

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Administración



Una Institución Adventista

**Rentabilidad y administración del capital de trabajo de los
clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020**

Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciada en
Administración y Negocios Internacionales

Por:

Noemi Erika Jara Hanco

Asesor:

Mtro. Amed Vargas Martinez

Juliaca, agosto de 2021

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Mtro. Amed Vargas Martínez, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: **“RENTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LOS CLIENTES DEL BAZAR PLAZITA ANYI, PERIODO 2020”** constituye la memoria que presenta la Bachiller **Noemi Erika Jara Hanco** para obtener el título de Profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, cuya tesis ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca, a los 12 días del mes de octubre del año 2022.



Mtro. Amed Vargas Martínez
Asesor



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En Puro, Juliaca, Villa Chulungani a los 02 días del mes de agosto del año 2021 siendo las 08:00 horas, se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Juliaca, bajo la dirección del (de la) presidente(a)

Mtro. Jobo Samuel Torres Miranda el (la) secretario(a) Mtra. Wilson Cruz Mamani y los demás miembros Mtra. Ruth Gladys Choque Pisco, Mtra. Lucas Fernando Meza Ruatta y el (la) asesor(a) Mtra. Arnold Vargas Martínez

con el propósito de administrar el acto académico de sustentación de la tesis titulado "Rentabilidad y administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plaza ANXS, periodo 2020"

del(jos) bachiller(a) Neemi Erika Jara Hanco

b) c) conducente a la obtención del título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

El Presidente inició el acto académico de sustentación invitando al (a) / a (los) (las) candidato(a)s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por al (a) la / a (los) (las) candidato(a)s. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado.

Posteriormente el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Bachiller (a) Neemi Erika Jara Hanco

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	15	B-	Buena	Muy Bueno


Bachiller (b):

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

Bachiller (c):

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

Finalmente, el Presidente del jurado invitó al (a) la / a (los) (las) candidato(a)s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

Presidente/a _____ Secretario/a 

Aseor/a _____ Miembro _____ Miembro _____

Bachiller (a) _____ Bachiller (b) _____ Bachiller (c) _____

Dedicatoria

Dedico la presente tesis a los seres que más amo en este mundo, a mi madre y a mi padre por ser fuente de inspiración y motivación para superarme cada día más en lo personal y profesional.

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por cuidarme y protegerme.

Y en seguida, agradezco a mi madre por estar siempre a mi lado, así motivarme y estar en los buenos y malos momentos, y enseñarme lo bueno y siempre contaré con su apoyo incondicional y así también agradezco a mi padre que cuento con el apoyo económico y aconsejarme para estar siempre en el buen camino.

Índice general

Dedicatoria.....	iv
Agradecimientos	v
Índice general.....	vi
Índice de Tablas	ix
Índice de Anexos	x
Símbolos Usados.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Capítulo I	14
1.1. Descripción de la realidad problemática	14
1.2. Formulación del problema	15
1.2.1. Problema general	15
1.2.2. Problemas específicos.....	16
1.3. Objetivos	16
1.3.1. Objetivo general.....	16
1.3.2. Objetivos específicos.....	16
1.4. Justificación.....	16
1.4.1. Relevancia teórica.....	16
1.4.2. Relevancia metodológica.....	17
1.4.3. Relevancia social.....	17
1.5. Presuposición filosófica.....	18
Capítulo II.....	20
Marco teórico.....	20
2.1. Antecedentes de la investigación	20
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	20
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	23
2.2. Base teórica	24

2.2.1. Rentabilidad.....	24
2.2.2. Administración del capital de trabajo.....	27
2.3. Marco conceptual.....	31
2.3.1. Capital de trabajo.....	31
2.3.2. Activos corrientes.....	31
2.3.3. Inventario.....	31
2.3.4. Rentabilidad.....	31
2.3.5. Fórmula Du Pont.....	31
2.3.6. Rendimiento sobre el patrimonio.....	31
2.3.7. Rendimiento sobre los activos totales.....	32
Capítulo III.....	33
Materiales y métodos.....	33
3.1. Tipo de investigación.....	33
3.2. Diseño de investigación.....	33
3.3. Población y muestra.....	34
3.3.1. Población.....	34
3.3.2. Muestra.....	34
3.4. Formulación de la hipótesis.....	35
3.4.1. Hipótesis general.....	35
3.4.2. Hipótesis específicas.....	35
3.5. Operacionalización de las variables.....	36
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	36
3.6.1. Técnicas.....	37
3.6.2. Instrumento.....	37
3.6.3. Validación de instrumentos.....	38
3.6.4. Análisis de datos.....	38
Capítulo IV.....	40
Resultados y discusión.....	40
4.1. Resultado del objetivo general.....	40
4.1.1. Resultado del objetivo específico 1.....	41
4.1.2. Resultado del objetivo específico 2.....	43
4.2. Discusión.....	45
Capítulo V.....	47

Conclusiones y recomendaciones	47
5.1. Conclusiones	47
5.2. Recomendaciones.....	47
Referencias.....	49
Anexos	52

Índice de Tablas

Tabla 1. Cambios en los activos corrientes. Efectos del cambio de las razones sobre las utilidades y el riesgo.....	29
Tabla 2. Operacionalización de variables	36
Tabla 3. Validación de instrumento con Alfa de Cronbach.....	38
Tabla 4. Prueba de normalidad de Kolmogorov-Sminoy	40
Tabla 5. Correlación de Pearson entre la rentabilidad y el capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI.....	41
Tabla 6. Correlación de Pearson entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI.....	43
Tabla 7. Correlación de Pearson entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI.....	44

Índice de Anexos

Anexo 1. Matriz de consistencia.....	53
Anexo 2. Matriz instrumental	54
Anexo 3. Cuestionario	55
Anexo 4. Consentimiento del Bazar Plazita ANYI	56
Anexo 5. Validación de instrumento	57
Anexo 6. Fotos del Bazar Plazita ANYI.....	59

Símbolos Usados

IR	Índice de rendimiento
MPI	Productividad Malmquist
n	Tamaño de muestra
PYME	Pequeña y mediana empresa
ROA	Rendimiento sobre los activos
ROE	Rendimiento sobre el capital
RUC	Registro Único de Contribuyentes
SPSS	Statistical Package for the Social Sciences

Resumen

La investigación se denomina: “Rentabilidad y administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020”. Tiene por finalidad determinar la relación que existe entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, y sus objetivos específicos son: determinar la relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020 y determinar la relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020. La metodología siguió un procedimiento de tipo cuantitativo, con diseño no experimental, descriptivo y correlacional, con una muestra de 52 clientes mayoristas dedicados también la venta de los productos ofertados por Bazar Plazita ANYI, a partir de la técnica de la encuesta, el cuestionario fue validado con un Alpha de Cronbach de 0.905. Las dimensiones aplicadas para la variable rentabilidad fueron: el margen de utilidad, rendimiento sobre los activos, rendimiento sobre el capital y para la variable administración de capital de trabajo, las dimensiones fueron: la rotación del inventario y cuentas por cobrar. Los resultados mostraron una significativa y alta correlación entre la rentabilidad y los inventarios, así como la correlación entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar. Concluyéndose así que, a mayor administración del capital de trabajo, la rentabilidad presenta una relación directa y significativa.

Palabras clave: Rentabilidad, Administración del capital de trabajo, Bazar Plazita,

ANYI

Abstract

The research is called: "Profitability and administration of the working capital of the clients of Bazar Plazita ANYI, period 2020". Its purpose is to determine the relationship that exists between profitability and the management of working capital of the clients of Bazar Plazita ANYI, period 2020, and its specific objectives are: to determine the relationship that exists between profitability and inventories of the clients of the Bazar Plazita ANYI, period 2020 and determine the relationship between profitability and accounts receivable from Bazar Plazita ANYI customers, period 2020. The methodology followed a quantitative procedure, with a non-experimental, descriptive and correlational design, with A sample of 52 wholesale customers also engaged in the sale of the products offered by Bazar Plazita ANYI, based on the survey technique, the questionnaire was validated with a Cronbach's Alpha of 0.905. The dimensions applied for the profitability variable were: profit margin, return on assets, return on capital, and for the working capital management variable, the dimensions were: inventory turnover and accounts receivable. The results showed a significant and high correlation between profitability and inventories, as well as the correlation between profitability and accounts receivable. Thus, concluding that, with greater administration of working capital, profitability presents a direct and significant relationship.

Keywords: Profitability, Working capital management, Bazar Plazita, ANYI

Capítulo I

El problema

1.1. Descripción de la realidad problemática

La problemática que presentan las empresas hoy en día está vinculada al crecimiento de éstas, sin embargo son quienes mayor contribución presentan en la generación de empleo (Boțoc & Anton, 2017), es así que la aceleración de la actividad empresarial tiende a elevar la cantidad de capital de trabajo, aspecto fundamental para la supervivencia y crecimiento de la empresa, para el logro de mayores rendimientos (Aregbeyen, 2013). Por gestionar el capital de trabajo tiene relación directa con la rentabilidad de la empresa, convirtiéndose en factores determinantes para la toma de decisiones de los gerentes como académicos (Nyead, Sare, & Aawaar, 2018). La administración inadecuada del capital de trabajo puede afectar a la rentabilidad de una empresa, por ello la necesidad de realizar un adecuado manejo para mantener la solvencia y supervivencia de las empresas en el largo plazo, por tanto, sería peligroso para la salud financiera de la empresa (Sharma, Bakshi, & Chhabra, 2020), es decir, la mala gestión del capital de trabajo puede llevar a perder a una empresa perspectivas de inversión rentables.

Una de las dificultades que las empresas presentan es el identificar los importes de capital de trabajo y los niveles óptimos por ello su análisis es crítico para los académicos como para los gerentes. Investigadores recientemente vienen investigando el capital de trabajo para explicar cómo influye en las operaciones de día a día del negocio (Sharma et al., 2020), con la finalidad de evaluar el desempeño del negocio que es la principal preocupación de los tomadores de decisiones de cada empresa. Además,

la posición de capital de trabajo influencia en la capacidad de obtener financiamiento de deuda con las instituciones financieras.

La investigación se ubica en la ciudad de Azángaro, ubicado al norte del departamento de Puno, esta posee un mercado con alto desarrollo comercial en esta zona, donde el mercado comercial requiere de investigar la problemática que surge de la adecuada aplicación del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad, dado que ésta tiene un impacto significativo en el capital de trabajo, puesto que las organizaciones con alta rentabilidad tienen la probabilidad de invertir más en capital de trabajo por la misma disponibilidad de capital de trabajo (Sharma et al., 2020). Depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar (Gitman & Zutter, 2012).

Bazar Plazita ANYI, expende una diversidad de productos al por mayor y menor, desde área de juguetería, ropa para niños, regalos, adornos, decoración, zapatillas, peluches, hasta accesorios de cocina en vidrio y plástico, útiles de escritorio, bolsas de regalo y otros accesorios, dirigido a la población de Azángaro en el mercado de la ciudad, este negocio nace por la demanda de los clientes, por ello concentra accesorios para diversos usos, los cuales ofrecen una rentabilidad aceptable para el propietario, y poseen alta rotación en el inventario en gran número de los productos, los que se expenden a precios al alcance de la economía local, existiendo una relación entre las ganancias y la administración del capital de trabajo.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general.

¿Cuál es la relación que existe entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020?

1.2.2. Problemas específicos.

1. ¿Cuál es la relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020?
2. ¿Cuál es la relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general.

Determinar la relación que existe entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020.

1.3.2. Objetivos específicos.

1. Determinar la relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020.
2. Determinar la relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020.

1.4. Justificación

1.4.1. Relevancia teórica.

El estudio del capital de trabajo y su relación con la rentabilidad es muy valioso (Gitman & Zutter, 2012), es relevante desde el punto de vista teórico, ya que hoy en día las empresas pueden incrementar el valor de la empresa mediante la relación de capital de trabajo en su nivel óptimo para lograr la rentabilidad planificada (Nyeadi et al., 2018). Por lo tanto, es un indicador importante del riesgo, ayuda a las empresas a resistir los impactos de las turbulencias financieras. Se ocupa de la toma de decisiones

del día a día de los gerentes en el adecuado funcionamiento de la empresa, por ello los gerentes financieros deben contar con el suficiente conocimiento técnico para administrar el efectivo, los inventarios, cuenta por cobrar y los ingresos y egresos de efectivo.

1.4.2. Relevancia metodológica.

La relevancia metodológica radica en demostrar la relación que existe entre el capital de trabajo y la rentabilidad mediante el estadístico de correlación de Pearson, dado que la relación de estas variables afecta directamente el crecimiento de la empresa y la supervivencia en el largo plazo, es más puede afectar directamente incluso la liquidez de la empresa. La empresa requiere contar de niveles con altos activos corrientes para conducir niveles más altos de liquidez y por tanto mayor rentabilidad, de lo contrario la ineficiente gestión del capital de trabajo podría causar fracasos en las empresas (Nyeadi et al., 2018). Es por tal motivo que se requieren más estudios para que los gerentes sean capaces de administrar eficientemente el capital de trabajo (Gitman & Zutter, 2012).

1.4.3. Relevancia social.

El estudio del capital de trabajo y la rentabilidad es relevante desde el punto de vista social ya que la gestión adecuada desempeña un papel vital en la toma de decisiones de todas las empresas, sobre todo en el desempeño de las pequeñas empresas, tanto a nivel nacional como a nivel de continentes avanzados, así como la reducción de riesgos y la mejora del valor de la empresa (Nyeadi et al., 2018). De allí la importancia de la investigación dado que pone en pie la responsabilidad en los gerentes que administran empresas de mantener óptimos niveles de capital de trabajo para minimizar

los riesgos de la empresa, y tomar decisiones a corto plazo acertadas (Gitman & Zutter, 2012).

1.5. Presuposición filosófica

“Y se quedaron fuera de Jerusalén una y dos veces los negociantes y los que vendía toda especia de mercancía” (Reina Valera, 1960, Nehemías 13:20).

“Las naves de Tarsis eran como tus caravanas que traían tus mercancías; así llegaste a ser opulenta, te multiplicaste en gran manera en medio de los mares” (Reina Valera, 1960, Ezequiel 27:25).

“Y puso en camino todo su ganado, y todo cuanto había adquirido, el ganado de su ganancia que había obtenido en Padan-aram, para volverse a Isaac su padre en la tierra de Canaán” (Reina Valera, 1960, Génesis, 31:18).

“Vinieron reyes y pelearon; entonces pelaron los reyes de Canaán, en Taanac, junto a las aguas de Meguido, mas no llevaron ganancia alguna de dinero” (Reina Valera, 1960, Jueces, 5:19).

“Porque su ganancia es mejor que la ganancia de la plata, y sus frutos más que el oro fino” (Reina Valera, 1960, Proverbios 3:14).

En Isaías 33:15 “El que camina en justicia y habla lo recto; el que aborrece la ganancia de violencias, el que sacude sus manos para no recibir cohecho, el que tapa sus oídos para no oír propuestas sanguinarias; el que cierra sus ojos para no ver cosa mala” (Reina Valera, 1960, Isaías 33:15).

En Isaías 23:18 “Pero sus negocios y ganancias serán consagrados a Jehová; no se guardarán ni se atesorarán, porque sus ganancias serán para los que estuvieren delante de Jehová, para que coman hasta saciarse, y vistan espléndidamente” (Reina Valera, 1960, Isaías 23:18).

“No le darás tu dinero a usura, ni tus víveres a ganancia” (Reina Valera, 1960, Levítico).

“Entonces Abraham se convino con Efrón, y pesó Abraham a Efrón el dinero que dijo, en presencia de los hijos de Het, cuatrocientos siglos de plata, de buena ley entre mercaderes” (Reina Valera, 1960, Génesis 23:16).

Capítulo II

Marco teórico

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

En la investigación de Sharma et al. (2020) denominada: “Determinantes del comportamiento de los requisitos de capital de trabajo de las empresas que cotizan en la EEB: un estudio empírico”, utilizando técnicas de cointegración y método generalizado de momentos”, se investiga dentro de sus objetivos los determinantes del capital de trabajo para pronosticar el requerimiento futuro de capital de trabajo de 150 principales compañías cotizadas en EEB en la India. La metodología recoge empresas de mayor rendimiento para el período 2009 – 2017, mediante diez variables explicativas a nivel de empresa y variable ficticia para caracteriza la naturaleza del negocio del sector manufacturero y de servicios. Los resultados verifican mediante el método de Mínimos Cuadros Ordinarios que la tangibilidad, el apalancamiento, la naturaleza del negocio y el tamaño de la junta son factores significativos para pronosticar el futuro del capital del trabajo, y muestran una relación negativa respecto al capital de trabajo. La gestión de capital de trabajo depende de la planificación y el control de activos corrientes y pasivos corrientes. Concluye que la investigación es útil para que las autoridades administrativas mantengan el nivel óptimo de capital de trabajo y pronostique el capital de trabajo.

En el estudio de Baker, Kumar, Singh, Baker, & Kumar (2019) sobre la “Gestión de capital de trabajo: evidencia de las PYME indias”, el objetivo plantea examinar las prácticas y políticas adoptadas por las pequeñas y medianas empresas (PYME) indias para administrar el capital de trabajo. La metodología registra a 269

gerentes de PYME indias para identificar las prácticas de gestión de capital de trabajo. Los resultados manifiestan que las PYME indias son informales y dependen de la financiación interna de las ganancias y la financiación externa.

En la investigación Nyeadi et al. (2018) denominada: “Determinantes del requerimiento de capital de trabajo en empresas cotizadas: evidencia empírica utilizando un sistema dinámico GMM”, expone como objetivos investigar empíricamente los determinantes del capital de trabajo en las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Ghana. La metodología registra 28 empresas que cotizan en la bolsa de valores de Ghana en un periodo de 8 años desde 2007 hasta 2014, empleando un sistema de panel dinámico de Métodos Generales de Momentos (GMM). Los resultados indican que la gestión efectiva del capital de trabajo conduce a la creación de valor en las empresas, sugiriendo que el capital de trabajo en las empresas de Ghana está determinado por la rentabilidad, edad, el crecimiento de las ventas, el crecimiento del Producto Bruto Interno, los ciclos operativos y el apalancamiento. Concluye que la gestión del capital de trabajo es un elemento crítico en la supervivencia de cada empresa.

En la investigación desarrolladas por Boțoc & Anton (2017) acerca de la ¿La rentabilidad está impulsada por el capital de trabajo? Evidencia para empresas de alto crecimiento en Europa emergente, identifica como objetivos la relación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad. La metodología es de tipo cuantitativa, descriptiva, explicativa, utiliza datos de panel duran el periodo 2006-2015 en 936 empresas. Los resultados muestran que las empresas deben mantener el nivel óptimo de capital de trabajo para maximizar su rentabilidad. Concluye que si existe relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa.

En la investigación sostenida por Boda & Szucs (2016) intitula: “¿Pueden los activos tangibles ser determinantes en el capital? Estructura incluyendo rentabilidad.

Análisis comparativo sobre el vino de la industria húngaro y francés”, donde el objetivo se basa en el analizar la rentabilidad y estructura de capital en productores de vino. La metodología tiene corte descriptivo, con análisis estadístico, contiene detalles cerca de 110 millones de empresas de 226 países de todo el mundo, sin embargo, la proyección se realizó sobre la base de los países de Hungría y Francia en 2004 – 2013, y sus respectivos modelos de financiación. Los resultados detallan que existen diferencias entre las políticas de financiación aplicadas en los dos países, revela que la estructura de capital es significativamente diferente en los países examinados, considerando que la rentabilidad y la tasa de activos pueden servir como garantía. Concluye que a industria del vino en Francia está respaldada por los indicadores financieros y su rentabilidad es significativamente mayor que la de Hungría, a pesar de la volatilidad de fuentes de financiación aumentaron los beneficios netos.

En el estudio de Goel & Sharma (2015) respecto al “Análisis del cambio de eficiencia en el capital de trabajo utilizando el índice de productividad Malmquist” propone como objetivo estudiar el cambio en la gestión del capital de trabajo. La metodología aplica la eficiencia en el sector manufacturero basado en el índice de productividad Malmquist (MPI) a 1,074 empresas indias, de un período de 10 años desde 2004 al 2013. Los resultados demuestran que en épocas de desarrollo continuo de la empresa la eficiencia pura aumenta, donde los factores que determinan el crecimiento de la empresa son las ventas, la rentabilidad, el índice de deuda y el rendimiento de los activos. Así mismo encuentra que las empresas se han vuelto dos veces más eficientes en el manejo de capital de trabajo luego de atribuirse a una mayor gestión del capital de trabajo. Concluye que gran parte de los fracasos comerciales se han producido por la indebida gestión del capital de trabajo, por lo que una empresa debe intentar maximizar la eficiencia en la gestión del capital de trabajo.

El estudio desarrollado por Aregbeyen (2013): “Efectos de la gestión de capital de trabajo sobre la rentabilidad de las empresas nigerianas”, plantea como objetivos analizar el impacto del capital de trabajo en la rentabilidad. La metodología aplica una muestra de 48 grandes empresas manufactureras de la Bolsa de Valores de Nigeria para el período de 1993-2005, de un total de 114 empresas, donde la rentabilidad se midió por el beneficio operativo bruto, el ingreso operativo neto y el rendimiento de los activos. Los resultados revelan que la eficiencia del capital de trabajo tiene implicaciones para la rentabilidad de las empresas. Concluye que es esencial que las empresas manufactureras en Nigeria reduzcan sus costos para mejorar la rentabilidad.

2.1.2. Antecedentes nacionales.

En la tesis de Medina & Muñoz (2019) en relación a la “Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de Illapa Telecomunicaciones, Lima, 2018”, indican que su objetivo determinar la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa. La metodología que aplica un tipo de estudio no experimental, transversal por medio de variables cuantitativas, planteados por tres dimensiones: inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, mediante el análisis documental. Los resultados muestran que la administración de capital de trabajo influye en la rentabilidad de la empresa. Concluye que la administración del capital de trabajo se da a través del control de las cuentas por cobrar, inventario y cuentas por pagar.

Mucha & Miranda (2017) en su tesis: “Financiamiento de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho, 2013-2015”, donde su objetivo fue analizar el financiamiento del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero en el

distrito de Ayacucho. La metodología aplica el método deductivo, de tipo aplicada, correlacional y no experimental, a una muestra de 10 empresas abarroteras, mediante la técnica de encuesta. Los resultados demuestran que el 90% de las empresas del sector abarrotero requieren de financiamiento de capital de trabajo ya sea con recursos propios como con recursos de sector financiero o no financiero, teniendo como objetivo maximizar la rentabilidad del capital propio. Concluye que el financiamiento es a corto plazo, encontrándose influencia directa del capital de trabajo en la rentabilidad de las empresas.

2.2. Base teórica

2.2.1. Rentabilidad.

En seguida se presenta la definición de la rentabilidad.

2.1.1.1 Definición de la rentabilidad.

La rentabilidad es la relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa (activos corrientes como fijos) en actividades productivas (Gitman & Zutter, 2012).

2.1.1.2 Medidas de rentabilidad.

“Las tres medidas conocidas y mayormente utilizadas (Stephen, Randolph & Jeffrey, 2012), tienen la finalidad de medir la eficacia con que las empresas usan sus activos y la eficiencia con que administran sus operaciones” (p.54).

A. Margen de Utilidad.

Las empresas le prestan mucha atención a su margen de utilidad:

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

B. Rendimiento Sobre los Activos.

“El rendimiento sobre los activos (ROA, por las siglas de return on assets) es una medida de la utilidad por dólar de activos” se define así (p.55):

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$$

C. Rendimiento Sobre el Capital.

“El rendimiento sobre el capital (ROE, por las siglas de return on equity) es una herramienta que sirve para medir cómo les fue a los accionistas durante el año”, se define así (p.55):

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$$

2.1.1.3 Identidad Du Pont.

El sistema de análisis Du Ponto se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera (Gitman & Zutter, 2012). Al analizar el ROA y el ROE, “la diferencia entre estas dos medidas de rentabilidad refleja el uso del financiamiento con deuda o apalancamiento financiero” (p.59). Para empezar, es necesario definir el ROE (Stephen, Randolph & Jeffrey, 2012):

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$$

Si fuese necesario, se podría multiplicar esa razón por activos/activos sin cambiar nada:

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}}$$

$$= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital total}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Activos}}$$

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Capital total}}$$

Se ha expresado el ROE como el producto de otras dos razones: el ROA y el multiplicador del capital:

$$\begin{aligned} \text{ROE} &= \text{ROA} \times \text{Multiplicados del capital} \\ &= \text{ROA} \times (1 + \text{razón de deuda a capital}) \end{aligned}$$

Se puede descomponer el ROE multiplicando la parte superior y la parte inferior por las ventas totales.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Capital total}}$$

Se ordena el ROE es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}} * \frac{\text{Activos}}{\text{Capital total}}$$

$$\underbrace{\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos}}}_{\text{Rendimiento sobre los activos}} = \text{Margen de utilidad} * \text{Rotación de activos totales} * \text{Multiplicador del capital}$$

“El ROE se divide en dos componentes, el margen de utilidad y la rotación de activos totales. Esta última expresión se conoce como la identidad Du Ponto en honor a Du Pont Corporation, que popularizó su uso” (p. 59).

2.1.1.4 Índice de rentabilidad.

Es la razón del valor presente de los flujos de efectivo esperados a futuro después de la inversión inicial dividido entre el monto de la inversión inicial (Stephen, Randolph & Jeffrey, 2012). Permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios (Gitman & Zutter, 2012). El índice de rentabilidad se expresa así:

$$\text{Índice de rentabilidad (IR)} = \frac{\text{Valor presente de los flujos de efectivo subsiguiente a la inversión inicial}}{\text{Inversión inicial}}$$

Aplicación del índice de rentabilidad

1. **Proyectos independientes:** Es cuando el índice de rentabilidad (IR) es mayor que 1 siempre que el valor presente neto sea positivo (dos proyectos son independientes). La regla de decisión del IR es:
 - Aceptar un proyecto independiente si $IR > 1$
 - Rechazar si $IR < 1$
2. **Proyectos mutuamente excluyentes:** El valor presente neto indica que se acepte el proyecto 1 porque tiene el valor presente neto mayor (se acepta únicamente a uno de dos proyectos). Debido a que el proyecto 2 tiene el IR más alto, el índice de rentabilidad conduce a una selección errónea.

2.2.2. Administración del capital de trabajo.

Se asocia con la toma de decisiones financieras a corto plazo (Stephen, Randolph & Jeffrey, 2012), evaluado en un momento oportuno, riesgo y efecto sobre el valor de la empresa (Gitman & Zutter, 2012). Es la diferencia entre el activo circulante

y el pasivo circulante. El activo circulante está compuesto por efectivo y otros activos que se espera que se conviertan en efectivo durante el ejercicio anual, las partidas más importantes son: efectivo y equivalentes de efectivo, títulos negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El pasivo circulante está compuesto por obligaciones que se espera que requieran pago en efectivo al menos de un año, las partidas principales son las cuentas por pagar, gastos por pagar y documentos por pagar.

El capital de trabajo es el proceso de administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventario, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo) así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que corrobore al incremento del valor de la empresa (Gitman & Zutter, 2012). Las empresas pueden reducir los costos financieros o incrementar los fondos disponibles para su crecimiento al reducir el monto de fondos comprometidos en el capital de trabajo, consecuentemente no es sorpresa que la adecuada administración del capital de trabajo es una de las actividades financieras más importantes de los gerentes y que más tiempo le dedican. Un estudio de Fortune, en 1000 empresas, encontró que más de un tercio del tiempo de los gerentes financieros se dedica a administrar los activos corrientes, y un cuarto de tiempo se emplea en administrar los pasivos corrientes.

El capital de trabajo se conoce como activo corriente, representa la parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción ordinaria del negocio. Es la transición del efectivo a los inventarios, a las cuentas por cobrar y, de nuevo al efectivo. En cambio, “los pasivos corrientes representan el financiamiento a corto plazo de la empresa porque incluyen todas las deudas de la empresa que se vencen en un año o menos” (p.544). Estos montos incluyen deuda de proveedores (cuentas por pagar), empleados y gobiernos (deudas acumuladas) y bancos (documentos por pagar). Cuanto

mayor es el capital de trabajo, más líquida será la empresa y el riesgo será menor de volverse técnicamente insolvente.

En la medida en que el cambio de nivel de los activos corrientes de la empresa afecta el equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo se muestra usando la razón entre activos corrientes y activos totales. Esta razón indica el porcentaje de los activos totales que es corriente, los efectos que un incremento o una disminución de esta razón producen en la rentabilidad como en el riesgo (tabla 1). Cuando los activos corrientes aumentan, la rentabilidad disminuye, porque los activos corrientes son menos rentables que los activos fijos. “Los activos fijos son más rentables porque agregan más valor al producto que los activos corrientes” (p. 545).

Tabla 1.

Cambios en los activos corrientes. Efectos del cambio de las razones sobre las utilidades y el riesgo

Razón	Cambio en la razón	Efecto en las utilidades	Efecto en el riesgo
$\frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Activos totales}}$	Aumento	Disminución	Disminución
	Disminución	Aumento	Aumento

Nota: Tomado de Gitman & Zutter (2012).

2.2.2.1 Importancia del capital de trabajo.

La administración el capital de trabajo encabeza la lista de las funciones de mayor valor (Gitman & Zutter, 2012). “Entre 19 funciones financieras, los gerentes encuestados consideraron que el capital de trabajo es tan importante como la determinación de la estructura de capital, la administración y emisión de deuda, las relaciones bancarias y la administración de impuestos” (p.543). “Desde el punto de vista

de la administración el capital de trabajo es una actividad trascendental identificada como la segunda función financiera más importante de la y que requiere de mayores recursos” (p.543).

2.2.2.2 *Inventario.*

La administración del inventario tiene como objetivo lograr la rotación del inventario tan rápido sea posible, sin perder ventas (Gitman & Zutter, 2012). “La disposición general del gerente financiero hacia los niveles de inventario es mantenerlos bajos, para tener la seguridad de que el dinero de la empresa no se está invirtiendo de manera imprudente en recursos excesivos” (p.551).

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

2.2.2.3 *Cuentas por cobrar.*

Este periodo es la duración promedio de tiempo que transcurre desde la venta de crédito hasta que el pago se convierte en fondos útiles para la empresa (Gitman & Zutter, 2012). El período promedio de cobro consta de dos partes: la primera es el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente envía el pago. “La segunda es el tiempo que transcurre desde que el cliente envía el pago hasta que la empresa recibe los fondos correspondientes en su cuenta bancaria” (p.558). La primera parte del periodo promedio de cobro implica administrar el crédito disponible para los clientes de la empresa y la segunda parte implica cobrar y procesar los pagos. Es así que el objetivo de una adecuada administración de las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido sea posible, sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas.

$$\text{Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Capital de trabajo.

Activos corrientes que representa a parte de la inversión que pasa de una forma a otra en la conducción normal del negocio.

2.3.2. Activos corrientes.

Activos a corto plazo que se espera que se conviertan en efectivo en un periodo de un año o menos.

2.3.3. Inventario.

Existencias que se mantienen como artículos importantes.

2.3.4. Rentabilidad.

Relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía.

2.3.5. Fórmula Du Pont.

Multiplica el margen de utilidad neta de la empresa por su rotación de activos totales para calcular el rendimiento sobre los activos totales (RSA) de la empresa.

2.3.6. Rendimiento sobre el patrimonio.

Mide el rendimiento ganado sobre la inversión de los accionistas comunes de la empresa.

2.3.7. Rendimiento sobre los activos totales.

Mide la eficacia integral de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles, se denomina también rendimiento sobre la inversión.

Capítulo III

Materiales y métodos

3.1. Tipo de investigación

El proyecto de investigación recoge la fundamentación del enfoque cuantitativo y es de tipo básica. “El enfoque cuantitativo es cuando los planteamientos son acotados, mide fenómenos, utiliza la estadística y pasa por una prueba de hipótesis” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). Tiene un proceso deductivo de revisión de la literatura desde la administración del capital de trabajo y la rentabilidad, además es secuencial, probatorio, es decir, analiza la realidad objetiva. Por último, este enfoque permite la obtención de resultados de acuerdo al fenómeno de estudio. La investigación sigue características cuantitativas desde la revisión de la literatura, hipótesis, diseños, selección de muestra, recolección de datos, análisis de datos, presentación de resultados y reporte de resultados.

3.2. Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental, dado que no se manipulan las variables de estudio, no se hace variar en forma intencional, solo se estudia en su forma natural para analizarlos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). La investigación es descriptiva y correlacional, es descriptiva, porque narra las características de las variables de rentabilidad y administración del capital de trabajo. Es correlacional porque relaciona a dos variables y es de corte transversal puesto que aplica un instrumento para recoger información de clientes Bazar Plazita ANYI.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población.

El estudio se centra en el Bazar Plazita ANYI con RUC N° 10433388246, ubicada en el Jirón Puno 308 de la ciudad de Azángaro – Departamento de Puno, que viene funcionando en la calle principal de la localidad expendiendo productos múltiples como juguetes, peluches, utensilios de cocina en plástico y vidrio, adornos, regalos, adornos, decoración, útiles escolares, bolsas de regalo y accesorios múltiples.

La población de estudio está definida con una cantidad promedio de clientes prioritariamente mayoristas del Bazar Plazita ANYI, por mes, motivo por el cual es que se ha optado por considerar en la investigación el análisis de población de tipo finita (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014), que resulta de la información facilitada por la empresa de estudio que es de 60 clientes mayoristas en promedio por mes.

3.3.2. Muestra.

El muestreo es probabilístico aleatorio simple y la muestra corresponde a 52 clientes mayoristas. Para la determinación de la muestra se consideran los criterios de inclusión y exclusión:

(1) Inclusión. Los clientes mayoristas que adquieren productos al por mayor, frecuentan semanalmente y buscan productos de novedad; y

(2) Exclusión. Clientes que solo adquieren productos ocasionalmente o por única vez.

La determinación del tamaño de muestra es mediante la definición siguiente (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Donde:

$N = \text{Universo (60)}$

$Z = (1.96)$, nivel de confianza al 95%

$d = \text{Precisión al 5\%}$

$p = \text{Probabilidad de espera (0.5)}$

$q = \text{Probabilidad de no seguridad de espera (0.5)}$

$$n = \frac{60 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (60 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$n = 52$ clientes mayoristas de Bazar Plazita ANYI

La investigación aplica el instrumento a un total de 52 clientes mayoristas del Bazar Plazita ANYI en el distrito de Azángaro, en la Provincia de Azángaro de la región de Puno.

3.4. Formulación de la hipótesis

3.4.1. Hipótesis general.

La rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, se relacionan significativa y positivamente.

3.4.2. Hipótesis específicas.

1. La relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, es significativa y positiva.
2. La relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, es significativa y positiva.

3.5. Operacionalización de las variables

Tabla 2.

Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad	Margen de utilidad $= \frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$	Utilidad neta Ventas	Escala de likert
	Rendimiento sobre los activos (ROA) $= \frac{Utilidad\ neta}{Activos\ totales}$	Utilidad neta Activos totales	1. Siempre 2. Casi siempre 3. A veces 4. Casi nunca 5. Nunca
	Rendimiento sobre el capital (ROE) $= \frac{Utilidad\ neta}{Capital\ total}$	Utilidad neta Capital total	
Administración del capital de trabajo	Rotación del inventario $= \frac{Costo\ de\ ventas}{Inventario}$	Costo de ventas Inventario	
	Cuentas por cobrar $= \frac{Ventas\ netas}{Cuentas\ por\ cobrar\ promedio}$	Ventas netas Cuentas por cobrar promedio	

Fuente: Tomado de Gitman & Zutter (2012).

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utiliza en la investigación es la encuesta, compuesta por ítems para las dos variables de estudio: rentabilidad y administración del capital de trabajo de

acuerdo a la revisión bibliográfica, a aquellos clientes mayoristas que adquieren productos al por mayor.

3.6.1. Técnicas.

La encuesta es una herramienta para recoger información, en el caso de esta investigación se recolecta base de data de los clientes mayoristas del Bazar Plazita ANYI, en la ciudad de Azángaro en una calle altamente comercial, validada por medio del análisis de confiabilidad de acuerdo a lo que exige el procedimiento (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). La validación del instrumento se acompaña por la autorización para la ejecución de la tesis y el consentimiento por la Administradora del Bazar Plazita ANYI, en la ciudad de Azángaro.

3.6.2. Instrumento.

De acuerdo a la información requerida la investigación desarrolla un total de 10 ítems de acuerdo a las dimensiones de rentabilidad (margen de utilidad, rendimiento sobre los activos y rendimiento sobre el capital) y administración de capital de trabajo (rotación del inventario y cuentas por cobrar), las preguntas se plantearon de acuerdo a la escala Likert, donde se consideran las siguientes escalas:

- 1 = Siempre.
- = Casi siempre.
- = A veces.
- = Casi nunca.
- 5 = Nunca.

3.6.3. Validación de instrumentos.

La validación del instrumento es a partir del alfa de Cronbach de 0.905 (tabla 3), altamente confiable tal como lo muestra los resultados de la estimación, realizada en el mes de octubre de 2020, en el programa SPSS 25, y por 2 expertos, el primero por Subia Ayamamani Neftalí Mario, especialista de la Red de Salud Huancané y por Cazorla Jove Elvis Lester Administrador del Gobierno Regional, dando una opinión favorable al instrumento.

Tabla 3.

Validación de instrumento con Alfa de Cronbach

		N	%
Casos	Válido	52	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	52	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente: Elaboración propia.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,905	10

Fuente: Elaboración propia.

3.6.4. Análisis de datos.

La base de datos se analiza mediante las tablas de frecuencia absoluta como porcentual, así como el cálculo del coeficiente de correlación de Pearson, mediante el programa SPSS 25, para cada una de las dimensiones de la investigación.

El coeficiente de correlación de Pearson, mide el grado de covariación entre las variables relacionadas linealmente, es un índice de fácil ejecución e interpretación, sus

valores oscilan entre 0 y 1, si se aplica el signo el coeficiente de correlación de Pearson fluctúa desde -1 a +1, reflejando el signo la dirección del valor. En la investigación se utiliza una correlación positiva, que indica que en la medida que aumenta una de ellas aumenta la otra (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

El coeficiente de correlación de Pearson se define:

$$r_{xy} = \frac{\sum Z_X Z_Y}{N}$$

El coeficiente de correlación de Pearson, refiere a la medida de los productos cruzados de X y de Y, cuyas puntuaciones reflejan la posición de las desviaciones respecto a su media. Un coeficiente es significativo si se puede afirmar que cierta probabilidad es distinta de cero.

Ho = El coeficiente de correlación obtenido procede de una población cuya correlación es cero.

H1= El coeficiente de correlación obtenido procede de una población cuya correlación es distinto de cero.

Capítulo IV

Resultados y discusión

4.1. Resultado del objetivo general

En vista que la muestra supera 50, se aplica la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov, donde la hipótesis es:

Ho: Los datos tienen una distribución normal.

Ha: Los datos no tienen una distribución normal.

El nivel de significancia es del 95% y el error 5%,

El criterio de decisión es si $p < 0.05$ entonces, se rechaza la Ho y se acepta a Ha; si $p \geq 0.05$ se acepta la Ho y se rechaza la Ha.

Como $p < 0.05$, entonces se rechaza la Ho y se acepta la Ha, es decir, los datos no tienen una distribución normal, motivo por el cual se aplica la estadística no paramétrica, aplicando el coeficiente de Pearson.

Tabla 4.

Prueba de normalidad de Kolmogorov-Sminoy

	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	Sig.
Rentabilidad	,229	52	,000	,901	,000
Inventario	,238	52	,000	,888	,000

Los resultados del objetivo general mediante la correlación de Pearson de 0.85, que es significativo si existe probabilidad que es diferente de cero. Es decir, la hipótesis conduce a comprobar la relación que existe entre la rentabilidad y el capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, para el cual se ha planteado la siguiente hipótesis:

$H_0 = r = 0$ el coeficiente de correlación de Pearson cuya correlación es cero ($\rho = 0$). La rentabilidad y el capital de trabajo no están correlacionados.

$H_1 = r \neq 0$ el coeficiente de correlación de Pearson cuya correlación es distinto de cero ($\rho \neq 0$). La rentabilidad y el capital de trabajo están correlacionados.

Los resultados demuestran que se rechaza la hipótesis nula donde la correlación es diferente de cero, y las variables rentabilidad y el capital de trabajo, si están correlacionadas para un $\alpha = 0.01$. La correlación estimada de 0.85 es efectiva, es decir es distinta de cero, entonces puede decirse que la correlación es significativa y por el signo es positiva (tabla 5).

Tabla 5.

Correlación de Pearson entre la rentabilidad y el capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI

		Correlaciones	
		Rentabilidad	Capital de trabajo
Rentabilidad	Correlación de Pearson	1	,85**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	52	52
Capital de trabajo	Correlación de Pearson	,85**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	52	52

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

4.1.1. Resultado del objetivo específico 1.

Para la prueba de hipótesis 1, se estima mediante la correlación de Pearson de 0.760, que es significativo si existe probabilidad que es diferente de cero. Es decir, la hipótesis conduce a comprobar la relación que existe entre la rentabilidad y los

inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, para el cual se ha planteado la siguiente hipótesis:

$H_0 = r = 0$ el coeficiente de correlación de Pearson cuya correlación es cero ($\rho = 0$). La rentabilidad y los inventarios no están correlacionados.

$H_1 = r \neq 0$ el coeficiente de correlación de Pearson cuya correlación es distinto de cero ($\rho \neq 0$). La rentabilidad y los inventarios están correlacionados.

Los resultados demuestran que se rechaza la hipótesis nula donde la correlación es diferente de cero, y las variables rentabilidad y los inventarios, si están correlacionadas para un $\alpha = 0.01$. La correlación estimada de 0.76 es efectiva, es decir es distinta de cero, entonces puede decirse que la correlación es significativa y por el signo es positiva. Por lo que, si se mejora las políticas de manejo de los inventarios de los clientes mayoristas de Bazar Plazita, entonces los indicadores de rentabilidad tenderán a una mejoría (tabla 6).

Tabla 6.

Correlación de Pearson entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI

		Correlaciones	
		Rentabilidad de los clientes de los clientes mayoristas	Inventarios de los clientes mayoristas
Rentabilidad de los clientes mayoristas	Correlación de Pearson	1	,760**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	52	52
Inventarios de los clientes mayoristas	Correlación de Pearson	,760**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	52	52

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

4.1.2. Resultado del objetivo específico 2.

Para la prueba de hipótesis 2, se estima mediante la correlación de Pearson de 0.661, que es significativo si existe probabilidad que es diferente de cero. Es decir, la hipótesis conduce a comprobar la relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, para el cual se ha planteado la siguiente hipótesis:

$H_0 = r = 0$ el coeficiente de correlación de Pearson cuya correlación es cero ($\rho = 0$). La rentabilidad y las cuentas por cobrar no están correlacionados.

$H_1 = r \neq 0$ el coeficiente de correlación de Pearson cuya correlación es distinto de cero ($\rho \neq 0$). La rentabilidad y las cuentas por cobrar están correlacionados.

Los resultados demuestran que se rechaza la hipótesis nula donde la correlación es diferente de cero, y las variables rentabilidad y las cuentas por cobrar, si están correlacionadas para un $\alpha = 0.01$. La correlación estimada de 0.661 es efectiva, es decir es distinta de cero, entonces puede decirse que la correlación es significativa y por el signo es positiva. Por lo que, si se implementaran estrategias de cobranza en aquellos clientes mayoristas de Bazar Plazita entonces, conduciría a captar solvencia mejorando sus indicadores de rentabilidad (tabla 7). Es decir, mientras más rápido sean los días de cobro mejor será la rentabilidad alcanzada.

Tabla 7.

Correlación de Pearson entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI

		Correlaciones	
		Rentabilidad de los clientes de los clientes mayoristas	Cuentas por cobrar de los clientes mayoristas
Rentabilidad de los clientes de los clientes mayoristas	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 52	,661** 52
Cuentas por cobrar de los clientes mayoristas	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,661** 52	1 52

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

4.2. Discusión

El seguimiento del capital de trabajo en la microempresa, pequeña y mediana empresa, es importante, ya que provee de información adecuada para la toma de decisiones de inversión y/o rentabilidad (Baker, Kumar, Singh, Baker & Kumar, 2019), puesto que con ello se mide la eficacia y eficiencia de las organizaciones (Gitman & Zutter, 2012). En la investigación ha logrado determinar la relación existente entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo, en entornos de micronegocios en ámbitos de provincia como es Azángaro, donde los negocios son incipientes en cobertura de servicios de calidad y capacidad de capital de trabajo. Sin embargo, presentan gran aceptación por mayoristas que consumen productos como el Bazar Plazita, quien se ha destacado por arriesgarse en la venta de una diversidad de productos desde venta de peluches, sección de cocina, librería, utensilios diversos, espacios de regalos, y novedades de temporada.

El manejo de los inventarios en los negocios tienen mucha importancia para el crecimiento del mercado, así como la rentabilidad, ya que contar con el suficiente inventario permite cubrir suficiente liquidez a la empresa (Stephen, Randolph & Jeffrey, 2012; Daza, 2016, en la investigación se determinó la asociación positiva y significativa de la rentabilidad y los inventarios de los clientes mayoristas del Bazar Plazita ANYI, característica que destaca el negocio y que dada la aplicación de estrategias de mercadeo con publicidad por diferentes medios locales como los letreros y medios radiales es que los inventarios han lograr una alta rotación, demostrándose así el crecimiento en las ganancias obtenidas. Es decir, es necesario alcanzar un alto nivel de inventarios para disponer productos y no perder las ventas, mientras mayor rotación de inventarios exista mejorará la rentabilidad de la empresa (Jaramillo, 2016).

Las cuentas por cobrar implican riesgos a las empresas, si no cumplen con los cobros oportunos y adecuados (Gitman & Zutter, 2012). Sin embargo, su manejo adecuado refleja un incremento en el valor de la empresa, la investigación ha logrado concretar la débil cobranza por parte de los clientes mayoristas que estaría afectando a la obtención de ganancias, por lo que se debe evitar de la acumulación de cuentas por cobrar, así como estimó Jaramillo (2016), una relación positiva entre las cuentas por cobrar y la rentabilidad empresarial. Herrera (2015) también en su investigación indica que aumentos en los días de cobranza se evidencia en una mayor rentabilidad. Jaramillo (2016) evidencia en su investigación de manera empírica la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad empresarial en el país de Colombia, su investigación lo realizó para 48 empresas entre el 2008 al 2014, cuyos hallazgos confirman la existencia de una relación significativa entre el capital de trabajo y la rentabilidad, aplicando la correlación de Pearson entre cada de las variables, con un nivel de confiabilidad del 99%.

Kabuye, Kato, Akugizibwe & Bugambiro (2019), por su parte corrobora que una adecuada gestión del capital de trabajo tiene impacto positivo en el desempeño financiero de la empresa, a través de datos transversales recoge información similar a este estudio y encuentra el capital de trabajo es un predictor significativo de rendimiento financiero. Esta situación refiere a que es necesario mejorar las practicas de capital de trabajo en las empresas para mejorar el desempeño financiero.

Capítulo V

Conclusiones y recomendaciones

5.1. Conclusiones

Los hallazgos de la investigación aluden a la determinación de una relación positiva entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes mayoristas del Bazar Plazita ANYI, en la ciudad de Azángaro, un negocio de emprendimiento que ha enfrentado satisfactoriamente en tiempos de COVID 19, durante el año 2020.

La investigación asoció la relación positiva entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes mayoristas del Bazar Plazita ANYI en la ciudad de Azángaro. Esta asociación demostró la importancia del manejo de los inventarios en los micronegocios sobre todo en entornos de provincia como es el caso de la Azángaro.

La investigación asoció la relación positiva entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes mayoristas del Bazar Plazita ANYI, en la ciudad de Azángaro. El manejo adecuado de las cuentas por cobrar estaría determinando la rentabilidad del negocio y su respectivo crecimiento del mercado, existiendo debilidad en el cobro adecuado y oportuno de estos por los clientes mayoristas.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda capacitar a los clientes mayoristas para la administración eficiente del capital de trabajo, ya que con la expansión en ventas de los clientes es que Bazar Plazita ANYI, podrá mejorar sus ventas y ganancias en el corto plazo.

Se recomienda adquirir un software para la administración eficaz del capital de trabajo sobre todo en el manejo de inventarios, esta información permitiría administrar

con mayor certeza las cantidades de productos por sus diferentes atributos, y oportuna toma de decisiones.

Se recomienda capacitar a los clientes mayoristas de Bazar Plazita ANYI en el manejo de las cuentas por cobrar en vista que han demostrado una debilidad, y así fortalecer a estos consumidores que vienen logrando un crecimiento en ventas en el Bazar.

Se recomienda a la empresa Bazar capacitar a su personal en la atención a sus clientes mayoristas para la mejora del servicio y mayor rotación de capital de trabajo.

Se recomienda continuar con la diversificación de productos de Bazar Plazita, y ampliar la cobertura en otros lugares de la región de Puno.

Se recomienda crear una plataforma de ventas online para Bazar Plazita, ya que también existe un mercado potencial a nivel online.

Se recomienda realizar estudios sobre la relación entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo en entorno de micronegocios en la ciudad de Azángaro para contribuir en la toma de decisiones de los emprendedores.

Se recomienda mejorar la metodología aplicada con otras propuestas de contraste.

Referencias

- Aregbeyen, O. (2013). The effects of working capital management on the profitability of Nigerian manufacturing firms. *Journal of Business Economics and Management*, 14(3), 520–534. <https://doi.org/10.3846/16111699.2011.651626>
- Baker, H. K., Kumar, S., Singh, H. P., Baker, H. K., & Kumar, S. (2019). *Working capital management : evidence from Indian SMEs Working capital management : evidence from Indian SMEs*. 5906. <https://doi.org/10.1080/13215906.2019.1624386>
- Boda, D., & Szucs, G. (2016). *Can tangible assets be determinant in capital structure including profitability ? Comparative analysis on the Hungarian and the French wine industries*. 1264(August). <https://doi.org/10.1080/09571264.2016.1211513>
- Boţoc, C., & Anton, S. G. (2017). Is profitability driven by working capital management? evidence for high-growth firms from emerging Europe. *Journal of Business Economics and Management*, 18(6), 1135–1155. <https://doi.org/10.3846/16111699.2017.1402362>
- Daza Izquierdo, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduria y Administracion*, 61(2), 266–282. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.12.001>
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Prinpios de administración financiera*. In *Saudi Med J* (Vol. 12). <https://doi.org/10.1073/pnas.0703993104>
- Goel, U., & Sharma, A. K. (2015). *Analysing Efficiency Change in Working Capital Management using Malmquist Productivity Index*. 2667(December). <https://doi.org/10.1080/02522667.2015.1047586>

- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. sexta edición, Mc Graw Hill Educacion.
- Herrera, H. V. (2015). Complementarity of long term and working capital investments for business opportunities and liquidity considerations in Latin American countries. *Estudios Gerenciales*, 31(137), 364–372.
<https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.07.004>
- Jaramillo Aguirre, S. (2016). La correlación entre la gestión del capital de trabajo y la rentabilidad en la industria de distribución de químicos en Colombia durante el periodo 2008 - 2012. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 327–347.
<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.6>
- Kabuye, F., Kato, J., Akugizibwe, I., & Bugambiro, N. (2019). Internal control systems, working capital management and financial performance of supermarkets. *Cogent Business and Management*, 6(1), 1–18.
<https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1573524>
- Medina, J. & Muñoz, M. A. (2019). *Administración del capital de trabajo y su incidencia en la rentabilidad de Illapa Telecomunicaciones, Lima, 2018* [tesis de pregrado, Universidad Privada del Norte, Lima]. Repositorio Institucional.
- Mucha, E. D. & Miranda, R. (2017). *Financiamiento de capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de las empresas del sector abarrotero del distrito de Ayacucho, 2013-2015* [tesis de pregrado, Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga]. Repositorio Institucional.
- Nyeadi, J. D., Sare, Y. A., & Aawaar, G. (2018). Determinants of working capital requirement in listed firms: Empirical evidence using a dynamic system GMM.

Cogent Economics and Finance, 6(1), 1–14.

<https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1558713>

Reina Valera (1960). <https://www.biblia.es/reina-valera-1960.php>

Sharma, R. K., Bakshi, A., & Chhabra, S. (2020). Cogent Economics & Finance
Determinants of behaviour of working capital requirements of BSE listed
companies : An empirical study using co-integration techniques and generalised
method of moments Determinants of behaviour of working capital requirements of
BSE listed companies : An empirical study using co-integration techniques and
generalised method of moments. *Cogent Economics & Finance*, 8(1).
<https://doi.org/10.1080/23322039.2020.1720893>

Stephen, A. R., Randolph, W. R. & Jeffrey, F. j. (2012). *Finanzas corporativas* (Novena
Edi; HillMcGraw, ed.). Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Anexos

Anexo 1. Matriz de consistencia

Proyecto de investigación: Rentabilidad y administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General			
¿Cuál es la relación que existe entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020?	Determinar la relación que existe entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020.	La relación que existe entre la rentabilidad y la administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, es significativa y positiva.	Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Margen de utilidad • Rendimiento sobre los activos (ROA) • Rendimiento sobre el capital (ROE) 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilidad Neta • Ventas • Utilidad neta • Activos totales • Utilidad neta • Capital total
Preguntas Específicas	Objetivos Específicos	Hipótesis Específica			
¿Cuál es la relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020?	Determinar la relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020.	La relación que existe entre la rentabilidad y los inventarios de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, es significativa y positiva.	Administración del capital de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Rotación del inventario 	<ul style="list-style-type: none"> • Costo de ventas • Inventario
¿Cuál es la relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020?	Determinar la relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020.	La relación que existe entre la rentabilidad y las cuentas por cobrar de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020, es significativa y positiva.		<ul style="list-style-type: none"> • Cuentas por cobrar 	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas netas • Cuentas por cobrar promedio

Anexo 2. Matriz instrumental

Proyecto de investigación: Rentabilidad y administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020

Variable	Dimensiones	Indicadores	Diseño metodológico	Escala de medición	
Rentabilidad	Margen de utilidad $= \frac{Utilidad\ neta}{Ventas}$	✓ Utilidad neta	A. Tipo de investigación: ✓ Cuantitativa ✓ Aplicada B. Diseño de la investigación: ✓ No experimental ✓ Descriptiva ✓ Correlacional ✓ Transversal C. Población: ✓ 60 clientes D. Muestra: ✓ 52 clientes E. Técnica: ✓ Encuesta F. Instrumento: ✓ Cuestionario G. Tests: ✓ Correlación de Pearson	En la investigación se aplica la escala de Likert en el siguiente orden: 1. Siempre 2. Casi siempre 3. A veces 4. Casi nunca 5. Nunca	
	Rendimiento sobre los activos (ROA)	$= \frac{Utilidad\ neta}{Activos\ totales}$			✓ Utilidad neta
					✓ Activos totales
	Rendimiento sobre el capital (ROE)	$= \frac{Utilidad\ neta}{Capital\ total}$			✓ Utilidad neta
					✓ Capital total
	Administración del capital de trabajo	Rotación del inventario $= \frac{Costo\ de\ ventas}{Inventario}$			✓ Costo de ventas
✓ Inventario					
$= \frac{Ventas\ netas}{Cuentas\ por\ cobrar\ promedio}$		Ventas netas			
		Cuentas por cobrar promedio			

Anexo 3. Cuestionario



ENCUESTA

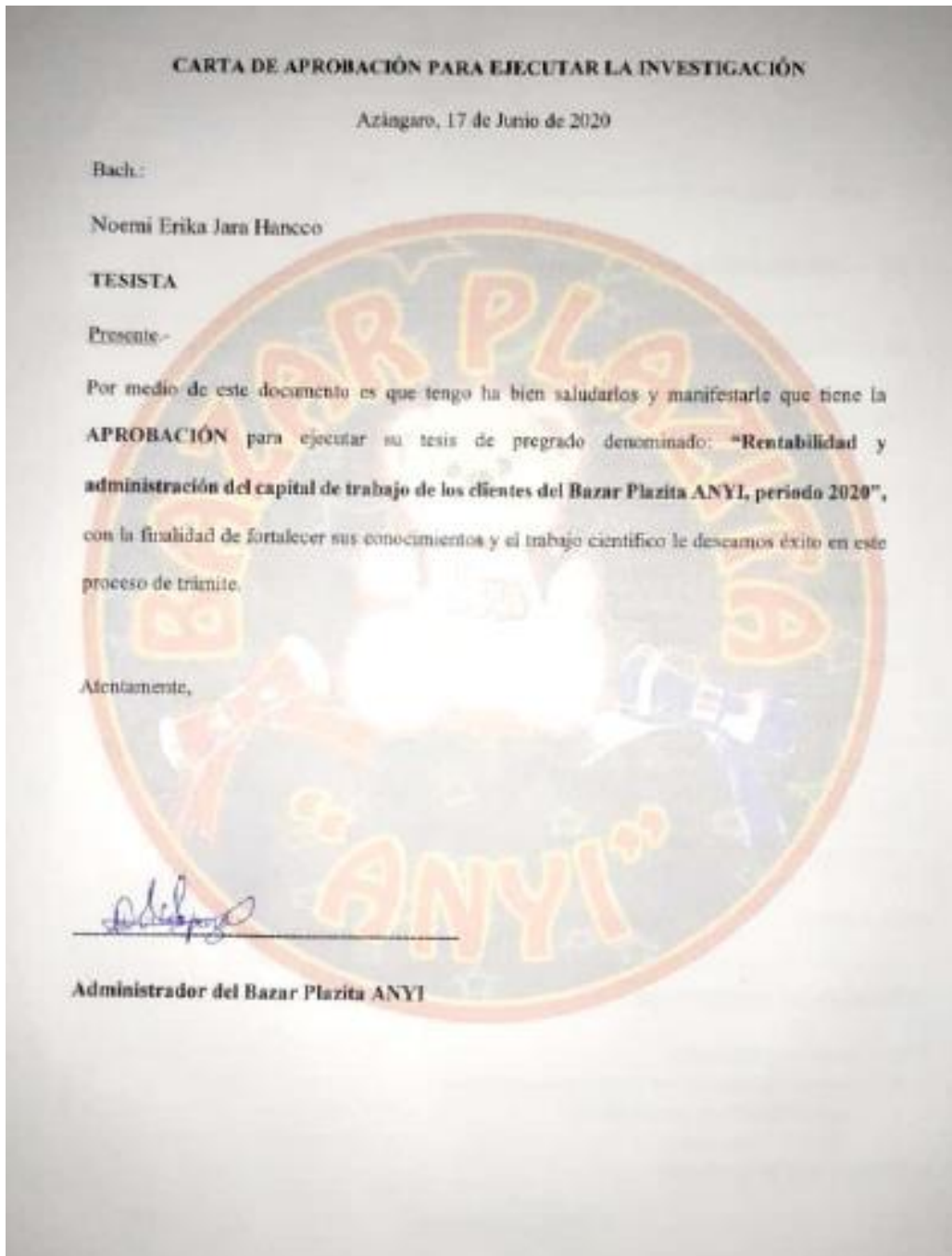
Proyecto de investigación: Rentabilidad y administración del capital de trabajo de los clientes del Bazar Plazita ANYI, periodo 2020

Para lo cual se pide que marque con una X la respuesta de las afirmaciones: siempre, casi siempre, a veces, Casi nunca y nunca según corresponda.

ITEMS	Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
1. Su negocio presenta ganancias aceptables cada año					
2. La venta en su negocio ha registrado crecimiento a través de los años					
3. Es consciente de la utilidad que le genera su negocio					
4. Le es posible adquirir maquinaria, equipos, y otros para el crecimiento de su empresa					
5. Percibe que su negocio está mejor en equipamiento, implementación y otros					
6. Revisa su almacén permanentemente para el buen manejo de su empresa					
7. Sus inventarios son lo suficientes para generar ingresos aceptables					
8. Cobra con frecuencia en las fechas oportunas las cuentas por cobrar					
9. Sabe que monto debe recaudar de las cuentas por cobrar					
10. En el manejo de su negocio utiliza registros de nota sobre las cuentas por cobrar					

Gracias por su colaboración.

Anexo 4. Consentimiento del Bazar Plazita ANYI



Anexo 5. Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: SALDO OPERACIONI NEFTALI PEREZ

2. Cargo e institución donde labora: RED DE SALUD HUMANA

3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: ENCUESTA

4. Autor del instrumento: T.E.S.I.S.

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					/
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					/
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					/
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					/
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					/
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					/
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					/
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					/
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					/

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 98 %

Lugar y fecha: ATENEGRO, 01 / 09 / 2020


 COLLEGIADO EN PSICOLOGIA DE PERU
 C.P.C. EDWIN AYUBEN NEFTALI PEREZ
 MAT. 2242

Firma del experto
 DNI N°: 7851403 Cel: 980924674

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: CEZARDO JÓVENE ELLUIS LESTER
2. Cargo e institución donde labora: ADMINISTRADOR GENERAL REGIONAL
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: ENCUESTA
4. Autor del instrumento: TESTADO

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					/
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					/
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					/
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					/
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					/
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					/
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					/
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					/
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					/

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: FAVORABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: ...7.8...%

Lugar y fecha: AZANGARO, 07.10.2020

COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS PANAMA

CPC Elías Lestar Cezardo Jové

Cts. 99 - 04702

Firma del experto

DNI N°: 467553 Cel.: 950021463

Anexo 6. Fotos del Bazar Plazita ANYI

Foto 1. Área de juguetería y ropa para niños



Foto 2. Área de regalos, decoración y zapatillas



Foto 3. Área de peluches



Foto 4. Área de accesorios de cocina



Foto 5. Cristalería como vasos y vajilla



Foto 6. Accesorios de cocina de plástico

