4.3. Metodológica.....	11
1.5. OBJETIVOS.....	12
1.5.1. Objetivo general.....	12
1.5.2. Objetivos específicos.....	12
CAPITULO II MARCO TEÓRICO.....	13
2.1. ANTECEDENTES.....	13
2.1.1. Alcance internacional.....	13
2.1.2. Alcance nacional.....	16
2.1.3. Estudios nacionales acerca de las variables para otros giros de negocio.....	18
2.1.4. Alcance local.....	20
2.2. BASES TEÓRICAS.....	21
2.2.1. Fuentes de financiamiento.....	21

2.2.2. Rentabilidad.....	47
2.2.3. Conexión del financiamiento y la rentabilidad	63
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	63
CAPITULO III HIPÓTESIS	66
3.1. HIPÓTESIS GENERAL	66
3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	66
3.3. VARIABLES	66
3.3.1. Definición conceptual	66
3.3.2. Definición operacional.....	67
3.3.3. Operacionalización	68
CAPÍTULO IV METODOLOGÍA	71
4.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	71
4.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	71
4.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN	71
4.4. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	72
4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA	72
4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	75
4.6.1. Técnicas de recolección de datos	75
4.6.2. Instrumentos de recolección de datos	75
4.7. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.....	78
4.8. ASPECTOS ÉTICOS DE LA INVESTIGACIÓN	80
CAPÍTULO V RESULTADOS	82
5.1. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	82
5.1.1. Descriptivos de la Fuente de financiamiento – cuestionario	82
5.1.2. Descriptivos de la Rentabilidad	83
5.1.3. Otros descriptivos relevantes – Check list.....	84
5.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS	85
5.2.1. Hipótesis específica 1 (H1).....	86
5.2.2. Hipótesis específica 2 (H2).....	87
5.2.3. Hipótesis específica 3	88
5.2.4. Hipótesis general.....	89
CONCLUSIONES.....	95
RECOMENDACIONES	97
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	99

Anexos	108
Anexo 1 Matriz de Consistencia	109
Anexo 3 Matriz de operacionalización de los instrumentos de las variables.....	1155
Anexo 4 Instrumento de investigación de las variables.....	1200
Anexo 5 Confiabilidad del instrumento	1255
Anexo 6 Validez de contenido del instrumento de información	1266
Anexo 7 Consentimiento informado y expreso.....	1422
Anexo 8 Relación de socios de la Casa del Artesano.....	1433
Anexo 9 Fotografías del trabajo de campo	1444

CONTENIDO DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de Variables	67
Tabla 2 Confiabilidad y validez de los cuestionarios	77
Tabla 3 Validez del instrumento por juicio de expertos	78
Tabla 4 Estadísticos descriptivos de la Fuente de financiamiento – Cuestionario	82
Tabla 5 Estadísticos descriptivos de la Rentabilidad - Cuestionario	83
Tabla 6 Descriptivos relevantes – Check list.....	85
Tabla 7 Prueba de Hipótesis Específica N° 1	86
Tabla 8 Prueba de Hipótesis Específica N° 2	87
Tabla 9 Prueba de Hipótesis Específica N° 3	88
Tabla 10 Prueba de Hipótesis General.....	89

CONTENIDO DE FIGURAS

Figura 1. Tasas promedio de las entradas y salidas de las empresas exportadoras. Periodo 2003 – 2012.....	5
Figura 2. Porcentajes de niveles percibidos de las dimensiones de la Fuente de financiamiento	83
Figura 3. Porcentajes de niveles percibidos de Rentabilidad.....	84

RESUMEN

Dada la problemática del Sector Artesanal en el contexto local se formuló la siguiente interrogante: ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?, así que el objetivo de la investigación fue: Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020. Respecto a la metodología, el diseño de la tesis fue no experimental explicativo transversal, en la población se consideró a los 82 socios que conforman la Casa del Artesano Huancayo, la muestra fue censal. En los resultados del trabajo se reveló que la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la Rentabilidad de los negocios ($\text{Beta}=0.336$, $p=0.002$); la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la Medición del rendimiento de los negocios ($\text{Beta}=0.377$, $p=0.045$); la Fuente de financiamiento influye de manera favorable en la Utilidad de los negocios ($\text{Beta}=0.337$, $p=0.065$); la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en los Índices de rentabilidad de los negocios ($\text{Coef. Cox y Snell}=0.091$, $p=0.000067$). Se concluyó que la fuente de financiamiento ejerce un efecto positivo y estadísticamente relevante en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020, por último, se recomienda la difusión efectiva de los resultados de este trabajo para el desarrollo del rubro de artesanías en el Valle del Mantaro.

Palabras clave: Fuente de financiamiento, fuentes internas, fuentes externas, fuentes informales, acceso a créditos, requisitos para el financiamiento, tipos de créditos, rentabilidad, medición del rendimiento, utilidad de la empresa, índices de rentabilidad.

ABSTRACT

According to the Craft Sector problems in the local context, the following question was formulated: What is the influence of the financing source on the profitability of the craft businesses of the Casa del Artesano in Huancayo by 2020? The research objective was: To explain how the financing source influences the profitability of the artisan businesses of the Casa del Artesano in Huancayo by 2020. Regarding the methodology, the thesis design was non-experimental, explanatory cross-sectional, 82 members of Casa del Artesano were considered in the population, the sample was census. It was revealed in the results: The financing source favorably and significantly influences the Profitability of the businesses (Beta=0.336, p=0.002); the financing source has a favorable and significant influence on the measurement of business performance (Beta=0.377, p=0.045); the financing source favorably influences the Profit of the businesses (Beta=0.337, p=0.065). The source of financing has a favorable and significant influence on the profitability indices of the businesses (Coef. Cox and Snell=0.091, p=0.000067). It was concluded that the source of financing exerts a positive and statistically relevant effect on the profitability of the craft businesses of Casa del

Artesano in Huancayo by 2020. Finally, it is recommended the effective dissemination of the work results for the development of the craft industry in the Mantaro Valley.

Key words: Keywords: Source of financing, internal sources, external sources, informal sources, access to credit, financing requirements, types of credit, profitability, performance measurement, utility of the company, profitability indexes.

INTRODUCCIÓN

El Sector Artesanal tiene un gran potencial internacional así como también nacional, regional y local, por ello las empresas de este rubro necesitan de un enfoque empresarial racionalizando los costos, produciendo productos de alta calidad y de gran variedad para desarrollarse en el mercado, es así que surgió la necesidad de estudiar el impacto de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de negocios de este rubro, debido a que estas empresas necesitan de los recursos suficientes y financiarse de diversas formas para ampliar sus operaciones, todo ello con el propósito de llegar a ser empresas exportadoras en solitario o por medio de asociaciones de artesanos para incrementar sus beneficios año tras año, teniendo en cuenta la realidad local se escogieron los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”. En este contexto se dio la siguiente interrogante: ¿Cuál es el impacto de las fuentes de financiamiento en la mejora de la rentabilidad de los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano al 2020?

El objetivo general de esta tesis fue: Explicar el impacto de las fuentes de financiamiento en la mejora de la rentabilidad de los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano al 2020. Se planteó la siguiente hipótesis: El impacto de las fuentes de financiamiento en la mejora de la rentabilidad de los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano al 2020 es significativo y positivo. Esta tesis fue aplicada y de nivel explicativo, se llevó a cabo con el método científico y con el método específico Analítico – Sintético, asimismo su diseño fue no experimental y corte transversal; en la población se incluyó a 82 dueños de los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”, por lo cual la muestra fue censal.

Respecto a las técnicas de recolección se utilizaron la observación y la encuesta, se aplicaron los instrumentos de recolección de datos check – list y los cuestionarios. En

cumplimiento del Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Peruana Los Andes, el proyecto de investigación se estructuró de la siguiente manera:

El Capítulo I contiene el planteamiento del problema, este capítulo incluye la descripción de la realidad problemática, la delimitación del problema de investigación, asimismo se incluye la formulación de los problemas del trabajo, también se encuentra la justificación del trabajo y los objetivos del trabajo.

En el Capítulo II se incluye el desarrollo del marco teórico de la investigación, los antecedentes vinculados a la investigación, las bases teóricas por variable y dimensiones del trabajo, asimismo se tiene el marco conceptual de la investigación,

Capítulo III, en esta sección de la investigación se halla las hipótesis de la investigación, las definiciones operacionales y conceptuales, así como también la operacionalización de las variables de investigación.

El Capítulo IV contiene la metodología de la investigación y se precisan los métodos de investigación, el tipo de estudio, nivel, diseño, población – muestra, técnicas e instrumentos de recolección de los datos del trabajo, así como los aspectos éticos.

En el Capítulo V se encuentran los resultados los procesos estadísticos para la prueba de las hipótesis de investigación.

Por último, se hallan la discusión de los resultados, conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y los anexos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Los productos fabricados por los artesanos, ya sean íntegramente a mano o con otros medios como herramientas, se denominan productos artesanales, estos se diferencian de otros debido a la contribución manual parcial o total del artesano que afecta directamente el acabado final. Los productos artesanales se producen alrededor del mundo de formas variadas, asimismo la materia prima que se necesita para fabricarlos proviene de recursos sostenibles primordialmente. Los productos artesanales tienen una naturaleza especial debido a las características que los distinguen de productos en serie, pues destacan principalmente por su estética, artes, creatividad y utilidad vinculadas a la cultura del artesano que los diseña con fines tradicionales, decorativos, simbólicos y hasta religiosos (UNESCO, 1997). La producción de artesanía o productos artesanales tienen que ver con el aspecto sociocultural y económico de la sociedad debido a que los artesanos desarrollan sus productos mediante actividades de formación para instruir a sus artesanos en los diferentes procesos de elaboración y la promoción de los productos en ferias, mercados artesanales, entre otros. El sector de la artesanía requiere de la estimulación con una serie de organismos interesados ya sean no gubernamentales, internacionales y regionales, además la promoción de la artesanía de un país es parte de los programas nacionales de desarrollo (UNESCO, 2021).

La producción de diversos productos artesanales en el Perú tiene que ver con las manifestaciones artísticas del Perú antiguo desde el periodo pre inca e incaico, en donde se generaron diversos productos con el desarrollo de la metalurgia, textilería y diversos trabajos a mano. Durante el proceso de evangelización, a fines del siglo XV, se introdujeron formas artísticas

europeas y el uso del telar a pedal. A finales del siglo XVIII la influencia europea marcó el inicio de la adaptación de técnicas artesanales en el ámbito nacional. En el siglo XIX las técnicas artesanales se masificaron y se incluyeron también técnicas menos elaboradas (Bonilla & Carbajal, 1999). Respecto a lo mencionado, en el Perú antiguo y hasta antes de la época republicana la producción de artesanías ha recibido diversas influencias para la permanencia de las técnicas que actualmente se utilizan.

A partir de 1945 con el fomento del Gobierno Peruano se crearon los primeros talleres artesanales organizados con el objetivo de fomentar el aprendizaje y desarrollo de las técnicas tradicionales. En 1960 se realizó la primera feria artesanal documentada en el Perú, esta se desarrolló en el Parque Cánepa, distrito de La Victoria en la ciudad de Lima, desde ese momento se generaron distintos formatos de promoción de la artesanía local generando la demanda urbana. A partir de 1970 se realizaron actividades de fomento de la artesanía bajo los formatos de ferias y festivales, los cuales ya habían sido fomentados por las Juntas Militares, en este contexto las acciones del programa “Alliance for Progress” por la alianza entre Estados Unidos y el Perú dieron buenos resultados entre 1961 y 1970, pues en este periodo se constituyeron las primeras empresas de artesanías dedicadas a la comercialización y exportación. Con base a todo lo mencionado se puede afirmar que en el Perú moderno el rubro artesanal se constituyó como tal y ha ido progresando a través de los años.

El desarrollo de instituciones destinadas al fomento del sector de artesanías en el Perú ha sido fundamental para el desarrollo del mismo, es así que el convenio ADEX-USAID aportó con el fomento del rubro artesanal, porque permitió el desarrollo de diversos proyectos para la mejora de técnicas de producción, uso de insumos y materias primas, diseños y la organización de talleres artesanales, con el objetivo de aportar a la competitividad del sector y mejorar la calidad de vida

de los mismos artesanos (Bonilla & Carbajal, 1999). La Asociación de Exportadores (ADEX) fue creada en 1973 en el Perú con el objetivo de representar a las organizaciones de prestadores de servicios comerciales, importadores y exportadores del Perú (Asociación de Exportadores, 2021). Al finalizar el año 1998 ya se concebía a la artesanía como una de las actividades productivas con potencial para aportar las exportaciones del país, por lo tanto, el desarrollo apropiado de esta actividad está condicionada por la generación de empresas enfocadas en la calidad, racionalización de costos y la variedad de productos ofertados (Bonilla & Carbajal, 1999). Por lo tanto, se afirma que el rubro artesanal tiene gran potencial para el aporte a las exportaciones del Perú siempre y cuando se desarrolle con un enfoque empresarial, asimismo, como se mencionó en párrafos anteriores el rubro artesanal empezó con artesanos independientes, luego se constituyeron en talleres bien organizados para luego constituir empresas de comercialización y exportación conforme pasaron los años.

De acuerdo a un enfoque financiero, a nivel internacional el mercado de artesanías mundial generó \$ 526 billones de dólares al cierre de 2017, confirmando que el interés del consumidor en la artesanía puede traducirse en un crecimiento económico real (Nonprofit Nest, 2029). El mercado de artesanías generó \$ 718 billones de dólares al cierre de 2020, debido a su flujo de efectivo se espera que crezca 10% al 2026, complementariamente la pandemia por la enfermedad del COVID-19 ha sido un acontecimiento que ha sido uno de los principales contribuyentes del mercado de artesanías mundial, debido a que esta circunstancia cambió los canales de venta, pues la manera de distribución más usada es a través de minoristas masivos (IMARC, 2021).

En el mercado de artesanías se producen y comercializan productos hechos a mano los cuales representan la cultura de cada país de origen, teniendo en cuenta que estos productos tienen cualidades distintas esto son únicos, asimismo requieren una baja inversión de capital a

comparación de otros productos y ofrecen oportunidades de empleo a diversos artesanos, adicionalmente los productos artesanales de mejor calidad son percibidos como símbolo de estatus para los consumidores más exigentes (IMARC, 2021). El mercado de artesanías mundial es muy importante porque aporta principalmente a la generación de empleo de las mujeres (77%), preservación de la cultura (69%) y reducción de la pobreza (68%). Los artesanos tienen la ventaja de producir más de un tipo de productos, es así que los más populares son accesorios o bisutería en general (64%), artículos decorativos (55%) y los textiles típicos (50%). Adicionalmente, al menos 9 de cada 10 artesanos producen sus productos para exportarlos (Nonprofit Nest, 2018). Con base a lo mencionado se afirma que el mercado de artesanías es un mercado de gran potencial mundial que requiere la producción y comercialización de artesanías de calidad y de alto valor agregado.

En el contexto peruano, de acuerdo al Clasificador Nacional de Líneas Artesanales (2021), aprobado con Resolución Ministerial N° 044-2021-MINCETUR (2021), existen diversos productos artesanales que son el resultado de los trabajos en las líneas artesanales y sub líneas artesanales, cada una con sus correspondientes Códigos de Identificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). En correspondencia a lo establecido por la UNESCO (1997), Bonilla y Carbajal (1999), existe una gran variedad de productos artesanales que pueden ser cerámicas, bisutería, cueros y pieles, tejidos, joyería, entre otros, los productos artesanales en general son aquellos que son hechos a mano.

Según el Plan Estratégico Nacional Exportador – 2025 (2015) entre los años 2003 y 2013 el promedio de la tasa de salida de exportaciones fue de 34%, en este contexto el rubro de artesanías tuvo tasas más altas de entrada y salida de exportaciones y fueron superiores a las tasas de otros rubros superando el 60% en ambos casos, esto quiere decir que los costos de transacción se han

mantenido bajos permitiendo que las exportaciones no tradicionales en el rubro de artesanías tengan más probabilidades de entradas y salidas, además las tasas altas de entrada y salida en las exportaciones se pueden considerar como factores críticos para la diversificación de exportaciones del rubro. El Gobierno Peruano tiene el objetivo de intervenir a través de programas que faciliten la permanencia de las empresas que intervengan tanto en actividades de exportaciones tradicionales y no tradicionales (Ver figura 1). En este punto se afirma que aun con los costos de transacción relativamente bajos de las artesanías, como exportaciones no tradicionales entre 2003 – 2012, la supervivencia de estas empresas fue baja.

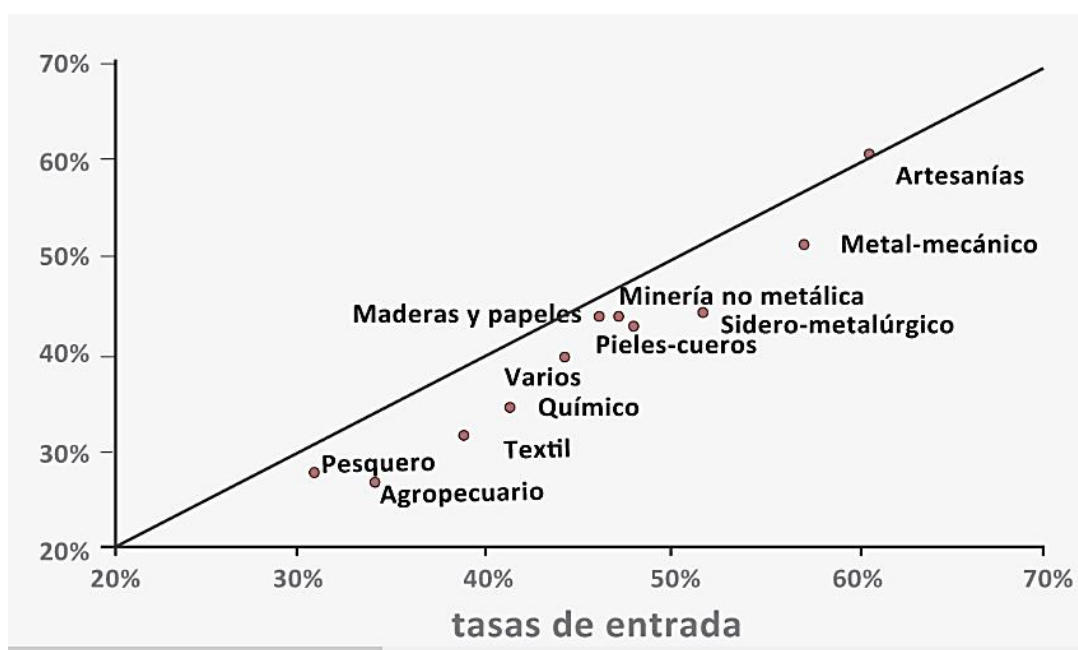


Figura 1. Tasas promedio de las entradas y salidas de las empresas exportadoras. Periodo 2003 – 2012.

La tasa de entrada y salida de las empresas son el resultado del estimador de Supervivencia Empresarial propuesto por Kaplan – Meier; en términos generales la probabilidad de permanencia en las actividades de exportación de una empresa no tradicional en el Perú por 10 años fue de 12%. Tomado de “Plan Estratégico Nacional Exportador 2025”, (2015), p. 30.

Según el Plan Operativo Exportador del Sector Artesanía 2003 - 2013 (2004), a nivel nacional existen diversas líneas de producción artesanal por regiones. En el periodo 2003 – 2013 el Sector Artesanía tuvo logros importantes por el desarrollo nacional progresivo frente a la oferta exportable, en donde los productos artesanales de joyería fueron priorizados para la exportación a

comparación de otros productos. La Región Junín se caracteriza por producir los siguientes productos artesanales: Tejidos (de punto y planos), cerámica, mates burilados, cueros y peletería, bisutería en general, joyería con especial atención en platería y manualidades en general. La Región tiene 5 conglomerados generales en San Pedro de Cajas (tejidos), San Jerónimo de Tunán (platería), Acos (cerámica), Cochas (mates burilados) y Hualhuas (tejidos). Respecto a la actividad artesanal se tiene referencia que hasta 2003 Junín era la sexta región del país que concentraba los trabajadores artesanales de todo el país.

En base a lo mencionado respecto a las artesanías, se entiende que el Sector Artesanía tiene un gran potencial, dados los flujos de efectivo que produce en el mundo, asimismo en el Perú hay una gran variedad de productos artesanales que se producen en cada región, sin embargo, conforme a Bonilla y Carbajal (1999), su progreso dependerá de los artesanos o asociaciones de los mismos que trabajen con una enfoque empresarial racionalizando los costos, produciendo productos de alta calidad y de gran variedad. Adicionalmente, según datos de la Consultora Internacional IMARC (2021) aún en tiempos de crisis por la enfermedad del COVID-19 el mercado mundial de artesanías no se limitó y se espera que crezca 10% al cierre de 2026, debido a que los canales de distribución sólo tuvieron que cambiar sus formas de entrega, asimismo los productos artesanales de mejor calidad son percibidos como símbolo de estatus para los consumidores más exigentes. Por lo tanto, es fundamental que las empresas de este sector se desarrollen en el Perú, por ello estas empresas necesitan de los recursos suficientes y financiarse de diversas formas para ampliar sus operaciones, todo ello con el propósito de llegar a ser empresas exportadoras en solitario o por medio de asociaciones de artesanos, dependiendo de su gestión estas podrán incrementar gradualmente sus beneficios a través del tiempo.

El financiamiento, de acuerdo a Torres, Guerrero y Paradas (2017), es un factor clave para el desarrollo y la evolución de empresas de diversos tamaños para la generación de procesos productivos, comerciales, expansivos y de emprendimiento. Con las fuentes de financiamiento ya sean internas o externas se obtiene financiamiento para las empresas, según Romero y Cervantes (2017) estas les permiten a las empresas la obtención de recursos para realizar sus operaciones, cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de la empresa. En este punto se afirma que las empresas con los recursos necesarios pueden llevar a cabo sus diferentes operaciones e incluso ampliarlas, así como también cubrir sus diferentes costos. Dado que la razón de ser de toda empresa es el lucro, es decir, la obtención de beneficios, la gestión de empresas rentables es fundamental para su supervivencia, según Gitman y Zutter (2012), la rentabilidad es una medida de las finanzas de las empresas, que muestra la relación de los rendimientos que genera respecto a sus ventas, activos o capital.

Después de una exhaustiva revisión de antecedentes, en el ámbito nacional hay una cantidad considerable de investigaciones acerca del financiamiento de empresas y su rentabilidad con distintos puntos de vista, destacan los estudios acerca de empresas del rubro de comercialización de abarrotes, confecciones, ferretería y ciertas investigaciones acerca de empresas de servicios, sin embargo, las investigaciones que tengan que ver con el rubro de artesanías son muy limitadas, por un lado, se encuentran estudios descriptivos muy interesantes respecto al estudio del financiamiento y la rentabilidad de empresas del Sector Artesanía, entre los más destacados se encuentran los estudios realizados por Saavedra (2014), Gonzales (2017), León (2018) y Lázaro (2019), sin embargo estos estudios no se tuvieron en cuenta debido a la naturaleza de la investigación.

Con el desarrollo de esta investigación se espera generar un mejor enfoque que permita medir con efectividad el efecto de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las empresas del Sector Artesanía. Por lo tanto, en esta investigación se consideraron en los antecedentes a las investigaciones que aportaron respecto al impacto de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de las empresas del Sector Artesanía, entre estos estudios se encuentra el aporte de Carrizales y Pariguana (2019), Bermudez (2018), López y Heredia (2020); complementariamente se consideraron los aportes respecto a otros rubros comerciales con los aportes de Ortiz (2020), Cruz et al. (2019) y Díaz (2018), sin embargo al nivel local no se encontró ninguna investigación respecto a empresas del rubro de artesanías, pero sí se encontraron dos investigaciones referenciales de rubros comerciales con los aportes de Tovar (2019) y Aguilar y Cano (2017). En base a todo lo mencionado, esta investigación será novedosa, asimismo será la primera a nivel nacional en estudiar el impacto de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”.

Con base a lo mencionado, se afirma que el Sector Artesanal tiene un gran potencial internacional como nacional, regional y local, por ello las empresas necesitan de un enfoque empresarial racionalizando los costos, produciendo productos de alta calidad y de gran variedad para desarrollarse en el mercado. Dado que el Sector Artesanal es un sector con prospectiva y potencial surgió la necesidad de estudiar el impacto de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de negocios de este rubro, debido a que estas empresas necesitan de los recursos suficientes y financiarse de diversas formas para ampliar sus operaciones, todo ello con el propósito de llegar a ser empresas exportadoras en solitario o por medio de asociaciones de artesanos para incrementar sus beneficios año tras año, por lo tanto se escogieron los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”. Es así que el objetivo de esta tesis será Explicar cómo la

fuerza de financiamiento influye en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.

1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Delimitación especial

La tesis se realizó en el departamento de Junín, provincia de Huancayo, ciudad de Huancayo, asimismo el trabajo de campo se llevará a cabo en las instalaciones del Mercado Artesanal “Casa del Artesano” para la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, este se ubica en la Calle Real N° 475, la referencia de esta ubicación coincide con la esquina de Paseo La Breña al frente de la Plaza de la Constitución.

1.2.2. Delimitación temporal

De acuerdo a la delimitación temporal el desarrollo del trabajo se inició en noviembre de 2021 y se realizará hasta noviembre de 2022, de esta manera se cumplirán con todas las actividades necesarias para culminar el proceso de titulación con éxito.

1.2.3. Delimitación temática

Respecto a la delimitación temática, este trabajo se limitó al desarrollo de las variables financiamiento y rentabilidad, con ello se estudiarán sus definiciones, teorías, tipos y los componentes más apropiados para su estudio en la realidad local.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. Problema general

¿Cuál es la influencia de la fuerza de financiamiento en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?

1.3.2. Problemas específicos

1. ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa cc Artesano en Huancayo al 2020?
2. ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?
3. ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?

1.4. JUSTIFICACIÓN

1.4.1. Social

Sus resultados beneficiaron a los empresarios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”, este se localiza en la ciudad de Huancayo, asimismo es un clúster del rubro de productos artesanales que es representativo en la producción y comercialización de cinco tipos principales de productos los cuales son productos textiles de la zona, productos de cuero, artesanías, joyería y bisutería; por lo tanto, los resultados de la presente investigación les proporcionará información utilitaria a los empresarios por medio de la Administración General para que gestionen mejor sus fuentes de financiamiento de manera responsable para obtener cada vez mejor financiamiento, con esto tendrán la posibilidad de ampliar sus operaciones de acuerdo a su capacidad aumentado sus utilidades teniendo en cuenta una racionalización de costos para progresar en el mercado de artesanías.

1.4.2. Teórica

En este trabajo se revisó apropiadamente la teoría vinculada al financiamiento y la rentabilidad, asimismo esta tesis será de gran utilidad para llenar el vacío de conocimiento que se refiere a las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de los negocios de la “Casa del Artesano”,

pues no hay evidencia acerca de un estudio especializado acerca de estas variables de investigación pese a que es un clúster representativo de productos artesanales de la Región Junín. entiendo en cuenta que si hay documentos limitados de carácter informativo; por último, se espera contrastar los resultados de esta tesis con otros estudios vinculados a nivel nacional de modo que se aporte a la comunidad académica un estudio novedoso con enfoque financiero en el contexto local.

1.4.3. Metodológica

En primera instancia, con esta investigación se desea proponer nuevas formas de investigación, esto se logrará con mejoras para estudiar las variables de investigación, una vez que se hayan obtenido los resultados se espera sentar buenas bases teóricas y prácticas para que otros investigadores puedan realizar estudios vinculados al rubro artesanal en la región, se han considerado las siguientes posibilidades: Estudios longitudinales para evaluar el progreso de los empresarios de la Casa del Artesano, estudios orientados en productos específicos de este clúster ya sean productos textiles, productos de cuero, artesanías, joyería o bisutería; esta investigación será de utilidad para otros estudios acerca del mercado artesanal Casa del Artesano u otros mercados similares del rubro; también servirá de referencia para la realización de investigaciones en otros campos de acción vinculados como la Administración, Economía, Ing. Industrial entre otras.

Adicionalmente, se debe de tener en cuenta que la utilidad metodológica de la investigación estará sustentada en la consolidación, precisión y mejora de instrumentos de recolección de datos que midan apropiadamente a las variables de investigación de modo que se obtenga la mejor información posible, para ello se mejorará y aplicará un cuestionario válido y una ficha de observación original, con esto se aportará con nuevas formas de estudiar las variables de la investigación en el contexto local, pues después de una extensa revisión de la literatura existen

pocos cuestionarios válidos y bien enfocados, abundan los trabajos descriptivos y el enfoque financiero es limitado en el giro de negocio que se quiere evaluar.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.

1.5.2. Objetivos específicos

1. Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.
2. Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.
3. Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. *Alcance internacional*

Prijadi et al. (2020) son MBA que publicaron en la ciudad de Depok en Indonesia un artículo para la revista científica “International Journal of Ethics and Systems” el cual se titula: “Necesidades de financiación de las microempresas a lo largo de su evolución”. El objetivo fue examinar las diferencias respecto al financiamiento de las microempresas de Indonesia de acuerdo a la etapa de desarrollo de las mismas. El diseño fue no experimental exploratorio descriptivo y transversal, en la población se consideró 10 microempresas de Yakarta por lo que la muestra fue censal, adicionalmente se usó la técnica del análisis de contenido y como instrumento la ficha de observación. Frente a los resultados se confirmó que las microempresas de Yakarta presentaron problemas financieros significativos, es así que 60% se financiaron con organizaciones no formales, 20% con formales y el resto con préstamos de familiares, debido a la educación financiera limitada de sus gestores, asimismo dudan de las instituciones financieras formales debido a que el tiempo de procesamiento de los préstamos es mucho mayor y prefieren afrontar tasas de interés mayores en las organizaciones no formales. Se concluyó que la mayoría de gestores de microempresas en Yakarta prefieren financiarse con organizaciones no formales a pesar de mayores tasas de interés con orientación a la usura debido a la educación financiera limitada de sus gestores y el tiempo reducido para el procesamiento de los préstamos.

Muneer et al. (2017) son doctores que realizaron en la ciudad de Faisalabad en Pakistán un artículo científico para la revista especializada “Information Management and Business Review”, este se titula: “Impacto del financiamiento en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas

(PYME) con el papel moderador de las finanzas islámicas”. El propósito de la investigación fue determinar el impacto del financiamiento en la rentabilidad en PYMES de Faisalabad. El diseño de investigación fue no experimental explicativo transversal. La población incluyó a 200 PYMES de Faisalabad, asimismo su muestra fue censal, respecto a la técnica e instrumento de recolección se utilizaron la encuesta y el cuestionario respectivamente. El hallazgo principal de esta investigación mostró que el financiamiento influye en la rentabilidad de las PYMES de Faisalabad con una contribución de 69.2%. Se concluyó que los activos fijos, la constitución y la financiación de activos corrientes tienen una relación positiva con la rentabilidad de las PYMES y los modos islámicos de financiación no se comportaron como moderador en la ciudad de Faisalabad en Pakistán.

Calderón y Alvarado (2018) son MBA que realizaron en la ciudad de Ambato en Ecuador un artículo para la Revista Científica ECA Sinergia cuyo título es: “Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: Un análisis de corte transversal”. En este trabajo el objetivo fue determinar los factores más relevantes de la rentabilidad de las empresas ecuatorianas. El diseño que se seleccionó para desarrollar esta investigación fue no experimental descriptivo transeccional, la población incluyó 2 472 empresas, la muestra fue censal y se seleccionó por estratos, adicionalmente la técnica e instrumento que se usaron fueron la observación y la ficha de observación. El principal hallazgo fue: la disponibilidad de personal calificado ($p=0.04$) y posesión de activos fijos ($p=0.02$) de las microempresas generan los ingresos suficientes para tener acceso al financiamiento, respecto a las medias o grandes empresas la disponibilidad de los factores mencionados junto con la disponibilidad de inventarios de insumos ($p<0.05$) y productos terminados ($p<0.05$) les otorgó la capacidad de acceder al financiamiento en diversas instituciones. Se concluyó que las empresas en Ecuador se clasifican en 5 estratos, en todos los

estratos empresariales la rentabilidad está influenciada principalmente por la disponibilidad de personal calificado y la posesión de activos fijos, asimismo existe un círculo virtuoso en donde las empresas con mayor inversión en tecnología (9%) obtuvieron mayores beneficios económicos que los otros tipos de empresas.

Ascencio (2020) es una Contadora Pública - Auditora que desarrolló una tesis de pregrado para la Universidad de las Fuerzas Armadas – Ecuador, esta se titula: “El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES del Cantón La Libertad -provincia de Santa Elena en el año 2019”. El propósito de la investigación fue: Determinar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de PYMES del Cantón La Libertad para el 2019. El diseño aplicado en esta tesis fue no experimental correlacional – causal y transversal, la población incluyó a 498 pequeñas empresas y 122 medianas empresas, la muestra fue probabilística e incluyó a 190 y 47 empresas respectivamente, se usaron las técnicas de la observación y encuesta, así como los instrumentos ficha de observación y cuestionario. Entre los hallazgos más relevantes se mostró la disponibilidad de pasivos no influyo significativamente en las ventas (0.48), retorno sobre los activos (0.03), retorno sobre el patrimonio (-0.25), endeudamiento (-0.87), pero si influyó en la adquisición de activos (0.99) y el margen neto de utilidad (0.94). El autor concluyó que el financiamiento de las PYMES del Cantón La Libertad se usa en más de 75% de los casos para adquirir capital de trabajo, por lo tanto, la obtención de financiamiento incide principalmente en la adquisición de activos y el margen neto de utilidad de dichas empresas.

López y Farías (2018) son Ingenieros en Finanzas y Tributación que desarrollaron la tesis de pregrado para la Universidad de Guayaquil –Ecuador, la cual se titula: “Análisis de alternativas de financiamiento para las PYMES del sector Comercial e Industrial de Guayaquil”. El objetivo consistió en determinar las formas de financiamiento más relevantes de las PYMES de los sectores

industrial y comercial de la ciudad Guayaquil. El diseño de esta tesis fue no experimental descriptivo transeccional, la población incluyó a 29 empresas más la muestra fue censal, se usaron las técnicas entrevista y encuesta, además se utilizaron los instrumentos guía de entrevista y el cuestionario. El hallazgo más relevante fue: La mayoría de las empresas (95%) utilizó la emisión de instrumentos de deuda como forma de financiamiento principal, quedando rezagadas las titularizaciones y la emisión de instrumentos de capitalización de renta fija y variable. La conclusión fue: La gran mayoría de PYMES del sector Comercial e Industrial de Guayaquil están limitadas a la subsistencia en el mercado nacional y están estancadas económicamente debido a que su principal fuente de financiamiento consiste en la emisión de deuda.

2.1.2. Alcance nacional

Carrizales y Pariguana (2019) desarrollaron una tesis de pregrado para la Universidad Peruana Unión – sede Juliaca, se titula: “Influencia del financiamiento de los activos fijos en la rentabilidad de la Asociación de Productores en Artesanía Santa Rosa de Lima, Juliaca”. El propósito de esta tesis fue determinar la influencia del financiamiento de los activos fijos de la Asociación de Artesanía Santa Rosa de Lima en la rentabilidad de sus socios. Este trabajo se realizó con un diseño no experimental correlacional causal y transeccional, se consideró 300 productores asociados en la población y como muestra probabilística se tuvo en cuenta a 166 productores asociados, como técnica se hizo uso de la encuesta y como instrumento el cuestionario. El resultado más importante demostró que el financiamiento de los activos fijos influyo en la rentabilidad de los asociados de Santa Rosa de Lima pues $p > 0.01$, asimismo la relación de ambas variables se dio por un coeficiente R de Pearson igual a 0.717. Además, la inversión más relevante que realizaron los asociados fue en maquinarias (79,5%), siendo menos importante la patente de marca (31.6%) y los gastos en local (3.6%). Se concluyó que los productores asociados financian

sus activos fijos para generar más productos terminados para comercializar, por ende, esto aumenta sus márgenes de ganancia, asimismo la mayoría de productores está enfocada en comercializar los productos de mejor calidad.

Bermudez (2018) llevó a cabo en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote – Sede Huaraz una tesis de pregrado titulada: “Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro artesanía en la Provincia de Huaraz, 2016. El objetivo fue determinar las principales características del financiamiento de MYPE del rubro artesanía en Huaraz. Respecto al diseño, fue no experimental descriptivo y transversal, 33 representantes legales conformaron la población y la muestra fue censal, se utilizó la técnica de la encuesta y al cuestionario con instrumento de recolección. En los resultados más relevantes se puso en evidencia que las principales fuentes de financiamiento las cuales fueron utilizadas por los empresarios alguna vez fueron los préstamos de familiares (70%), siendo el financiamiento de entidades financieras (55%) y el auto financiamiento (42%) menos recurrente, asimismo se identificó que 75% se endeudó a corto plazo. Se concluyó que la fuente principal de financiamiento de las MYPE del rubro artesanía en Huaraz es proveniente de préstamos familiares, asimismo el endeudamiento a corto plazo fue predominante.

López y Heredia (2020) publicaron en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – Lima, la tesis de pregrado que se titula: “Relevancia del uso adecuado de la gestión del inventario como medio para mejorar la rentabilidad de las MYPES de artesanías peruanas en Miraflores 2019”. El propósito principal se situó para determinar la vinculación entre la gestión de inventarios con la rentabilidad de MYPES dedicadas a la comercialización de artesanías en el distrito de Miraflores. Esta tesis se llevó a cabo con un diseño no experimental correlacional – causal y transversal, se tuvo en consideración 526 artesanos en la población, más la muestra por

conveniencia incluyó a 67 artesanos, respecto a la técnica e instrumento de recolección usados se utilizó la encuesta y el cuestionario respectivamente. Dados los resultados más relevantes se evidenció que 77.6% tuvo una buena rentabilidad económica, asimismo 67.6% afirmó tener un margen de utilidad alto. Adicionalmente se identificó que la gestión de inventarios guarda una relación relevante con la rentabilidad, pues el coeficiente Rho de Spearman fue igual a 0.908. Finalmente, respecto a la rentabilidad se concluyó que la mayoría de MYPES dedicadas a la artesanía en Miraflores presentaron una rentabilidad superior dada su gestión de costos general y la eficiencia en el control de inventarios.

2.1.3. Estudios nacionales acerca de las variables para otros giros de negocio.

Ortiz (2020) desarrolló para la Universidad César Vallejo – Lima, la tesis de pregrado que se titula: “El Financiamiento y su Incidencia en la Rentabilidad en Puestos de Abarrotes del Mercado Unicachi Distrito de Comas, Lima 2020”. El objetivo de esta tesis fue determinar como el financiamiento incide en la rentabilidad de los negocios de abarrotes en el mercado de Unicachi en Comas, Lima. Esta tesis tuvo un diseño no experimental explicativo y transversal, para la población se consideraron 126 representantes de los negocios de abarrotes y la muestra fue probabilística y se incluyó a 95 socios, respecto a la técnica de recolección se consideró la encuesta y el instrumento que se usó fue el cuestionario. Los hallazgos más relevantes fueron: 85% afirmó que el financiamiento se destinó principalmente a la adquisición de mercadería y suministros, asimismo 56% manifestó que la rentabilidad de las empresas está condicionada por precios altos con alto margen de ganancia, es por ello que necesitan de financiamiento para tener un stock suficiente de productos. La incidencia del financiamiento en la rentabilidad de los negocios de abarrotes del mercado fue positiva y significativa dado que la prueba Chi Cuadrado dio como resultado un nivel de significancia menor a 0.05. Se concluyó que el financiamiento incide

positivamente en la rentabilidad de los negocios de abarrotes del mercado de Unicachi en el distrito de Comas.

Cruz et al. (2019) publicaron en la Universidad César Vallejo – Lima la tesis de pregrado titulada: “Financiamiento y su efecto en la rentabilidad de las MYPES ferreteras del Distrito de Cercado de Lima, año 2019”. En esta investigación se determinó el efecto del financiamiento en la rentabilidad de MYPES ferreteras del Cercado de Lima. Respecto a su diseño de investigación, este fue no experimental explicativo y transversal, la población incluyó a 50 empresarios del rubro ferretero del distrito y la muestra fue censal. Los resultados más relevantes fueron: 80% afirmó que el financiamiento era destinado al pago de proveedores y obtención de capital de trabajo, 60% consideró necesario el financiamiento externo por diferentes fuentes, asimismo 88% manifestó que la obtención de financiamiento externo mejoró la rentabilidad de las empresas. El efecto del financiamiento en la rentabilidad fue relevante, dado que en la prueba Chi Cuadrado se calculó un nivel de significancia menor a 0.05. La conclusión de esta tesis fue que el financiamiento afecta de forma positiva y significativa en la rentabilidad de las MYPES Ferreteras del Cercado de Lima.

Díaz (2018) publicó en la Universidad César Vallejo - Lima una tesis de pregrado cuyo título es: “Financiamiento y su relación en la rentabilidad de las MYPES del centro comercial de Gamarra, año 2017”. El objetivo del trabajo fue determinar la vinculación entre el financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del centro comercial de Gamarra. La realización de este trabajo de investigación requirió de un diseño no experimental correlacional transeccional, la población estuvo conformada por 55 contadores de los empresarios del centro comercial, asimismo la muestra fue censal, como técnica e instrumento se tuvo en cuenta la aplicación de la encuesta y el cuestionario correspondientemente. Referente a los resultados más importantes: 76% se financió con entidades bancarias, 62% de las empresas tuvieron niveles altos de rentabilidad; el

financiamiento guarda una relación positiva y relevante con la rentabilidad respecto a las MYPES debido a que el cálculo del coeficiente Rho de Spearman fue igual a 0.845, asimismo el nivel de significancia de la prueba tuvo un valor p menor a 0.05; Por último, respecto a las MYPES del centro comercial de Gamarra se concluyó que su financiamiento guarda una relación relevante y positiva con la rentabilidad de las mismas, dado que esta relación permite que las empresas obtengan recursos financieros para realizar sus diferentes operaciones y así maximizar sus ingresos.

2.1.4. Alcance local

Tovar (2019) publicó en la Universidad Peruana Los Andes – sede Huancayo una tesis de pregrado que se titula: “Financiamiento y rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho – 2018”. El propósito de la tesis fue determinar la relación entre el financiamiento y rentabilidad de las empresas de turismo en Ayacucho respecto al 2018. La tesis se realizó con un diseño no experimental correlacional y transversal, la población se integró por 23 representantes de las empresas del distrito en mención y su muestra fue censal, además la técnica que se utilizó fue la encuesta y el instrumento que se aplicó fue el cuestionario. Respecto a los resultados más relevantes se encontró lo siguiente: En 74% de las empresas hubo dificultades marcadas para acceder al financiamiento externo, asimismo 87% de las empresas presentó niveles bajos de rentabilidad. La relación de las variables de investigación estuvo dada por el coeficiente Rho de Spearman el cual fue igual a 0.578, asimismo el nivel de significancia fue menor a 0.05; posteriormente, se concluyó que el financiamiento y la rentabilidad tienen una relación significativa, dado que las dificultades para el acceso al financiamiento de las empresas limitan las diversas operaciones de las mismas, además la rentabilidad de estas empresas estuvo en niveles positivos pero limitados.

Aguilar y Cano (2017) desarrollaron para la Universidad Nacional del Centro del Perú la tesis de pregrado que se titula: “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo”.. El objetivo consistió en la identificación de las fuentes de financiamiento más relevantes, las cuales permitan el incremento de la rentabilidad de las MYPES comerciales en Huancayo. El diseño de este trabajo fue no experimental descriptivo y transeccional, se consideraron a los representantes de 7 520 MYPES de los Distritos Metropolitanos de Huancayo, Chilca y El Tambo, además la muestra probabilística fue de 238 representantes, se usó la técnica de la encuesta y se aplicó el instrumento del cuestionario. Los resultados más importantes fueron: Las principales fuentes de financiamiento fueron por préstamos de terceros (prestamistas independientes, panderos, familiares) con 84% de incidencia, 60% se financió con CMAC, sin embargo, sólo 7% obtuvo financiamiento de entidades bancarias; respecto a la rentabilidad 55% manifestó que el beneficio en sus empresas mejoró; adicionalmente se identificó que 88% de los representantes tienen conocimientos limitados de gestión financiera. Se concluyó respecto a las MYPES comerciales en la ciudad de Huancayo que la gran mayoría se limitó a préstamos de terceros y CMAC, asimismo el financiamiento de la banca comercial fue limitado porque hubo una gran limitación frente al conocimiento de gestión financiera y el conocimiento de las ratios financieras con precisión, esto limitó la evaluación de la banca comercial, respecto a la rentabilidad percibida un poco más de la mitad de los empresarios consideró que sus beneficios mejoraron.

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Fuentes de financiamiento

2.2.1.1. Definiciones.

El financiamiento se define por lo siguiente:

Según Pastor, Rodríguez y Ramos (2017), en el marco de la promoción de las empresas en un país, el financiamiento le brinda a una empresa con potencial la capacidad de invertir para gestionar sus recursos y financiar sus operaciones para obtener resultados directos y así lograr un buen desempeño organizacional.

El financiamiento es un factor clave para el desarrollo y la evolución de las pequeñas y medianas empresas, de modo que en estas se puedan dar procesos productivos, comerciales, expansivos y de emprendimiento (Torres, Guerrero, & Paradas, 2017).

De acuerdo Ross, Westerfield y Jordan (2012, pág. 580), el financiamiento es la generación de un flujo de efectivo para una empresa de acuerdo a una periodicidad, por lo que esta puede ser a corto plazo y largo plazo. El corto plazo corresponde a las entradas de efectivo en una empresa al término de un año o menos, mientras que el largo plazo se refiere a las entradas de efectivo a más de un año.

El financiamiento es una alternativa que les permite a las empresas la puesta en práctica de sus estrategias de operación por medio de la inversión, con ello adquieren la capacidad de aumentar su producción, expandirse, adquirir activos y realizar todo tipo de inversión que las beneficie para seguir operando en un mercado (Boscán & Sandra, 2006).

Las definiciones de las fuentes de financiamiento son:

Según Romero y Cervantes (2017), las fuentes de financiamiento les permiten a las empresas la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de la empresa.

Según Castro y Morales (2014, pág. 44), “las fuentes de financiamiento junto con las inversiones de las empresas conforman su estructura financiera, estas fuentes permiten que las empresas obtengan fondos para desarrollar sus actividades”. La combinación de estas fuentes se

denomina estructura de capital y resulta de los pasivos de corto y largo plazo y los fondos del capital contable de las empresas.

De acuerdo a Horne y Wachowicz (2010) las fuentes de financiamiento son fuentes de donde se puede suministrar financiamiento a las empresas de modo que estas respalden su bienes, capital de trabajo, se pague a los proveedores, se cubran diversos costos administrativos y operativos entre otras operaciones. El encargado de las finanzas de la empresa debe ser capaz de determinar la mejor mezcla de financiamiento para aumentar el valor de las empresas y se incremente la riqueza de los accionistas.

2.2.1.2. Teorías.

2.2.1.2.1. Teoría tradicional

De acuerdo a Graham y Dood (1940), Guthman y Dougall (1948) y Schwartz (1959) la teoría tradicional se basó en el uso del apalancamiento financiero moderado para generar deudas de financiamiento barato con costo de capital reducido, de modo que se generara valor para las empresas con una estructura financiera óptima, sin embargo, como contraparte si el apalancamiento de las empresas aumentaba mucho, los accionistas de las empresas tienen que exigir mayores rendimientos siempre y cuando se compense y se siga manteniendo una deuda barata. Según Zambrano y Acuña (2011), la teoría tradicional se orientó al uso la deuda y disminuir el costo de capital para incrementar el valor de las empresas, sin embargo, el defecto de esta teoría aumentaba el riesgo de insolvencia cuando los acreedores y accionistas exigían rendimientos superiores e inalcanzables, por lo tanto, los gestores financieros debían encontrar el equilibrio de la deuda y el capital de los socios. La teoría tradicional buscó el equilibrio de la gestión de las Utilidades Operacionales de las empresas con las Utilidades Netas, de modo que se sustituya una

parte del capital de la empresa con deuda moderada para la mejor estructura de capital de las empresas.

Por otro lado, esta teoría a presentado diversas contradicciones: Esta teoría fue cuestionada por variados autores debido a que estaba sustentada en un escenario de certidumbre para la estructura de capital de las empresas y la fijación de tasas de interés, asimismo, a pesar del equilibrio esperado entre las Utilidades Operacionales de las empresas con las Utilidades Netas, no se generó una base para obtener el valor máximo de la empresa. Adicionalmente esta teoría se enfrascó en las variaciones de las condiciones del mercado para las empresas dependiendo de su rubro, tiempo de operaciones, más no en la explicación de los efectos del endeudamiento en las empresas (Zambrano & Gustavo, 2011).

2.2.1.2.2. Teoría M & M

Según Modigliani y Miller (1958), la teoría de estructura de capital M & M parte del supuesto de mercados perfectos de capitales, en donde no hayan impuestos tampoco haya costos de transacción entre otras imperfecciones del mercado, así las decisiones en las empresas frente a la estructura financiera serían irrelevantes, por lo tanto, el valor de la empresa depende de sus resultados operativos de acuerdo a supuestos específicos: Los mercados de capitales son perfectos, no hay impuestos, los propietarios del capital son racionales, la utilidad operacional es constante y el rendimiento esperado de los niveles de riesgo de proyectos de inversión futuros es igual a los proyectos de inversión que se encuentran en marcha. Según Zambrano y Acuña (2011) que cita a Modigliani y Miller (1958), la teoría M & M se sustenta en dos proposiciones: (1) El apalancamiento financiero no afecta el valor de las empresas, por lo cual el apalancamiento financiero se puede gestionar en diferentes combinaciones. (2) El costo de capital de las empresas

está dado por una función que muestra el nivel de endeudamiento, cuyo costo de la deuda variará conforme los acreedores presionen a la empresa debido al incremento de la deuda. La ecuación es:

$$K_e = K_o + (K_o - K_i) \times \frac{D}{S}$$

Donde:

- K_e : Rendimiento del costo de capital
- K_o : Promedio ponderado de costo de capital para un supuesto de ausencia de impuestos en un mercado perfecto.
- K_i : Costo de la deuda (con base a la tasa de interés del acreedor financiero).
- D : Valor de la deuda
- S : Valor real del capital propio (valor de mercado).

La teoría M & M tuvo los siguientes cuestionamientos: Según Brealey y Myers (1966), la teoría M & M tiene un defecto porque la política de dividendos de las empresas si es relevante así que no hay certidumbre debido a que cada empresa tiene diferentes políticas. De acuerdo a Stiglitz (1969) la teoría M & M tuvo un punto crítico por el riesgo del impago, porque cada empresa tiene un riesgo diferente, por lo tanto, dependiendo del respaldo de una empresa y las condiciones de mercado las empresas no estarán libres del riesgo de impago así tengan los recursos suficientes para emitir instrumentos de deuda. Según Fama (1978) aun cuando hayan mercados que tiendan a ser perfectos, las empresas tienen diferentes condiciones para acceder a dichos mercados, además en cada empresa la necesidad de generar dividendos para sus socios y las decisiones financieras que se toman en cada empresa son diferentes. De acuerdo a Azofra y Fernández (1999) los mercados de capitales pueden tender a la perfección, pero no serán plenamente perfectos porque siempre existirán impuestos cuyo pago favorecen al endeudamiento de las empresas con el crédito

fiscal, asimismo la información cambiante en el mercado será la causante de que las decisiones de las empresas cambien de acuerdo a las condiciones del mercado.

Según Zambrano y Acuña (2011) la teoría M & M presenta contradicciones dado que en cada empresa el riesgo de apalancamiento y el costo de capital pueden ser diferentes debido a las garantías que pueden ofrecer a los acreedores financieros, por lo tanto, estos asumen responsabilidades diferentes. De acuerdo a Brealey Myers y Allen (2010) la teoría de Modigliani y Miller (1958) originalmente se orientó a un mundo sin impuestos y de políticas de grandes dividendos para las empresas, por esta razón se generó una discusión acerca de que tanto diversas imperfecciones del mercado y los impuestos pueden alterar los beneficios de las empresas, sin embargo la teoría M & M también fue cambiada por los dividendos de ala izquierda con la postulación de bajos dividendos y la consideración de bajos costos de emisión de valores y el pago de impuestos de modo que se paguen los dividendos más bajos posibles y el dinero restante se use para capitalizar la empresa, los ejecutivos conservadores aún conservan los postulados principales de la teoría M & M. Según González, Arbio y Barbei (2018), que cita a Modigliani y Miller (1958), la teoría M & M es la base para la discusión de estructuras financieras, por lo que no necesariamente todos sus principios deben cumplirse en la práctica, asimismo esta teoría permite el reconocimiento de elementos como las ventajas tributarias por endeudamiento, los costos de quiebra, la información imperfecta de los mercados financieros y los mercados incompletos.

2.2.1.2.3. Teoría M & M aplicada a los mercados imperfectos

Según Modigliani y Miller (1963), la teoría M & M original se corrige con el aporte de las ventajas fiscales para la reducción de la deuda de las empresas, en esta modificación se especificó que el pago de los impuestos influye en la estructura de capital de las empresas. Esta modificación de la teoría M & M permite una estructura de capital óptima con una mayor cantidad de

endeudamiento que se puede sostener gracias al ahorro fiscal. Sin embargo, esta modificatoria presentó críticas, según Rivera (2002) en la realidad las empresas solo pueden hacer un uso moderado de la deuda, debido a que niveles exagerados de endeudamiento conllevarían a asumir altos costos de bancarrota. Según Brealey Myers y Allen (2010) la modificatoria de la teoría M & M surgió por la necesidad de dejar de considerar el pago de impuestos como irrelevante pues todas las empresas deben realizar sus operaciones de acuerdo al sistema de impuestos del territorio donde operen, esto conlleva a que se tomen políticas de dividendos específicas en las empresas dado que se gravan los ingresos de los accionistas, se paga impuesto a la renta y se gravan los ingresos de capital personales, con base a esto la modificación de la teoría M & M fue importante debido al comportamiento en las empresas respecto a la distribución de sus beneficios en forma de dividendos o recapitalización de las mismas.

De acuerdo a Dumrauf (2001) los impuestos influyen en la estructura financiera de las empresas, debido a las diferencias de los tratamientos fiscales entre deuda y patrimonio en cada país, es así que los pagos de intereses son deducibles de impuestos mientras que los dividendos de las empresas no. La consideración de los impuestos en la estructura de capital de las empresas tiene que ver con lo favorable que puede ser un régimen fiscal respecto a las deudas, por esta razón la deuda le brinda ventajas fiscales a las empresas por la deducción de los intereses como gastos de periodos específicos, en otras palabras, la consideración de los intereses como costos de las empresas significan en un ahorro de impuestos de las empresas y por ende el aumento de su valor. Según González, Arbio y Barbei (2018), la consideración de los mercados imperfectos en la Teoría M & M fue una condición importante para identificar varias imperfecciones para la determinación de la estructura de capital de una empresa y las decisiones de financiamiento, en este punto se

identificó los impuestos que gravan a las sociedades como escudos fiscales para la mejor gestión financiera de las empresas.

2.2.1.2.4. Teoría de Miller

Según Miller (1977) la estructura de capital de una empresa está influenciada por los costos de quiebra desde una perspectiva personal y empresarial, pues el equilibrio de los beneficios de la deuda y los costos de quiebra son difíciles de encontrar. El modelo de Miller permitió la relación del pago de impuestos con la estructura de capital de las empresas, según este modelo las empresas que no reducen el nivel de impuestos por deuda no tienen mejoras significativas en su estructura de capital. Adicionalmente, esta teoría advierte que en un mundo de incrementos progresivos de los impuestos para las empresas se deben aprovechar las ventajas fiscales de la deuda y eliminar los incentivos de las empresas para emitir más deuda. Según Bradley, Jarrell y Kim (1984) la teoría de Miller consiste en identificar las ventajas fiscales de la financiación con deuda, por ello las posibles combinaciones entre montos de deuda y el patrimonio de las empresas son incompatibles con el equilibrio del mercado debido a la generación de diversos costos relacionados al apalancamiento financiero de las empresas, asimismo los administradores de las empresas estarán interesados en el límite que tienen para controlar las empresas y los dueños del capital se preocuparán en el incremento del valor de las empresas.

2.2.1.2.5. Teoría de los costos de agencia

Según Ross (1977) la teoría de los costos de agencia consistió en la generación de contratos diversos para los grupos de interés de una empresa en particular; cuando los dueños del capital autorizan a terceros para que se desempeñen en su nombre entonces tanto los acreedores y deudores del capital querrán maximizar los beneficios. Según Leland (1998) la teoría de los costos de agencia permite el análisis de la estructura de capital de las empresas a partir de los conflictos

en las empresas entre sus acreedores, socios y directivos. Según Cuñat (1999) esta teoría se orienta a la identificación de los problemas de agencia de las empresas desde un punto de vista de endeudamiento, por lo cual en las empresas con mayor potencial de crecimiento se acortarán los plazos de endeudamiento. De acuerdo a Mascareñas (2001) de acuerdo a esta teoría los impuestos afectan la deuda de las empresas, asimismo los diversos costos que tienen las empresas pueden generar dificultades financieras, por lo tanto, la existencia de una estructura de capital óptima sirve para minimizar los costos de agencia de las empresas para que incrementen su valor.

Según Jensen y Mecking (1976) los conflictos principales de agencia entre acreedores, socios y directivos de las empresas son: El primer conflicto es entre accionistas – directivos para la asignación de flujos de caja libre en donde el beneficio personal está condicionado por el incremento del valor de la empresa. El segundo conflicto es entre acreedores y accionistas debido a la transferencia de fondos entre prestamistas de fondos y los accionistas generando sustitución de activos. Según Myers (2001) puede surgir un tercer conflicto a causa de la sub inversión por al fomento de proyectos con VAN positivo los cuales benefician a los acreedores de fondos y por la adquisición de activos únicos que generen mayores intereses en la deuda de las empresas debido al riesgo de los acreedores.

La gestión de la deuda genera costos en la estructura de capital de las empresas. Los costos de agencia son la consecuencia de la relación de los dos conflictos identificados por Jensen y Mecking (1976), es por ello que si en una empresa se generan incentivos para que los accionistas obtengan beneficios a costa de tenedores de deuda, estos últimos limitarán las operaciones de las empresas. Según González, Arbio y Barbei (2018), los acuerdos de deuda entre acreedores y empresas son convenios contractuales costosos que sirven para proteger a los acreedores ante el incumplimiento de la deuda, por lo tanto dichos acuerdos incrementan los costos de capital, así

que es importante que dados los costos de agencia en toda empresa se gestione apropiadamente el apalancamiento de la deuda.

De acuerdo a Zambrano y Acuña (2011), la teoría de los costos de agencia sustenta la posibilidad de reducir los problemas de agencia entre los grupos de interés para que las empresas tengan una estructura de capital óptima. Esta teoría sustenta que en toda empresa se deben tener diversas opciones financieras de acuerdo al tipo de deuda que tenga, de modo que se compensen los costos de la deuda gracias a beneficios superiores de la empresa que cubran estos costos y que incrementen el valor de la empresa. Según Zambrano y Acuña (2011) que cita a Jensen y Meckling (1976) es necesario que en las empresas se mantenga un nivel óptimo de deuda, se reduzcan los costos de agencia y se maximice el valor de las empresas.

2.2.1.2.6. Teoría de la información asimétrica

Según Ross (1977) las relaciones financieras adoptan un valor de información, como consecuencia todas las obligaciones financieras de las empresas son señales que pueden advertir a terceros acerca del desempeño de la empresa en el futuro. La información en las empresas se distribuye sobre sus inversionistas y administradores de una manera desigual debido a la señalización, es decir se da la asimetría de la información. Según Myers y Majluf (1984) en las empresas se priorizan las necesidades de manera jerárquica, es decir, una vez que se usan que se usan los fondos de los recursos internos, recién se busca el financiamiento externo, dicha tendencia tiene sentido en los mercados emergentes de Latinoamérica debido al temor de los empresarios respecto a adquirir deudas, los costos altos de las deudas y las limitaciones de los mercados crediticios locales. Según la teoría de la información asimétrica en las empresas se debe generar el endeudamiento, pero como una necesidad de recursos externos siempre y cuando se agoten o no sean suficientes los internos, además se debe tener mucho cuidado en la gestión de costos de

selección adversa en las empresas y en la emisión de instrumentos de deuda o capital por menos de lo que realmente valen. Según González, Arbio y Barbei (2018), dada la información asimétrica en las empresas la estructura de capital de las mismas debe estar diseñada de modo que se tomen buenas decisiones de inversión mitigando la ineficiencia en la toma de decisiones de inversión.

Según Gordon (1989) la información asimétrica se genera debido a la complejidad de los mercados, por esta razón es posible que los agentes intervinientes tomen decisiones erróneas en los mercados financieros. Los intermediarios financieros aprovechan la complejidad de los mercados generando costos de transacción a las empresas. Según Rajan y Zingales (1995) la asimetría de la información tiene un efecto menor en las empresas de mayor tamaño a comparación de empresas más pequeñas debido a su presencia en los mercados financieros y porque el costo de emisión de instrumentos de deuda es mucho menor que otras empresas dada su solvencia. De acuerdo a Sarmiento (2005) dadas distintas condiciones de información entre emisores y receptores surge un riesgo moral para cada empresa receptora de fondos de financiación debido a las opciones que tiene para seleccionar un acreedor. Según Zambrano y Acuña (2011), la teoría de la información asimétrica se entiende como un conjunto de variables de información entre los emisores de fondos y empresas receptoras de fondos, por lo cual se generará información completa o incompleta, perfecta o imperfecta, así como también simétrica o asimétrica.

2.2.1.2.7. Teoría del equilibrio de la estructura de capital

Según Warner (1977) la búsqueda del equilibrio de la estructura de capital es esencial para que las empresas cumplan con sus compromisos financieros con todos sus acreedores con proporciones de deuda que no sean muy grandes. De acuerdo a Shyam y Myers (1999), la teoría del Trade Off propone un equilibrio entre la deuda y el capital de las empresas para maximizar su valor, la cual se logran cuando se equilibren los costos de la deuda latentes y los beneficios

obtenidos. Según Cruz, Villareal, Rosillo (2003) con el Trade Off es posible generar proporciones de endeudamiento para que las empresas se endeuden hasta un punto donde los impuestos que deben pagar se reduzcan por los costos de la deuda de la empresa.

Según Zambrano y Acuña (2011), la teoría del equilibrio de la estructura de capital se conoce como Trade Off, la cual limita el nivel de endeudamiento que propusieron Modigliani y Miller (1963) con la modificación de la teoría M & M. En la teoría del Trade Off, los niveles de costos de las empresas pueden acarrear dificultades financieras, asimismo los costos de agencia permiten contrarrestar los beneficios fiscales que generan la deuda, es por ello que la gestión de costos directos e indirectos es primordial para mantener una estructura de capital que sea óptima. Los costos directos se refieren a gastos contables, administrativos y legales que pueden quebrar cualquier organización, más los costos indirectos se derivan de todas las oportunidades que se perdieron por una mala gestión general por el despido de empleados valiosos, el incumplimiento de compromisos con proveedores y clientes entre otros.

2.2.1.2.8. Teoría de la jerarquía de preferencias

Según Baskin (1989) respecto a la jerarquía de preferencias para el financiamiento de las empresas, primero se utiliza las fuentes de financiamiento interno debido a que sus costos son bajos que las fuentes de financiamiento externo, por esta razón solo se acude al financiamiento externo cuando es necesario, análogamente en las grandes empresas se debe priorizar la emisión de acciones antes que la emisión de instrumentos de deuda. De acuerdo a Frank y Goyal (2007) la teoría Pecking Order ha tenido una gran aceptación debido a que en muchas empresas en el mundo se busca la combinación óptima entre deuda y capital para la financiación de nuevos proyectos cuyo financiamiento sea soportado por la mayor cantidad de recursos propios empresariales para que así puedan lidiar con condiciones adversas en el mercado. Según Zambrano y Acuña (2011),

esta teoría se denomina Pecking Order, esta se basa en que los gerentes tienen la necesidad de incrementar la inversión con una jerarquía de preferencias de las fuentes de financiamiento, así que no existe una estructura de capital en donde se equilibre los beneficios y la deuda.

En esta teoría la estructura de capital de las empresas guarda relación con los diversos problemas de información asimétrica, estas se financian con una escala de jerarquías dado que las empresas no tienen una estructura de capital óptima.

2.2.1.3. Fuentes internas.

Según Gitman y Zutter (2012) y Aching (2006) las fuentes de financiamiento pueden ser internas y externas, las fuentes internas son el producto de las operaciones de la empresa, mientras que las fuentes externas proveen recursos a las empresas sin que se utilicen los recursos de la empresa, estas son:

- Aportaciones de los socios: Según Aching (2006) son todos los aportes de los socios o propietarios de la empresa que la conforman como una organización constituida legalmente. De acuerdo a Gitman y Zutter (2012) estas aportaciones se clasifican en capital social común y capital social preferente. El capital social se refiere a los aportes de los accionistas fundadores que pueden intervenir en la empresa y el capital social preferente tiene que ver con los aportes de socios que no participan en la administración y decisiones de la empresa, pero estos aportes cuentan como recursos de largo plazo sin que intervengan en el flujo de efectivo de la empresa.
- Utilidades reinvertidas: Según Aching (2006) son las utilidades que no se tocan al cierre de los primeros años de operaciones y se reinvierten en la organización. Según Gitman y Zutter (2012) la reinversión de utilidades es una de las fuentes internas más importantes de financiamiento debido a que su obtención se relación

directamente con la eficiencia de las operaciones y la gestión de calidad de las empresas.

- Reservas de capital: De acuerdo a Gitman y Zutter (2012) y Aching (2006) son todas las utilidades de una empresa que aseguran que las mismas tengan un buen flujo de operaciones, una parte de estas reservas se puede destinar al pago de dividendos para todos los accionistas y otra parte dentro del capital contable de la empresa de forma permanente que podrá disminuir si se decide reducir el capital social de la empresa.
- Depreciaciones y amortizaciones: Según Gitman y Zutter (2012) la depreciación es la pérdida del valor de un activo fijo de una empresa hasta que su vida útil termine, conllevando a que se renueve dicho activo debido a su inutilidad. Adicionalmente, la disponibilidad de reservas de amortización en las empresas son fuentes importantes de financiamiento. Según Levy (2008) una vez que en la empresa se adquieren activos fijos, en esta se genera un fondo de depreciación, los activos adquiridos contribuyen a la producción y funcionamiento de la empresa, pero sólo durante su vida útil.
- Pasivos acumulados: Según Gitman y Zutter (2012) y Aching (2006) son el resultado de las diversas operaciones que tiene una empresa. Según Levy (2008) el incremento de los mismos corresponde al incremento de deudas por servicios recibidos y pasivos como salarios y el pago de impuestos, por lo que estos deben ser gestionados y prolongados hasta cierto límite, dado que un incremento de pasivos que no pueden ser cubiertos comprometen el patrimonio de las empresas a largo plazo.

- Venta de activos: Según Gitman y Zutter (2012) y Aching (2006) es una forma de financiamiento que permite obtener recursos por la venta de equipos, maquinarias deteriorados e incluso inmuebles que sean propiedad de una empresa.

2.2.1.4. Fuentes externas.

Según Levy (2008) son aquellas fuentes que proveen recursos a las empresas, cuando estas ya no cuentan con recursos propios que sean suficientes, es decir, son fuentes que solventan las operaciones de las empresas cuando los recursos propios de estas no son suficientes para la cobertura de todos los costos fijos y variables de las mismas. Según Aching (2006) son todas las fuentes de recursos que son otorgadas por proveedores e instituciones financieras en un corto plazo (menos de un año) o u largo plazo (más de un año), de acuerdo a las necesidades de las empresas.

Las fuentes de financiamiento se clasifican en:

2.2.1.4.1. Financiamiento de instituciones financieras.

Según Bonilla (2013) gracias a las fuentes de financiamiento externas las PYMES pueden obtener financiamiento dados sus requerimientos, es así que en diferentes países las PYMES usan en primera instancia sus fondos, una vez que se limita la autofinanciación, las empresas necesitan otras opciones de financiamiento debido a que los recursos son limitados y ninguna empresa es autosuficiente. Según Conger, Inga y Webb (2009) el financiamiento externo permite que las empresas obtengan fondos del exterior a través de diferentes instituciones financieras ya sean bancarias o instituciones de micro finanzas, que a lo largo del tiempo han ampliado sus propósitos originales para atender más rubros y más servicios financieros. En las PYMES las fuentes de financiamiento externo están conformadas por las siguientes instituciones financieras:

- Entidades bancarias: A través de estas instituciones las PYMES obtienen recursos de instituciones financieras formales como las entidades bancarias. Teniendo como

premisa que no todas las deudas de las PYMES corresponden a terceros, estas pueden obtener financiamiento dando como garantías a sus activos. En la realidad Latinoamericana la constitución de diversas PYMES no las constituye como sociedades como tal, sino en muchos casos el propietario asume la responsabilidad en empresas unipersonales, por lo tanto, estos asumen la responsabilidad directa del impago (Bonilla L. , 2013). En entidades bancarias se ofrecen servicios financieros múltiples por ende son una buena fuente de financiamiento para las PYMES que cumplan con sus requisitos (Conger, Inga, & Webb, 2009).

- Organismos no Gubernamentales: También son denominadas con ONG, mediante estas instituciones se proveen fondos a las empresas de acuerdo a los programas de asistencia, a su vez estas organizaciones perciben y canalizan fondos provenientes de ayuda internacional (Banco Central de Reserva del Perú, 2020).
- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito: Se conocen internacionalmente con las siglas MSEB, estas instituciones captan fondos de las personas naturales principalmente y se especializan principalmente por realizar operaciones de financiamiento a PYMES y medianas empresas de su jurisdicción, se rigen de acuerdo al artículo 72° de la Ley N° 27972 (2003), estas instituciones pueden financiar a personas naturales y empresas más no pueden proveer fondos con ningún municipio (Banco Central de Reserva del Perú, 2020). Aun cuando los gobiernos municipales tienen participación en estas instituciones reguladas, también tienen otros accionistas, estas entidades se especializan en préstamos para las PYMES (Conger, Inga, & Webb, 2009).

- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito: Es otra Institución Financiera Municipal que al igual que las Cajas Municipales captan fondos de las personas naturales principalmente y apoyan a las actividades económicas en ámbitos rurales donde operen las PYMES (Banco Central de Reserva del Perú, 2020). Estas instituciones se crearon en 1992 con el objetivo de financiar actividades principalmente agrícolas, pero financian también al sector comercial y de servicios, por ende, desde la diversificación de servicios financian diversas actividades de las PYMES. Las Cajas Rurales operan como las Cajas Municipales y pueden recibir depósitos y otorgar variedad de préstamos, más no están autorizadas a gestionar cuentas corrientes (Conger, Inga, & Webb, 2009).
- Corporación Financiera de Desarrollo: Es una empresa de economía mixta que también se denomina COFIDE, integra el Sistema Financiero Nacional y funciona como banco de segundo piso desde 1992. En COFIDE se canalizan recursos supervisados por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y otorga financiamiento de mediano plazo y largo plazo a empresas exportadoras, PYMES e incluso financia programas como Mi Vivienda entre otros (Banco Central de Reserva del Perú, 2020).
- Empresas de Desarrollo de las PYMES: Son instituciones denominadas EDPYMES, en estas se otorgan fondos preferentemente a las PYMES valga la redundancia, en estas instituciones usualmente se solicita el autoevaluó de propiedades como garantía. Las EDPYMES son reguladas y se conforman como instituciones no bancarias que otorgan fondos a las PYMES pero que no captan depósitos (Conger, Inga, & Webb, 2009).

- Cooperativas de Ahorro y Crédito: Son instituciones que se denominan COOPAC que fomentan el ahorro de personas naturales y les brindan créditos de acuerdo a la capacidad de ahorro de los mismos con tasas preferenciales (Banco Central de Reserva del Perú, 2020).

2.2.1.4.2. Financiamiento de proveedores.

Según Aching (2006) son todas las fuentes de recursos que son otorgadas por proveedores en un corto plazo (menos de un año) o u largo plazo (más de un año), de acuerdo a las necesidades de las empresas:

- Crédito comercial: Según Horne y Wachowicz (2010) es usado en pequeñas y medianas empresas y consiste en extensión del plazo de las cuentas por cobrar de los proveedores de las empresas de acuerdo a las condiciones de crédito de los mismos.
- Pagaré: Según Horne y Wachowicz (2010) es un instrumento negociable en donde los representantes de las empresas se comprometen al pago de un monto con intereses generados en una fecha específica, el pagaré es aplicable tanto en efectivo, venta de mercadería y conversión a cuentas corrientes.
- Línea de crédito: Según Aching (2006) es la disponibilidad de dinero en efectivo que es provisto por una entidad financiera en un periodo específico.
- Papeles comerciales: De acuerdo a Horne y Wachowicz (2010) son pagarés no garantizados, por ello se debe verificar que las empresas que los emitan sean suficientemente sólidas y procurar que su vencimiento sea menor a un año, asimismo esta forma de financiamiento es recomendable al corto plazo para financiar capital de trabajo.

- Financiamiento a través de las cuentas por cobrar: Según Horne y Wachowicz (2010) es la obtención de efectivo por la venta de cuentas por cobrar de la empresa a otra organización, a pesar de que puede ser más costoso por la responsabilidad de su cobranza otorga recursos con mayor rapidez.
- Financiamiento por medio de los inventarios: Según Gil (2007), Horne y Wachowicz (2010) consiste en la obtención de recursos teniendo como garantía el inventario de la empresa, en caso de incumplimiento el acreedor adquiere la posesión de dicho inventario.

2.2.1.5. Fuentes informales

El financiamiento informal es la base para que se generen diversas fuentes informales de financiamiento, este se caracteriza por ser aplicable a distintos ciclos productivos de las personas u organizaciones que acuden a este tipo de financiamiento, por ende, los intereses son más altos que el financiamiento formal debido al riesgo que implica ofrecer recursos bajo esta modalidad. Los plazos de los créditos informales son menores que los provistos por el Sistema Financiero (SF), adicionalmente el financiamiento que se obtiene en las fuentes informales es el más caro de todos dado que la TEA referencial para préstamos formales varía entre 60% y 75% dependiendo de las regulaciones los préstamos semi formales pueden llegar al 500%, más los préstamos informales varían en un rango de 100 % - 800% incluso más, dado que no están regulados y el riesgo de otorgar fondos es mucho más arriesgado (Alvarado, y otros, 2001).

Las personas que no disponen de colaterales financieros son más vulnerables a acudir al sector informal para financiarse (Rutherford, 2000). A pesar de que en el sector informal las tasas de interés de los créditos sean mucho mayores hasta usureras, el riesgo de crédito que se obtenga en el sector formal o informal no justifica las brechas respecto a los costos de transacción que

deben enfrentar los acreedores de recursos financieros (Mauri, 2000). En términos generales el sector informal proporciona financiamiento más rápido que el sector formal, pero a un plazo menor que el sector formal. Generalmente en el sector formal se exige bienes inmuebles como garantías, por otro lado, en el sector informal hay una gran flexibilidad respecto a las garantías, esto incluye los colaterales de hipotecas, vehículos, bienes diversos, joyas avales entre otros (Raccanello, 2013). Las fuentes de financiamiento del sector informal pueden ser:

- Familiares y amigos: Según Raccanello (2013) la obtención de recursos por medio de familiares amigos es posible, sin embargo, tiene repercusiones intergeneracionales drásticas si no se cumplen, incluso la generación de sanciones y problemas personales que terminan con vínculos amicales cuando las partes involucradas tienen una brecha económica marcada. Los préstamos en este entorno demandan el respeto de la reciprocidad entre personas con vínculos de sangre y amicales de modo que se pueda continuar con el financiamiento en el futuro.
- Panderos: De acuerdo a Raccanello (2013) son asociaciones de crédito rotativas en donde la parte acreedora moviliza los fondos depositados por todos los involucrados, una vez que se alcanzan montos deseados la asignación de dichos recursos rota, esta forma de financiamiento es muy flexible y se ha adaptado en diversas circunstancias. En Latinoamérica tiene diferentes nombres, se conocen como tandas, cundidas, vaquitas y panderos, este financiamiento tiene la particularidad de asignar recursos por turnos y los beneficiarios no serán elegibles hasta que los otros participantes hayan sido beneficiados. Según Alvarado et al. (2001) son mecanismos que permite la acumulación de dinero en un plazo de modo que sea asignado a cada uno de sus partícipes y culmina una vez que todos los

miembros recibieron el monto, dadas las relaciones sociales de los involucrados una vez que culmine estos pueden iniciar una nueva tanda.

- Agiotistas: Según Raccanello (2013) son prestamistas que brindan fondos a cambio de garantías y por lo general aplican tasas de interés elevadas. Los agiotistas se diferencian de los prestamistas porque no guardan parentescos con los prestatarios y les cobran intereses. El agiotismo es un sistema informal de intermediación financiera basado en la confianza dado que requiere asegurar garantías para asegurar los cobros de las deudas.

2.2.1.6. Acceso a créditos.

En el marco del artículo 5° de la Ley N° 30056 (2013) para la promoción y desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), ya sean microempresas hasta medianas empresas cada empresa está condicionada por el volumen de ventas que tenga, se permite hasta las 150 UIT en el caso de microempresas y de hasta 2300 UIT en el caso de medianas empresas. Según la SBS (2020) las microempresas, pequeñas y medianas empresas, son catalogadas de acuerdo a su volumen de ventas, sin embargo, estas pueden acceder al financiamiento en el Sistema Financiero (SF) del Perú dependiendo de su nivel de endeudamiento, a continuación se muestra en qué tipo de MIPYME se puede acceder a financiamiento:

- Créditos a Microempresas: Son los créditos destinados a financiar operaciones productivas, de comercialización y prestación de servicios para empresas unipersonales y sociedades; en las Microempresas cuyo volumen de ventas es de hasta 150 UIT pueden acceder al financiamiento por medio de créditos siempre y cuando su endeudamiento total en el SF peruano, sin incluir créditos hipotecarios,

no puede ser mayor a S/ 20 000 teniendo en cuenta una antigüedad que no sea mayor a los 6 últimos meses de operaciones.

- **Créditos a Pequeñas Empresas:** Estos créditos financian las operaciones productivas, de comercialización y prestación de servicios para empresas unipersonales y sociedades, es decir, tanto personas naturales o jurídicas; en estas empresas el volumen de ventas permitido es de más de 150 UIT hasta máximo 1 700 UIT, al igual que en los créditos precedentes las empresas unipersonales y personas jurídicas pueden acceder a un préstamo siempre y cuando su endeudamiento total en el SF peruano, sin incluir créditos hipotecarios, se encuentre entre más de S/ 20 000 pero máximo S/ 300 000 considerando una antigüedad que no sea mayor a los 6 últimos meses de operaciones..
- **Créditos a Medianas Empresas:** Son créditos que financian las operaciones de la misma naturaleza de las empresas antes mencionada, asimismo se considera también aquí a las empresas que no se pudieron clasificar como Grandes Empresas; estas empresas cuyo volumen de ventas facturadas se encuentra entre 1 700 – 2 300 UIT acceden a créditos siempre y cuando su endeudamiento total en el SF del Perú sin incluir créditos hipotecarios de algún tipo sea de acuerdo a dos supuestos: El primero se refiere a aquellas empresas que no clasificaron como Grandes Empresas y su endeudamiento total fue mayor a S/ 300 000 en el último semestre de operaciones siendo estas clasificadas como Medianas Empresas; el segundo supuesto tiene que ver con las empresas con un endeudamiento total mayor a S/ 300 000, pero si parte de dicho endeudamiento corresponde a pequeñas o micro empresas así son clasificadas para créditos de medianas empresas.

2.2.1.7. Requisitos para el financiamiento.

Los requisitos que deben cumplir las PYMES para la obtención de financiamiento varían en cada país de Latinoamérica, sin embargo, estos están tienen que ver con exigencias específicas, pago de comisiones, entre otros. Con base a ello la educación financiera es de gran importancia para las micro y pequeñas empresas en el Perú, dado que sus gestores no necesariamente tienen las bases y los conocimientos financieros sólidos necesarios como se da en empresas más grandes, es así que el progreso de familias de emprendedores que se constituyen en empresas unipersonales, así como PYMES dado su volumen de ventas y alcance de operaciones, requieren de educación financiera para alcanzar estándares en sus operaciones y adquieren todas las herramientas para obtener los mejores resultados posibles con el crecimiento de sus negocios. (Álvarez, 2019). Las PYMES requieren de capital financiero para poder hacer realidad ideas de negocios, por lo tanto, un préstamo para PYMES es un producto financiero destinado a satisfacer las necesidades de los emprendedores para que se cubran los costos de sus insumos y/o materia prima, accedan a locales, adquieran mobiliario y puedan desarrollar diversas operaciones que demande su rubro (askRobin, 2020). El financiamiento de las PYMES debe con los siguientes requisitos básicos cuyos detalles pueden variar dependiendo de la institución financiera:

- Buen historial crediticio: Los solicitantes titulares de la empresa deben tener un buen perfil crediticio.
- Generación de ingresos: Ya sean ingresos para empresas unipersonales o ingresos de la empresa, se debe sustentar que estas perciban ingresos periódicos.

- Límite de edad: Los solicitantes deben ser mayores de edad y no pueden ser mayores de 65 años debido al mayor riesgo de ocurrencia de siniestros que no permitan cobrar la deuda.
- Información fidedigna: Los solicitantes a créditos deben cumplir con el relleno de formularios de las instituciones financieras a elegir con información fidedigna ya sea por el canal presencial en las oficinas de atención de las mismas o por el canal digital mediante el relleno de formularios online.
- Contabilidad positiva: Las PYMES que ya operan y en las cuales se necesita financiamiento para la mejora de sus operaciones, estas deben tener una contabilidad positiva, es decir, deben ser empresas que generen ingresos y con ello incrementen el valor de su patrimonio.

2.2.1.8. Tipos de créditos.

En América Latina la oferta de créditos para PYMES es muy amplia y varía en cuanto a la calidad de los mismos, así como la solvencia y la liquidez de los mercados locales, asimismo el empresario a cargo del funcionamiento de las PYME debe realizar una gestión que considere el riesgo y la rentabilidad que comprometa sus operaciones, toda vez que utilice productos financieros, ya sean créditos o seguros, asimismo es de gran importancia que estos acudan al asesoramiento financiero más adecuado (Álvarez, 2019). Las operaciones de las PYMES requieren financiamiento, dado que resulta muy arriesgado el compromiso del integro de los fondos propios la búsqueda de alternativas de financiamiento permiten que las PYMES progresen en sus emprendimientos reduciendo el riesgo de estancarse (Empresa PeruContable , 2017). Los tipos de financiación para las PYMES son:

- Préstamo bancario: Se le conoce como crédito bancario y es otorgado por un banco conforme a una tasa de interés, plazo de amortización de la deuda y un periodo de carencia, estos préstamos se obtienen en los diferentes bancos comerciales en el país (Empresa PeruContable , 2017). Los préstamos son activos financieros que se crean cuando los bancos actúan de acreedores y prestan fondos a los prestatarios, los cuales incluyen la suma prestada y el interés compensatorio (Banco Central de Reserva del Perú, 2020).
- Subsidio: Es una forma de financiamiento no reembolsable, estos fondos son transferidos por una institución del estado, aun cuando no se constituyen como créditos propiamente dichos, existen algunos subsidios que se cofinancian por lo cual requieren una aportación previamente acordada para que los beneficiarios de las PYMES reciban el dinero (Empresa PeruContable , 2017). Los subsidios también se denominan ayudas públicas los cuales son financiamientos indirectos de emprendimientos por parte de la Administración Pública, en general esta forma de obtener fondos requiere varios requisitos de acuerdo al tipo de proyecto de inversión (Durán, BBVA, 2020). Los subsidios son ayudas económicas que concede el Estado Peruano (Banco Central de Reserva del Perú, 2020).
- Fondos privados: Son fondos que son financiados por empresas privadas o grupos económicos, los cuales ofrecen dinero y hasta en algunos casos también incluye asesoría profesional. En el Perú existen fondos privados relevantes como Wayra Perú, los fondos de emprendedores de Telefónica y Grupo Romero, así como Endeavor Perú que está dirigido a startups (Empresa PeruContable , 2017).

- Factoring: Son traspasos de las deudas por cuentas por cobrar a instituciones financieras específicas, las cuales generan liquidez y se encargan de cobrar dichas deudas (Empresa PeruContable , 2017). Esta modalidad para obtener fondos se orienta apropiadamente a las PYMES debido que es una alternativa de financiamiento que se asegura con un contrato en el cual la empresa que requiere liquidez transfiere el cobro de sus cuentas por cobrar a las instituciones financieras para obtener fondos, sin embargo, el dinero que se obtiene es con un descuento debido al riesgo del impago de dichas cuentas por cobrar (Durán, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. S.A, 2019).
- Leasing: El arrendamiento financiero permite que las PYMES obtengan activos fijos, es así que las instituciones financieras les brindan activos a las empresas pero a cambio de pagos recurrentes, una vez que terminan de pagar dicho activo, las instituciones financieras brindan una opción para que los empresarios adquieran el bien, prolonguen el contrato o en su defecto prescindan del mismo (Empresa PeruContable , 2017). Es una operación financiera destinada al alquiler o arrendamiento de activos en un mediano o largo plazo, en esta operación las instituciones arrendadoras ceden el uso de los mismos a cambio de pagos periódicos, cuando finaliza el plazo dicho activo se puede adquirir con el pago residual del mismo (Banco Central de Reserva del Perú, 2020). Es una operación financiera en donde se transfiere el riesgo y ventajas inherentes de un activo a un arrendatario por un plazo estipulado, teniendo en cuenta que la propiedad del activo es de la institución financiera que actúa como arrendadora, una vez que se vence el

plazo este activo puede ser adquirido o no por el arrendatario (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2020).

- Microcréditos: Son fondos que se les brindan a clientes con capacidad económica relativamente reducida, asimismo este tipo de créditos se caracteriza por tener menos garantías que los créditos tradicionales, más los que son acreedores de los mismos son personas emprendedoras con capacidad de pagos en cortos plazos (Empresa PeruContable , 2017). Los microcréditos son los préstamos de baja cuantía para prestatarios de recursos reducidos que no pueden acceder a los préstamos de la banca convencional, por lo tanto, permiten la financiación de emprendimientos, asimismo son la razón de ser de las instituciones de micro finanzas que además de estos créditos también proveen a sus prestatarios micro seguros, ahorros entre otros servicios complementarios (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2020)

2.2.2. Rentabilidad

2.2.2.1. Definiciones.

A continuación, se muestran las definiciones de la rentabilidad de acuerdo a diversos autores:

Es una medida de las finanzas, esta muestra la relación de los rendimientos que genera una empresa respecto a sus ventas, activos o capital. La rentabilidad permite la evaluación de las ganancias que se generan en una empresa respecto a los niveles de ventas, activos que posee y la inversión realizada (Gitman & Zutter, 2012).

Según Baca (2010) la rentabilidad se conceptualiza como el resultado neto de diversas políticas y decisiones en una empresa, es así que, mediante sus tasas, ya sea por el beneficio sobre

las ventas, rendimiento de los activos totales que tiene la empresa y el rendimiento sobre el valor neto de la empresa, se puede determinar qué tan efectiva es la gestión de una empresa.

Según Apaza (2010) la rentabilidad es la confrontación en una empresa, durante un periodo de producción, respecto a sus ingresos y gastos respecto a un periodo de producción. Esta medida se aplica en tiempos específicos, sirve para evaluar los logros de la empresa, la capacidad de los activos respecto a su generación de valor independientemente a como se financiaron y el rendimiento de los fondos de la empresa.

En términos de la obtención de resultados, la rentabilidad muestra la utilidad sobre las ventas, activos o el patrimonio de una empresa (Lira, 2009).

Según Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, J. (2008) son los beneficios que se obtienen por realizar un proyecto de inversión de distinto alcance, asimismo depende de la manera de generar flujos de caja para obtener la rentabilidad del proyecto en sí y la rentabilidad del inversionista. La rentabilidad del proyecto son los beneficios que genera un proyecto de inversión, la rentabilidad del inversionista son los beneficios personales que se producen por el uso de los recursos del inversionista al desarrollar el proyecto de inversión.

La rentabilidad también se conceptualiza de la siguiente forma:

Según Salluca y Correa (2015) la rentabilidad es el retorno sobre la inversión en una empresa por lo que se entiende como la diferencia entre los ingresos y gastos de la misma. Su evaluación es de gran importancia para la gestión empresarial en términos de ventas, activos y capital.

Según Zamora (2008) la rentabilidad se conceptualiza como la relación entre la utilidad y la inversión en una empresa. Con la rentabilidad se mide la efectividad de las operaciones de una empresa porque muestra las utilidades obtenidas por sus ventas e inversiones, asimismo la buena

rentabilidad de una empresa es el resultado de una administración competente orientada a la obtención de utilidades.

2.2.2.2. Teorías.

2.2.2.2.1. Teoría de la ventaja competitiva

Esta teoría se basa en que las empresas a menudo difieren sistemáticamente conforme sus procesos para la transformación de insumos en productos sirven para crear un valor económico (Makadok, 2011). El valor es la diferencia entre lo que los clientes están dispuestos a pagar por el producto de la empresa y el costo de la empresa para producir y entregar ese producto/servicio a sus clientes (Brandenburger & Stuart, 1996). La búsqueda de la ventaja competitiva se genera en un entorno de competencia entre diferentes empresas, es así que la competencia disipa el valor en sí mismo porque los clientes pueden escoger entre distintos precios y se inclinan por aquellos que les brinden más valor, sin embargo, la competencia de cualquier empresa no puede disipar más valor del que en esta se creó en un principio. Por lo tanto, si una empresa tiene una ventaja que le permite crear valor que ningún rival puede igualar, entonces ningún rival puede competir con ese valor independientemente de cuán competitivo sea el rubro y con ello obtiene mayores beneficios (Demsetz, 1973). La teoría de la ventaja competitiva tiene base en las teorías de la escasez de rentas, la lógica teórica y diversos estudios empíricos, en estas se especifica que los gestores de las empresas deben identificar los tipos de recursos que les pueden dar una ventaja para crear valor, asimismo deben considerar todas las condiciones que les permitan sostenerla y con ello aumentar sus beneficios a lo largo del tiempo (Crook, Ketchen, Combs, & Todd, 2008).

2.2.2.2.2. Teoría de la restricción de la rivalidad

La teoría de la restricción de la rivalidad trata acerca de cómo las empresas pueden evitar la competencia en primera instancia o al menos mitigar la intensidad de su competencia (Makadok,

2011). Esta teoría surgió cuando Bertrand (1883) criticó el comportamiento de los oligopolios debido a que existen formas de competencia más intensas que otras; Además de acuerdo a Cournot (1838) la restricción de la intensidad de la competencia tiende a aumentar la rentabilidad global de las empresas que logran dicha restricción en su rubro. Según Shapiro (1989) la fijación de precios, la manipulación de la oferta, división del mercado y la aparición de cárteles surgen endógenamente como el resultado de acciones tácitas por la colusión entre rivales, mientras que la regulación gubernamental de precios y entradas al mercado, barreras estructurales a la competencia, la lealtad a la marca, los costos de cambio, el transporte o los costos de adaptación para diferencias horizontales se imponen de forma exógena. Adicionalmente, sea cual sea el caso las restricciones de rivalidad afectan las ganancias de la empresa, esto puede forzar a que las empresas suban sus precios de producción o reduzcan los precios de sus insumos beneficiando así a sus proveedores y clientes. Según Porter (1979) en las economías industriales se dan condiciones y comportamientos que soportan la creación y mantenimiento de las restricciones de la rivalidad, es así en un marco de la estrategia de campo, la lógica de dichas restricciones ha permitido el análisis de la industria mediante la identificación de los proveedores, clientes, nuevos competidores, rivalidad con los competidores y la amenaza de productos/ servicios sustitutos a los que ofrece la empresa.

2.2.2.2.3. Teoría de la información asimétrica orientada a los beneficios

La información asimétrica se basa en diversas diferencias que surgen para evaluar el valor de las entradas y salidas en las empresas, por esta razón si algunos participantes del mercado poseen mejor información que el resto estos tendrán ventaja debido a que conocerán mejor el valor real de los bienes, servicios y recursos que utilizan con ello incrementarán sus beneficios (Makadok, 2011). La existencia de asimetría frente al acceso a la información puede generar dificultades para realizar transacciones, debido a que la parte mejor informada sacará provecho de la menos informada, es decir, se puede generar una transacción de compra o venta por debajo o

por encima del valor real del bien o servicio, esto se denomina selección adversa (Akerlof, 1970). En un entorno de información asimétrica se genera el riesgo moral respecto al valor ex post de un bien o servicio, cuando un vendedor con más información que un comprador influye de forma privada materializando una transacción (Grubel, 1971).

La información asimétrica puede generar muchos peligros graves debido a que socava la capacidad de las partes involucradas en una transacción, aun cuando diversos autores propusieron mecanismos de señalización como el cribado y el seguimiento, estas son soluciones referenciales y se debe precisar que son incompletas, dado que en la realidad no siempre la parte decisora de la transacción considerará una segunda mejor opción, sino se inclinará por la primera mejor opción percibida, por lo tanto siempre existirá un potencial peligro para que una parte se beneficie a expensas del otro dada las ventajas informativas incluso en mercados altamente eficientes (Grossman & Hart, 1983). Por otro lado, es implícito que las empresas generen ganancias por ventajas de la información a diferencia de otros participantes en el mercado, el problema es cuando se tergiversa esto y se distorsiona o abusa de la selección adversa y el riesgo moral, es así que en el campo de transacciones corporativas la información asimétrica se utiliza para identificar factores estratégicos, los cuales les brindan ventajas a las empresas que realizan grandes compras corporativas, dichas adquisiciones demandan gran responsabilidad y son más complejas (Makadok, 2011).

2.2.2.2.4. Teoría del tiempo de compromiso

La teoría del tiempo de compromiso se sustenta en la existencia de los efectos divergentes de preferencia y flexibilidad que influyen en las empresas, dado que ambos efectos están entrelazados, los efectos de preferencia les dan beneficios a las empresas frente a su competencia, mientras que los efectos de flexibilidad anticipan las empresas respecto a su competencia

(Ghemawat & Del Sol, 1998). Los efectos divergentes de esta teoría están basados en el funcionamiento de oligopolios para la preferencia y la fijación de precios para la flexibilidad. Adicionalmente, la lógica de estos efectos divergentes en la realidad genera una compensación respecto a cómo las empresas pueden ser muy rentables o poco rentables (Lieberman & Montgomery, 1988).

A pesar que las empresas puedan acceder a los mismos recursos, tengan condiciones similares para crear valor e incluso tengan un acceso a la información igualitario, sus ganancias estarán condicionadas por sus compromisos estratégicos. La existencia de compromisos estratégicos conlleva a que haya empresas que hagan movimientos agresivos antes que sus competidores, desalentando sus operaciones en el mercado, pero dada la incertidumbre del mercado una acción agresiva puede tener éxito en el corto plazo pero ser desafortunada al largo plazo para la empresa en donde no se considere la demanda real de su mercado objetivo, así el beneficio de la flexibilidad aparece cuando en las empresas se evalúa la demanda del mercado con precisión y eficacia (Makadok, 2011).

2.2.2.2.5. Teoría del portafolio

La teoría del portafolio está orientada a las grandes finanzas corporativas, por lo cual se propuso la identificación de valores en riesgo dentro de la cartera de inversiones de las empresas, de modo que se priorice las adquisiciones de las acciones con mejores rendimientos de modo que los inversionistas maximicen el rendimiento de sus inversiones con un riesgo reducido, es decir la búsqueda de la máxima rentabilidad con un riesgo reducido. (Markowitz, 1952). La teoría del portafolio moderno es la evolución del modelo factorial original para el análisis de las carteras de inversión de las empresas para la búsqueda de la mejor rentabilidad posible (Sharpe, 1999). Según Mangram (2013), tanto Markowitz (1952) y Sharpe (1999) contribuyeron a la estructuración de

las carteras modernas de inversión de las empresas, asimismo el desarrollo de carteras de inversión se ha respaldado con la informática moderna para realizar los complejos cálculos factoriales para el desarrollo de carteras de inversión sólidas en donde es primordial la maximización de la rentabilidad y mantención de niveles bajos de riesgo.

En la teoría clásica del portafolio, que fue planteada por Markowitz (1952), se tiene en cuenta el total de ingresos y los riesgos esperados para la cartera de inversión esperada, sin embargo, según Sharpe (1999) en la vida real se debe precisar una estructura de asignación de inversiones para la cartera deseada, por lo tanto una cartera de inversión sólida se compone por los activos financieros más adecuados de acuerdo a una combinación de ingresos esperados y el riesgo implícito. En la teoría moderna del portafolio se precisa la elección estructural de activos para la minimización del riesgo de cartera de modo que se optimicen la cantidad de inversión y recursos que requieren las empresas (Sukharev, 2020). La teoría del portafolio moderna se identifica con las siglas MPT y es un aporte esencial en la teoría y práctica financiera moderna, debido a que la MPT como tal se sustenta en que el mercado es difícil de superar y solamente aquellas empresas que cuenten con los ejecutivos necesarios para diversificar sus carteras de inversión y sean capaces de asumir riesgos a los que estén dispuestos de asumir obtendrán rentabilidad superior a sus competidores. Sin embargo, el modelo planteado por Markowitz (1952), que luego fue materializado por Sharpe (1999) con su modelo del Índice Único o “Single Index Model”, es una herramienta financiera para generar carteras de inversión sólidas en las empresas de acuerdo a una buena gestión financiera (Joshi & Parmar, 2017).

2.2.2.3. Medición del rendimiento

De acuerdo a Gitman y Zutter (2012), Baca (2010) y Lira (2009), la rentabilidad se puede medir mediante la evaluación de los rendimientos de la empresa respecto a sus ventas, sus activos y el capital.

2.2.2.3.1. Rendimiento sobre las ventas.

La identificación de los rendimientos de la empresa ocurre debido a que los ingresos netos y las ventas son flujos de efectivo que se generan a lo largo de un año de operaciones, razón por la cual la división de los ingresos netos y el total de las ventas ocurre respecto al mismo periodo por lo que no es necesario considerar una tasa de interés (Baca, 2010). Conforme a Gitman y Zutter (2012), Baca (2010) y Flores (2009) es aceptable que la variación de este rendimiento sobre las ventas varié en un rango de 5 – 10% a más. La fórmula es:

$$Tasa\ del\ beneficio\ sobre\ las\ ventas = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas\ totales\ anuales}$$

2.2.2.3.2. Rendimiento sobre los activos.

La Rentabilidad económica (ROA) muestra la eficacia del uso de los activos y consiste en expresar el beneficio operativo después del pago de impuestos (utilidad neta), entre los activos netos de la empresa (Salluca & Correa, 2015). Respecto a la ROA, se considera como una tasa del margen de beneficios que obtiene una empresa respecto al total de sus activos. Su cálculo es controvertido debido a la determinación del valor de los activos en función de los ingresos futuros netos, debe considerarse una tasa de interés para actualizar el valor de la utilidad neta de acuerdo al valor presente de los activos totales de la empresa, porque el cálculo de la ROA viola el principio del valor a través del tiempo. El cálculo del ROA con un valor irreal o un valor que se aleje del valor presente de los activos totales de la empresa se presta a grandes controversias (Baca, 2010). El ROA es un indicador de la rentabilidad el cual expresa el rendimiento contable que tienen los

activos netos de la empresa, más no expresa la incidencia de la estructura financiera de la empresa (Felez & Carballo, 2013). La ROA se calcula de la siguiente manera:

$$Tasa\ de\ ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activos\ totales}$$

Es necesario considerar el valor presente de los activos totales por lo tanto la rentabilidad sobre los activos totales en una empresa se puede medir sin los efectos del financiamiento (Flores, 2009). La fórmula de la ROA con correcciones es:

$$ROA\ ajustada = \frac{Utilidad\ neta + (Intereses \times (1 - tasa\ impositiva))}{Activos\ totales}$$

2.2.2.3.3.. Rendimiento sobre los recursos propios.

La Rentabilidad Financiera (ROE) también es conocida como ratio de retorno, sirve para calcular el beneficio operativo después del pago de impuestos en función del patrimonio de la empresa (Salluca & Correa, 2015). El ROE explica el rendimiento de los accionistas de la empresa después de la obtención de utilidad neta (Eslava, 2003). El rendimiento sobre el patrimonio es una medida respecto a un periodo específico en donde se generaron beneficios gracias a capitales propios de la empresa independientemente de la distribución de sus resultados. La ROE es una medida del rendimiento apropiada para los propietarios, socios o accionistas de una empresa. Cuando la ROE adquiere un valor pequeño demuestra que la empresa tiene fondos propios limitados, conforme su valor sea más alto la rentabilidad financiera de la empresa será mejor en la empresa (Sosa, 2014). La fórmula de la ROE es:

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio}$$

2.2.2.3.4. Rendimiento del capital invertido.

La rentabilidad sobre la inversión neta (ROI), sirve para medir el rendimiento del capital que pusieron los inversionistas, para el cálculo de esta tasa el único valor que se puede asignar al

capital se encuentra en términos del valor de uso de la moneda en donde opera la empresa. Se debe tener en cuenta que esta medición es referencial porque la suma del valor del capital de años anteriores no necesariamente vaya a reflejar el capital aportado por los inversionistas, por lo tanto, se debe evitar malas interpretaciones de esta tasa debido a una sub valoración o el exceso de valoración del capital aportado, por lo cual este debe actualizarse con su valor presente (Baca, 2010). La ROI también es conocida como la razón de rentabilidad del capital y sirve para medir el rendimiento de los socios o accionistas de una empresa conforme al capital que aportaron (Flores, 2009). Cuando la ROI tiene un valor positivo, se puede afirmar que una empresa es rentable dado el uso eficiente del capital que se invirtió en la misma pues generó utilidades, por lo tanto, mientras más grande sea su valor más rentable es la empresa porque requiere de menor inversión (Sosa, 2014).. La fórmula de la ROI consiste en:

$$ROI = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Inversión}}$$

2.2.2.4. Utilidad de la empresa.

En el contexto de la administración de costos contables, las utilidades de las empresas son los beneficios que obtiene dicha empresa después de los costos efectivos y costos no contables como los impuestos. Adicionalmente, el fisco en cada país no tiene la capacidad de revisar el grado de deterioro de los activos, por lo tanto, de acuerdo al país se considera a la depreciación como una pérdida de valor de los activos al nivel contable, esta es esencial para restarla de los ingresos reduciendo las utilidades y con ello los impuestos. Los beneficios de la empresa son las utilidades que junto con los costos y volúmenes de producción/venta se analizan en búsqueda del punto de equilibrio en las empresas. Existe una relación de los costos fijos y variables en los cuales incurre la empresa, pues la variación de la producción y las ventas hacen que las utilidades totales tengan variaciones (Sapag, Sapag, & Sapag, 2008). En las empresas se realizan diversas operaciones para

generar beneficios dinerarios reales, razón por la cual la buena gestión de costos es crucial para la cobertura de todos los costos en los que se incurre la empresa, así como los impuestos que se deben pagar para obtener beneficios (Baca, 2010). Los beneficios que obtienen las empresas son las utilidades que aumenten su valor de mercado o de propiedad, en base a los recursos disponibles de una empresa esta genera utilidades gracias a la eficiencia de sus operaciones (Gutiérrez, Duque, & Amaya, 2013).

2.2.2.4.1. Utilidad Bruta.

Según Lira (2009) teniendo como base el Estado de Resultados, se tiene un instrumento financiero para la medición de la rentabilidad a lo largo de un periodo de operaciones, en este instrumento se concibe a la Utilidad Bruta como las ganancias que generó una empresa con sus ventas descontando sus costos de ventas por concepto de principalmente costos de la producción, depreciación de maquinaria, elaboración de productos entre otros conceptos. De acuerdo a Estupiñan (2012) La utilidad bruta es el beneficio que se obtiene en una empresa después del descuento de los costos vinculados a las ventas netas, en términos de rentabilidad permite el crecimiento de la empresa pues de cubrir gastos operacionales y gastos no operacionales el monto restante aporta valor a la empresa. Según Gitman y Zutter (2012) la utilidad bruta resulta de las ventas menos todos los costos en los que se incurrieron para vender, o costo de ventas, la comprensión del origen de la Utilidad Bruta es muy importante para determinar el margen de la misma de acuerdo a las ventas realizadas, asimismo es uno de los componentes del Estado de Pérdidas y Ganancias de toda empresa; bajo el punto de vista contable también puede ser evaluada subjetivamente mediante la comparación del monto obtenido con los montos obtenidos años anteriores de Utilidad Bruta.

2.2.2.4.2. Utilidad Operativa

De acuerdo a Lira (2009) con base al Estado de Resultados, también conocido como Estado de Ganancias y Pérdidas, se tiene un instrumento financiero esencial para la medición de la rentabilidad a lo largo de las operaciones de una empresa para un periodo en particular, en este instrumento se concibe a la Utilidad Operativa como las ganancias que generó una empresa con sus ventas descontado sus costos de ventas, gastos administrativos y gastos operativos; dentro de estos gastos se encuentran sueldos, alquileres, gastos en publicidad, pagos de vendedores, entre otros que tienen que ver con la parte productiva de toda empresa. Según Estupiñan (2012) la utilidad operacional de una empresa es el beneficio que esta genera de manera independiente a su estructura financiera, dicho de otra forma, es el beneficio que genera la empresa tenga o no tenga deuda. La utilidad operacional sólo es afectada por todos los gastos inherentes a las operaciones de la empresa (producción, ventas y administración). Se puede afirmar que con la utilidad operacional llega la estructura operativa de la empresa, los descuentos después de este beneficio tienen que ver con la estructura financiera de la empresa. De acuerdo a Gitman y Zutter (2012) la Utilidad Operativa da como resultado de la utilidad bruta menos todos los gastos operativos en los que incurrió la empresa, la determinación de la Utilidad Operativa es esencial para el cálculo de su margen, también se visualiza en el Estado de Resultados de una empresa, desde un punto de vista contable este beneficio de la empresa es conocido también como Utilidad Pura debido a que solo mide las utilidades obtenidas durante las operaciones de la empresa sin considerar pago de deudas, pago de impuestos, reservas para reinversión, así como el pago de dividendos.

2.2.2.4.3. Utilidad Neta

El Estado de Ganancias y Pérdidas es un instrumento financiero que permite la medición de la rentabilidad a lo largo de las operaciones de una empresa para un periodo específico, en este

instrumento se concibe a la Utilidad Operativa como las ganancias que generó una empresa con sus ventas descontando sus costos de ventas, gastos administrativos, gastos operativos, gastos financieros y pago de impuestos, los gastos financieros se refieren a al pago de intereses por préstamos para financiar las operaciones de la empresa y sirven de escudo fiscal brindándole liquidez a la empresa, se debe precisar respecto a la Utilidad Neta que se puede considerar la Utilidad Neta antes de impuestos y la Utilidad Neta después de impuestos con el objetivo de tener mejor control de los gastos con el fisco (Lira, 2009). La Utilidad Neta de una empresa muestra el nivel de participación en la misma, esta se obtiene sólo después de la cobertura de costos operacionales, gastos financieros, los gastos no operacionales y el pago de impuestos. Cuando se obtiene el margen neto de una empresa, una parte se destina a las reservas de la empresa incrementando su patrimonio, otra parte al pago de los dividendos o el pago de beneficios de acuerdo a la participación de los asociados de la empresa (Estupiñan, 2012). De acuerdo a Gitman y Zutter (2012) la Utilidad Neta es el resultado de la deducción de gastos de ventas, gastos operativos y gastos financieros diversos; bajo un punto de vista contable un monto reducido de estas utilidades gracias a la racionalización y el buen uso de recursos de la empresa permite obtener un margen mayor para la empresa y como consecuencia mayores fondos disponibles para reinversión o aumentar las ganancias de los accionistas o socios, asimismo es importante porque sirve de base para la valorización de las acciones comunes en circulación de la empresa de ser el caso, o de las ganancias monetarias reales de los socios aportantes.

2.2.1.3. Índices de rentabilidad

Según Lira (2009) independientemente del rubro, las empresas pueden tener un margen elevado de Utilidad Bruta pero un margen reducido de Utilidad Operativa debido a que las operaciones de dicha empresa incurren en fuertes gastos operativos para vender sus productos y

gastos administrativos elevados que muestran que la administración de esta empresa es muy costosa. Adicionalmente, dado que las empresas pueden obtener ingresos gracias a sus ventas, capital adicional proveniente de los socios o accionistas y préstamos de terceros ya sea de fuentes formales o informales, se debe tener en cuenta que la rentabilidad que exigen los socios o accionistas de la empresa es mucho mayor al interés que cobran las entidades financieras porque en caso de que quiebre en la liquidación de esta se debe pagar primero a los acreedores, liquidar gastos pendientes de ser el caso y luego a los accionistas.

Los índices de rentabilidad también llamadas ratios, razones o coeficientes de rentabilidad, integran los principales índices financieros como los de liquidez, solvencia, gestión y finalmente rentabilidad, estos fueron aceptados en primera instancia por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores (CONASEV) y actualmente por la Superintendencia del Mercado de Valores. De acuerdo a Lira (2009), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012) estos índices muestran los márgenes de ganancia que obtienen las empresas por medio de cocientes, es así que se puede evaluar que tan lucrativas son las empresas, en primera instancia, después de los gastos de ventas con el margen de la utilidad bruta, verificar si la empresa aun genera beneficios después de afrontar los gastos operativos que incurre la empresa con la utilidad operativa, así como verificar si la empresa aun es rentable después de afrontar diversos gastos financieros como el pago de impuestos, el pago de servicio de la deuda empresarial de ser el caso, cobertura de reservas como aporte al patrimonio de la empresa y/o el pago de dividendos de ser el caso.

De acuerdo a Flores (2009), Gitman y Zutter (2012), Estupiñan (2012) las razones de rentabilidad no sólo tienen que ver con las utilidades generadas en distintos momentos descontando diversos gastos que se generan en las empresas, sino también la rentabilidad puede ser evaluada desde el punto de vista del rendimiento de las empresas de acuerdo a su patrimonio, activos

disponibles y aportes del capital. Por lo tanto, a continuación, se muestran tres razones principales razones/ratios de rentabilidad que pueden ser evaluadas en empresas de diversa índole, así como pequeños emprendimientos en los cuales se tiene bien claro el control de ingresos y egresos, más no aspectos contables más avanzados como la valorización real de sus activos, patrimonio, así como también la confidencialidad respecto a la estructura de su capital social (aportes de accionistas o socios), entre otros, por lo tanto, las principales razones de rentabilidad son:

2.2.2.3.1. Margen de Utilidad Bruta.

El margen de los beneficios brutos de una empresa es el resultado de descontar a los ingresos que obtuvo la empresa, los costos de producción dando como resultado la utilidad marginal, una vez que se descuentan los diversos costos de administración, costos de ventas y costos financieros en los que incurre la empresa se obtiene la utilidad bruta (Baca, 2010). Conforme Gitman y Zutter (2012) y Flores (2009), el margen de Utilidad Bruta muestra la capacidad de cada unitaria de las ventas de la empresa después que de la cobertura de los costos de producción, por lo tanto este margen mide la disponibilidad de ganancia disponible para cubrir los costos de bienes vendidos en los que incurrió la empresa; en términos financieros el Margen de Utilidad Bruta muestra el porcentaje disponible en la empresa por cada unidad monetaria obtenida en las ventas después de cubrir los costos de bienes vendidos.

El margen de la utilidad bruta se calcula con el siguiente cociente:

$$\text{Margen de U. Bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

2.2.2.3.2. Margen de Utilidad Operativa.

El margen de los beneficios operativos de una empresa tiene el mismo procedimiento que la utilidad bruta para ser calculado, sin embargo, se diferencia de la utilidad bruta porque no se tiene en cuenta el financiamiento de la misma Baca (2010). De acuerdo a Gitman y Zutter (2012)

y Flores (2009), el margen de Utilidad Operativa muestra la capacidad de cada unidad monetaria de las ventas de la empresa después de deducir costos de producción y costos operativos, por lo tanto este margen mide la disponibilidad de ganancia disponible después de cubrir los gastos operativos de la empresa; en términos financieros el Margen de Utilidad Operativa refleja el porcentaje disponible en la empresa por cada unidad monetaria obtenida en las ventas después de deducir costos de ventas y gastos operativos.

El margen de la utilidad operativa consiste en la siguiente división:

$$\begin{aligned} \text{Margen de U. Operativa} &= \frac{(U. Bruta - \text{Gastos operativos})}{\text{Ventas Netas}} \\ &= \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Netas}} \end{aligned}$$

2.2.2.3.3. Margen de Utilidad Neta.

El margen de beneficios netos en una empresa es el resultado de descontar los ingresos obtenidos menos los costos de producción, los costos de administración, los costos de venta, costos financieros, el pago del impuesto sobre la renta, así como el reparto de utilidades de ser el caso Baca (2010). De acuerdo a Gitman y Zutter (2012) y Flores (2009), el margen de Utilidad Neta muestra la capacidad de cada unidad monetaria de ventas de la empresa después de deducir costos de producción, costos operativos, gastos financieros (pago de deudas), impuestos, cobertura de reservas y el pago de dividendos, por lo tanto este margen mide la Utilidad Neta que se podría percibir por la realización de una venta; en términos financieros el Margen de Utilidad Neta evidencia el porcentaje disponible en la empresa de cada unidad monetaria obtenida en las ventas después de cubrir los costos de ventas, gastos operativos y gastos financieros diversos.

El cálculo de este margen consiste en:

$$\text{Margen de U. Neta} =$$

$$= \frac{U. Operativa - G. financieros - impuestos - Cobertura de reservas - Dividendos}{Ventas Netas}$$

$$= \frac{Utilidad Neta}{Ventas Netas}$$

2.2.3. *Conexión del financiamiento y la rentabilidad*

De acuerdo a Lira (2009), Flores (2009), Estupiñan (2012), Gitman y Zutter (2012), a mayor riesgo, mayor rentabilidad, con esto se sustenta que el costo del financiamiento tiene un efecto en la rentabilidad de las empresas, en un contexto financiero en toda entidad financiera se considera el riesgo de otorgarle fondos a una empresa para que lleve a cabo sus operaciones, cuando se sabe que el riesgo es muy alto se necesita que la tasa de interés del mismo sea mayor, es así que toda entidad financiera puede cubrir todos sus costos así como obtener una rentabilidad conforme al riesgo de las operaciones de la empresa solicitante, asimismo la empresa deudora obtiene fondos suficientes para ampliar sus operaciones progresivamente y con ello hacerla más rentable.

Por último, según Lira (2009) y Flores (2009) las tasas de interés son más altas en el segmento MYPE porque en primer lugar los costos de evaluación y administración de carteras de estas empresas son más altos, así mismo las tasas pasivas de depósitos son mucho mayores que en los bancos; en segundo lugar los créditos destinados a MYPE son de mayor riesgo que los destinados a Medianas Empresas, Grandes Empresas y Corporaciones debido a que su capacidad de endeudamiento es mayor, asimismo la liquidez y solvencia de las mismas es mayor que las MYPE.

2.3. MARCO CONCEPTUAL

- **Fuentes internas.** De acuerdo a Gitman y Zutter (2012) y Aching (2006) las fuentes de financiamiento internas son el producto de las operaciones de una empresa.

- **Fuentes externas.** Según Aching (2006) son todas las fuentes de recursos que son otorgadas por proveedores e instituciones financieras en un corto plazo o largo plazo conforme las necesidades de las empresas.
- **Fuentes informales.** Según Rutherford (2000) y Mauri (2000) Son fuentes de financiamiento que otorgan recursos a personas con colaterales financieros insuficientes, estas fuentes de financiamiento tienen tasas de intereses superiores a las fuentes formales, incluso el desembolso de los fondos es más rápido, pero se otorga en plazos menores. Según Alvarado et al. (2001) son fuentes de financiamiento que se otorgan a las personas u organizaciones en distintos ciclos productivos.
- **Acceso a créditos.** Según la SBS (2020) las empresas pueden acceder a créditos en el Sistema Financiero Peruano de acuerdo al tipo de empresa desde micro empresas hasta Corporaciones teniendo en cuenta limitaciones por su endeudamiento total en el último semestre de operaciones, de modo que sean aptas para el financiamiento.
- **Requisitos para el financiamiento.** Según Álvarez (2019) son todas las exigencias con las cuales deben cumplir las PYMES para su financiamiento, estos varían en cada país, todos tienen que ver con exigencias específicas, pago de comisiones, entre otros.
- **Tipos de créditos de créditos.** Según Álvarez (2019) son créditos cuya oferta en América Latina es muy variada, estos varían en cuanto a su calidad y dependen de la solvencia y liquidez de los mercados locales en donde se ofrezcan.
- **Medición del rendimiento.** Según Gitman y Zutter (2012), Baca (2010) y Lira (2009), es la medición de la rentabilidad de las empresas por medio de la evaluación de sus rendimientos respecto a sus ventas, sus activos y el capital.

- **Utilidades.** Son los beneficios que obtiene una empresa después de la cobertura de costos efectivos y los costos no contables como los impuestos (Sapag, Sapag, & Sapag, 2008).
- **Índices de rentabilidad.** Son las medidas representativas de la rentabilidad, las cuales permiten evaluar las utilidades que se obtuvieron en una empresa (Gitman & Zutter, 2012).

CAPITULO III

HIPÓTESIS

3.1. HIPÓTESIS GENERAL

La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.

3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

1. La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.
2. La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.
3. La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.

3.3. VARIABLES

3.3.1. *Definición conceptual*

- **Fuentes de financiamiento.** Según Romero y Cervantes (2017), las fuentes de financiamiento les permiten a las empresas la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de la empresa.
- **Rentabilidad.** Es una medida de las finanzas que muestra la relación de los rendimientos que genera una empresa respecto a sus ventas, activos o capital. (Gitman & Zutter, 2012).

3.3.2. *Definición operacional*

- **Fuentes de financiamiento.** Las fuentes de financiamiento les permiten a los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano, la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de las mismas.
- **Rentabilidad.** Es una medida de las finanzas que muestra la relación de los rendimientos que genera los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano respecto a sus ventas, activos o capital.

3.3.3. Operacionalización

Tabla N° 1

Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	VALOR FINAL	NIVEL DE MEDICIÓN	FUENTE
Fuentes de financiamiento (Variable independiente)	Según Romero y Cervantes (2017), las fuentes de financiamiento les permiten a las empresas la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de la empresa	Las fuentes de financiamiento internas, externas e informales les permiten a los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano, la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de las mismas.	Fuentes internas	Opinión acerca de las aportaciones de los socios	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 1 – 2)	Categórico ordinal para el cuestionario	Cruz etl. (2019), Díaz (2018)
				Opinión acerca de las utilidades reinvertidas	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 3 – 4)		
				Opinión acerca de las reservas de capital	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 5 – 6)		
				Opinión acerca de las depreciaciones y amortizaciones	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 7 – 8)		
				Opinión acerca de los pasivos acumulados	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 9-10)		
				Opinión acerca de la venta de activos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 11-12)		
			Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por instituciones financieras	Escala Likert de 4 puntos (Ítem13-19)	Categórico ordinal para el cuestionario	Cruz et al. (2019)
				Opinión acerca del financiamiento por proveedores	Escala Likert de 4 puntos(Ítem20-25)		
			Fuentes informales	Opinión acerca del financiamiento por familiares y amigos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem26-27)	Categórico ordinal para el cuestionario	Raccanello (2013), Bermúdez (2018)
				Opinión acerca del financiamiento por panderos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem28-29)		

Fuentes de financiamiento (Variable independiente)				Opinión acerca del financiamiento por agiotistas	Escala Likert de 4 puntos (Ítem30-31)		
			Acceso a créditos	Monto en soles del crédito otorgado a la empresa	Escala de montos usualmente solicitados: -Hasta S/ 5 000 -Hasta S/ 10 000 -Hasta S/ 15 000 -Hasta S/ 20 000 -Hasta S/ 300 000 -Más de S/ 300 000	Categorico ordinal para el check – list (numeral 1)	Ley N° 30056 (2013), SBS (2020)
			Requisitos para el financiamiento	Verificación del historial crediticio	Respuesta cerrada (SI/NO)	Categorico nominal para el Check list (numeral 2)	Álvarez (2019), askRobin (2020)
				Verificación de la generación de ingresos	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
				Verificación del límite de edad	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
				Verificación de información fidedigna	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
				Verificación de contabilidad positiva	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
			Tipos de créditos	Confirmación del acceso a préstamo bancario	(Respuesta cerrada (SI/NO))	Categorico nominal para el Check list (numeral 3)	Álvarez (2019), Empresa PeruContable (2017)
				Confirmación de acceso a subsidio	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Participación en fondos privados	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Confirmación de Factoring	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Confirmación de Leasing	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Confirmación del acceso a microcréditos	Respuesta cerrada (SI/NO)		

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	VALOR FINAL	NIVEL DE MEDICIÓN	FUENTE	
Rentabilidad (Variable dependiente)	Es una medida de las finanzas que muestra la relación de los rendimientos que genera una empresa respecto a sus ventas, activos o capital. (Gitman & Zutter, 2012)	Es una medida de las finanzas que muestra los rendimientos y las utilidades de los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano.	Medición del rendimiento	Opinión acerca del rendimiento sobre las ventas	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 1 - 2)	Categórico ordinal para el cuestionario	Díaz (2018)	
				Opinión acerca del rendimiento sobre los activos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 3 - 4)			
				Opinión acerca del rendimiento sobre los recursos propios	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 5 - 6)			
				Opinión acerca del rendimiento del capital invertido	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 7 - 8)			
			Utilidad de la empresa	Opinión acerca de la Utilidad Bruta	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 9-10)	Categórico ordinal para el cuestionario		
				Opinión acerca de la Utilidad Operativa	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 11-12)			
				Opinión acerca de la Utilidad Neta	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 13-14)			
			Índices de rentabilidad	Margen de Utilidad Bruta	Margen obtenido según las ventas netas: -Hasta 10% -Hasta 20% -Hasta 30% -Hasta 40% -Más de 40%	Categórico ordinal para el check list (numeral 4.1)		Baca (2010), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012).
				Margen de Utilidad Operativa	Margen obtenido según las ventas netas: -Hasta 10% -Hasta 20% -Más de 20%	Categórico ordinal para el check list (numeral 4.2)		Baca (2010), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012).
				Margen de Utilidad Neta	Margen obtenido según las ventas netas: -Hasta 10% -Hasta 20% -Más de 20%	Categórico ordinal para el check list (numeral 4.3)		Baca (2010), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012).

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Según Jiménez et al (2017) el proceso de investigación se lleva a cabo mediante un método general y específico, mediante el método científico se obtiene conocimiento ordenado y verificable acerca de un tema en particular; el método analítico – sintético es una unidad dialéctica que ocurre como resultado de la integración de los procesos intelectuales de análisis y síntesis, el primero permite descomponer un todo en sus componentes para el estudio de los mismos, la síntesis se basa en el análisis y sirve para integrar los componentes que ya fueron analizados de modo que se descubran sus interrelaciones.

Con sustento del párrafo anterior, el método científico fue el método general, el método específico será analítico – sintético para descomponer, procesar e integrar la información teórica, metodológica y empírica acerca de las variables de investigación.

4.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación aplicada a comparación de la investigación básica que se orienta a producir conocimientos, permite la solución de un problema de investigación (Sampieri & Mendoza, 2018). Este trabajo se realizó para explicar el impacto de las fuentes de financiamiento en la rentabilidad de los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”, este se localiza en la ciudad de Huancayo.

4.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Según Sampieri y Mendoza (2018) las investigaciones explicativas requieren algo más que la descripción y la relación de los fenómenos, pues se basa en estos para responder a causas y condiciones específicas de eventos particulares, por lo que el propósito de este tipo de

investigación consiste en establecer las causas de un problema de investigación. Esta investigación tuvo alcance explicativo porque se requiere saber las causas y en qué condiciones las fuentes de financiamiento impactan en la rentabilidad de los negocios de las MYPES de la “Casa del Artesano” respecto al 2021.

4.4. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Una investigación no experimental transversal, es un diseño de investigación en donde las variables se observan en una realidad objetiva mas no se manipulan, asimismo los datos se recolectan en un momento específico (Sampieri & Mendoza, 2018). Con base a lo mencionado esta tesis tuvo un diseño no experimental explicativo y transversal, por lo tanto, el diagrama de la investigación fue:

$$X_1 \rightarrow Y_2$$

Donde:

- X_1 : Representa a la fuente de financiamiento de las MYPES del mercado artesanal “Casa del Artesano” de la ciudad de Huancayo.
- \rightarrow expresa la relación de causa – efecto.
- Y_2 : Muestra la rentabilidad de las MYPES de la “Casa del Artesano” en Huancayo.

4.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

La precisión de la población y muestra de una investigación requiere que antes se defina la unidad de análisis y la unidad de muestreo, por lo tanto, de la unidad de análisis se extrae la información final y la unidad de muestreo es el caso de donde se recolectarán los datos delimitando a una población en particular. La población representa al conjunto de todos los casos que concuerdan con las especificaciones de la unidad de análisis, además la muestra es un subgrupo representativo de la población (Sampieri & Mendoza, 2018).

La unidad de análisis de esta tesis correspondió a los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”, la unidad de muestreo se refirió a los dueños de los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”, la inclusión de estos será de acuerdo a los siguientes criterios de inclusión y exclusión:

Criterios de inclusión:

- Varones y mujeres.
- Mayores de edad.
- Dueños de empresas unipersonales de productos artesanales que operen en la Casa del Artesano.
- Dueños de micro y pequeñas empresas (PYMES) cuyas operaciones se den en la Casa del Artesano.
- Dueños de puestos especializados donde se comercialice un solo tipo de producto artesanal ya sea sólo textiles, productos de cuero, artesanías, joyería y bisutería.
- Dueños de puestos donde se comercialice dos o más tipos de productos artesanales ya sean textiles, productos de cuero, artesanías, joyería y bisutería.

Criterios de exclusión:

- Dueños de negocios que no tengan nada que ver con la comercialización de productos artesanales, como el expendio de comida y/o servicios turísticos de diversa índole.
- Dueños de negocios que no se encuentren en las instalaciones de la Casa del Artesano, así sean sucursales, y negocios de actividades vinculadas, similares o del mismo rubro.

La población en esta investigación estuvo conformada por todos los dueños de cada uno de los negocios de productos artesanales de la Casa del Artesano, después de aplicar la técnica de la observación, la población se integró por 82 dueños de los negocios de productos artesanales del Mercado Artesanal; dada la última actualización de datos y confirmación de continuidad de actividades en el negocio conforme al anexo 8; a continuación, se muestra la lista de los rubros por cantidad de socios:

1. Platería, 25 socios.
2. Cueros, 8 socios.
3. Bisutería, 7 socios.
4. Tapices, 6 socios.
5. Cerámica, 2 socios.
6. Manualidades, 6 socios.
7. Textil, 13 socios.
8. Mates, 13 socios.
9. Peletería, 2 socios.

El criterio del tamaño óptimo de la muestra es apropiado para la precisión del tamaño de la muestra de acuerdo al tipo y nivel de la investigación, es así que una investigación cuantitativa de nivel causal requiere de al menos 15 casos para la variable independiente (Sampieri & Mendoza, 2018). Por lo tanto, dado el tamaño reducido de la población a estudiar la muestra de la tesis fue un subgrupo representativo de la población, esta fue censal y se integró con todos los casos de la población, asimismo se sustentó por al criterio del tamaño óptimo de la muestra.

4.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

4.6.1. Técnicas de recolección de datos

Según Anguita, Labrador y Campos (2003) la técnica de la observación permite que el investigador utilice sus sentidos para identificar el comportamiento de una variable en una realidad específica, la observación puede ser directa para obtener información de la realidad e indirecta vinculándose a la técnica de la encuesta donde es posible que los datos obtenidos no reflejen la realidad, con base a lo mencionado en esta tesis:

- Se usó la técnica de la observación directa para la clasificación de los negocios de la Casa del Artesano de acuerdo al tipo de productos que comercializan.
- Con la observación directa también se identificaron las diferentes condiciones de las principales fuentes de financiamiento formales y no formales que tienen disponibles los empresarios de la Casa del Artesano en la ciudad de Huancayo.
- Con la observación indirecta se aplicó la técnica de la encuesta a la unidad de muestreo de esta investigación.

La técnica de la encuesta es un procedimiento de la investigación con base a la observación indirecta que integra procedimientos estandarizados para la recolección de datos de una muestra de casos (Anguita, Labrador, & Campos, 2003), por lo tanto, en esta tesis se usó la técnica de la encuesta para recolectar los datos de la muestra en base a procedimientos ordenados y estandarizados.

4.6.2. Instrumentos de recolección de datos

El check – list o lista de cotejo es un formato para la recolección de datos mediante la observación acerca de conocimientos, conductas específicas (Sampieri & Mendoza, 2018). En este trabajo se aplicó un check list para recabar los datos acerca de las

condiciones de las fuentes de financiamiento para la unidad de análisis en estudio, así se recolectaron datos acerca del acceso a créditos, requisitos para el financiamiento, tipos de créditos e índices de rentabilidad de las PYMES.

El cuestionario es un formato estandarizado compuesto por una serie de preguntas orientadas a una muestra, este instrumento subyace a la utilidad y el sentido de las variables de investigación, así como la búsqueda de su hipótesis (Anguita, Labrador, & Campos, 2003). En esta tesis se aplicaron cuestionarios para evaluar el efecto de las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano.

Con respecto a la variable fuente de financiamiento se tuvo en cuenta el cuestionario de Cruz et al. (2019) y se ajustó con los mejores elementos desarrollados por Díaz (2018), Raccanello (2013) y Bermudez (2018) para ampliar y mejorar las diversas fuentes de financiamiento, el cuestionario desarrollado y validado por Cruz et al. (2019) tuvo un coeficiente de confiabilidad igual 0.858. Respecto a la variable rentabilidad se aplicará el cuestionario validado por Díaz (2018) cuya confiabilidad se determinó con un coeficiente Alfa de Cronbach igual a 0.970.

4.6.2.1. Prueba piloto y confiabilidad del instrumento

Según Sampieri & Mendoza (2018) la aplicación de una prueba piloto es importante para asegurar que tanto alternativas y afirmaciones de las escalas de valoración Likert o Diferencial Semántico han sido comprendidas por los sujetos de la unidad de análisis de la investigación, asimismo se debe precisar que esta es necesaria para verificar la confiabilidad y luego la validez de un instrumento de recolección de datos estandarizado.

Con base al párrafo anterior, en esta tesis se llevó a cabo una prueba piloto con 14 personas para precisar que tan confiable es la aplicación de los cuestionarios en la realidad Huancaína, para

ello se recolectaron los datos, se colocaron en una matriz de datos de Excel y se procesaron con el programa SPSS, en la tabla 2 se observa la confiabilidad de los mismos:

Tabla 1
Confiabilidad y validez de los cuestionarios

Cuestionario	N ^a elementos estandarizados	Alfa de Cronbach	Variación mínima si se eliminan elementos	Variación máxima si se eliminan elementos
Cuestionario de la fuente de financiamiento	31	0.926	-0.010	+0.002
Cuestionario de la rentabilidad	14	0.971	-0.005	+0.003

De acuerdo a los datos de la tabla 2 se afirma que ambos cuestionarios tienen una confiabilidad mayor a 0.9 por lo tanto tienen una confiabilidad alta, respecto a cada cuestionario también se afirma:

- La confiabilidad del cuestionario para evaluar la fuente de financiamiento fue 0.926, esto es mayor a la confiabilidad del instrumento desarrollados por Cruz et al. (2019) con un Alfa de Cronbach igual a 0.858, por lo tanto, se afirma que el instrumento se mejoró y es apropiado para ser aplicado en la muestra objetivo.
- La confiabilidad del cuestionario para evaluar la rentabilidad fue 0.971, cuya confiabilidad fue tan alta como la del cuestionario aplicado por Díaz (2018), que fue igual 0.970.
- Respecto a las variaciones de los coeficientes Alfa, la supresión de algún elemento no empeora o mejora de manera significativa la confiabilidad del cuestionario, dado que ambos cuestionarios ya han sido aplicados en otros contextos y en el piloto se obtuvieron coeficientes de confiabilidad mayores a 0.9, es apropiada la aplicación de ambos en la muestra objetivo.

4.6.2.2. Validez de los instrumentos por el juicio de expertos.

No basta con que un instrumento de recolección de datos estandarizados sea confiable, también debe ser válido, la validez del mismo muestra el grado en que el instrumento sirve para medir una variable (Sampieri & Mendoza, 2018). La validación de los cuestionarios se llevó a cabo mediante el juicio de expertos en la materia, en la tabla 3 se muestran los resultados de dicha evaluación:

Tabla 2
Validez del instrumento por juicio de expertos

Criterios de evaluación del instrumento de medición		Puntajes finales							
		Fuente de financiamiento				Rentabilidad			
Experto	Área de desempeño	1	2	3	4	1	2	3	4
CPC. Cosme Guerra Paulina.	Contabilidad - DREJ	.90	.87	.89	.89	.94	.91	.96	.97
CPC Rossio María Lopez Pavis.	Control previo - DREJ	.87	.87	.90	.92	.87	.91	.94	.97
Lic. Adm. C Marco Rosales Guerra.	Investigador independiente	.93	.93	.93	.93	.91	.91	.91	.91

Nota: C1: Suficiencia; C2: Claridad; C3: Coherencia; C4: Relevancia

Con base a los datos obtenidos según los criterios de calificación se observó que los cuestionarios fueron diseñados adecuadamente, pues todos los puntajes reflejaron índices de valoración altos y mayores a 0.85 para todos los criterios de evaluación, asimismo el detalle de la evaluación de los expertos se encuentra en los apéndices.

4.7. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El registro de datos de esta investigación se realizó teniendo en consideración las siguientes actividades:

- Forma de registro: Con un referente empírico se utilizaron formatos físicos para los instrumentos Check list – y los cuestionarios, los cuales se aplicarán a la unidad de muestreo.
- Formalidad: El uso de los instrumentos se sustentó por un formato de consentimiento informado, asimismo, todas las actividades para recolectar información fueron realizadas con la autorización de la administración de la Casa del Artesano.
- Formas de registro: Los datos recolectados en los formatos físicos de los instrumentos de recolección se copiaron en matrices de Microsoft Excel.
- Registro de información: La consolidación de la información de los instrumentos de recolección se codificó y mostró en el informe final de investigación.
- Procesamiento de la información: Se exportaron las matrices de datos al programa IBM SPSS para el procesamiento estadístico.

Con base a Sampieri y Mendoza (2018) el procesamiento y análisis de datos se llevó a cabo de acuerdo a lo siguiente:

- Se ajustaron los instrumentos de investigación, el cuestionario de las fuentes de financiamiento se validó con el juicio de expertos, asimismo se aplicó el cuestionario validado de la rentabilidad según Díaz (2018).
- Se elaboró una matriz de datos para copiar toda la información que se extraiga de los instrumentos check list y cuestionarios.
- Se elaboraron los cuestionarios finales.
- Se copió toda información en las matrices de datos.
- Se realizó el análisis estadístico descriptivo.

- Se hizo el análisis inferencial estadístico (prueba de hipótesis).
- Se procesó la información para el informe final de la tesis.

4.8. ASPECTOS ÉTICOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo al artículo 27° del Reglamento General de Investigación Actualizado de la Universidad Peruana Los Andes (2019), la presente investigación se llevará a cabo conforme los Principios que rigen la Actividad Investigativa garantizando la protección de las personas, consentimiento informado y expreso, beneficencia, respeto de la biodiversidad y protección del medio ambiente, responsabilidad y veracidad. Adicionalmente, según al artículo 28° del Reglamento de Investigación mencionado, este trabajo de tesis se desarrolló conforme a los literales a – k de las normas de comportamiento ético del investigador, de modo que se realice la investigación de forma transparente.

Esta investigación se llevó a cabo sin incurrir en alguna modalidad de plagio o hecho grave, por ende, se citaron las fuentes apropiadamente, se utilizaron datos fidedignos, tampoco se incurrió en faltas éticas asegurando la originalidad de este trabajo desde la presentación del proyecto de tesis hasta el sustento del informe final de tesis; para esta investigación los aspectos éticos se basaron en el Reglamento General de la Universidad Peruana Los Andes en aras de cumplir los principios:

- Se respetó la confidencialidad y privacidad de las personas que participaron en el estudio durante el proceso de investigación.
- Se comunicó aspectos específicos a las personas que participaron en el estudio y se confirmó su participación.
- Se cuidó la integridad de los participantes de la investigación minimizando los efectos adversos.

- Durante la realización del trabajo de campo y la elaboración de documentos específicos como el proyecto de investigación y el informe final del mismo se actuó con responsabilidad mediante el cuidado del medio ambiente a través del cuidado de la naturaleza y los seres vivos.
- Los encuestados actuaron con responsabilidad durante el trabajo de campo.
- Se actuó responsablemente para garantizar la veracidad de la investigación.

Adicionalmente, la investigadora cumplió con las normas del comportamiento ético:

- Se realizó una investigación original acorde a una línea de investigación.
- Se aseguró la validez de las fuentes y se garantizó la confidencialidad de la identidad de las personas que participaron en el estudio.
- Se gestionó con responsabilidad toda la información obtenida de los participantes pues se manifestó los conflictos de interés.
- No se falsificaron datos con fines de ajuste.
- Se afinó la investigación de modo que se publique exitosamente como trabajo de investigación en la Universidad Peruana Los Andes.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

La presentación de los principales estadísticos de las variables de investigación fue esencial para comprobar estadísticamente los objetivos de la misma, así que a continuación se encuentran estadísticos descriptivos relevantes, así como se ilustrará el estado de cada variable de investigación.

5.1.1. *Descriptivos de la Fuente de financiamiento – cuestionario*

Tabla 3

Estadísticos descriptivos de la Fuente de financiamiento – Cuestionario

Dimensión	Niveles percibidos		
	Bajo a)	Regular b)	Alto c)
Fuentes internas (x1)	1.2%	14.6%	84.1%
Fuentes externas (x2)	7.3%	30.5%	62.2%
Fuentes informales (x3)	15.9%	36.6%	47.6%

Nota: a) Las fuentes informales son las fuentes de financiamiento con menor presencia en los dueños de negocios la Casa del Artesano debido a niveles bajos percibidos superiores a comparación de otras fuentes de financiamiento. b) Las fuentes informales también son las que presenta mayor cantidad de dueños con nivel regular percibido. c) Las Fuentes internas de financiamiento son las más utilizadas por los empresarios de la Casa del Artesano.

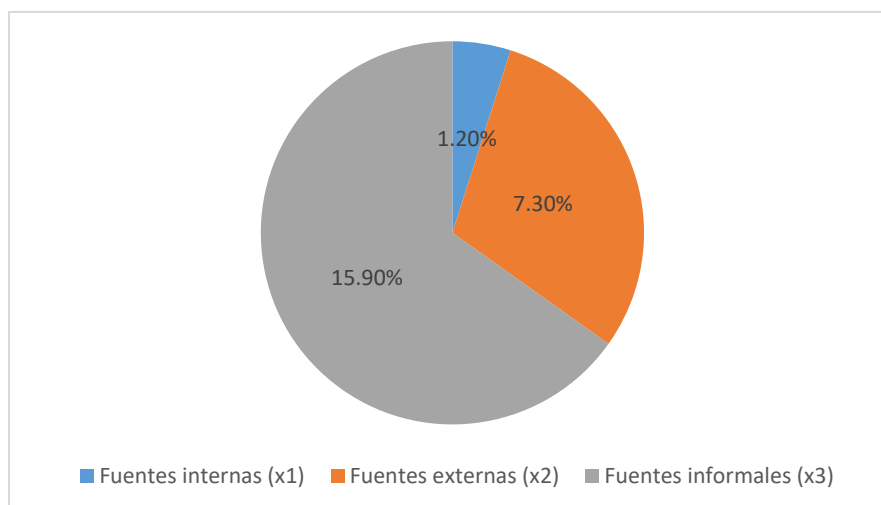


Figura 2. Porcentajes de niveles percibidos de las dimensiones de la Fuente de financiamiento

De acuerdo a los niveles bajos percibidos, la mayoría de empresarios de la Casa del Artesano gestiona Fuentes internas y externas de financiamiento, el financiamiento menos utilizado corresponde a las Fuentes informales.

Interpretación: En correspondencia a la Tabla 4 y la Figura 2 se identificó que los empresarios priorizaron las Fuentes internas de financiamiento (84.10%) y en segundo lugar las Fuentes externas (62.2%), asimismo, las fuentes de financiamiento menos utilizadas fueron las Fuentes informales (47.6%).

5.1.2. Descriptivos de la Rentabilidad

Tabla 4
Estadísticos descriptivos de la Rentabilidad - Cuestionario

Dimensión	Niveles percibidos		
	Bajo	Regular	Alto
Valoración de la rentabilidad	29.3%	13.4%	57.3%

Nota: Dado que la percepción de la rentabilidad tiene niveles altos superiores, entonces la mayoría de empresarios de la Casa del Artesano ha intentado gestionar bien sus puestos en búsqueda de la rentabilidad de los mismos con niveles altos percibidos superiores, sin embargo,

existe un grupo nada despreciable de empresarios que no ha gestionado adecuadamente sus negocios evidenciando niveles bajos percibidos de Rentabilidad.

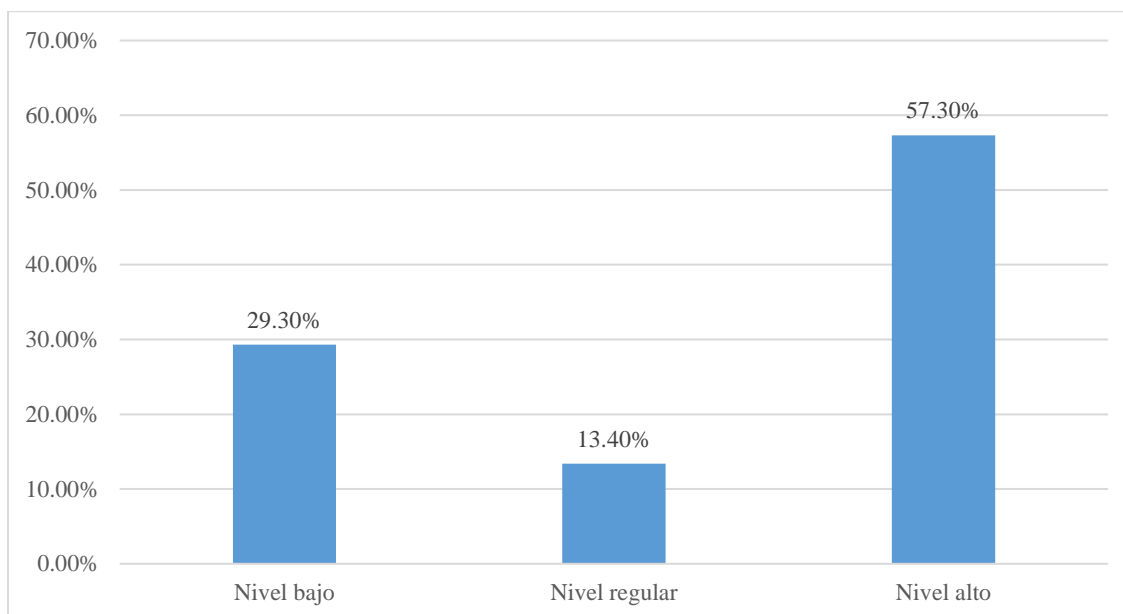


Figura 3. Porcentajes de niveles percibidos de Rentabilidad

La mayoría de empresarios de la Casa del Artesano gestiona Fuentes internas y externas de financiamiento, el financiamiento menos utilizado corresponde a las Fuentes informales.

Interpretación: Con base a la Tabla 5 y la figura 3, se determinó que la mayoría de los empresarios (57.3%) ha demostrado un nivel superior respecto a la rentabilidad percibida de sus negocios. P 100

5.1.3. Otros descriptivos relevantes – Check list

A continuación, en la tabla 6 se muestran los estadísticos más relevantes para las dimensiones evaluadas en el Check list, como no corresponden a escalas categóricas estandarizadas estas fueron agrupadas:

Tabla 5
 Descriptivos relevantes – Check list

Variable	Dimensión	Consolidados	%
Fuente de financiamiento	Acceso a créditos (x4) ^a	Hasta S/ 10 000 soles	19.5%
		Hasta S/ 15 000 soles	41.5%
		Hasta S/ 20 000 soles	34.1%
		Hasta S/ 300 000 soles	4.9%
	Requisitos para el financiamiento (x5) ^b	No es confiable (cumple 1 requisito)	1.2%
		Poco confiable (cumple 2 requisitos)	3.7%
		Moderadamente confiable (cumple 3 requisitos)	22%
		Confiable (cumple 4 requisitos)	46.3%
		Muy confiable (cumple todos los requisitos)	26.8%
	Tipos de créditos (x6) ^c	No esta diversificado (hasta 2 tipos de créditos)	7.3%
		Poco diversificado (hasta 3 tipos de créditos)	64.6%
		Diversificado (hasta 4 tipos de créditos)	24.4%
Bien diversificado (5-6 tipos de créditos)		3.7%	
Rentabilidad	Índices de rentabilidad (y3) ^d	Ganancias regulares (hasta 10%)	75.6%
		Ganancias aceptables (hasta 20%)	24.4%

Nota: ^a: La mayoría de empresarios de la Casa del Artesano demostró capacidad de financiamiento, siendo un total de 75.6% empresarios que se financiaron con una base de hasta S/ 15 000 (41.5%) y hasta S/ 20 000 (34.9%). ^b: Un gran porcentaje de los empresarios (46.3%) demostró un perfil confiable respecto a los requisitos para obtener financiamiento. ^c: La mayoría de empresarios (64.6%) tiene pocas opciones de créditos, es decir, están poco diversificados. ^d: La mayoría de empresarios (75.6%) ha obtenido ganancias regulares.

5.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

A continuación, se muestran los procesos de prueba de las hipótesis de la investigación, para ello se tuvo en cuenta que H0 es la Hipótesis Nula en todos los casos, así mismo la Hipótesis

General se denotó con H_i y las tres Hipótesis Específicas se denotaron con H_1 , H_2 y H_3 respectivamente y H_a como Hipótesis alternativa.

5.2.1. Hipótesis específica 1 (H_1)

H_1 : “La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

H_0 : “La fuente de financiamiento no influye de manera favorable y significativa en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

Tabla 6
Prueba de Hipótesis Específica N° 1

Dimensión de la variable dependiente	Modelo de la variable independiente	Beta ^a	p-valor ^b
Medición del rendimiento (y1)	Fuentes internas (x1)	-10.9%	0.505
	Fuentes externas (x2)	37.7%	0.045
	Fuentes informales (x3)	3.6%	0.866

Nota: ^a: El coeficiente Beta muestra la capacidad del predictor del modelo de la variable independiente para explicar la variabilidad de la variable dependiente. ^b: Muestra los valores p para la relevancia estadística de la prueba, si $p < 0.05$ es estadísticamente significativo.

Interpretación: Dada la prueba de regresión múltiple con un nivel de significancia de 0.05, en la tabla 7 se tiene un modelo de la variable independiente compuesto por tres predictores, se determinó que el componente Fuentes externas (x2) explicó en 37.7% la variabilidad de la Medición del rendimiento (y1) en los negocios de la Casa del Artesano, asimismo ese efecto tuvo relevancia estadística porque $p < 0.05$; por lo tanto, como uno de los predictores de la Fuente de

financiamiento como variable independiente si influyó significativamente en la variable dependiente se rechazó la Hipótesis nula (H0).

5.2.2. Hipótesis específica 2 (H2)

H2: “La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

H0: “La fuente de financiamiento no influye de manera favorable y significativa en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”

Tabla 7
Prueba de Hipótesis Específica N° 2

Dimensión de la variable dependiente	Modelo de la variable independiente	Beta ^a	p-valor ^b
Utilidad de la empresa (y2)	Fuentes internas (x1)	-0.04%	0.981
	Fuentes externas (x2)	33.7%	0.065
	Fuentes informales (x3)	9.4%	0.651

Nota: a: El coeficiente Beta muestra la capacidad del predictor del modelo de la variable independiente para explicar la variabilidad de la variable dependiente. b: Muestra los valores p para la relevancia estadística de la prueba, si $p < 0.05$ es estadísticamente significativo.

Interpretación: Dada la prueba de regresión múltiple con un nivel de significancia de 0.05, en la tabla 8 se tiene un modelo de la variable independiente compuesto por tres predictores, se determinó que el componente Fuentes externas (x2) explicó en 33.7% la variabilidad de la Utilidad de la empresa (y2) respecto a los negocios de la Casa del Artesano, además ese efecto tuvo fue positivo pero no significativo porque $p > 0.05$; por lo tanto, uno de los predictores de la Fuente de financiamiento como variable independiente influyó positivamente en la variable dependiente se aceptó la Hipótesis alternativa (Ha) la cual es “La fuente de financiamiento influye

de manera favorable en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

5.2.3. Hipótesis específica 3

H3: “La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

H0: “La fuente de financiamiento no influye de manera favorable y significativa en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

Tabla 8
Prueba de Hipótesis Específica N° 3

Variable dependiente	Modelo de la variable independiente	Consolidados	Porcentaje marginal ^a	Cox y Snell ^b	p-valor ^c
Índices de rentabilidad (y3)	Acceso a créditos (x4)	Financiamiento insuficiente	24.4%	0.091	0.000067
		Financiamiento promedio	75.6%		
	Requisitos para el financiamiento (x5)	No es confiable	1.2%		
		Poco confiable	3.7%		
		Moderadamente confiable	22%		
		Confiable	46.3%		
		Muy confiable	26.8%		
	Tipos de créditos (x6)	No esta diversificado	7.3%		
		Poco diversificado	64.6%		
		Diversificado	24.4%		
		Bien diversificado	3.7%		

Nota: ^a: Son los porcentajes que se generaron por el consolidado de las categorías múltiples de la dimensión x4 y los consolidados de opciones múltiple de las dimensiones x5 y x6. ^b: Muestra el resultado del Coeficiente Cox y Snell, este fluctúa entre 0 y 1 y muestra un modelo de regresión en donde un grupo de variables independientes explican un porcentaje de la variabilidad de la

variable dependiente. ^c: Muestra el p-valor para la relevancia estadística de la prueba, si $p < 0.05$ es estadísticamente significativo.

Interpretación: Dada la prueba de regresión ordinal con un nivel de significancia de 0.05 en la tabla 9, con las dimensiones Acceso a créditos (x4), Requisitos para el financiamiento (x5) y Tipos de créditos (x6) se generó un modelo de regresión que explica el 9.1% de la varianza de la variable dependiente, en otras palabras, explica la variabilidad de los Índices de rentabilidad (y3); el coeficiente de Cox y Snell de 0.091 es bajo y quiere decir que el modelo de regresión no tiene valores de riesgo altos y la variabilidad de la variable dependiente no será tan alta, asimismo la prueba fue significativa debido a que $p < 0.05$ es así que se rechazó la Hipótesis Nula (H0).

5.2.4. Hipótesis general

Hi: “La fuente de financiamiento influye de forma significativa a la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

H0: “La fuente de financiamiento no influye de manera favorable y significativa en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020”.

Tabla 9
Prueba de Hipótesis General

Dimensión de la variable dependiente	Variable independiente	Beta ^a	p-valor ^b
Rentabilidad (Y)	Fuente de financiamiento (X)	33.6%	0.002

Nota: a: El coeficiente Beta muestra la capacidad de la variable independiente como predictor para explicar la variabilidad de la variable dependiente. b: Muestra el p-valor para la relevancia estadística de la prueba, si $p < 0.05$ es estadísticamente significativo.

Interpretación: Dada la prueba de regresión lineal con un nivel de significancia de 0.05 en la tabla 10 se tiene la variable independiente - Fuente de financiamiento (X) como predictora estimada la cual explicó 33.6% la variabilidad de la Rentabilidad (Y), asimismo el modelo fue

relevante debido a que el p-valor fue igual 0.002 razón por la cual se rechazó la Hipótesis nula (H0).

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El desarrollo de este trabajo permitió explicar cómo la fuente de financiamiento influyó en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020, a continuación, se muestra la discusión de los resultados de la investigación frente a los resultados de los antecedentes del trabajo:

En el contexto internacional, Prijadi et al. (2020) realizaron una investigación en Depok – Indonesia y determinaron que la incidencia de financiamiento no formal fue en 60% de los microempresarios, por el contrario, Muneer et al. (2017) hizo un estudio acerca de las PYME de Faisalabad – Pakistán determinaron que el financiamiento influyó 69.2% en la rentabilidad de estas empresas, análogamente en la investigación también se determinó una relación causa – efecto de las variables de investigación con 33.6%, asimismo esta también fue significativa ($p>0.05$). Calderón y Alvarado (2018) evaluaron empresas en Ambato – Ecuador estos determinaron que los factores determinantes de la rentabilidad fueron el personal calificado y la posesión de activos para generar ingresos suficientes y acceder al financiamiento, asimismo se descubrió en 9% de empresas que tuvieron mayor inversión en tecnología también tuvieron mejores beneficios económicos que las otras empresas; de manera análoga se determinó en la investigación que sólo 24.4% de los empresarios tuvieron mejores ingresos, se supo también que sólo 3.7% de los empresarios estuvo bien diversificado respecto al acceso a tipos de créditos específicos siendo limitado el nivel de información financiera.

Ascencio (2020) elaboró una investigación en empresarios de la provincia de Santa Elena – Ecuador, este determinó que el financiamiento afectó la rentabilidad de las PYMES en la zona evaluada, además en 75% de las empresas el financiamiento sirve para adquirir capital de trabajo, complementariamente en la nueva investigación se determinó que 75.6% de los empresarios son

capaces de adquirir un financiamiento promedio, aun cuando más de 64.6% de empresarios no tiene diversificados los tipos de créditos, la mayoría se categoriza como confiable y muy confiable para el cumplimiento de diversos requisitos para financiarse (73.1%). López y Farias (2018) en un estudio de empresas industriales y comerciales de Guayaquil – Ecuador determinaron que 95% de las mismas se financia con instrumentos de deuda limitándose a bajos rendimientos estancándolas económicamente, por otro lado, en la nueva investigación se ve otra realidad de empresas mucho más pequeñas que estancadas por sus limitaciones en el financiamiento, se determinó que 73.1% de los empresarios asume cumplir con muchos requisitos de financiamiento, pero 75.6% tiene un financiamiento promedio, 64.6% tiene poco diversificado el acceso a tipos de crédito, así que no es una sorpresa que 75.6% genere ganancias regulares.

En el ámbito nacional, Carrizales y Pariguana (2019) realizaron una investigación con empresas productoras de artesanía en Juliaca – Puno determinaron que el financiamiento de activos fijos influyó en 71.7% la varianza de la rentabilidad de los empresarios de manera significativa ($p > 0.01$), de manera análoga en la nueva investigación se determinó que las fuentes de financiamiento afectaron en 33.6% en la rentabilidad de los empresarios de la Casa del Artesano Huancayo esto fue significativo ($p = 0.002$). Bermudez (2018) en un estudio de empresas del rubro artesanía en Huaraz – Áncash determinaron que los préstamos informales de origen familiar fueron los menos recurrentes con 42% de incidencia a diferencia de otras fuentes de financiamiento, complementariamente, en la nueva investigación se determinó que el financiamiento de fuentes internas fue aquel que tuvo mejores opiniones con 84.1% de los empresarios que mostró un nivel alto de aprobación. López y Heredia (2020) en una investigación con MYPES de artesanía en el distrito de Miraflores – Lima se puso en evidencia que 77.6% de empresarios tuvo buena rentabilidad y 67.6% afirmó tener un margen superior, de manera contraria en la nueva

investigación se identificó que 75.6% de los empresarios tuvieron ganancias regulares y 24.4% tuvieron ganancias aceptables.

En el ámbito nacional y teniendo en cuenta otros giros de negocio, Ortiz (2020) evaluó empresas del giro comercial para venta de abarrotes en el distrito de Comas - Lima determinó que 56% de empresarios consideró que su rentabilidad está condicionada y requieren financiamiento suficiente para cubrir su stock de productos, complementariamente en la nueva investigación se determinó que aun cuando 75.6% de los empresarios de la Casa del artesano tuvo ganancias regulares, 73.1% consideró cumplir con casi todos los requisitos para el financiamiento siendo conscientes de sus limitaciones de ingresos ideales pero también responsables con el acceso al financiamiento. Cruz et al (2019) en un estudio de MYPES del sector ferretero del distrito de Comas – Lima determinó que 60% consideró necesario el financiamiento externo, asimismo 88% afirmó que el financiamiento externo es crucial para mejorar la rentabilidad empresarial, de manera complementaria, en la nueva investigación se identificó que 62.2% de los empresarios opinaron muy bien acerca de las fuentes externas de financiamiento.

Díaz (2018) realizó un estudio en MYPES comerciales de un centro comercial en Lima y determinó que 76% de los empresarios tuvo financiamiento bancario y 62% manifestó que la rentabilidad fue alta, de manera opuesta, los hallazgos de la nueva investigación se vinculan al rubro de artesanías y se determinó que sólo 15.9% se financió con bancos, además 75.6% de los empresarios manifestó que las ganancias fueron regulares. Tovar (2019) realizó un trabajo con empresas del rubro de turismo en Ayacucho determinó que cerca de 87% empresarios tuvo baja rentabilidad, por otro lado, pero no menos dificultoso en la nueva investigación con empresas del rubro de artesanía se determinó que 75.6% empresarios manifestó tener ganancias regulares. Aguilar y Cano (2017) realizaron una investigación con MYPES de diferentes rubros en

Huancayo, ellos confirmaron que se usan diversos tipos de financiamiento para sus operaciones así 84% de los empresarios prefirió préstamos de terceros, la presencia de préstamos bancarios fue baja con 7% y la mayoría se financió con Cajas de Ahorro siendo 60%, de manera similar en la nueva investigación se determinó que 84.1% de empresarios tuvo una gran actitud frente a las fuentes internas de financiamiento de toda índole, asimismo el financiamiento por bancos fue limitado a 15.9% y hasta 85.4% de los empresarios se financió mediante microcréditos.

CONCLUSIONES

1. Dada la Hipótesis general H_i con un nivel de significancia de 0.05 se realizó una regresión lineal, se rechazó la Hipótesis nula (H_0) y consta en la tabla 10. Se concluyó que la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la Rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020, es así que se determinó con un Coeficiente Beta igual 0.336, con esto el modelo de la variable independiente explicó el 33.6% de la variabilidad de la variable dependiente, asimismo esta prueba tuvo relevancia estadística debido a que $p=0.002$.
2. Dada la Hipótesis específica H_1 con un nivel de significancia de 0.05 se realizó una regresión múltiple y se rechazó la Hipótesis nula (H_0) y se verifica ello en la tabla 7. Se concluyó que la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la Medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020, por ende, respecto al componente de Fuentes externas (x_2) se calculó un Coeficiente Beta igual a 0.377, con esto el predictor explicó 37.7% de la variabilidad de la variable dependiente, además esta prueba fue estadísticamente relevante pues $p=0.045$.
3. Dada la Hipótesis específica H_2 con un nivel de significancia de 0.05 se realizó una regresión múltiple y se aceptó la Hipótesis alternativa (H_a), consta en la tabla 8. Se concluyó que la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la Utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020, es así que respecto al componente Fuentes externas (x_2) se calculó un Coeficiente Beta igual a 0.337, con esto el predictor explicó 33.7% de la

variabilidad de la variable dependiente, sin embargo, esta relación fue positiva, pero no significativa debido a que $p=0.065$ así que se aceptó la Hipótesis alternativa.

4. Dada la Hipótesis específica H3 con un nivel de significancia de 0.05 se realizó una regresión ordinal y se rechazó la Hipótesis nula (H_0), consta en la tabla 9. Se concluyó que la Fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en los Índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020, así que respecto al modelo de la variable independiente con los predictores Acceso a créditos (x_4), Requisitos para el financiamiento (x_5) y Tipos de créditos (x_6) influyó en la variable dependiente para ello se calculó el coeficiente de Cox y Snell que fue igual a 0.091, esto quiere decir que el modelo de regresión de la variable independiente explicó el 9.1% de la variabilidad de la variable dependiente. El modelo de regresión de la Fuente de Financiamiento con predictores resultantes de agrupar diversos rangos de ingresos y respuestas de opciones múltiple no tuvo valores de riesgo altos, por lo tanto, la variabilidad de la Rentabilidad bajo el punto de vista de los Índices de Rentabilidad no es tan alta, asimismo esta prueba fue significativa ($p>0.05$).

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la publicación temprana de este trabajo, así como el fomento de sus resultados en los principales interesados los cuales son los empresarios de la Casa del Artesano; la realización de la investigación implicó diversas coordinaciones porque la administración del centro comercial está gestionada por el Directorio y los socios, fue complicado extraer detalles en el Check list y los empresarios se limitaron a sólo marcar y no dar detalles en los espacios abiertos de información por un acuerdo aprobado por mayoría, por lo tanto, es necesaria la difusión efectiva de los resultados de este trabajo por medio de coordinaciones con la Administración General para el desarrollo del rubro de artesanías en el Valle del Mantaro mediante el progreso de la Casa del Artesano.
2. Se sugiere que mediante la coordinación de la Administración General con el Directorio y los socios se fomente los resultados de este trabajo para advertir que es necesaria una mejor gestión de las Fuentes de financiamiento para ampliar las capacidades de los empresarios y obtener mayor rentabilidad, si bien es cierto la mayoría puede financiarse de alguna manera u otra además de cumplir con diversos requisitos para el financiamiento, el acceso a tipos de créditos no está bien diversificado, asimismo la mayoría de socios obtienen ganancias regulares debido a que esta se va reduciendo por diversos costos y el pago de impuestos.
3. Se sugiere que se realicen en el futuro investigaciones enfocadas en aspectos financieros concretos como el Acceso a créditos, requisitos, tipos de créditos más frecuentes, indicadores/ratios de rentabilidad más relevantes, debido a que abundan investigaciones cualitativas que se limitan a solo evaluar las percepciones de las

Fuentes de financiamiento y Rentabilidad en vez de enfocarse en los verdaderos problemas de fondo, como la gestión financiera que se indagó a grandes en este trabajo, pero también la gestión de la información, productividad, promoción, entre otros. En otras palabras, los estudios en clústeres o rubros específicos como la artesanía no son suficientes con la mera evaluación de la opinión de los empresarios acerca de las fuentes de financiamiento o rentabilidad esos estudios abundan, sino también es necesario indagar acerca del verdadero problema de fondo, el cual es la gestión financiera del empresario del rubro artesanía.

4. Se sugiere tener de base este trabajo para realizar otras investigaciones que permitan la mejora de los métodos de investigación aplicados, como el enfoque en dimensiones aisladas de ambas variables de investigación y mejorar con el estudio de un antes y después del fomento de un programa de capacitación de finanzas responsables, así como también otros estudios de correlación con otras variables de investigación e incluso la mejor exploración de las dimensiones menos estudiadas en clúster de artesanías de otros contextos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aching, C. (2006). *Matemáticas Financieras para toma de decisiones empresariales*. Distrito Federal de México: Mc Graw Hill.
- Aguilar, K., & Cano, N. (2017). *Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de las MYPES de la provincia de Huancayo*. Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Akerlof, G. (1970). The market for "lemons": Qualitative uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 488-500.
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales, E., Galarza, F., & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales.
- Álvarez, G. (2019). Educación Financiera para PYMES en Perú. *Alétheia*, 37-44.
- Anguita, J., Labrador, J., & Campos, D. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos. *Atención Primaria*, 527-538.
- Apaza, M. (2010). *Consultor económico financiero*. Lima: Instituto Pacífico.
- Ascencio, M. (2020). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad -provincia de Santa Elena en el año 2019*. Ambato: Universidad de las Fuerzas Armadas.
- askRobin. (Julio de 2020). *askRobin.pe*. Obtenido de Préstamos para Pymes: financiamiento con créditos para pequeñas empresas: <https://pe.askrobin.com/prestamos-pymes>
- Asociación de Exportadores. (Julio de 2021). *ADEX. Asociación de Exportadores*. Obtenido de Acerca de ADEX: <https://www.adexperu.org.pe/nosotros/>
- Azofra, V., & Fernández, A. (1999). Las finanzas empresariales 40 años después de las proposiciones de MM. *Papeles de economía española*, 122-144.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. Distrito Federal de México: Mc Graw Hill.
- Banco Central de Reserva del Perú. (Julio de 2020). *Portal Institucional. Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de Glosario de términos económicos: <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/e.html>
- Baskin, J. (1989). An empirical investigation of the pecking order theory. *Financial management*, 26-35.

- Bermudez. (2018). *Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro artesanía en la Provincia de Huaraz, 2016*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Bertrand, J. (1883). Théorie des Richesses: revue de Théories mathématiques de la richesse sociale. *Journal des Savants*, 499-508.
- Bonilla, E., & Carbajal, M. (1999). El desarrollo de la artesanía y su formalización empresarial. *Revista Científica de la Universidad de Lima*, 83-106.
- Bonilla, L. (2013). Condiciones actuales del financiamiento de las MIPYMES costarricenses. *Tecnología Empresarial*, 29-39.
- Boscán, M., & Sandra, M. (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zulian. *Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales*, 402-417.
- Bradley, M., Jarrell, G., & Kim, E. (1984). On the existence of an optimal capital structure: Theory and evidence. *The Journal of Finance*, 857-878.
- Brandenburger, A., & Stuart, H. (1996). Value-based business strategy. *Journal of Economics and Management Strategy*, 5-24.
- Brealey, R., & Myers, S. (1966). *Principles of Corporate Finance*. New York: Mc Graw Hill.
- Brealey, R., Myers, S., & Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. Distrito Federal de México: Mc Graw Hill.
- Calderón, M., & Alvarado, V. (2018). Determinantes de la rentabilidad empresarial en el Ecuador: Un análisis de corte transversal. *Revista ECA Sinergia*, 60-73.
- Carrizales, E., & Pariguana, P. (2019). *Influencia del financiamiento de los activos fijos en la rentabilidad de la Asociación de Productores en Artesanía Santa Rosa de Lima, Juliaca*. Juliaca: Universidad Peruana Unión.
- Castro, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. Distrito Federal de México: Patria.
- Conger, L., Inga, P., & Webb, R. (2009). *El árbol de la mostaza. Historia de las Microfinanzas en el Perú*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Cournot, A. (1838). *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Paris: Hachette.
- Crook, T., Ketchen, D., Combs, J., & Todd, S. (2008). Strategic resources and performance: A meta - analysis. *Strategic Management Journal*, 1141-1154.

- Cruz, G., Labán, M., Reyes, C., & Romero, J. (2019). *Financiamiento y su efecto en la rentabilidad de las MYPES ferreteras del Distrito de Cercado de Lima, año 2019*. 2019: Universidad César Vallejo.
- Cruz, J., Villareal, J., & Rosillo, J. (2003). *Finanzas corporativas. Valoración, política de financiamiento y riesgo*. Bogotá: Thomson.
- Cuñat, V. (1999). Determinantes del plazo de endeudamiento de las empresas españolas. *Investigaciones Económicas*, 351-392.
- Demsetz, H. (1973). Industrial structure, market rivalry, and public policy. *Journal of Law and Economics*, 1-9.
- Díaz, D. (2018). *Financiamiento y su relación en la rentabilidad de las MYPES del centro comercial de Gamarra, año 2017*. Lima : Universidad César Vallejo.
- Dumrauf, G. (2001). *La estructura de capital óptima de la firma, implicancias para las decisiones de inversión y financiamiento*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Durán, A. (2019). *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. S.A.* Obtenido de Financiación de Proyectos. 11 formas de financiar un proyecto: <https://www.bbva.com/es/11-formas-de-financiar-un-proyecto/>
- Durán, A. (Julio de 2020). *BBVA*. Obtenido de Financiación de Proyectos. 11 formas de financiar un proyecto: <https://www.bbva.com/es/11-formas-de-financiar-un-proyecto/>
- Empresa PeruContable . (9 de Mayo de 2017). *Portal y Comunidad Virtual de la Ciencia Contable del Perú y del mundo. Empresa PeruContable* . Obtenido de 10 tipos de financiación para MYPES: <https://www.perucontable.com/empresa/10-tipos-de-financiacion-para-mypes/>
- Eslava, J. (2003). *Análisis económico financiero de las decisiones de gestión empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Estupiñan, R. (2012). *Estados Financieros Básicos bajo NIC/NIF*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fama, E. (1978). The Effects of a firm's investment and financing decisions. *American Economic Review*, 272-284.
- Felez, F., & Carballo, V. (2013). *Control de gestión empresarial*. Madrid: ESIC Editorial.
- Flores, J. (2009). *Contabilidad de gestión empresarial. Teoría y Práctica. Contabilidad Gerencial*. Lima: CECOF Asesores.
- Frank, M., & Goyal, V. (2007). Trade-off and Pecking Order. Theories of Debt. *Handbook of Corporate Finance: Empirical Corporate Finance*, 1-82.

- Ghemawat, P., & Del Sol, P. (1998). Commitment versus flexibility? . *California Management Review*, 26-42.
- Ghutmann, H., & Dougall, H. (1948). *Corporate Financial Policy*. New York: Prentice-Hall.
- Gil, M. (2007). *Cómo Crear y Hacer Funcionar una Empresa*. ESIC .
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (12a ed.). México D.F: Pearson Learning.
- Gobierno del Perú. (2003). *Ley N° 27972. Ley Orgánica de Municipalidades*. Lima: El Peruano.
- Gobierno del Perú. (2013). *Ley N° 300056. Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Lima: El Peruano.
- Godoy, J. (2002). Teoría sobre la estructura de capital. *Estudios gerenciales*, 31-59.
- Gonzales, L. (2017). *Caracterización del financiamiento, de la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro artesanías shipibo-conibo del distrito de Yarinacocha, 2017*. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- González, P., Arbio, F., & Barbei, A. (2018). Estructura de capital: revisión de la literatura y propuesta de investigación. *Universidad Nacional de La Plata. XXXIX Jornadas Universitarias de Contabilidad VI Jornadas Universitarias Internacionales de Contabilidad*, 1-16.
- Gordon, M. (1989). Corporate finance under the MM theorems. *Financial Management. wILEY*, 19-28.
- Graham, B., & Dood, D. (1940). *Security Analysis: The Classic 1940 Edition*. New York: Mc Graw Hill.
- Grossman, S., & Hart, O. (1983). An analysis of the principal–agent problem. *Econometrica*, 1-45.
- Grubel, H. (1971). Risk, Uncertainty and moral hazard. *Journal of Risk and Insurance*, 99-106.
- Gutiérrez, B., Duque, M., & Amaya, C. (2013). Análisis de los factores que inciden en la medición del desempeño empresarial. *Universidad de Antioquía*, 1-13.
- Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México D.F.: Pearson Education.

- IMARC. (Julio de 2021). *IMARC. Market Research and consulting services*. Obtenido de Handicrafts Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2021-2026: <https://www.imarcgroup.com/handicrafts-market/toc>
- Jensen, M., & William, M. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 305-360.
- Jiménez, A., Pérez, J., & Alipio, O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Escuela de Administración de Negocios de la Universidad EAN*, 1-26.
- Joshi, K., & Parmar, C. (2017). Review article on Modern Portfolio Theory: Markowitz model. *International Journal of Research in Computer Application & Management*, 19-22.
- Lázaro, M. (2019). *Principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector artesanía, rubro carpintería, Huaráz, 2018*. Huaráz: Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Leland, H. (1998). Agency Costs, Risk Manangement, and Capital Structure. *The Journal of Finance*, 1213-1243.
- León, C. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro joyerías del distrito de Callería, 2018*. Pucallpa: Universidad Católica Los Angeles Chimbote.
- Levy, L. (2008). *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento*. Distrito Federal de México: Ediciones fiscales.
- Lieberman, M., & Montgomery, D. (1988). First-mover advantages. *Strategic Management Journal*, 41-58.
- Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento. Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Lima: Nathan associates Inc.
- López, J., & Farías, E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las PYMES del sector Comercial e Industrial de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- López, V., & Heredia, A. (2020). *Relevancia del uso adecuado de la gestión del inventario como medio para mejorar la rentabilidad de las MYPES de artesanías peruanas en Miraflores 2019*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Makadok, R. (2011). The Four Theories of Profit and Their Joit Effects. *Journal of Management*, 1316-1334.

- Mangram, M. (2013). A Simplified Perspective of the Markowitz Portfolio Theory, . *Switzerland Global Journal of Business Research*, 59-70.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *Journal of Finance*, 77-91.
- Mascareñas, J. (2001). La estructura de capital óptima. *Monografías de Juan Mascareñas sobre Finanzas Corporativas* , 1-44.
- Mauri, A. (2000). *La finanza informale nelle economie in via di* . Milán: Università degli Studi di Milano.
- Miller, H. (1977). Debt and taxes. *Journal of Finance*, 261-275.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2004). *Plan Operativo Exportador del Sector Artesanía (2003 - 2013)*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2015). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2021). *Clasificador Nacional de Líneas Artesanales*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. Dirección General de Artesanía.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2021). *Resolución Ministerial N° 044-2021-MINCETUR*. Lima: El Peruano.
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (Julio de 2020). *Portal Institucional. Ministerio de Economía y Finanzas del Perú*. Obtenido de Glosario de Términos Financieros: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100005&lang=es-ES&view=article&id=2042
- Modigliani, F., & Miller, M. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*, 261-297.
- Modigliani, F., & Miller, M. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, 433-443.
- Muneer, S., Ali, A., & Ahmad, R. (2017). Impact of Financing on Small and Medium Enterprises (SMEs) Profitability with Moderating Role of Islamic Finance. *Information Management and Business Review*, 25-32.
- Myers, S. (2001). Capital structure. *Journal of Economic Perspectives*, 81-102.

- Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have". *Journal of Financial Economics*, 184-221.
- Nonprofit Nest. (2018). *The State of the Handworker Economy 2018*. Los Angeles: Nonprofit Nest.
- Nonprofit Nest. (2029). *Nest Impact Report 2019*. Los Angeles: Nonprofit Nest.
- Ortiz, S. (2020). *El Financiamiento y su Incidencia en la Rentabilidad en Puestos de Abarrotes del Mercado Unicachi Distrito de Comas, Lima 2020*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Pastor, M., Rodríguez, P., & Ramos, A. (2017). Efectos del financiamiento público a la innovación: perspectiva microeconómica a partir de un estudio en pequeñas empresas. *Región y Sociedad*, 203-229.
- Porter, M. (1979). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business Review*, 137-145.
- Prijadi, R., Wulandari, P., Desiana, P., Pinagara, A., & Novita, M. (2020). Financing needs of micro-enterprises along their evolution. *International Journal of Ethics and Systems*, 263-284.
- Raccanello, K. (2013). Capítulo 6. Fuentes Informales de Financiamiento. En Raccanello, *Un acercamiento a la eficiencia del microfinanciamiento en México* (págs. 573-601). Puebla: Bubok Publishing. Universidad de las Américas.
- Rajan, R., & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from International Data. *Journal of Finance*, 1421-1460.
- Romero, M., & Cervantes, A. (2017). Financiamiento regional de las Mipymes en el Estado de Guanajuato. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 63-79.
- Ross, S. (1977). The determination of financial structure: The incentive - signalling approach. *Bell Journal of Economics*, 23-40.
- Ross, S., Westerfield, R., & Jordan, B. (2012). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Distrito Federal de México: Mc Graw Hill.
- Rutherford, S. (2000). *The Poor and Their Money. An essay about financial services for poor people*. New Delhi: University of Manchester. Oxford University Press.
- Saavedra, J. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro Joyerías del Distrito de Catacaos, Piura - Período 2012*. Piura : Universidad Católica Los Ángeles Chimbote.
- Salluca, N., & Correa, E. (2015). Estructura financiera y rentabilidad: Origen, teorías y definiciones. *Revista Valor Contable*, 35-44.

- Sampieri, R., & Mendoza, P. (2018). *Metodología de la Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (Primera Edición ed.). (M.-H. I. S.A., Ed.) Ciudad de México: Mc Graw-Hill Education.
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Distrito Federal de México: Mc Graw Hill Education.
- Sarmiento, R. (2005). Teoría de los contratos: Un enfoque económico. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración* , 11-24.
- Schwartz, E. (1959). Theory of the Capital Structure of the Firm. *The Journal of Finance*, 18-39.
- Shapiro, C. (1989). Theories of oligopoly behavior. En R. Schmalensee, & R. Willig, *Handbook of industrial organization* (págs. 329-414). Amsterdam: North-Holand.
- Sharpe, W. (1999). *Portfolio theory and capital markets*. New York: Mc Graw Hill.
- Shyam, L., & Myers, S. (1999). Testing Static Trade-off Against Pecking Order Models of Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 219-244.
- Sosa, M. (2014). *Análisis fundamental para la valoración y la toma de decisiones*. Distrito Federal de México: Alfaomega.
- Stiglitz, J. (1969). The Effects of Income, Wealth, and Capital Gains Taxation on Risk-Taking. *The Quarterly Journal of Economics*, 263-283.
- Sukharev, O. (2020). Portfolio Theory in Solving the Problem Structural Choice. *Journal of Risk and Financial Management*, 1-20.
- Superintendencia de Banca y Seguros del Perú . (Julio de 2020). *Portal Institucional de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú* . Obtenido de Créditos Corporativos otorgados a personas naturales y jurídicas: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi9452z-O3xAhU5pJUCHfIJCTAQFjABegQIBRAD&url=https%3A%2F%2Fwww.sbs.gob.pe%2Fapp%2Fstats%2Fnotas%2Fdefiniciones_creditos.pdf&usg=AOvVaw1CJ1ZcVKe8VY-PgE8XUJnE
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales. CICAG*, 284-303.

- Tovar, M. (2019). *Financiamiento y rentabilidad en las empresas de turismo en el distrito de Ayacucho – 2018*. Huancayo: Universidad Peruana Los Andes.
- UNESCO. (1997). *Simposio Internacional sobre "La artesanía y el mercado internacional: Comercio y codificación aduanera"*. Manila: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. UNESCO.
- UNESCO. (Julio de 2021). *Portal de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura*. Obtenido de Cultura. Artesanía y Diseño: <http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/creativity/creative-industries/crafts-and-design/>
- Universidad Peruana Los Andes. (2019). *Reglamento General de Investigación Actualizado*. Huancayo: Universidad Peruana Los Andes.
- Warner, M. (1977). Bankruptcy costs: Some evidence. *The Journal of Finance*, 337-347.
- Zambrano, S., & Gustavo, A. (2011). Estructura de capital. Evolución teórica. *Criterio Libre*, 81-102.
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayaba en el Estado de Michoacán*. Morelia-Michoacán: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.

Anexos

Anexo 1

Matriz de Consistencia

Título: “Fuente de financiamiento y su influencia en la rentabilidad de los negocios artesanales “Casa del Artesano”, Huancayo – 2020”

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema General: ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?</p>	<p>Objetivo General: Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.</p>	<p>Hipótesis General: La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.</p>	<p>Variable independiente</p> <p>Fuente de financiamiento</p> <p>Variable dependiente:</p> <p>Rentabilidad</p>	<p>Método general: Científico</p> <p>Método específico: Analítico – Sintético</p> <p>Tipo de investigación: Aplicada.</p> <p>Nivel de investigación: Explicativa.</p> <p>Diseño: No experimental y transversal.</p>
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problemas específicos. 1. ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?</p>	<p>Objetivos específicos. 1. Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.</p>	<p>Hipótesis específicas 1. La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la medición del rendimiento de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.</p>	<p>Variable independiente:</p> <p>Fuente de financiamiento (X)</p> <p>x1: Fuentes internas x2: Fuentes externas x3; Fuentes informales x4: Acceso a créditos. x5: Requisitos para el financiamiento</p>	<p>Unidad de análisis: Negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”</p> <p>Unidad de muestreo: Dueños de los negocios del Mercado Artesanal “Casa del Artesano”</p> <p>Población: 82 dueños</p> <p>Muestra: Censal</p>

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problemas específicos.</p> <p>2. ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?</p> <p>3. ¿Cuál es la influencia de la fuente de financiamiento en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020?</p>	<p>Objetivos específicos.</p> <p>2. Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.</p> <p>3. Explicar cómo la fuente de financiamiento influye en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020</p>	<p>Hipótesis específicas</p> <p>2. La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en la utilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020.</p> <p>3. La fuente de financiamiento influye de manera favorable y significativa en los índices de rentabilidad de los negocios artesanales de la Casa del Artesano en Huancayo al 2020</p>	<p>x6: Tipos de créditos</p> <p>Variable dependiente:</p> <p>Rentabilidad (Y)</p> <p>y1: Medición del rendimiento. y2: Utilidad de la empresa. y3: Índices de rentabilidad</p>	<p>Muestreo: Dirigido.</p> <p>Técnicas: Observación Encuesta</p> <p>Instrumentos: Check - list. Cuestionarios</p>

Matriz N° 2

Matriz de operacionalización de las variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Valor Final	Nivel De Medición	Fuente
Fuentes de financiamiento (Variable independiente)	Según Romero y Cervantes (2017), las fuentes de financiamiento les permiten a las empresas la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de la empresa	Las fuentes de financiamiento internas, externas e informales les permiten a los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano, la obtención de recursos para realizar sus operaciones, así como cubrir gastos fijos y todo aquello que requiera la disponibilidad de liquidez y solvencia de las mismas.	Fuentes internas	Opinión acerca de las aportaciones de los socios	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 1 – 2)	Categórico ordinal para el cuestionario	Cruz et al. (2019), Díaz (2018)
				Opinión acerca de las utilidades reinvertidas	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 3 – 4)		
				Opinión acerca de las reservas de capital	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 5 – 6)		
				Opinión acerca de las depreciaciones y amortizaciones	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 7 – 8)		
				Opinión acerca de los pasivos acumulados	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 9-10)		
				Opinión acerca de la venta de activos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 11-12)		
			Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por instituciones financieras	Escala Likert de 4 puntos (Ítem13-19)	Categórico ordinal para el cuestionario	Cruz et al. (2019)
				Opinión acerca del financiamiento por proveedores	Escala Likert de 4 puntos(Ítem20-25)		

(Fuentes de financiamiento) (Variable independiente)	Fuentes informales	Opinión acerca del financiamiento por familiares y amigos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem26-27)	Categórico ordinal para el cuestionario	Raccanello (2013), Bermúdez (2018)
		Opinión acerca del financiamiento por panderos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem28-29)		
		Opinión acerca del financiamiento por agiotistas	Escala Likert de 4 puntos (Ítem30-31)		
	Acceso a créditos	Monto en soles del crédito otorgado a la empresa	Escala de montos usualmente solicitados: -Hasta S/ 5 000 -Hasta S/ 10 000 -Hasta S/ 15 000 -Hasta S/ 20 000 -Hasta S/ 300 000 -Más de S/ 300 000	Categórico ordinal para el check – list (numeral 1)	Ley N° 30056 (2013), SBS (2020)
	Requisitos para el financiamiento	Verificación del historial crediticio	Respuesta cerrada (SI/NO)	Categórico nominal para el Check list (numeral 2)	Álvarez (2019), askRobin (2020)
		Verificación de la generación de ingresos	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
		Verificación del límite de edad	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
		Verificación de información fidedigna	(Respuesta cerrada (SI/NO))		
		Verificación de contabilidad positiva	(Respuesta cerrada (SI/NO))		

				Confirmación del acceso a préstamo bancario	(Respuesta cerrada (SI/NO))	Categorico nominal para el Check list (numeral 3)	Álvarez (2019), Empresa PeruContable (2017)
				Confirmación de acceso a subsidio	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Participación en fondos privados	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Confirmación de Factoring	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Confirmación de Leasing	Respuesta cerrada (SI/NO)		
				Confirmación del acceso a microcréditos	Respuesta cerrada (SI/NO)		

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Valor Final	Nivel De Medición	Fuente	
Rentabilidad (Variable dependiente)	Es una medida de las finanzas que muestra la relación de los rendimientos que genera una empresa respecto a sus ventas, activos o capital. (Gitman & Zutter, 2012)	Es una medida de las finanzas que muestra los rendimientos y las utilidades de los negocios del Mercado Artesanal Casa del Artesano.	Medición del rendimiento	Opinión acerca del rendimiento sobre las ventas	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 1 - 2)	Categórico ordinal para el cuestionario	Díaz (2018)	
				Opinión acerca del rendimiento sobre los activos	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 3 – 4)			
				Opinión acerca del rendimiento sobre los recursos propios	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 5 – 6)			
				Opinión acerca del rendimiento del capital invertido	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 7 – 8)			
			Utilidad de la empresa	Opinión acerca de la Utilidad Bruta	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 9-10)	Categórico ordinal para el cuestionario		
				Opinión acerca de la Utilidad Operativa	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 11-12)			
				Opinión acerca de la Utilidad Neta	Escala Likert de 4 puntos (Ítem 13-14)			
			Índices de rentabilidad	Margen de Utilidad Bruta	Margen obtenido según las ventas netas: -Hasta 10% -Hasta 20% -Hasta 30% -Hasta 40% -Más de 40%	Categórico ordinal para el check list (numeral 4.1)		Baca (2010), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012).
				Margen de Utilidad Operativa	Margen obtenido según las ventas netas: -Hasta 10% -Hasta 20% -Más de 20%	Categórico ordinal para el check list (numeral 4.2)		Baca (2010), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012).
				Margen de Utilidad Neta	Margen obtenido según las ventas netas: -Hasta 10% -Hasta 20% -Más de 20%	Categórico ordinal para el check list (numeral 4.3)		Baca (2010), Flores (2009), Gitman y Zutter (2012).

Anexo 3

Matriz de operacionalización de los instrumentos de las variables

Formato de validación por juicio de expertos

VARIABLE INDEPENDIENTE: FUENTE DE FINANCIAMIENTO

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Fuentes internas	Opinión acerca de las aportaciones de los socios	1.¿Considera que el dinero que aportan los dueños y/o socios es importante para que la empresa funcione?				
		2. ¿Cree que el dinero aportado por los dueños y/o socios es suficiente para que la empresa funcione?				
	Opinión acerca de las utilidades reinvertidas	3.¿Considera que es importante reinvertir las ganancias que se obtienen en la empresa?				
		4.¿Cree que el dinero de las ganancias que se reinvierte es suficiente para que la empresa funcione?				
	Opinión acerca de las reservas de capital	5.¿Considera que es importante guardar una parte del dinero de las ganancias como reservas para la empresa?				
		6.¿Cree que las reservas de la empresa son suficientes para que la empresa siga funcionando?				
	Opinión acerca de las depreciaciones y amortizaciones	7. Dado que los muebles, herramientas, equipos pierden valor, ¿Es importante obtener dinero para reemplazarlos cada año o cuando se necesite?				
		8.¿En la empresa es necesario tener un fondo para pagar las deudas mensuales de préstamos?				
	Opinión acerca de los pasivos acumulados	9. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte para pagar sueldos, proveedores puntualmente?				
		10. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte en el pago de impuestos puntualmente?				
	Opinión acerca de la venta de activos	11. ¿Cree que en la empresa se puede obtener suficiente dinero después de la venta de equipos, herramientas, estanterías o mostradores a otras empresas?				

		12. ¿Considera que se puede obtener dinero extra para la empresa siempre que se pueda vender equipos, herramientas, estanterías o mostradores siempre que sea posible?				
Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por instituciones financieras	13. ¿La empresa se financia regularmente con algún banco?				
		14. ¿Existe alguna ONG (Organismo no Gubernamental) que le haya brindado dinero?				
		15. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Municipal de Ahorro y Crédito?				
		16. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Rural de Ahorro y Crédito?				
		17. ¿La empresa se financia regularmente con la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)?				
		18. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Corporación - Empresas de Desarrollo de las PYMES (EDPYME)?				
		19. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito?				
	Opinión acerca del financiamiento por proveedores	20. ¿Mis proveedores me dan crédito comercial regularmente?				
		21. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés (compromisos de pago escritos con valor legal) para el pago a mis proveedores?				
		22. ¿Mis proveedores me ofrecen líneas de crédito regularmente?				
		23. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés sin garantía (papeles comerciales sin valor legal) para el pago a mis proveedores?				
		24. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra con la venta de facturas?				
		25. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra dando como garantía la mercadería que se tiene disponible?				
Fuentes informales		26. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de familiares y amigos?				

	Opinión acerca del financiamiento por familiares y amigos	27. ¿Los préstamos de familiares y amigos son mayores a los que se obtienen de las instituciones financieras en general?				
	Opinión acerca del financiamiento por paderos	28. ¿La empresa se financia regularmente con paderos?				
		29. ¿El dinero que se obtiene en los paderos es mayor al que se obtienen de las instituciones financieras en general?				
	Opinión acerca del financiamiento por agiotistas	30. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de prestamistas independientes?				
		31. ¿El dinero que se obtiene con los prestamistas independientes es mayor al que se obtiene de las instituciones financieras en general?				
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 155)						
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO /PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)						

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Medición del rendimiento	Opinión acerca del rendimiento sobre las ventas	1.¿Las ventas de la empresa son suficientes para obtener ganancias?				
		2.¿Las ventas de la empresa permiten que regularmente se genere un margen de ganancia mayor al 10%?				
	Opinión acerca del rendimiento sobre los activos	3.¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son mucho mayores a todos los activos de valor que se tiene en la empresa?				
		4.¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para invertir regularmente en activos que le brinden valor a la empresa, así producir y vender más?				
	Opinión acerca del rendimiento sobre los recursos propios	5.¿Las ganancias que se generan en la empresa regularmente aportan a que se tenga más dinero para reinvertir e incrementar los ingresos de los dueños, socios y empleados año tras año?				
		6.¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para reinvertir, también incrementar los ingresos de los propietarios, socios y empleados año tras año?				
	Opinión acerca del rendimiento del capital invertido	7.¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son superiores y reflejan todo lo que aportaron los dueños y socios para su funcionamiento?				
		8 ¿Las ganancias que se generaron en la empresa hasta la fecha han superado notablemente todo el dinero que invirtieron los dueños y socios?				
Utilidad de la empresa	Opinión acerca de la Utilidad Bruta	9.¿En la empresa se obtienen grandes ganancias antes de pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?				

		10. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos de ventas de la empresa?				
Opinión acerca de la Utilidad Operativa		11. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores y los sueldos?				
		12. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos de la empresa (costos de ventas, producción y administración)?				
Opinión acerca de la Utilidad Neta		13. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?				
		14. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos y el pago de impuestos?				
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 70)						
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO /PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)						

VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD

COMENTARIOS:.....

Anexo 4

Instrumento de investigación de las variables

**CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y SU
INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS ARTESANALES “CASA
DEL ARTESANO”, HUANCAYO – 2020**

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas

Código: C0XX

Nombres y Apellidos: _____

Nombre de la empresa/Razón Social: _____

instrucciones: Lea con cuidado cada una de las las preguntas y marque con una "X" la respuesta que crea usted la más apropiada. Recuerde que sólo puede marcar una sola respuesta por pregunta, su opinión es importante

Valores de la escala de evaluación:

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

LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE MI EMPRESA

FUENTES INTERNAS					
		1	2	3	4
1	¿Considera que el dinero que aportan los dueños y/o socios es importante para que la empresa funcione?				
2	¿Cree que el dinero aportado por los dueños y/o socios es suficiente para que la empresa funcione?				
3	¿Considera que es importante reinvertir las ganancias que se obtienen en la empresa?				
4	¿Cree que el dinero de las ganancias que se reinvierte es suficiente para que la empresa funcione?				
5	¿Considera que es importante guardar una parte del dinero de las ganancias como reservas para la empresa?				
6	¿Cree que las reservas de la empresa son suficientes para que la empresa siga funcionando?				
7	Dado que los muebles, herramientas, equipos pierden valor, ¿Es importante obtener dinero para reemplazarlos cada año o cuando se necesite?				
8	¿En la empresa es necesario tener un fondo para pagar las deudas mensuales de préstamos?				
9	¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte para pagar sueldos, proveedores puntualmente?				
10	¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte en el pago de impuestos puntualmente?				
11	¿Cree que en la empresa se puede obtener suficiente dinero después de la venta de equipos, herramientas, estanterías o mostradores a otras				
12	¿Considera que se puede obtener dinero extra para la empresa siempre que se pueda vender equipos, herramientas, estanterías o mostradores siempre que sea posible?				
FUENTES EXTERNAS					
		1	2	3	4
13	¿La empresa se financia regularmente con algún banco?				
14	¿Existe alguna ONG (Organismo no Gubernamental) que le haya brindado dinero?				
15	¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Municipal de Ahorro y Crédito?				

16	¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Rural de Ahorro y Crédito?				
17	¿La empresa se financia regularmente con la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)?				
18	¿La empresa se financia regularmente con alguna Corporación - Empresas de Desarrollo de las PYMES (EDPYME)?				
19	¿La empresa se financia regularmente con alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito?				
20	¿Mis proveedores me dan crédito comercial regularmente?				
21	¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés (compromisos de pago escritos con valor legal) para el pago a mis proveedores?				
22	¿Mis proveedores me ofrecen líneas de crédito regularmente?				
23	¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés sin garantía (papeles comerciales sin valor legal) para el pago a mis proveedores?				
24	¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra con la venta de facturas?				
25	¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra dando como garantía la mercadería que se tiene disponible?				
FUENTES INFORMALES		1	2	3	4
26	¿La empresa se financia regularmente con préstamos de familiares y amigos?				
27	¿Los préstamos de familiares y amigos son mayores a los que se obtienen de las instituciones financieras en general?				
28	¿La empresa se financia regularmente con panderos?				
29	¿El dinero que se obtiene en los panderos es mayor al que se obtienen de las instituciones financieras en general?				
30	¿La empresa se financia regularmente con préstamos de prestamistas independientes?				
31	¿El dinero que se obtiene con los prestamistas independientes es mayor al que se obtiene de las instituciones financieras en general?				
LA RENTABILIDAD DE MI EMPRESA					
MEDICIÓN DEL RENDIMIENTO		1	2	3	4
1	¿Las ventas de la empresa son suficientes para obtener ganancias?				
2	¿Las ventas de la empresa permiten que regularmente se genere un margen de ganancia mayor al 10%?				
3	¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son mucho mayores a todos los activos de valor que se tiene en la empresa?				
4	¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para invertir regularmente en activos que le brinden valor a la empresa, así producir y vender más?				
5	¿Las ganancias que se generan en la empresa regularmente aportan a que se tenga más dinero para reinvertir e incrementar los ingresos de los dueños, socios y empleados año tras año?				
6	¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para reinvertir, también incrementar los ingresos de los propietarios, socios y empleados año tras año?				
7	¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son superiores y reflejan todo lo que aportaron los dueños y socios para su				
8	¿Las ganancias que se generaron en la empresa hasta la fecha han superado notablemente todo el dinero que invirtieron los dueños y socios?				
UTILIDAD DE LA EMPRESA		1	2	3	4
9	¿En la empresa se obtienen grandes ganancias antes de pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?				
10	¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos de ventas de la empresa?				
11	¿En la empresa aun se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores y los sueldos?				
12	¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos de la empresa (costos de ventas, producción y administración)?				
13	¿En la empresa aun se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?				
14	¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos y el pago de impuestos?				

CHECK - LIST DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LOS NEGOCIOS ARTESANALES "CASA DEL ARTESANO", HUANCAYO - 2020

Nombres y Ape+A1:Q35lidos:_____

Código: CL0__

Nombre de la Empresa/Razón Social:_____

Instrucciones: A continuación se le presenta una serie de campos con información respecto a las fuentes de financiamiento de su empresa, marque con una **X** donde corresponda y con **SI** o **NO** según corresponda. En el espacio de otros puede agregar la información que usted crea conveniente.

1 El monto en SOLES que suelo pedir para financiarme es:

- | | | |
|---|-------------------------|--|
| a | Hasta S/ 5 000 soles | |
| b | Hasta S/ 10 000 soles | |
| c | Hasta S/ 15 000 soles | |
| d | Hasta S/ 20 000 soles | |
| e | Hasta S/ 300 000 soles | |
| f | Más de S/ 300 000 soles | |

2 Cumpló con los siguientes requisitos de financiamiento

	SI	NO
Tengo buen historial (Buena calificación en INFOCORP)		
La empresa genera ingresos mensuales constantes		
El titular del préstamo tiene entre 15 - 65 años		
Doy información verdadera a la institución/prestamista		
La contabilidad de la empresa es positiva		

3 Los tipos de créditos que pido son:

3.1 Préstamo bancario

SI	NO

Si su respuesta es "SI" indique las instituciones con las que trabaja

- | | | |
|---|------------------|--|
| a | MiBanco | |
| b | Banco de Crédito | |
| c | Banco BBVA | |
| d | Banco Scotiabank | |
| e | Banco Financiero | |
| f | Banco Azteca | |
| g | Banco BanBif | |
| h | Banco Pichincha | |

Otro: _____

3.2 Subsidios del gobierno

SI	NO

Si su respuesta es "SI" especifique cual:

3.3 Fondos privados

SI	NO

Si su respuesta es "SI" especifique
Wayra Perú

--

Fondo de Telefónica

--

Fondo del Grupo Romero

--

Otro: _____

3.4 Traspasos de deudas por cobrar (factoring)

SI	NO

Si su respuesta es "SI" especifique en que institución financiera

3.5 Arrendamiento financiero (leasing)

SI	NO

Si su respuesta es "SI" especifique en que institución financiera

3.6 Micro créditos

SI	NO

Si su respuesta es "SI" especifique en que institución financiera, ya sea una
Caja Municipal, Caja Rural, EDPYME, Cooperativa o prestamista independiente

4 Los índices de rentabilidad que obtuve fueron:

4.1 Mi margen de Utilidad Bruta al final del 2020 fue: _____

Nota: Se refiere al margen de ganancias que generé al final del 2020 en base a mis ventas menos los costos de ventas (materiales, mano de obra de los productos, entre otros), no incluye gastos operativos, gastos administrativos, gastos financieros, pagos de impuestos, reservas, ni dividendos para socios/ accionistas.

a	Hasta 10%	<input type="text"/>
b	Hasta 20%	<input type="text"/>
c	Hasta 30%	<input type="text"/>
d	Hasta 40%	<input type="text"/>
e	Más de 40%	<input type="text"/>

4.2 Mi margen de Utilidad Operativa al final del 2020 fue:

Nota: Corresponde al margen de ganancias que generé al final del 2020 después de mi Utilidad Bruta restando los gastos operativos (sueldos, alquiler del stand, servicios de la tienda, entre otros)

a	Hasta 10%	<input type="text"/>
b	Hasta 20%	<input type="text"/>
c	Más del 20%	<input type="text"/>

4.3 Mi margen de Utilidad Neta al final del 2020 fue:

Nota: Se refiere al margen de ganancias que generé al final del 2020 después de mi Utilidad Operativa restando los gastos financieros (pago de deudas), pago de impuestos, reservas de dinero para el próximo año, dividendos (dinero en efectivo para el dueño o socios y/o accionistas de ser el caso).

a	Hasta 10%	<input type="text"/>
b	Hasta 20%	<input type="text"/>
c	Más del 20%	<input type="text"/>

Anexo 5

Confiabilidad del instrumento

Confiabilidad de los cuestionarios

Cuestionario	Nº elementos estandarizados	Alfa de Cronbach	Variación mínima si se eliminan elementos	Variación máxima si se eliminan elementos
Cuestionario de la fuente de financiamiento	31	0.926	-0.010	+0.002
Cuestionario de la rentabilidad	14	0.971	-0.005	+0.003

Anexo 6

Validez de contenido del instrumento de información

Validez del instrumento por juicio de expertos

Criterios de evaluación del instrumento de medición		Puntajes finales							
		Fuente de financiamiento				Rentabilidad			
Experto	Área de desempeño	1	2	3	4	1	2	3	4
CPC. Cosme Guerra Paulina.	Contabili dad - DREJ	.90	.87	.89	.89	.94	.91	.96	.97
CPC Rossio María Lopez Pavis.	Control previo - DREJ	.87	.87	.90	.92	.87	.91	.94	.97
Lic. Adm. C Marco Rosales Guerra.	Investiga dor independiente	.93	.93	.93	.93	.91	.91	.91	.91

Nota: C1: Suficiencia; C2: Claridad; C3: Coherencia; C4: Relevancia

Datos de validación:Huancayo, 23 de noviembre de 2021Nombres y Apellidos: COSME GUERRA PAULINAProfesión: CONTADOR PUBLICOÁrea/ especialidad: CONTABILIDADAños de experiencia laboral: 40 DNI: 19996183Cargo actual: CONTADOR DE LA DREJ

Mg. Paulina Cosme Guerra
CONTADORA PÚBLICA COLEGIADA

Formato de validación por juicio de expertos

VARIABLE INDEPENDIENTE: FUENTE DE FINANCIAMIENTO

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Fuentes internas	Opinión acerca de las aportaciones de los socios	1. ¿Considera que el dinero que aportan los dueños y/o socios es importante para que la empresa funcione?	5	5	5	4
		2. ¿Cree que el dinero aportado por los dueños y/o socios es suficiente para que la empresa funcione?	5	5	4	5
	Opinión acerca de las utilidades reinvertidas	3. ¿Considera que es importante reinvertir las ganancias que se obtienen en la empresa?	4	5	5	4
		4. ¿Cree que el dinero de las ganancias que se reinvierte es suficiente para que la empresa funcione?	4	5	5	5
	Opinión acerca de las reservas de capital	5. ¿Considera que es importante guardar una parte del dinero de las ganancias como reservas para la empresa?	4	5	4	4
		6. ¿Cree que las reservas de la empresa son suficientes para que la empresa siga funcionando?	4	5	4	4
	Opinión acerca de las depreciaciones y amortizaciones	7. Dado que los muebles, herramientas, equipos pierden valor, ¿Es importante obtener dinero para reemplazarlos cada año o cuando se necesite?	4	4	4	5
		8. ¿En la empresa es necesario tener un fondo para pagar las deudas mensuales de préstamos?	4	4	5	5
	Opinión acerca de los pasivos acumulados	9. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte para pagar sueldos, proveedores puntualmente?	4	4	4	4
		10. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte en el pago de impuestos puntualmente?	4	4	4	4
	Opinión acerca de la venta de activos	11. ¿Cree que en la empresa se puede obtener suficiente dinero después de la venta de equipos, herramientas, estanterías o mostradores a otras empresas?	4	4	4	4
		12. ¿Considera que se puede obtener dinero extra para la empresa siempre que se pueda vender equipos, herramientas, estanterías o mostradores siempre que sea	4	4	4	4

		posible?				
Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por instituciones financieras	13. ¿La empresa se financia regularmente con algún banco?	5	5	5	5
		14. ¿Existe alguna ONG (Organismo no Gubernamental) que le haya brindado dinero?	4	4	4	5
		15. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Municipal de Ahorro y Crédito?	5	4	5	5
		16. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Rural de Ahorro y Crédito?	5	4	5	5
		17. ¿La empresa se financia regularmente con la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)?	5	4	5	5
		18. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Corporación - Empresas de Desarrollo de las PYMES (EDPYME)?	5	4	5	5
		19. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito?	5	4	5	5
	Opinión acerca del financiamiento por proveedores	20. ¿Mis proveedores me dan crédito comercial regularmente?	5	5	5	5
		21. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés (compromisos de pago escritos con valor legal) para el pago a mis proveedores?	5	4	4	5
		22. ¿Mis proveedores me ofrecen líneas de crédito regularmente?	5	5	5	5
		23. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés sin garantía (papeles comerciales sin valor legal) para el pago a mis proveedores?	5	5	5	5
		24. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra con la venta de facturas?	4	4	4	5
		25. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra dando como garantía la mercadería que se tiene disponible?	5	5	5	5
Fuentes informales	Opinión acerca del financiamiento por	26. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de familiares y amigos?	4	4	4	4

familiares y amigos	27. ¿Los préstamos de familiares y amigos son mayores a los que se obtienen de las instituciones financieras en general?	4	4	4	4
Opinión acerca del financiamiento por panderos	28. ¿La empresa se financia regularmente con panderos?	4	4	4	4
	29. ¿El dinero que se obtiene en los panderos es mayor al que se obtienen de las instituciones financieras en general?	5	4	4	5
Opinión acerca del financiamiento por agiotistas	30. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de prestamistas independientes?	4	4	4	5
	31. ¿El dinero que se obtiene con los prestamistas independientes es mayor al que se obtiene de las instituciones financieras en general?	5	4	4	5
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 155)					
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO /PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)		139	135	138	144

VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD


DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Medición del rendimiento	Opinión acerca del rendimiento sobre las ventas	1. ¿Las ventas de la empresa son suficientes para obtener ganancias?	5	5	5	5
		2. ¿Las ventas de la empresa permiten que regularmente se genere un margen de ganancia mayor al 10%?	5	5	5	5
	Opinión acerca del rendimiento sobre los activos	3. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son mucho mayores a todos los activos de valor que se tiene en la empresa?	5	4	4	5
		4. ¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para invertir regularmente en activos que le brinden valor a la empresa, así producir y vender más?	5	5	5	5
	Opinión acerca del rendimiento sobre los recursos propios	5. ¿Las ganancias que se generan en la empresa regularmente aportan a que se tenga más dinero para reinvertir e incrementar los ingresos de los dueños, socios y empleados año tras año?	5	5	5	5
		6. ¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para reinvertir, también incrementar los ingresos de los propietarios, socios y empleados año tras año?	4	5	5	5

	Opinión acerca del rendimiento del capital invertido	7. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son superiores y reflejan todo lo que aportaron los dueños y socios para su funcionamiento?	5	4	5	5
		8. ¿Las ganancias que se generaron en la empresa hasta la fecha han superado notablemente todo el dinero que invirtieron los dueños y socios?	5	4	5	5
Utilidad de la empresa	Opinión acerca de la Utilidad Bruta	9. ¿En la empresa se obtienen grandes ganancias antes de pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?	4	4	5	5
		10. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos de ventas de la empresa?	5	5	5	5
	Opinión acerca de la Utilidad Operativa	11. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores y los sueldos?	5	5	5	5
		12. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos de la empresa (costos de ventas, producción y administración)?	5	5	5	5
	Opinión acerca de la Utilidad Neta	13. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?	4	4	4	4
		14. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos y el pago de impuestos?	4	4	4	4
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 70)						
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO /PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)			66	64	67	68

COMENTARIOS: Se logra identificar las fuentes de financiamiento y la rentabilidad de los negocios. Se recomienda considerar porcentajes para dar de datos cualitativos, pero con la información obtenida de las preguntas se puede establecer una relación entre las variables.


 Mg. Paulina Cosme Guerra
 CONTADORA PÚBLICA COLEGIADA

Datos de validación:Huancayo, 02 de noviembre de 2021Nombres y Apellidos: Rossio María Lopez PovisProfesión: Contador Público.Área/ especialidad: Contabilidad.Años de experiencia laboral: 15. DNI: 20108248Cargo actual: Control Píeulo. - DREG.


C.P.C. ROSSIO M. LOPEZ POVIS
MAT. 00-1836



Formato de validación por juicio de expertos

VARIABLE INDEPENDIENTE: FUENTE DE FINANCIAMIENTO

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Fuentes internas	Opinión acerca de las aportaciones de los socios	1. ¿Considera que el dinero que aportan los dueños y/o socios es importante para que la empresa funcione?	5	4	4	5
		2. ¿Cree que el dinero aportado por los dueños y/o socios es suficiente para que la empresa funcione?	4	5	5	5
	Opinión acerca de las utilidades reinvertidas	3. ¿Considera que es importante reinvertir las ganancias que se obtienen en la empresa?	5	4	4	5
		4. ¿Cree que el dinero de las ganancias que se reinvierte es suficiente para que la empresa funcione?	4	4	5	5
	Opinión acerca de las reservas de capital	5. ¿Considera que es importante guardar una parte del dinero de las ganancias como reservas para la empresa?	5	5	4	4
		6. ¿Cree que las reservas de la empresa son suficientes para que la empresa siga funcionando?	4	5	5	4
	Opinión acerca de las depreciaciones y amortizaciones	7. Dado que los muebles, herramientas, equipos pierden valor, ¿Es importante obtener dinero para reemplazarlos cada año o cuando se necesite?	4	4	5	5
		8. ¿En la empresa es necesario tener un fondo para pagar las deudas mensuales de préstamos?	4	4	4	5
	Opinión acerca de los pasivos acumulados	9. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte para pagar sueldos, proveedores puntualmente?	4	4	5	4
		10. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte en el pago de impuestos puntualmente?	5	4	4	4
	Opinión acerca de la venta de activos	11. ¿Cree que en la empresa se puede obtener suficiente dinero después de la venta de equipos, herramientas, estanterías o mostradores a otras empresas?	4	5	4	4
		12. ¿Considera que se puede obtener dinero extra para la empresa siempre que se pueda vender equipos, herramientas, estanterías o mostradores siempre que sea	4	4	4	5

		posible?				
Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por instituciones financieras	13. ¿La empresa se financia regularmente con algún banco?	5	5	4	5
		14. ¿Existe alguna ONG (Organismo no Gubernamental) que le haya brindado dinero?	4	4	5	5
		15. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Municipal de Ahorro y Crédito?	5	5	4	5
		16. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Rural de Ahorro y Crédito?	4	5	5	5
		17. ¿La empresa se financia regularmente con la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)?	5	4	5	4
		18. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Corporación - Empresas de Desarrollo de las PYMES (EDPYME)?	4	4	5	5
		19. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito?	5	5	4	5
Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por proveedores	20. ¿Mis proveedores me dan crédito comercial regularmente?	5	4	5	5
		21. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés (compromisos de pago escritos con valor legal) para el pago a mis proveedores?	4	5	5	4
		22. ¿Mis proveedores me ofrecen líneas de crédito regularmente?	5	5	5	5
		23. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés sin garantía (papeles comerciales sin valor legal) para el pago a mis proveedores?	5	4	5	5
		24. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra con la venta de facturas?	4	4	4	5
		25. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra dando como garantía la mercadería que se tiene disponible?	5	4	5	5
Fuentes informales	Opinión acerca del financiamiento por	26. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de familiares y amigos?	4	4	5	4

familiares y amigos	27. ¿Los préstamos de familiares y amigos son mayores a los que se obtienen de las instituciones financieras en general?	4	4	5	5
Opinión acerca del financiamiento por panderos	28. ¿La empresa se financia regularmente con panderos?	5	4	4	4
	29. ¿El dinero que se obtiene en los panderos es mayor al que se obtienen de las instituciones financieras en general?	5	5	4	5
Opinión acerca del financiamiento por agiotistas	30. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de prestamistas independientes?	4	4	4	4
	31. ¿El dinero que se obtiene con los prestamistas independientes es mayor al que se obtiene de las instituciones financieras en general?	4	5	4	5
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 155)					
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO /PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)		138	136	140	145

VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Medición del rendimiento	Opinión acerca del rendimiento sobre las ventas	1. ¿Las ventas de la empresa son suficientes para obtener ganancias?	5	5	5	4
		2. ¿Las ventas de la empresa permiten que regularmente se genere un margen de ganancia mayor al 10%?	5	5	5	5
	Opinión acerca del rendimiento sobre los activos	3. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son mucho mayores a todos los activos de valor que se tiene en la empresa?	4	5	5	4
		4. ¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para invertir regularmente en activos que le brinden valor a la empresa, así producir y vender más?	5	4	5	5
	Opinión acerca del rendimiento sobre los recursos propios	5. ¿Las ganancias que se generan en la empresa regularmente aportan a que se tenga más dinero para reinvertir e incrementar los ingresos de los dueños, socios y empleados año tras año?	5	5	5	5
		6. ¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para reinvertir, también incrementar los ingresos de los propietarios, socios y empleados año tras año?	5	5	5	5

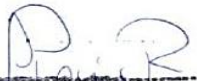

	Opinión acerca del rendimiento del capital invertido	7. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son superiores y reflejan todo lo que aportaron los dueños y socios para su funcionamiento?	5	5	4	5
		8. ¿Las ganancias que se generaron en la empresa hasta la fecha han superado notablemente todo el dinero que invirtieron los dueños y socios?	4	5	5	5
Utilidad de la empresa	Opinión acerca de la Utilidad Bruta	9. ¿En la empresa se obtienen grandes ganancias antes de pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?	4	4	4	4
		10. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos de ventas de la empresa?	5	5	4	5
	Opinión acerca de la Utilidad Operativa	11. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores y los sueldos?	5	5	5	5
		12. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos de la empresa (costos de ventas, producción y administración)?	5	5	4	5
	Opinión acerca de la Utilidad Neta	13. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?	5	4	4	5
		14. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos y el pago de impuestos?	4	4	4	5
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 70)						
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO / PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)			66	66	64	67

COMENTARIOS:.....


.....

.....

.....

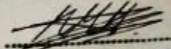

 C.P.C. ROSSIO M. LOPEZ POVIS
 MAT.-02-1836 

Datos del validador:Huancayo, 02 de noviembre de 2021Nombre y Apellido: Marco Rosales GuerraProfesión: Lic. en Administración - Esp. en Inteligencia de
Negocios - Esp. en Contrataciones del Estado - Certif. Análisis Técnico Forex Profesional.Área/especialidad: Consultoría en Logística-Finanzas; Investigación;
Inversiones en la Bolsa de ValoresAños de experiencia laboral: 7 años. DNI: 70542604Cargo actual: Consultor Independiente
Lic. Marco Rosales Guerra
CLAD 20557 - C.E.T.


Lic. Marco Rosales Guerra
CLAD 20557 - C.E.T.

VARIABLE INDEPENDIENTE: FUENTE DE FINANCIAMIENTO

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Fuentes internas	Opinión acerca de las aportaciones de los socios	1. ¿Considera que el dinero que aportan los dueños y/o socios es importante para que la empresa funcione?	4	4	5	4
		2. ¿Cree que el dinero aportado por los dueños y/o socios es suficiente para que la empresa funcione?	4	4	4	4
	Opinión acerca de las utilidades reinvertidas	3. ¿Considera que es importante reinvertir las ganancias que se obtienen en la empresa?	5	5	4	5
		4. ¿Cree que el dinero de las ganancias que se reinvierte es suficiente para que la empresa funcione?	4	5	4	4
	Opinión acerca de las reservas de capital	5. ¿Considera que es importante guardar una parte del dinero de las ganancias como reservas para la empresa?	5	4	4	4
		6. ¿Cree que las reservas de la empresa son suficientes para que la empresa siga funcionando?	5	4	5	5
	Opinión acerca de las depreciaciones y amortizaciones	7. Dado que los muebles, herramientas, equipos pierden valor, ¿Es importante obtener dinero para reemplazarlos cada año o cuando se necesite?	4	5	5	5
		8. ¿En la empresa es necesario tener un fondo para pagar las deudas mensuales de préstamos?	5	4	4	5
	Opinión acerca de los pasivos acumulados	9. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte para pagar sueldos, proveedores puntualmente?	5	4	5	5
		10. ¿Los fondos de dinero de la empresa son suficientes para usar una parte en el pago de impuestos puntualmente?	4	4	3	4
	Opinión acerca de la venta de activos	11. ¿Cree que en la empresa se puede obtener suficiente dinero después de la venta de equipos, herramientas, estanterías o mostradores a otras empresas?	4	4	5	4
		12. ¿Considera que se puede obtener dinero extra para la empresa siempre que se pueda vender equipos, herramientas, estanterías o mostradores siempre que sea posible?	4	4	4	4
Fuentes externas	Opinión acerca del financiamiento por	13. ¿La empresa se financia regularmente con algún banco?	5	5	5	5


 Lic. Marco Rosales Guerra
 CLAD 20557 - C.E.T.

instituciones financieras	14. ¿Existe alguna ONG (Organismo no Gubernamental) que le haya brindado dinero?	4	4	5	4	
	15. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Municipal de Ahorro y Crédito?	5	5	5	5	
	16. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Caja Rural de Ahorro y Crédito?	4	5	5	5	
	17. ¿La empresa se financia regularmente con la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)?	5	5	5	5	
	18. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Corporación - Empresas de Desarrollo de las PYMES (EDPYME)?	4	4	4	5	
	19. ¿La empresa se financia regularmente con alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito?	5	4	5	5	
Opinión acerca del financiamiento por proveedores	20. ¿Mis proveedores me dan crédito comercial regularmente?	4	4	4	4	
	21. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés (compromisos de pago escritos con valor legal) para el pago a mis proveedores?	4	4	4	3	
	22. ¿Mis proveedores me ofrecen líneas de crédito regularmente?	4	4	4	5	
	23. ¿En la empresa se tiene la necesidad de emitir pagarés sin garantía (papeles comerciales sin valor legal) para el pago a mis proveedores?	4	4	5	5	
	24. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra con la venta de facturas?	4	4	5	5	
	25. ¿En la empresa se tiene la necesidad de obtener dinero extra dando como garantía la mercadería que se tiene disponible?	4	4	4	4	
Fuentes informales	Opinión acerca del financiamiento por familiares y amigos	26. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de familiares y amigos?	4	5	5	5
		27. ¿Los préstamos de familiares y amigos son mayores a los que se obtienen de las instituciones financieras en general?	5	5	5	5
		28. ¿La empresa se financia regularmente con panderos?	4	5	4	5

~~_____~~
Lic. Marco Rosales Guerra
CLAD 20557 - C.E.T.

Opinión acerca del financiamiento por panderos	29. ¿El dinero que se obtiene en los panderos es mayor al que se obtienen de las instituciones financieras en general?	4	4	4	5
Opinión acerca del financiamiento por agiotistas	30. ¿La empresa se financia regularmente con préstamos de prestamistas independientes?	4	4	5	5
	31. ¿El dinero que se obtiene con los prestamistas independientes es mayor al que se obtiene de las instituciones financieras en general?	5	5	5	5
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 155) ✓					
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO / PUNTAJE TOTAL MÁXIMO) ✓					

VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD

DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN			
			Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia
Medición del rendimiento	Opinión acerca del rendimiento sobre las ventas	1. ¿Las ventas de la empresa son suficientes para obtener ganancias?	4	5	5	5
		2. ¿Las ventas de la empresa permiten que regularmente se genere un margen de ganancia mayor al 10%?	4	5	5	5
	Opinión acerca del rendimiento sobre los activos	3. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son mucho mayores a todos los activos de valor que se tiene en la empresa?	4	4	4	5
		4. ¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para invertir regularmente en activos que le brinden valor a la empresa, así producir y vender más?	5	5	5	5
	Opinión acerca del rendimiento sobre los recursos propios	5. ¿Las ganancias que se generan en la empresa regularmente aportan a que se tenga más dinero para reinvertir e incrementar los ingresos de los dueños, socios y empleados año tras año?	4	4	5	5
		6. ¿En la empresa se obtiene suficientes ganancias para reinvertir, también incrementar los ingresos de los propietarios, socios y empleados año tras año?	4	4	5	5

Lic. Marco Rosales Guerra
 CLAD 20557 - C.E.T.

	Opinión acerca del rendimiento del capital invertido	7. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son superiores y reflejan todo lo que aportaron los dueños y socios para su funcionamiento? ✓	4	4	4	4
		8. ¿Las ganancias que se generan en la empresa usualmente son superiores y reflejan todo lo que aportaron los dueños y socios para su funcionamiento? <i>Ajustar</i>	4	4	4	4
Utilidad de la empresa	Opinión acerca de la Utilidad Bruta	9. ¿En la empresa se obtienen grandes ganancias antes de pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?	4	4	4	5
		10. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos de ventas de la empresa?	5	5	5	5
	Opinión acerca de la Utilidad Operativa	11. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores y los sueldos?	5	5	5	5
		12. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos de la empresa (costos de ventas, producción y administración)?	4	5	5	5
	Opinión acerca de la Utilidad Neta	13. ¿En la empresa aún se obtienen buenas ganancias después de los gastos de ventas, pagar a los proveedores, sueldos, préstamos e impuestos?	5	5	5	5
		14. ¿Los ingresos de la empresa cubren todos los costos operativos y el pago de impuestos?	5	5	5	5
PUNTAJE ACUMULADO (Nota: Puntaje total máximo = 70)						
ÍNDICE DE VALORACIÓN (P. ACUMULADO / PUNTAJE TOTAL MÁXIMO)						

COMENTARIOS: El cuestionario es adecuado, considerando 31 ítems para la variable independiente. Estos son suficientes dado que el común de trabajos de pre y posgrado sólo inducen fuentes internas y externas; en este trabajo se consideraron las fuentes informales las cuales son consideradas en algunos trabajos; respecto a la variable dependiente los 14 ítems son suficientes, asimismo ajustar el ítem 8 con la indagación acerca de la verificación de las ganancias a la fecha como superiores y que hayan superado no tablemente a todas los aportes de los dueños y/o socios.

Anexo 7

Consentimiento informado y expreso

Formato expreso para el participante conforme al literal d del artículo 27° del Reglamento General de Investigación de la Universidad Peruana Los Andes

Este documento les otorga a los empresarios que participen en esta investigación una explicación para que aporten al desarrollo de una tesis de investigación:

Esta tesis se llevará a cabo por: la Bach. Isla Tembladera, Leyla Stefany de la Carrera de Contabilidad y Finanzas. Universidad Peruana Los Andes; El título de la investigación es: Fuente de financiamiento y su influencia en la Rentabilidad de los negocios artesanales “Casa del Artesano, Huancayo – 2020”

Su aporte tomará alrededor de 15 minutos y participando de esta investigación usted aportará en lo siguiente:

- La investigación local acerca del rubro de artesanías en la ciudad de Huancayo.
- La evaluación acerca de la percepción de las fuentes de financiamiento más recurrentes en su rubro.
- La evaluación acerca de la percepción de rentabilidad de las empresas de su rubro.

La información que usted brindará es confidencial y su identidad se mantendrá en reserva, además no se usará su información personal para otros fines que no estén vinculados a esta investigación, asimismo la investigadora a cargo del estudio podrá absolver sus dudas y consultas durante su participación.

Huancayo, ____ de noviembre de 2021

Nombres y Apellidos:

Firma autorizada:

DNI

Anexo 8

Relación de socios de la Casa del Artesano

Al cierre del mes de octubre de 2022 a continuación se detalla la lista de socios del Mercado Artesanal Casa del Artesano:

LISTA DE SOCIOS			LISTA DE SOCIOS		
Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI
PLATERIA			CERAMICA		
1	SANCHEZ RIOS ROSARIO EDY	19991291	47	AGUILAR FERNANDEZ SAUL	20408375
2	MEZA SANCHEZ NICIDA PLACENCIA	19964289	48	AGUILAR LIZAMA EDGARD ALBERTO	02861742
3	SANCHEZ CAPCHA LIDUVINA ESPIRITA	19855344	MANUALIDADES		
4	MEZA GALARZA SAUL ALEJANDRO	19967162	49	MONTES GUERRA HELEN KATHERINE	20119565
5	CERRON MEZA FILOMENA BETZHABE	19930033	50	RIOS CARMEN ELVIRA SOLEDAD	19809535
6	SOLORZANO TORPOCO ROCIO DEL PILAR	19970369	51	TUANAMA PIÑA MARIA CONSOLACION	19803091
7	PARIONA PAUCAR GLADYS NORMA	80039886	52	VALERIO GOMEZ DELIA MERLY	19912723
8	HILARIO PARRA EDWIN ROLANDO	21135038	53	MONTES GUERRA MAGDA CONSUELO	20053426
9	HILARIO PARRA NILTON MICHAEL	21119591	54	ACEBEDO GARCIA ANTONIA ANA	19928791
10	SANCHEZ DAVILA ELIZABETH INOCENTA	19966834	TEXTIL		
11	LLACUACHAQUI SANTIVÁÑEZ ELIZABETH NICOLASA	19970402	55	MUÑOZ GOMEZ NORMA	20667942
12	MENDOZA CORDOVA WALTER	19965984	56	ZANCA PILCO ISIDORO	19996055
13	MUERAS DE ZANABRIA NINFA	19834859	57	FERNANDEZ BENITEZ SONIA SILVIA	23267021
14	AVILA SANCHEZ ERMIL ELIAS	07958079	58	CASAÑO CHACHI ESTHER PILARTA	19819950
15	SANCHEZ AVILA MARIELLA LUZ	40932996	59	CONTRERAS DAVALOS GLORIA MARIA	20097073
16	QUINTANA CURISAPRA MAURO ANTONIO	20550557	60	LAUREANO AGUILAR JAVIER ANDRES	19910492
17	MEZA VELIZ NORMA ELIZABETH	19965099	61	MARAVI SOTO MARIA JESUS	19858694
18	FLORES MONTALVAN DIOGENES SERGIO	19814416	62	QUISPE MEDINA VALERIANA	19835854
19	CLEMENTE CONDORI DE ZUMAETA ANA MARIA	19885989	63	CALLA TORRES MARIAELENA	20113661
20	ROSALES ZAMBRANO JHONNY LUIS	20026688	64	SOTO AMANZO MARITZA HAYDEE	19830569
21	MATOS CARHUAPOMA MANUEL GERMAN	19856008	65	MAMANI APAZA GREGORIO	19828886
22	TELLO INGA SAUL DAVID	20049962	66	POMA GUEVARA LUZ ADELA	19997336
23	ACOSTA ORIHUELA DIOSDADO	19901704	67	QUISPE CURO GLADYS BICKI	20096661
24	MEZA SANCHEZ IRISEMA CLEDIS	19964290	MATES		
25	ACOSTA POMALAZA TULA IDA	19838401	68	GARCIA CIPRIANO DE OSORES ANGELICA	20015552
CUEROS			69	GARCIA CIPRIANO DONATO ALBERTO	19913133
26	PARCO RAYMUNDO JUAN BERNABE	19919264	70	GARCIA CIPRIANO ROSA	19943603
27	TAIPE HUAMAN HAYDEE ZARAGOSA	19826918	71	HUANCA SEGUIL LIDIA	06663430
28	RIOS CARMEN MARIA LUISA	19829911	72	NUÑEZ HOSPINA DE MARTICORENA HAYDEE	19925443
29	SANTA CRUZ ROJAS LISSETH DIANA	45928344	73	ALANYA VELASQUEZ CARMEN	20073235
30	MARTICORENA CASTRO FELIPE BENJAMIN	19921058	74	ALANYA VELASQUEZ FELIX LUCIO	19805544
31	PORRAS TOVAR ARACELY MELVA	20096590	75	HUARINGA HUAMANLAZO MOISES RICARDO	19908942
32	QUINTO BLANCAS CARLOS LIZARDO	19922607	76	OSORES NUÑEZ DE GARCIA NOEMI ROSARIO	40350498
33	DEL CASTILLO BASURTO LUIS MARTIN	19996904	77	VELASQUEZ CABRERA ZENAIIDA FERMINA	19925801
BISUTERIA			78	ROJAS TOVAR SAMUEL JULIAN	19941259
34	YANFER MAGUIÑA DOMITILA VICTORIA	07619565	79	QUISPE ESPIRITU FORTUNATO DONATO	19802374
35	POVEZ NUÑEZ SAIQUILLA	20098834	80	POMA OSORES VDA DE NUÑEZ DELIA MARIA	19920978
36	CONTRERAS PRADO MARISOL	20082541	PELETERIA		
37	SULCARAY BIZARRO MARIA MAGDALENA	20079959	81	ZEGARRA CANCHURICRA MAXIMINA	19890361
38	VALERIO GOMEZ EVER EXALTACION	20039222	82	SAICO TORRES EVARISTA	19876372
39	PEREZ JURADO PEDRO ARTURO	19844163	TOTAL		
40	GUILLERMO CISNEROS RITA MILAGROS	20031204			
TAPICES					
41	GUEVARA MEDINA TIMOTEA FELICIANA	19936535			
42	LLACZA MONTES JULIO PEDRO	21113693			
43	RODRIGUEZ YURIVILCA JOHNNY PEDRO	20039378			
44	TINOCO CHAGUA CELIA DEMETRIA	21110943			
45	VICUÑA YURIVILCA DAVID ISIDORO	21113179			
46	PARIONA GONZALES MAXIMINA MARILUZ	23266691			

Anexo 9

Fotografías del trabajo de campo









