

# **UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS  
Y CONTABLES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**



## **EL CRECIMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS DE SERVICIOS DE BELLEZA POST CRISIS DEL COVID-19 EN EL DISTRITO DE MANANTAY 2021-2022**

Tesis para optar el título profesional de  
**ECONOMISTA: ESPECIALIDAD EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CLEIDY CAROLINA FLORES FLORES  
MILAGROS KARINA VASQUEZ LOPEZ

Pucallpa – Perú

2023



## UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

### COMISION DE GRADOS Y TITULOS "Año de la unidad, la paz y el desarrollo"

#### ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las.....12 m.....del día jueves 21 de diciembre del 2023, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Mg. Moises Romero Tovar (Presidente)**, **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Miembro)**, y **Mg. Miguel Angel Valdivieso Garcia (miembro)**.

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"EL CRECIMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS DE SERVICIOS DE BELLEZA POST CRISIS DEL COVID-19 EN EL DISTRITO DE MANANTAY 2021-2022"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Cleidy Carolina Flores Flores y Milagros Karina Vasquez Lopez, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- Aprobado por unanimidad
- Aprobado por mayoría
- Desaprobado..."

El/la defensora(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR MAYORIA

Siendo las...13 horas...del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

  
.....  
Mg. Moises Romero Tovar  
Presidente

  
.....  
Dr. Tony Hilton Saavedra Murga  
Miembro

  
.....  
Mg. Miguel Angel Valdivieso Garcia  
Miembro



  
.....  
Mg. Olmedo Pizango Isuiza  
Secretario Académico

## ACTA DE APROBACIÓN

La presente Tesis fue aprobada por el jurado calificador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, para obtener el Título Profesional de Economista: Especialista en Negocios Internacionales.

**Mg. Moisés Romero Tovar**



-----  
Presidente

**Dr. Tony Hilton Saavedra Murga**



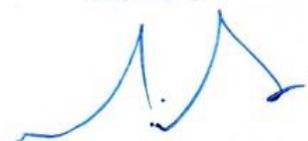
-----  
Miembro

**Mg. Miguel Angel Valdivieso García**



-----  
Miembro

**Dr. Marcelo Ramos Reategui**



-----  
Asesor

**Bach. Cleidy Carolina Flores Flores**



-----  
Tesisista

**Bach. Milagros Karina Vásquez López**



-----  
Tesisista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

# CONSTANCIA

## ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

N° V/0573-2023.

La Dirección de Producción Intelectual de la Universidad Nacional de Ucayali, hace constar por la presente, que el trabajo académico de investigación, titulado:

**"EL CRECIMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS DE SERVICIOS DE BELLEZA POST CRISIS DEL COVID-19 EN EL DISTRITO DE MANANTAY 2021-2022"**

Autor(es) : FLORES FLORES, CLEIDY CAROLINA  
VASQUEZ LOPEZ, MILAGROS KARINA

Facultad : CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Escuela : Economía y Negocios Internacionales

Asesor(a) : Mg. Ramos Reategui, Marcelo Ramos

Presenta un **porcentaje de similitud de 10%**, verificado en el Sistema Antiplagio URKUND/OURIGINAL, De acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO, el cual indica que todo trabajo de investigación no debe superar el 10%. **En tal sentido, se declara, que el presente trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud**, procediéndose a emitir la presente Constancia de Originalidad de Trabajo de Investigación (COTI) a solicitud del asesor. En señal de conformidad se firma y sella el presente documento.

Fecha: 22/09/2023



Mg. JOSÉ MANUEL CÁRDENAS BERNAOLA  
Director de Producción Intelectual



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

## AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Repositorio de la Universidad Nacional de Ucayali

Yo, Cleidy Carolina Flores Flores

Autor de la tesis titulada: "El crecimiento de los micronegocios de servicios de belleza post crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay, 2021-2022"

Sustentada el año 2023

Asesor(a): Dr. Marcelo Ramos Rostegui

Facultad: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Escuela Profesional: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL

TOTAL

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali ([www.repositorio.unu.edu.pe](http://www.repositorio.unu.edu.pe)), bajo los siguientes términos:

**Primero:** Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo:** Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria y el Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 15/01/2024

Email: cleidyfloresflores@gmail.com Firma: Cleidy

Teléfono: 936815660 DNI: 75396280



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

DIRECCIÓN DE PRODUCCIÓN INTELECTUAL

## AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Repositorio de la Universidad Nacional de Ucayali

Yo, Milagros Karima Vásquez López

Autor de la tesis titulada: "El crecimiento de los micronegocios de servicios de belleza post crisis del covid-19 en el distrito de Manantay, 2021 - 2022"

Sustentada el año 2023

Asesor(a): Dr. Marcelo Ramos Reategui

Facultad: Ciencias económicas, administrativas y contables.

Escuela Profesional: Economía y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL

TOTAL

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali ([www.repositorio.unu.edu.pe](http://www.repositorio.unu.edu.pe)), bajo los siguientes términos:

**Primero:** Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo:** Declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali, la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria y el Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 15 / 01 / 2024

Email: milikarima2001@gmail.com Firma: [Firma]

Teléfono: 938174578 DNI: 72165259

## **DEDICATORIA**

A mis queridos padres por el apoyo incondicional, por creer siempre en mí, por sus consejos para seguir adelante, sin ellos no hubiera podido cumplir cada una mis metas. A mis hermanos, Carlos y Ara por el amor y cariño, por sus palabras de aliento para ser perseverante y no desistir con mis estudios.

Cleidy Carolina Flores Flores

A mi papá Roy y a mi mamá Magnolia, que me apoyaron desde siempre, que fueron mi soporte e inspiración y sobre todo que desde el primer momento confiaron en mis decisiones. A mi hermano Eduardo y tía Dolly, por escucharme y ser piezas importantes para seguir adelante y nunca rendirme en todos estos años.

Milagros Karina Vasquez Lopez.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos primeramente a Dios por darnos la sabiduría y fuerzas para culminar nuestra carrera.

A nuestras familias, gracias por sus consejos, palabras de calidez, apoyo incondicional y creer en nosotras.

A la Universidad Nacional de Ucayali, por permitirnos formarnos en ella, y agradecer también a los docentes que nos impartieron todos los conocimientos necesarios para nuestra formación como profesionales.

A nuestro asesor, el Dr. Marcelo Ramos Reategui, por brindarnos sus conocimientos y consejos para ayudarnos a culminar nuestra tesis.

A nuestro grupo de amigos que compartimos tantas alegrías, tristezas y conocimientos en estos cinco años de nuestra carrera que finalmente podemos decir lo logramos.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	VIII
AGRADECIMIENTO.....	IX
RESUMEN .....	XVI
ABSTRACT .....	XVII
INTRODUCCIÓN .....	XVIII
CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACION .....	1
1.1. Descripción del problema	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema general .....	3
1.2.2. Problemas específicos .....	3
1.3. Objetivos	3
1.3.1. Objetivo general .....	3
1.3.2. Objetivos específicos .....	4
1.4. Hipótesis	4
1.4.1. Hipótesis General.....	4
1.4.2. Hipótesis específicas.....	4
1.5. Variables	5
1.6. Operacionalización de variables	6
1.7. Justificación	8
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. Antecedentes del estudio	10
2.2. Planteamiento teórico	12
2.3. Definición de términos básicos	15

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO .....	22
3.1. Método de investigación .....	22
3.2. Población y muestra .....	23
3.3. Técnicas e instrumentos para recolección de datos .....	23
3.4. Procedimiento de recolección de datos .....	24
3.5. Tratamiento de los datos .....	24
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	26
4.1. Los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza .....	26
4.1.1. Planeación financiera .....	27
4.1.2. Mejoras en el control financiero.....	28
4.1.3. Informarse acerca de los efectos del entorno económico .....	29
4.1.4. Utilización de recursos tecnológicos .....	30
4.1.5. Estrategias comerciales en el negocio .....	32
4.1.6. Contraste de la Hipótesis Específica 1 .....	33
4.2. Crecimiento económico y financiero de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay 2021-2022 .....	36
4.2.1. Crecimiento económico de los micronegocios de belleza 2021-2022 .....	38
4.2.2. Hipótesis Específica 2 .....	40
4.2.3. Crecimiento financiero de los micronegocios de belleza 2021-2022. .....	43
4.2.4. Hipótesis Específica 3 .....	44
4.3. Hipótesis General: Crecimiento de los micronegocios de belleza después de la crisis el Covid-19 .....	49
4.4. Discusión de resultados .....	52
CONCLUSIONES.....	55
SUGERENCIAS.....	57

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	59
ANEXOS .....	62

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Pruebas de Diferencia de Medias de las calificaciones aprobatorias y desaprobatorias de los factores de crecimiento entre los años 2021 y 2022 ..	35
Tabla 2. Estado de Resultados 2021 y 2021 de lo micronegocios de belleza en el distrito de Manantay. Valores estimados en Soles a Precios corrientes. . . . .	39
Tabla 3. Pruebas de Diferencia de Medias de los Indicadores Económicos de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022.. .....	41
Tabla 4. Balance General 2021 y 2021 de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay.....	44
Tabla 5. Indicadores Financieros de los micronegocios de belleza en los años 2021 y 2022. ....	46
Tabla 6. Pruebas de Diferencia de Media Poblacional de la variación de los Indicadores Financieros de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022 .....	48
Tabla 7. Participación de las calificaciones de desarrollo de los factores de crecimiento de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022 .....	51
Tabla 8. Media de la rentabilidad de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022.....	51
Tabla 9. Indicadores financieros de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022.....	52

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Calificaciones de la planeación financiera en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022 .....	28
Figura 2. Calificaciones del control financiero en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022. ....	29
Figura 3. Calificaciones de los efectos del entorno económico en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022 .....	30
Figura 4. Calificaciones del uso de recursos tecnológicos en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022 .....	31
Figura 5. Calificaciones del uso de estrategias comerciales en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.....	32
Figura 6. Activos y pasivos en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022 .....	37
Figura 7. Ingresos y gastos en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022 .....	38

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia	63
Anexo 2: Encuesta los micronegocios de belleza	64
Anexo 3: Resultados de la encuesta	65

## RESUMEN

El sector servicios ha sido el de mayor crecimiento en la economía regional y nacional que emplea a casi la mitad de la Población Económicamente Activa, donde los emprendimientos tienen mayor generación de empleo con efectos en la reducción de la pobreza y entre ellos, la actividad de los servicios personales que ofertan los salones de belleza se encuentra entre los que tuvieron mayor aumento en el número de establecimientos, aun cuando fueron especialmente afectados por las disposiciones durante la crisis del COVID-19, con el cese de actividades por ser una de las de mayor contacto entre las personas. Rodríguez, Verde y Verde (2022), dicen que las medidas restrictivas continuaron hasta el primer semestre del 2021 y que las microempresas tienen mayores problemas de recuperarse habiendo sido cerradas las que no están en rubros de primera necesidad, como las peluquerías. En este estudio se ha analizado a los micronegocios de belleza ubicados en el distrito de Manantay, y se ha demostrado que tienen calificaciones de bueno a excelente en el desarrollo de los factores de crecimiento, al tiempo que presentan regulares niveles de rentabilidad y una alta situación financiera, pero también se ha encontrado que entre los años 2021 y 2022 no han tenido un crecimiento empresarial significativo sugiriéndose la intervención de las instituciones gubernamentales con la correspondiente asistencia técnica para así resarcir los efectos de las disposiciones de cierre durante la crisis del Covid-19.

Palabras clave: Micronegocios de belleza, Crisis del Covid-19, Factores de crecimiento empresarial, Indicadores económicos, Indicadores financieros. Distrito Manantay.

## ABSTRACT

The sector services has been that of more growth in the regional and national economy that uses to almost half of the Economically Active Population, where the emprendimientos has bigger employment generation with effects in the reduction of the poverty and among them, the activity of the personal services that you/they offer the beauty parlors is among those that had bigger increase in the number of establishments, even when they were specially affected by the dispositions during the crisis of the COVID-19, with the ceasing of activities to be one of those of more contact among people. Rodríguez, Green and Green (2022), they say that the restrictive measures continued until the first semester of the 2021 and that the micro companies has bigger problems of recovering having been closed those that are not in items of first necessity, as the hairdressers. In this study it has been analyzed to the small business of beauty located in the district of Manantay, and it has been demonstrated that they have qualifications of good to excellent in the development of the factors of growth, at the time that they present regular levels of profitability and a high financial situation, but it has also been that among the years 2021 and 2022 have not had an a significant managerial growth being suggested the intervention of the government institutions with the corresponding technical attendance stops this way to recoup the effects of the closing dispositions during the crisis of the Covid-19.

keywords: Small business of beauty. Crisis of the Covid-19. Business growth factors. Economic indicators. Financial indicators. District Manantay.

## INTRODUCCIÓN

Es importante señalar que en los últimos tiempos el sector servicios ha sido el de mayor crecimiento en la economía regional y nacional, donde el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima sostuvo que esta actividad emplea a casi la mitad de la Población Económicamente Activa, con la tasa de empleo femenino más alta, de modo que el crecimiento del sector servicios contribuye a la reducción de pobreza más que el crecimiento de las actividades de agricultura o manufactura. “Entre las actividades que conforman el sector servicios se encuentra el subsector de Otros Servicios que comprende a servicios inmobiliarios, educativos, sociales, de salud y otras actividades personales, entre las que han provenido la mayor constitución de empresas nuevas dedicadas principalmente a actividades inmobiliarias, enseñanza, salud, salones de belleza, y otras actividades de servicios personales”. (Peñaranda, 2018, p.7)

Tales condiciones de los emprendimientos para la generación de empleo con efectos en la reducción de la pobreza son producto de su intervención en el crecimiento económico, lo cual León-Mendoza (2019) comenta lo siguiente:

El papel del emprendimiento en el crecimiento económico fue inicialmente explicitado y fundamentado por Schumpeter (1983), argumentando que el emprendedor innovador y disruptivo era el motor del crecimiento. Pero Schmitz (1989) señala que los empresarios imitadores también son claves para el crecimiento de la productividad y la producción en el largo plazo. De ahí que Minniti (2012) concluye que no es posible que haya crecimiento económico sostenido sino está basado en el emprendimiento empresarial. En este sentido, Grigore y Marinescu (2014) afirman que el emprendimiento es un determinante

importante no sólo del crecimiento económico, sino también del desarrollo económico. (p.430).

En consecuencia, teniendo en cuenta la importancia que tienen los emprendimientos para el crecimiento económico, donde la actividad de los servicios personales que ofertan los salones de belleza se encuentra entre los que tuvieron mayor aumento en el número de establecimientos, y habiéndose observado que estos servicios fueron especialmente afectados por las disposiciones de distanciamiento social durante la crisis del COVID-19, con el cese de actividades por considerarse como una de las de mayor contacto entre las personas. Actualmente, luego de haberse observado la paulatina disminución de esa pandemia, ahora se presenta la creciente recuperación de las actividades de modo que en la presente investigación se estudia las condiciones de desempeño en la que se encuentran los micronegocios de los salones de belleza en el año 2022.

## CAPÍTULO I

### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Descripción del problema

En el año 2020, durante la crisis del COVID-19 se han visto afectados la mayoría de pequeños negocios que han paralizado sus actividades o han tenido que cambiar de giro, ante las medidas que se adoptaron por el Estado para aminorar los contagios de esta pandemia. Después de esa desaceleración generalizada y considerando las cifras que han mostrado signos de recuperación en diversas actividades al cierre del año 2021, y se ha observado que ha continuado la tendencia positiva en el año 2022, lo que se espera que continúe en los años siguientes.

Durante el año 2022, en las diversas actividades comerciales, productivas o de servicios se ha observado una mayor seguridad en la recuperación y el crecimiento, como efecto del paulatino retorno a las labores en forma presencial como el trabajo en las oficinas, en las escuelas, o en diversas funciones sociales. Pero lo más importante es que se han presentado recuperaciones o cambios en la forma de consumir de los bienes y servicios.

Este es el caso de los micronegocios de emprendedores de nuestro país que se encuentran en la condición de pobreza o están en riesgo de caer en ella, los que aún se hallan postergados por la intervención financiera y que no cuentan con las herramientas requeridas mantener la continuidad y/o la subsistencia de sus negocios. "... el 72% de las microempresarias decidió diversificar el negocio (48% cambió y el 24% agregó un negocio), ya que viven

del día a día y cualquier pequeña alteración puede cambiar la estrategia de sobrevivencia” (López, 2022).

Las disposiciones dadas por el Estado en el año 2020 ante la crisis del COVID-19, que establecieron las restricciones de movilidad y el confinamiento de las personas, han generado efectos negativos en las diversas actividades económicas principalmente en aquellas donde se tiene un mayor contacto entre las personas como los de entretenimiento, comercio minorista, restaurantes, bares y otros.

Tal es el caso de los micronegocios de servicios personales de peluquería y belleza, en los que la crisis se ha iniciado desde el primer día en el que se ha declarado la pandemia del COVID-19, no solo por la peligrosidad del posible contagio al considerarse la cercanía y el contacto requeridos para dar el servicio, sino que también por tratarse de un servicio no básico al que los consumidores renuncian rápidamente en la priorización del gasto familiar para dar prioridad a los productos y servicios de primer necesidad. Más luego en la etapa de post crisis se ha observado que la recuperación de estos micronegocios se torna acelerado, habiéndose observado que el número de estos micronegocios se ha incrementado ostensiblemente en la ciudad de Pucallpa al constituirse en la alternativa laboral de muchas personas que se han visto desempleadas a causa de dicha crisis. En este contexto, el análisis del crecimiento de estos micronegocios y el desarrollo de los factores de este crecimiento, constituye la temática de esta investigación, mediante las siguientes interrogantes.

## 1.2. Formulación del problema

### 1.2.1. *Problema general*

- ¿Cuál es el nivel de crecimiento en el que se encuentran los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022?

### 1.2.2. *Problemas específicos*

- ¿Cuál es el nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022?
- ¿Cuál es el nivel de crecimiento según los indicadores económicos en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022?
- ¿Cuál es la situación en el nivel financiero de los micronegocios de belleza en el año 2022 con respecto al año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay?

## 1.3. Objetivos

### 1.3.1. *Objetivo general*

- Conocer el nivel de crecimiento en el que se encuentran los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Conocer el nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022.
- Conocer el nivel de crecimiento según los indicadores económicos en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022.
- Conocer la situación en el nivel financiero de los micronegocios de belleza en el año 2022 con respecto al año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay.

## **1.4. Hipótesis**

### **1.4.1. Hipótesis General**

- Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.

### **1.4.2. Hipótesis específicas**

- Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de desarrollo de los factores de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.
- Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de crecimiento, según los indicadores económicos, mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.

- Los micronegocios de belleza en el año 2022 se encuentran en una situación financiera de mejor nivel que en el año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay.

## **1.5. Variables**

### **Variables para la Hipótesis General**

Variable Dependiente:

Variable: Nivel de crecimiento de los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.

Variable: Nivel de crecimiento de los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

### **Variables para la Hipótesis Específica 1**

Variable Independiente:

Variable: Nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.

Variable: Nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

### **Variables para la Hipótesis Específica 2**

Variable Independiente:

Variable: Nivel de crecimiento según los indicadores económicos de los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.

Variable: Nivel de crecimiento según los indicadores económicos de los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

### **Variables para la Hipótesis Específica 3**

Variable Independiente:

Variable: Situación financiera de los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.

Variable: Situación financiera de los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

#### **1.6. Operacionalización de variables**

##### **Dimensión: Crecimiento empresarial**

- Variable: Nivel de crecimiento de los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.
- Variable: Nivel de crecimiento de los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

Indicadores:

Desarrollo de los factores de crecimiento empresarial

Aumento de los indicadores económicos.

Aumento de los indicadores financieros.

##### **Dimensión: Desarrollo de los factores de crecimiento**

- Variable: Nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.
- Variable: Nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

Indicadores:

Planeación de la actividad financiera.

Control financiero.

Conocimiento sobre el entorno económico.

Aprovechamiento de los recursos tecnológicos.

Desarrollo de estrategias comerciales.

### **Dimensión: Crecimiento de los indicadores económicos**

- Variable: Nivel de crecimiento de los indicadores económicos en los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.
- Variable: Nivel de crecimiento de los indicadores económicos en los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

Indicadores:

Margen sobre ventas =  $\frac{\text{Resultado del Ejercicio (Beneficio antes de Impuestos BAI)}}{\text{Ventas}}$

Margen operativo =  $\frac{\text{Ingresos Netos}}{\text{Ingresos Totales}}$

Margen de utilidad bruta =  $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ingresos Totales}}$

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

Rentabilidad económica (ROA) =  $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo Total}}$

### **Dimensión: Crecimiento de los indicadores financieros**

- Variable: Situación financiera de los micronegocios de belleza en el año 2022 en el distrito de Manantay.
- Variable: Situación financiera de los micronegocios de belleza en el año 2021 en el distrito de Manantay.

Indicadores:

Apalancamiento financiero =  $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$

Independencia financiera = Patrimonio Neto / Pasivo Total

Liquidez financiera = Activo Corriente / Pasivo Corriente

Rentabilidad de la inversión (ROI) = BAI / Activo Total

Rentabilidad financiera (ROE) = Utilidad Neta / Patrimonio

### **1.7. Justificación**

El análisis del crecimiento y desarrollo de las actividades económicas es de importancia para la toma de decisiones en la programación de acciones fundamentalmente para los órganos de planificación y de la ejecución de las intervenciones que realiza el Estado en su lucha por la generación de empleo y reducción de la pobreza. De este modo, habiéndose destacado la trascendencia que tienen los emprendimientos para ese propósito, y conociéndose que las actividades de servicios tienen mayores aportes a la economía, se hace necesaria la realización de estudios específicos para cada uno de los subsectores que la constituyen, principalmente cuando estas se encuentran en la etapa de recuperación luego de las crisis generada por la pandemia de Covid-19 a fin de establecer los requerimientos que puedan ser atendidos por el Estado y que les permitan desarrollar el aporte que les corresponde para la economía.

En tal sentido se justifica la presente investigación al centralizarse en los emprendimientos de los servicios personales de belleza, considerado como uno de los de mayor incremento en la etapa de post pandemia, buscando conocer su estado de crecimiento empresarial, la evolución de su situación económica-financiera, así como el estado de los factores que las impulsan en su progreso como micronegocios. Y es de importancia resaltar que la mayoría de estos negocios son informales, no presentan conocimientos en educación

financiera, registros contables ni procesos organizacionales con bases de datos lo que resulta ser una falencia a considerar y una gran limitación al estudiar su crecimiento.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes del estudio**

Asencios, CCente y Paima (2022), en su tesis “Efectos económicos y sociales del covid-19 en la oferta de productos del mercado mayorista de la ciudad de Pucallpa 2020”, exponen: La pandemia del COVID-19 constituye un shock negativo para la economía que ha generado un cambio brusco en las actividades económicas y que ha impactado de manera grave en el bienestar de grandes sectores de la población. En el Perú, desde el mes de marzo, el aislamiento de personas contagiadas, el distanciamiento social, el confinamiento y la cuarentena, incluyendo la paralización total de las actividades de producción y consumo por tiempos prolongados, han causado un costo económico y social que requiere ser estudiado, por sus graves efectos sociales y económicos con consecuencias en el desempleo, nivel de ingresos, provisión de productos, sistemas de salud, sistema financiero y otros con mayores secuelas para los grandes sectores de las familias que se encuentran al borde de la pobreza. Durante la pandemia se ha paralizado la actividad productiva y de servicios, lo que ha afectado a la oferta, al interrumpirse la producción y comercialización, y a la demanda por el confinamiento de consumidores. (p.1)

Rodríguez, Verde y Verde (2022), en su tesis “Los microcréditos y sus efectos en las microempresas de abarrotes durante el Covid 19 en el distrito de Yarinacocha”, exponen: Cuando se presentaron los primeros casos en el Perú y fue cuando el Estado ha decretado el estado de Emergencia Nacional

iniciándose un conjunto de medidas restrictivas de aislamiento social obligatorio, limitado tránsito de personas, entre otras que continuaron hasta el primer semestre del año 2021, ante el incremento acelerado de los casos de infecciones y muertes. Estas medidas tuvieron efectos de recesión, con graves consecuencias a la economía general y ha afectado el bienestar de las empresas, principalmente a las microempresas, cuyas ventas dependen de los ingresos que tienen los consumidores que están en los estratos medio y bajo, los que se han visto sustancialmente disminuidos y con menor poder adquisitivo, esto frente al problema sobre sus obligaciones de pago en vencimiento con las entidades financieras que en muchos casos se ha incrementado y frente el problema de satisfacer las necesidades básicas del microempresario, habiendo agotado los escasos ahorros así como el capital de trabajo que tenían, de modo que, estas microempresas ahora tienen mayores problemas de recuperarse y entre ellas, las que han cerrado son aquellas que no están en rubros de primera necesidad, como peluquerías o tiendas de ropa.

Mamani Ch., Cyntia M. (2021), en su tesis “Situación empresarial durante y después de la cuarentena a causa del covid-19 en Juliaca, Perú”, expone: Una serie de factores internos y externos que influyen en el crecimiento de toda empresa. Los factores externos relacionados al entorno sectorial son: competidores, clientes y proveedores. A su vez, los factores externos de nivel superior o macroentorno están conformados por la demanda, la tecnología, el acceso a créditos privados y el apoyo gubernamental. Entre los factores internos se encuentran, valores y cualidades únicas que toda empresa debe tener para alcanzar su desarrollo empresarial.

Por ello, es necesario que toda organización implemente una cultura empresarial que les permita crecer económicamente, un buen liderazgo que les permita aumentar el rendimiento laboral y empresarial, una buena gestión de conocimiento para lograr innovación se tenga para innovar, esta es la clave para integrar el desarrollo empresarial para una Pyme. La constante innovación de productos y evolución de negocios se basa en la sostenibilidad de una organización, esto significa que toda empresa debe tener la capacidad de prever las consecuencias que un determinado componente pueda sufrir al ser sometido a cambios, como por ejemplo los cambios en su modelo de negocio. El aspecto financiero de la actividad emprendedora en el Perú, también es fundamental, pues con ello se define el capital disponible que tiene una empresa para iniciar con sus actividades. Las fuentes de financiamiento para iniciar un negocio provienen de la combinación de ahorros propios, créditos de consumo, es decir préstamos informales, sin embargo, existen también negocios cuyo financiamiento proviene de entidades financieras.

## **2.2. Planteamiento teórico**

American Express (2020), en su publicación “Los 5 factores que impulsan el crecimiento de las PyMEs”, presenta este resumen: Algunos de los factores que impulsan el crecimiento de las PyMEs son: Planeación. De los flujos de efectivo, proyectando de forma objetiva los ingresos a recibir, destacando los generados de las ventas y los gastos más relevantes a realizar, sobre todo los derivados de proveedores para efecto de que el negocio nunca carezca del dinero para financiar su ciclo operativo. Control financiero. Con el objetivo de planear actividades que permitan corregir en primera instancia los

errores cometidos y así lograr planear a corto, mediano o largo plazo, según las necesidades de consolidación y crecimiento de Empresas. Informarse sobre el entorno económico que rodea al negocio. Para observar la coyuntura global, nacional y del sector productivo en que está inmerso, con el objetivo de optimizar los recursos financieros y disminuir el riesgo de mercado a corto plazo. Aprovechar los recursos tecnológicos. Inicialmente en el área de tesorería, desarrollando procesos prácticos y de control que permitan unificar base de datos, así se tomarán decisiones acertadas en el ámbito administrativo, de mercado y financiero. Desarrollar estrategias comerciales. Son efectivas y de bajo costo, por ejemplo, las redes sociales que permiten llegar al mayor número de consumidores reales y potenciales, que puedan adquirir sus productos o contratar sus servicios. Para impulsar su desarrollo, las PyMEs están obligadas a proyectar la estrategia de crecimiento de una Empresa, realizar esfuerzos con mayor visión administrativa y financiera, evitando los procedimientos que no tienen fundamentos de modernización, acordes con la evolución de los negocios. Planeación estratégica y competitividad. Cualquier organización, independientemente de su giro, tamaño o características particulares, se beneficia de una planeación estratégica. La planeación llega a definirse como una herramienta que permite a las PyMEs sean lo más eficiente posible y logren una ventaja sostenible sobre sus competidores. En conjunto, la competitividad, la innovación y tecnología, se han convertido en factores cruciales para la supervivencia de una Empresa. La innovación representa aquellos cambios que basados en el conocimiento generan valor. Estos conocimientos pueden adquirir formas de conocimiento organizacional, gerencial o tecnológico

ViDay (2021), en su publicación “Estrategias en el sector de la peluquería y belleza para salir de la crisis de COVID-19”, expone: El sector de la peluquería y belleza es uno de los que más han sufrido con la crisis del coronavirus. Como habrás experimentado, a los cierres y restricciones de horarios se ha sumado la necesidad de tomar medidas sanitarias especiales. Se unen a esto las comprensibles precauciones del público, que tiene dudas sobre la seguridad de los salones de peluquería, estética, manicura o fisioterapia. Ante esta situación, debes dar un paso al frente y adoptar medidas para promocionar tu empresa y romper esas dudas que puedan estar pesando sobre ella. Para lograrlo, te proponemos una serie de estrategias que te ayudarán a llevar a tu salón por la senda del crecimiento y, de paso, lo modernizarán y harán más interesante para tu clientela. Hay muchas formas de mejorar la reputación y la imagen de tu negocio de peluquería, estética o belleza. En esta situación tan complicada, deberías tener en cuenta, sobre todo, dos tipos de medidas. Refuerzo de la seguridad. Es fundamental que tu local transmita confianza, sensación de seguridad, higiene y limpieza. El público tiene un más que lógico miedo al contagio, y necesita sentirse protegido. Modernización y digitalización del negocio. Si algo positivo ha traído la COVID-19 a nuestra sociedad es el salto adelante en la digitalización de todo tipo de negocios. Podemos plantear algunas estrategias para hacer crecer tu peluquería o salón: 1. Aumenta la comunicación con el cliente. 2. Protocolos de seguridad: que se noten. 3. Apuesta por el marketing- 4. Moderniza tus procesos: utiliza una app de reservas.

## 2.3. Definición de términos básicos

### **Micronegocios**

Dane (2020). Unidad económica con máximo 9 personas ocupadas que desarrolla una actividad productiva de bienes o servicios, con el objeto de obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción. Las actividades económicas llevadas a cabo por los micronegocios comprenden desde la pequeña miscelánea de barrio hasta los servicios de consultoría especializada, incluye las profesiones liberales, las ventas ambulantes y las confecciones al interior de la vivienda. Es un grupo heterogéneo y puede desarrollar la actividad en cualquier emplazamiento (vivienda, local, puerta a puerta, etc.).

### **Crecimiento Empresarial**

Núñez (2022). Cada empresa debe tener sus propias métricas para la medición de su crecimiento. Son muchas las herramientas financieras para determinar si la empresa y los negocios que tiene están teniendo un crecimiento real y sostenido. Cuando hablamos de crecimiento de la empresa, podemos hablar de: Crecimiento de las ventas. Crecimiento de las ganancias. Crecimiento de los flujos de caja. Crecimiento de las inversiones. Crecimiento en el patrimonio. Crecimiento en el valor de mercado. Crecimiento del valor financiero de la empresa.

**El crecimiento de las ganancias:** Un indicador más fuerte para medir el crecimiento empresarial es el crecimiento de las ganancias, podemos hablar de: La ganancia bruta. El margen de contribución. La ganancia operativa. La ganancia neta antes de la carga financiera. La ganancia antes de los

impuestos. Las ganancias después de los impuestos. Las ganancias por acción (Núñez, 2022).

**El crecimiento de las ventas:** La meta de la mayoría de los empresarios está enfocada en incrementar las ventas de sus negocios. El éxito y el crecimiento lo miden en función del crecimiento de sus ventas. No siempre más ventas es más ganancias. Está muy bien que una de las métricas del crecimiento empresarial sea el crecimiento de las ventas. Este crecimiento en ventas debe ser medido en varias dimensiones: Las ventas en valores absolutos según la moneda local. Las ventas en unidades vendidas de cada uno de sus productos. Las ventas en promedio a cada cliente o por factura (Núñez, 2022).

### **Factores de crecimiento**

American Express (2020). Los factores que impulsan el crecimiento.

**Planeación de la actividad financiera:** Proyección de los ingresos a recibir y los gastos más relevantes a realizar para efecto de que el negocio nunca carezca del dinero para financiar su ciclo operativo.

**Control Financiero:** Tiene el objetivo de planear actividades que permitan corregir en primera instancia los errores cometidos.

**Conocimiento sobre el entorno económico:** Para observar la coyuntura global, nacional y del sector productivo en que está inmerso, con el objetivo de optimizar los recursos y disminuir el riesgo.

**Aprovechamiento de los recursos tecnológicos:** desarrollo de procesos prácticos y de control que permitan unificar base de datos

**Desarrollo de estrategias comerciales:** proyección de las estrategias con mayor visión, evitando los procedimientos que no tienen fundamentos de modernización, acordes con la evolución de los negocios

## **Indicadores económicos y financieros**

Pictet (2018). Los indicadores sobre el equilibrio financiero y la actividad económica de una empresa.

**Indicadores económicos:** Son magnitudes sobre la evolución de la actividad económica de una empresa. Por ejemplo, el coste de las ventas y el coste del personal en relación con los beneficios por ventas; el resultado operativo, es decir, la rentabilidad de las ventas antes de los gastos financieros; la incidencia de los gastos financieros en relación con los beneficios; la rentabilidad total bruta y la rentabilidad total neta; y el índice de eficiencia productiva, o sea la capacidad para producir ingresos.

### **Margen operativo**

Ludeña, J.A. (2021). El margen operativo es una ratio que cuantifica el porcentaje de ingresos por ventas que la empresa convierte en beneficios, antes de descontar impuestos e intereses. Para su cálculo se emplean datos referentes a la actividad principal de la compañía. Es preciso cuantificar el volumen total de las ventas y todos los costes en los que se incurren para poder llevar a cabo la actividad económica de la empresa.

$$\text{Ingresos netos} = \text{Ingresos totales de ventas} - \text{Gastos derivados de la actividad principal.}$$

$$\text{Margen operativo} = \text{Ingresos netos} / \text{Ingresos totales de ventas}$$

### **Margen de utilidad bruta y utilidad neta**

Chadmorris (2022). Muestra qué tan bien le está yendo a una empresa en relación con lo que le cuesta llevar a cabo sus operaciones.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = (\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$$

Lo óptimo es que esta sea lo más alta posible. Un número alto demuestra que es capaz de pagar sus facturas y, logra obtener ganancias.

$$\text{Margen de utilidad neta} = (\text{Utilidad neta} / \text{Ventas Netas}) \times 100$$

$$\text{Ganancia Bruta} = \text{Precio de venta} - \text{Costo de venta}$$

$$\text{Ganancia Neta} = \text{Precio de venta} - \text{Costo de venta} - \text{Costos fijos}$$

Rodríguez (2022). Costos fijos que pueden aplicarse al negocio: Gastos de alquiler. Salario. Pago de planilla. Internet. Celular. Útiles de oficina. Plataforma que uses para reuniones online. Pago de servicios públicos (luz, teléfono, agua). Mantenimiento de equipos, entre otros. Servicios o proveedores de servicios digitales. Marketing. Capacitaciones. Ahorro para inversiones o proyectos. Ahorro para pago de impuestos. Ganancias retenidas (fondo de emergencia de tu negocio). Otros.

### **Margen sobre ventas**

Chadmorris (2022). O rentabilidad sobre las ventas, mide la utilidad obtenida en un año con respecto a las ventas netas también se le conoce como índice de productividad. El Resultado del Ejercicio es la diferencia entre ingresos y gastos de un periodo en concreto, generalmente un año.

$$\text{Margen sobre ventas} = \text{Resultado del ejercicio} / \text{Ventas netas}$$

**Indicadores financieros:** Son los índices que en el balance facilitan un análisis detallado del desempeño de la empresa, reflejando la capacidad de la empresa para alcanzar y mantener un equilibrio financiero. Los índices que ofrecen información sobre el desempeño financiero son el apalancamiento o palanca financiera (es decir, la capacidad de responder a la deuda financiera propia en relación con el capital aportado por los socios); el grado de

independencia financiera, es decir, en qué porcentaje está garantizada la actividad con recursos propios; la liquidez; el ROI (Return on Investment, rendimiento sobre el capital invertido), es decir, la capacidad de la empresa de remunerar tanto el capital propio como el capital de terceros; también se conoce como rentabilidad económica; el ROE (Return on Equity, rendimiento sobre el capital), o rentabilidad financiera la rotación del capital circulante, es decir, cuántas veces se reproduce a través de las ventas; y el flujo de caja.

### **Apalancamiento financiero**

Velayos, V. (2020). Consiste en utilizar algún mecanismo (como deuda) para aumentar la cantidad de dinero que podemos destinar a una inversión. Es la relación entre capital propio y el realmente utilizado en una operación financiera. Con relación al índice de endeudamiento por encima del 0,75 representa una situación de alto endeudamiento y por consiguiente de alto riesgo.

$$\text{Apalancamiento financiero} = \text{Deuda} / \text{Total activos invertidos}$$

### **Independencia financiera**

Mapfre (2022). La ratio de autonomía financiera mide la independencia de una empresa respecto de sus acreedores. Una de las claves para el buen funcionamiento de una empresa es que tenga poca dependencia financiera de sus acreedores. La ratio de autonomía financiera mide específicamente esta independencia y expresa la relación de los fondos propios -patrimonio o capital- con la deuda de la sociedad.

$$\text{Ratio de autonomía financiera} = \text{fondos propios} / \text{pasivo total}$$

## **Liquidez Financiera**

Se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (Gitman & Chad J., 2012, p.65).

Ratio de liquidez financiera = Activo corriente / Pasivo corriente

## **Rentabilidad**

Martínez (2022). La rentabilidad es el beneficio que se obtiene a través de una inversión. Este concepto se divide en dos términos:

**Rentabilidad económica:** Está representada en porcentaje y es el beneficio promedio de la empresa por el total de las inversiones hechas. Return On Assets (ROA) también conocido como rentabilidad económica, ayuda a conocer si tu empresa es rentable en relación con los activos totales. Debe ser mayor de 5%.  $ROA = \text{Beneficio neto} / \text{Activos totales}$

**Rentabilidad financiera:** Este concepto hace referencia al beneficio que cada uno de los socios de la empresa obtiene por haber invertido en la compañía. Return On Equity (ROE) también conocido como rentabilidad financiera, ayuda a conocer la capacidad que tiene un negocio para generar valor para los accionistas en comparación con su costo de capital. Mientras el ROE sea mayor que el costo de capital de cada socio, obtendrá más beneficio.  $ROE = \text{Beneficio neto} / \text{Fondos propios}$

## **El Return On Investment (ROI)**

Este término indica el rendimiento de una inversión en un determinado periodo. Permite conocer cuánto capital perdió o ganó una empresa con lo que invirtió; conocer si las decisiones financieras de tu empresa han sido las correctas o si

necesitas replantear algunos proyectos concretos.  $ROI = \frac{BAll \text{ (Beneficios antes de intereses e impuestos)}}{\text{Activo Total}}$

### **Régimen Único Simplificado**

Gob.pe (2023). Si eres una persona natural y vas a iniciar un pequeño negocio como bodega, puesto de mercado, zapatería, bazar, restaurante, juguería, peluquería u otros y solo emitirás boleta de venta, puedes acogerte al Nuevo RUS. Categoría 1: ingresos o compras hasta S/ 5,000.00. La cuota es de S/ 20.00. Categoría 2: ingresos o compras hasta S/ 8,000.00. La cuota es de S/ 50.00.

## CAPÍTULO III

### MARCO METODOLÓGICO

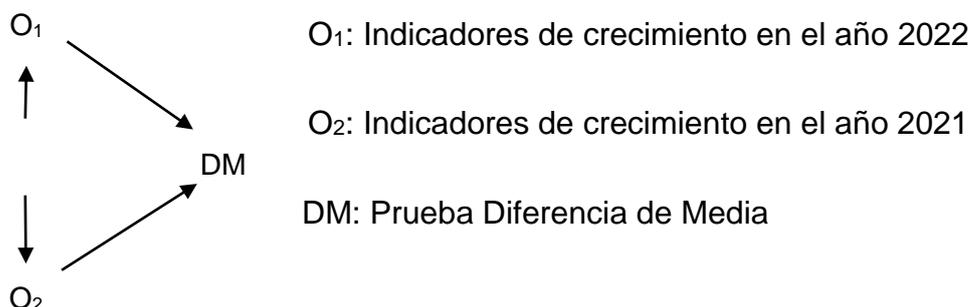
#### 3.1. Método de investigación

El método de investigación aplicado es No Experimental y el tipo de investigación que se desarrolla en este estudio es de Investigación Aplicada con un enfoque mixto, mediante la utilización de las técnicas de análisis económico y financiero de las empresas utilizando los datos de los Estados Financieros Estimados de los micronegocios de servicios personales de belleza, obtenidos mediante el diseño transversal de una encuesta en estos establecimientos.

El nivel de investigación de este estudio es de Investigación Descriptiva que se ha realizado mediante la aplicación de las técnicas de la Estadística Descriptiva como distribución de frecuencias, análisis de la concentración y dispersión de datos, así como la utilización de las gráficas estadísticas.

En el procesamiento de la información y en el análisis de las hipótesis de investigación se aplican las pruebas de Diferencia de Medias entre los indicadores cuantitativos de las variables económicas y financieras, además de que se han evaluado las calificaciones emitidas por los microempresarios acerca del desarrollo de los factores de crecimiento utilizando la Escala de Likert.

Diseño de la investigación:



M : Muestra micronegocios de belleza en el distrito de Manantay

### 3.2. Población y muestra

**Población.** En esta investigación, la población estadística está formada por el conjunto de establecimientos de corte de pelo y salones de belleza sin considerar su condición de formalización, que están ubicados en el distrito de Manantay.

**Muestra.** Para este análisis se ha aplicado el muestreo para poblaciones infinitas por cuanto no se cuenta con un registro de los integrantes de la población ya que la mayoría de los micronegocios que intervinieron en el estudio no se encuentran formalizados:

$$N = Z^2 p (1 - p) / e^2$$

Z: Correspondiente al nivel de confianza de 95% : 1.96

p: Proporción de micronegocios con crecimiento : 0.50

e: Error máximo aceptado : 0.08

N: Tamaño de la muestra : 150 establecimientos

### 3.3. Técnicas e instrumentos para recolección de datos

El instrumento que se ha utilizado en esta investigación es un cuestionario de encuestas la que está constituida por preguntas referentes a los valores estimados de los ingresos por la venta de los servicios, así como los egresos de efectivos a proveedores, diversos conceptos de gastos fijos como alquileres y planillas, mantenimiento de equipos, costos de capacitaciones, pagos de deudas y otros egresos, inversiones en muebles, equipamiento e insumos. En este cuestionario se incluyen preguntas

relacionadas con la evaluación del desarrollo de los factores de crecimiento como la planeación, controles, conocimiento del entorno económico, uso de tecnología y de estrategias comerciales.

### **3.4. Procedimiento de recolección de datos**

El procedimiento para la recolección fue mediante una encuesta de entrevista directa a los emprendedores de los micronegocios de servicios personales de belleza y peluquería ubicados en el distrito de Manantay, se ha utilizado un equipo de encuestadores a los que se ha capacitado en los aspectos de obtención de la cita con el empresario a entrevistar, así como de conservar un ambiente de respeto, prudencia y cordialidad necesarios a fin de recopilar la información requerida en forma completa y objetiva. Esta preparación ha incluido la ejecución de una “encuesta piloto” en las que se afinaron las habilidades de los encuestadores y se subsanaron los ajustes necesarios en el cuestionario de la encuesta.

### **3.5. Tratamiento de los datos**

El tratamiento de los datos ha consistido en procesar la información obtenida de la encuesta utilizando tablas de acopio con los que se desarrollaron las tablas de distribución de frecuencias y estadísticas para el análisis de los resultados. También el procesamiento de los datos ha consistido en la construcción de los estados financieros estimados de cada uno de los micronegocios entrevistados y con ello efectuar la medición de los indicadores económicos y financieros resúmenes y generalizados entre estos micronegocios, así como las variaciones porcentuales y las estadísticas de concentración y dispersión de los datos que se ha presentado entre los

indicadores económicos y financieros de los años 2021 y 2022. Para la comprobación de las Hipótesis se aplicaron Pruebas de Diferencia entre dichas Medias de los indicadores financieros.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **4.1. Los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza**

La importancia del análisis de las actividades del sector servicios se sostiene porque esta actividad emplea a casi la mitad de la Población Económicamente Activa y su consecuente contribución en la lucha contra la pobreza. Entre ellas, la actividad de los servicios personales de los salones de belleza fue mayormente afectada por disposiciones de distanciamiento social y cese de actividades durante la crisis del COVID-19, por considerarse como una de las de mayor contacto entre las personas.

Luego de la disminución de esa pandemia, se observa una creciente recuperación de esta actividad mostrando signos de recuperación en el año 2021 lo que ha continuado en el año 2022, con el aumento de estos micronegocios en la ciudad de Pucallpa al constituirse en la alternativa laboral de muchas personas que fueron desempleadas a causa de la crisis.

En este contexto, el análisis del crecimiento de estos micronegocios y el desarrollo de los factores de este crecimiento, constituye la temática desarrollada en esta investigación, esta última en base al estudio de “los 5 actores que impulsan el crecimiento de a PyMES” expuesta por American Express (2020), las que fueron investigadas en este estudio. Estos son:

- Planeación financiera
- Mejoras en el control financiero
- Efectos del entorno económico
- Uso de recursos tecnológicos
- Estrategias comerciales en el negocio

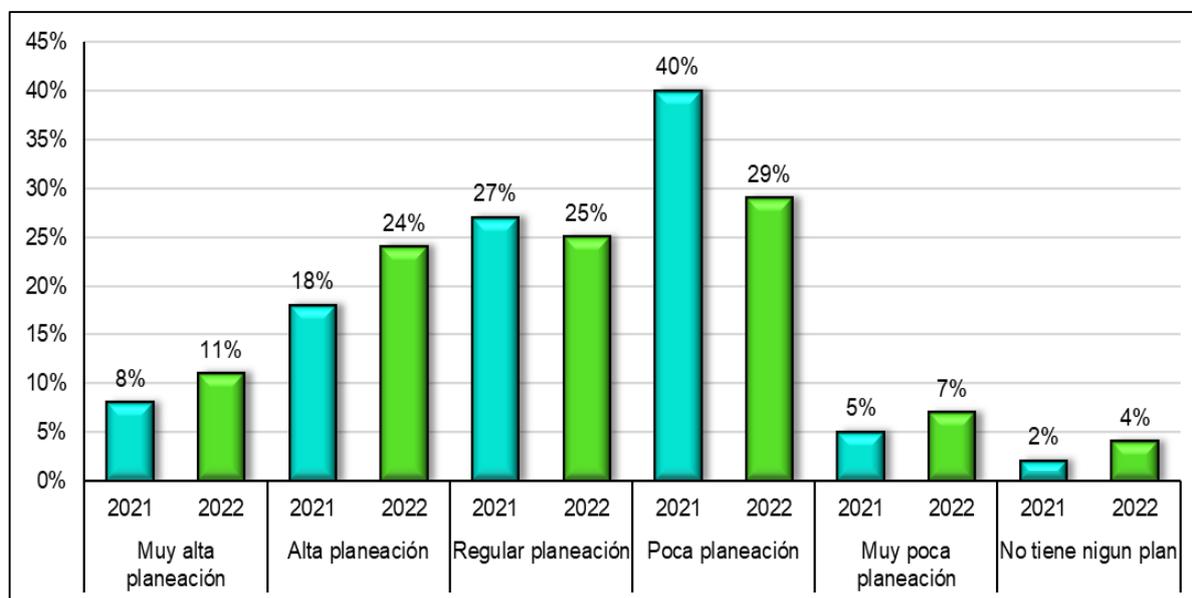
#### **4.1.1. Planeación financiera**

Este concepto está referido a la planeación de los flujos de efectivo a percibir de acuerdo a los servicios previstos y a la programación de los gastos a realizar para el aprovisionamiento de los insumos necesarios y la implementación de los instrumentos y equipos, de modo que el negocio mantenga la liquidez pertinente para financiar sus gastos operativos.

Como se muestra en la Figura 1, en los micronegocios de salones de belleza ubicados en el distrito de Manantay, los microempresarios calificaron según su percepción, las condiciones la planeación financiera en los años 2021 y 2022, expresando que en el año 2021 las condiciones fueron de Poca y Muy Poca planeación por el 45% y con 2% de ninguna planeación, en tanto que tuvieron Regular, Alta y Muy Alta planeación el 53%, mientras que en el año 2022 las condiciones de la planeación financiera se calificaron de Poca y Muy Poca planeación por el control por el 36% y con 4% de ninguna planeación, así como calificaron de Regular, Alta y Muy Alta planeación el 60% de los microempresarios, observándose así que entre los años 2021 y 2022 las condiciones de la planeación financiera mejoraron levemente en estos micronegocios.

**Figura 1.**

*Calificaciones de la planeación financiera en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



#### **4.1.2. Mejoras en el control financiero**

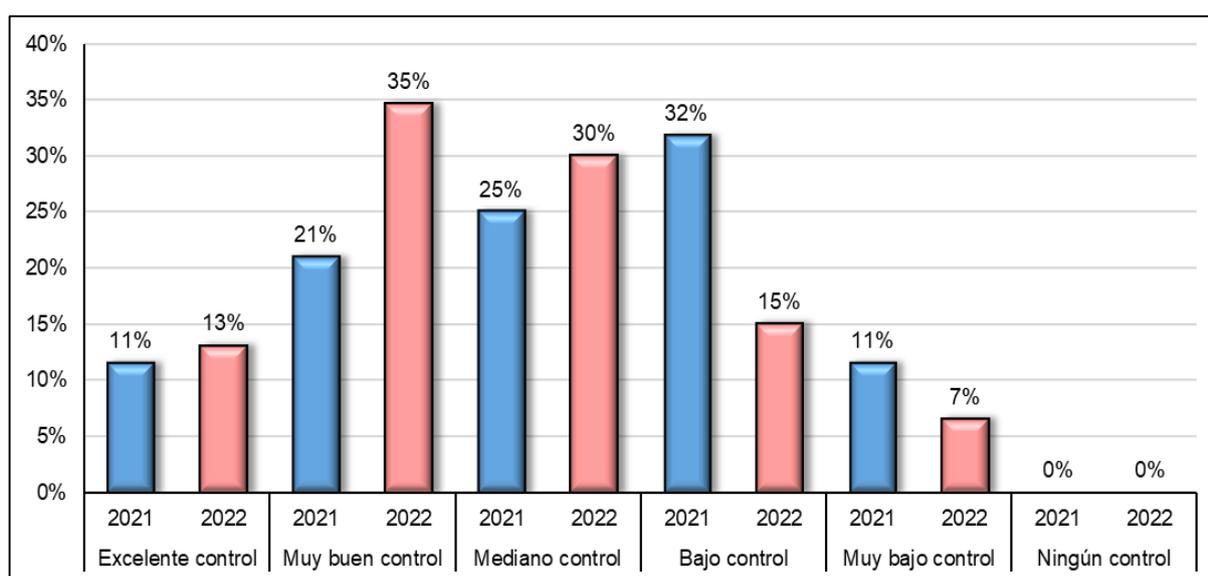
El control financiero busca dirigir el gasto en la ejecución de las actividades del negocio a fin de corregir los errores cometidos y así lograr planear su realización según de acuerdo a los requerimientos para la consolidación y crecimiento del negocio.

En los micronegocios de salones de belleza ubicados en el distrito de Manantay, los microempresarios calificaron según su percepción las condiciones presentadas en el control financiero durante los años 2021 y 2022, resaltándose que en el año 2021 las condiciones fueron de Bajo y Muy Bajo control en un 43% y de Buen, Muy Buen y Excelente control en un 57%, mientras que en el año 2022 las condiciones de control financiero se calificaron de Bajo y Muy Bajo control por el 22% de microempresarios así como de Buen a Excelente control por el 78% de ellos, observándose

de esta manera que hubo una importante mejora entre los años 2021 y 2022 en el control financiero de los micronegocios de salones de belleza del distrito de Manantay.

**Figura 2.**

*Calificaciones del control financiero en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



#### **4.1.3. Informarse acerca de los efectos del entorno económico**

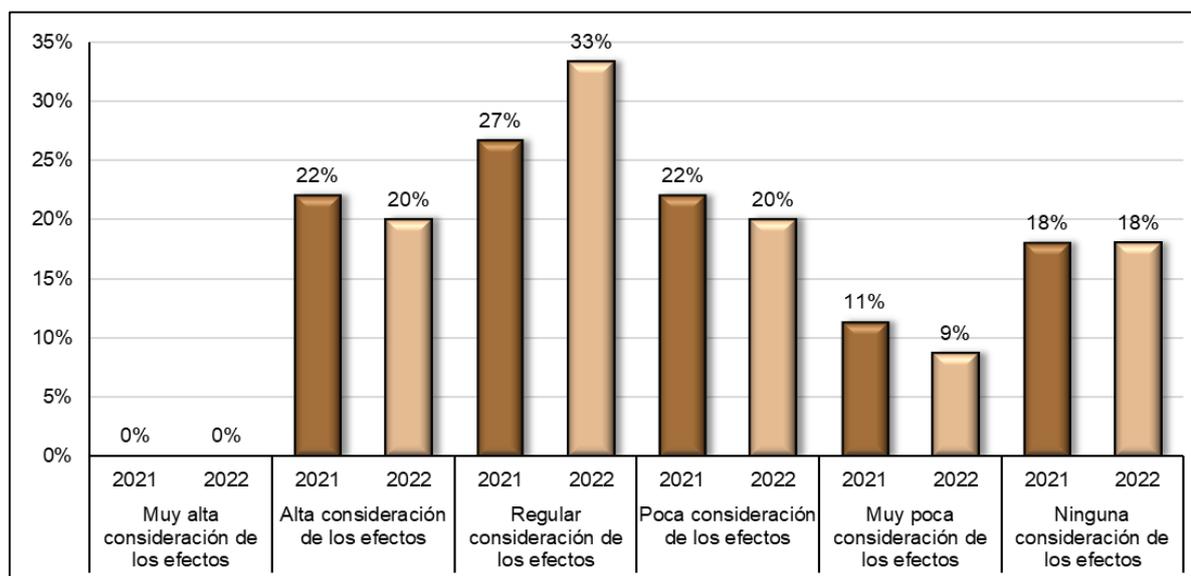
La consideración de los efectos del entorno económico global, nacional y del sector de servicios en el que están inmersos estos micronegocios, resulta de crucial importancia para la actividad de los establecimientos de belleza, las que fueron especialmente afectados por el contexto de la pandemia del Covid-19, con el propósito de mejorar la utilización de los recursos y atenuar el riesgo de mercado.

Los microempresarios de los micronegocios de salones de belleza del distrito de Manantay, opinan que acerca del entorno económico

presentadas durante el año 2021 tuvieron Poca y Muy Poca consideración de los efectos en el desarrollo del negocio en un 33% mientras que un 18% que consideran que no hubo ninguna consideración de los efectos, y el otro 49% dice que su consideración de los efectos fue de Regulares a Muy Altos; y en el año 2022 también fue calificada de Poca y Muy Poca consideración de los efectos por el 29%, así como la calificación de que no hubo ninguna consideración de los efectos por el 18% de estos microempresarios, no obstante la opinión de que sí se consideraron de Regulares a Muy Altos los efectos del entorno económico fue del 53%, mejorándose así la percepción de estos efectos..

**Figura 3.**

*Calificaciones de los efectos del entorno económico en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



#### **4.1.4. Utilización de recursos tecnológicos**

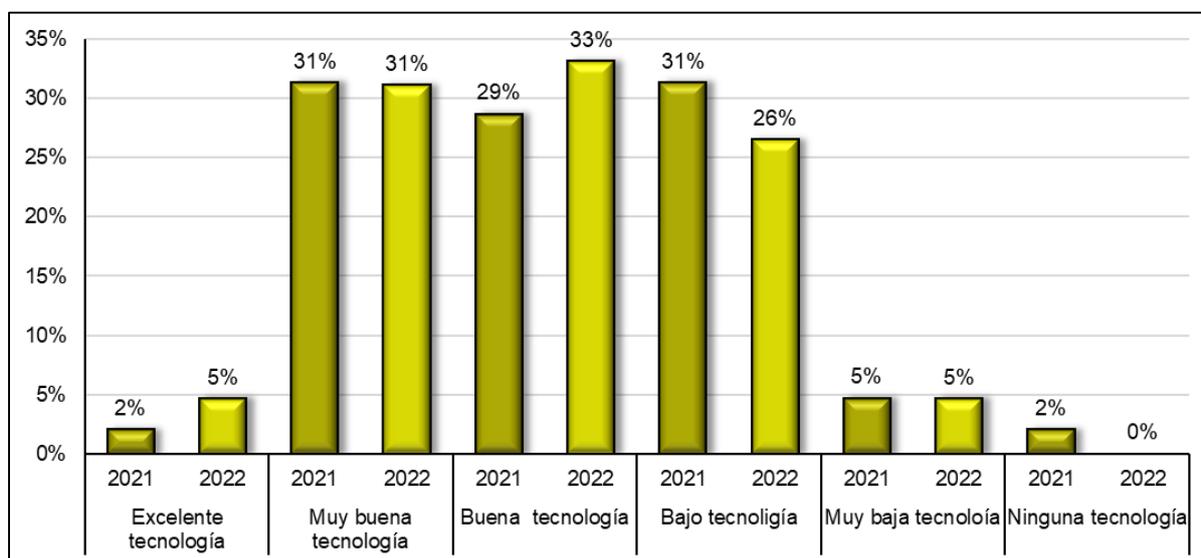
El aprovechamiento de los recursos tecnológicos en estos micronegocios se realiza en los registros de contabilidad, así como en la

búsqueda de nuevos estilos para los servicios de belleza, a fin de que se asuman decisiones acertadas en las operaciones, en la renovación de instrumentos, en lo administrativo, en la atención de la demanda, así como decisiones en el ámbito financiero.

Las condiciones de los microempresarios de los micronegocios de salones de belleza del distrito de Manantay, con respecto a la utilización de los recursos tecnológicos, en opinión de los microempresarios durante el año 2021 se ha tenido una Baja y Muy Baja tecnología en un 36% junto a un 2% que opina que no hubo ninguna tecnología, mientras que el 62% opina que hubo de Buena a Muy Buena tecnología; de forma similar se opina que en el año 2022 el uso de tecnología fue Baja y Muy Baja por el 31% y el uso fue de Buena a Excelente tecnología por el 69% de estas microempresas, señalándose de esta manera una mejora en el uso de los recursos tecnológicos por estas microempresas.

**Figura 4.**

*Calificaciones del uso de recursos tecnológicos en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



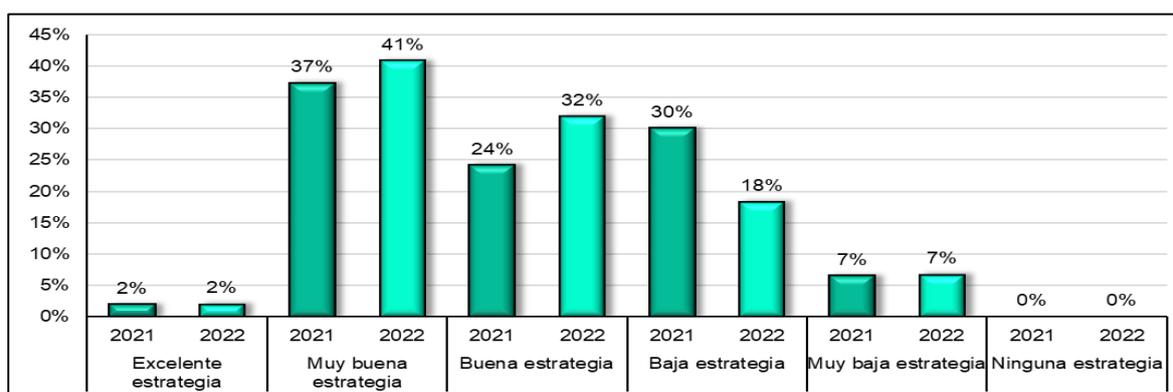
#### 4.1.5. Estrategias comerciales en el negocio

El desarrollo de estrategias comerciales tiene buenos resultados, sobre todo cuando están relacionadas con el mayor uso de tecnología mediante las redes sociales permitiendo una mayor difusión de los servicios y con mejor calidad.

Las calificaciones de los microempresarios de salones de belleza del distrito de Manantay, con respecto a la utilización de estrategias comerciales en los micronegocios, según su percepción fue que durante el año 2021 se ha tenido una Baja y Muy Baja utilización de estrategias comerciales en un 37%, mientras que el 63% opina que hubo de Buena a Excelente estrategia comercial; no obstante se opina que en el año 2022 el uso de las estrategias comerciales fueron Baja y Muy Baja por el 25% y el uso fue de Buena a Excelente por el 75% de estas microempresas, señalándose de esta manera una importante mejora en el la aplicación de las estrategias comerciales con el uso de tecnología a través de las redes sociales por estas microempresas.

**Figura 5.**

*Calificaciones del uso de estrategias comerciales en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



#### 4.1.6. **Contraste de la Hipótesis Específica 1**

- Hipótesis:

“Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de desarrollo de los factores de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay”

- Planteamiento de la prueba:

Se utilizaron los conteos de las calificaciones emitidas por los microempresarios según su percepción acerca de cada uno de los factores de crecimiento en sus negocios en los años 2021 y 2022 mediante la escala de Likert en dos agrupaciones:

- Calificaciones aprobatorias: - Excelente - Muy Bueno – Bueno / Muy

Alto - Alto - Regular

- Calificaciones desaprobatorias: - Baja - Muy Baja - Ninguno / Poco –

Muy Poco - Ninguno

Luego se contrastaron los números de calificaciones del año 2021 respecto al 2022.tanto en la forma aprobatoria como desaprobatoria.

- Hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: El número de las calificaciones aprobatorias en los factores de crecimiento de los micronegocios de belleza del distrito de Manantay en el año 2022 es significativamente mayor al número de las calificaciones aprobatorias del año 2021.

H<sub>1</sub>: El número de las calificaciones aprobatorias en los factores de crecimiento de los micronegocios de belleza del distrito de

Manantay en el año 2022 No es significativamente mayor al número de las calificaciones aprobatorias del año 2021.

- Resultados de la prueba:

Como podemos ver en la Tabla 1, la evaluación del nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en estos micronegocios se concentra en las calificaciones de Bueno a Excelente desarrollo con un aumento en la media de 57% en el 2021 y 67% en el 2022.

- La mayor variación en las calificaciones del desarrollo se dio en el factor de Mejoras en el Control Financiero de 55% en el 2021 a 78% en el 2022.
- También fue alta la variación del factor de Estrategias Comerciales en el negocio de 65% en el 2021 a 75% en el 2022.
- Luego están las variaciones del 2021 al 2022 en el factor de Planeación Financiera de 53% a 60%
- En el caso del factor de Utilización de Recursos Tecnológicos del 2021 al 2022 la variación fue de 62% a 69%.
- La menor variación se observó en el factor de Efectos del Entorno Económico de 49% en el 2021 a 53% en el 2022.

**Tabla 1.**

*Pruebas de Diferencia de Medias de las calificaciones aprobatorias y desaprobatorias de los factores de crecimiento entre los años 2021 y 2022*

Indicadores	- Excelente - Muy Bueno - Bueno		- Baja - Muy Baja - Ninguna		% - Excelente - Muy Bueno - Bueno	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
- Planeación financiera	80	90	70	60	53%	60%
- Mejoras en el control financiero	83	117	67	33	55%	78%
- Efectos del entorno económico	73	80	77	70	49%	53%
- Utilización de recursos tecnológicos	93	103	57	47	62%	69%
- Estrategias comerciales en el negocio	97	113	53	37	65%	75%
Número de casos	5	5	5	5		
Media del numero de calificaciones	85.20	100.60	64.80	49.40	57%	67%
Desviación Estándar	9.76	15.53	9.76	15.53		
Distribución T	1.877211425		-1.877211425			

$$t = \frac{\mu_1 - \mu_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

1, 2 : 2022, 2021

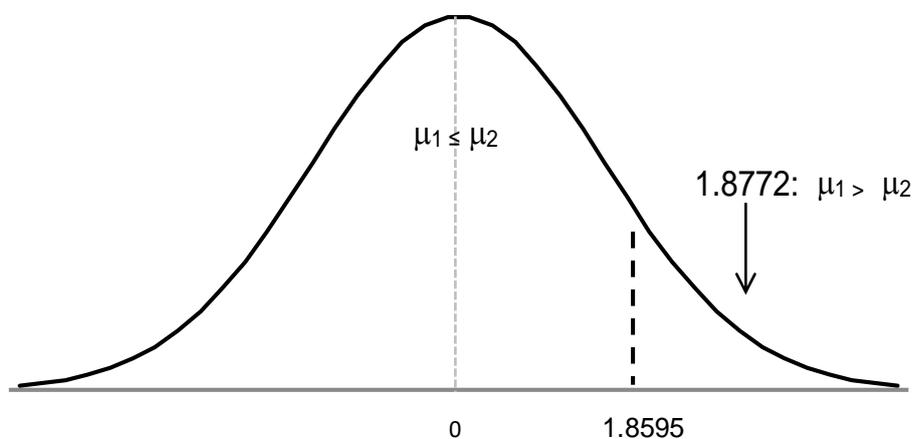
S : Desviación estándar

n : Número de casos

P : Probabilidad (95%)

Grados de Libertad GL =  $n_1 + n_2 - 2 = 8$

T teórica: =  $INV.T(P ; GL) = 1.8595$



- Conclusión

Se acepta la Hipótesis Nula: El número de las calificaciones aprobatorias en los factores de crecimiento de los micronegocios de belleza del distrito de Manantay en el año 2022 es significativamente mayor al número de las calificaciones aprobatorias del año 2021.

Por tanto, se corrobora la hipótesis de investigación: Los micronegocios de belleza en el año 2022, después de la crisis del covid-19, se encuentran en un nivel de desarrollo de los factores de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.

#### **4.2. Crecimiento económico y financiero de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay 2021-2022**

Con respecto al crecimiento empresarial, Núñez (2022) nos señala que cada empresa debe tener sus propias métricas para la medición de su crecimiento y que son muchas las herramientas financieras para determinar si la empresa y los negocios están teniendo un crecimiento real y sostenido. En este estudio se ha considerado importante hacer un análisis acucioso del crecimiento de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay mediante la diferenciación entre el crecimiento económico y el crecimiento financiero de estas microempresas.

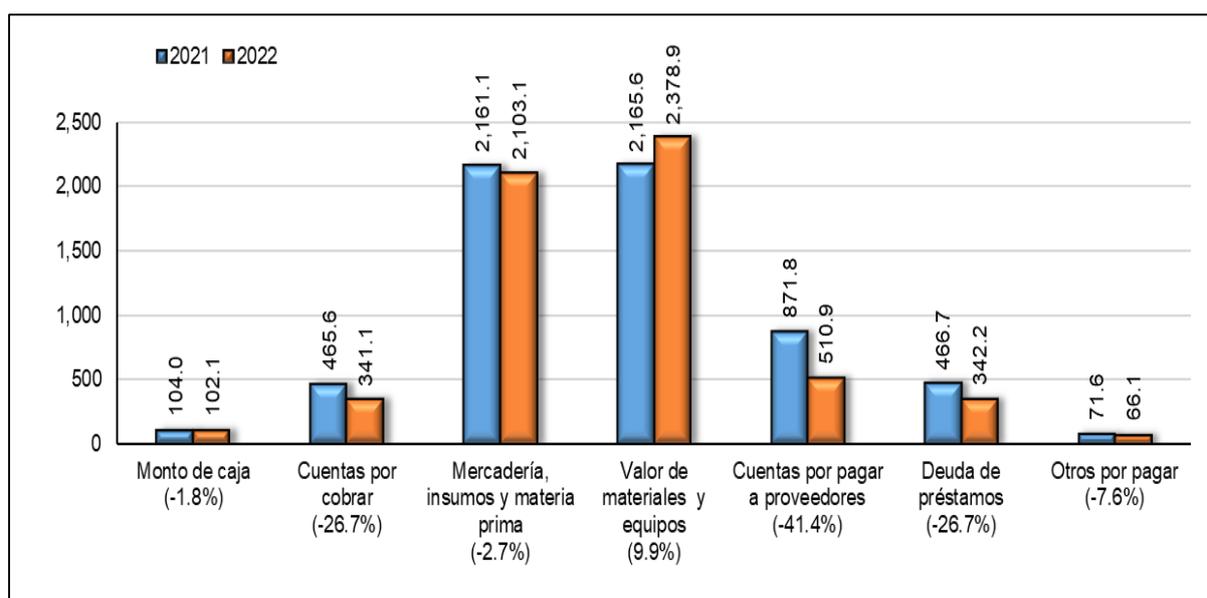
Para este estudio se han utilizado los valores promedios anuales de las principales cuentas activas y pasivas de los micronegocios de belleza, información que nos proporcionaron los microempresarios, los cuales están valorados en soles a precios corrientes.

Como podemos ver en la Figura 6, entre los activos y pasivos de estos micronegocios de belleza en el distrito de Manantay se ha observado que entre

los valores activos se ha incrementado el valor de los materiales y equipos en 10%, presentando disminución (con variación poco significativa) en el valor de las mercaderías e insumos almacenados. Observándose que el comportamiento presenta las cuentas por cobrar ha disminuido en -26.7%. No obstante, en los valores de los pasivos de estos micronegocios se encuentra importantes disminuciones en las cuentas por pagar a proveedores con -41.4% y en las deudas por préstamos con -26.7%. Es así, que los activos y pasivos de este tipo de micronegocios disminuyeron en promedio un - 7.3%

**Figura 6.**

*Activos y pasivos en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



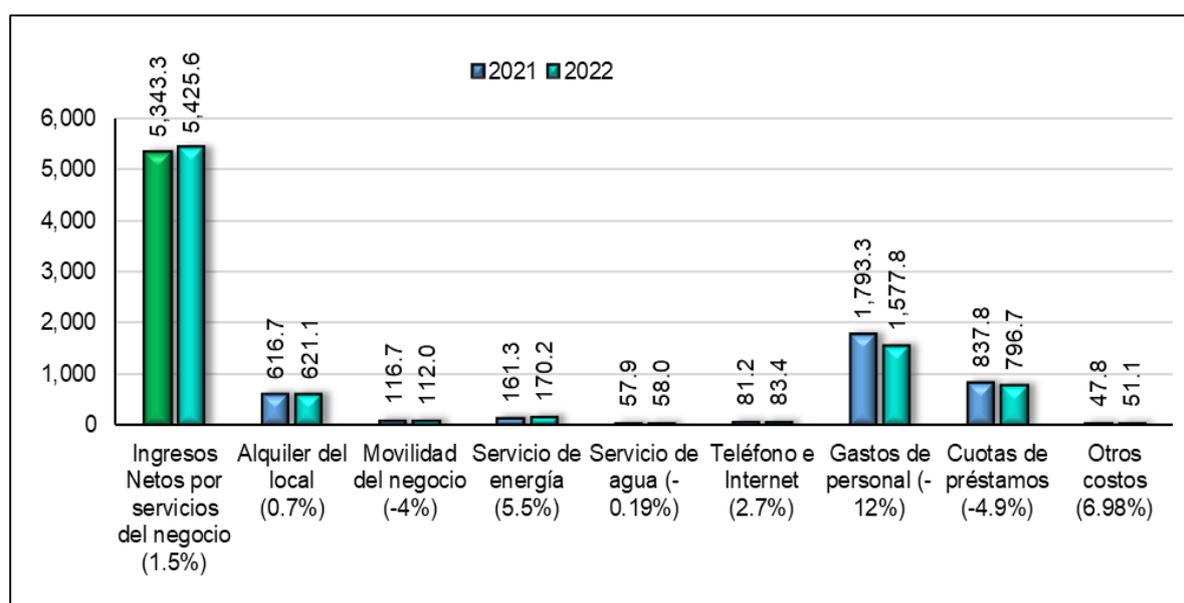
Nota: Valores promedios anuales, valorados en soles a precios corrientes.

Por otro lado, como apreciamos en la Figura 7, el comportamiento de los ingresos y gastos entre los años 2021 y 2022 se observa un crecimiento de 1.5% en los ingresos netos por servicios del negocio, con aumentos en los costos de servicio de energía (5.5%), teléfono e internet (2.7%), alquiler de

local (0.7%) y otros costos (6.98%), pero también se presentan disminuciones en movilidad del negocio (-4%), gastos de personal (-12%), servicio de agua (-0.19%) y en las cuotas de préstamos (-4.9%). De esta manera, los costos y gastos totales de estos micronegocios disminuyeron en promedio en un - 6.5%.

**Figura 7.**

*Ingresos y gastos en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay 2021-2022.*



Nota: Valores promedios anuales, valorados en soles a precios corrientes.

#### **4.2.1. Crecimiento económico de los micronegocios de belleza 2021-2022**

Núñez (2022) sostiene que cuando hablamos de crecimiento de la empresa, podemos hablar de: Crecimiento de las ventas, Crecimiento de las ganancias, entre otros indicadores. En este estudio se ha obtenido la información relacionada con los estados de Resultados del ejercicio de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay. Estos resultados son los valores promedios anuales estimados por los microempresarios que se

encuentran a cargo, dichos valores están en Soles a Precios Corrientes, correspondientes a los años 2021 y 2022.

Se puede observar en la Tabla 2, que el incremento de los ingresos por ventas de 1.5% se vio disminuido por el aumento del gasto en los servicios de energía resultando en 8.7% el incremento de la Utilidad Bruta, luego por efectos de la disminución del costo de la movilidad y por la reducción de los montos de las cuotas de préstamo, se observa que la Utilidad Neta resultante se incrementó en 20.5%.

**Tabla 2.**

*Estado de Resultados 2021 y 2021 de lo micronegocios de belleza en el distrito de Manantay. Valores estimados en Soles a Precios corrientes.*

<b>Ingresos y gastos del negocio</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>Variación %</b>
<b>Ingresos por servicios del negocio</b>	<b>5,343.3</b>	<b>5,425.6</b>	<b>1.5%</b>
Gastos de personal	1,793.3	1,577.8	-12%
Servicio de energía	161.3	170.2	5.5%
Servicio de agua	57.9	58.0	0.19%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>3,330.8</b>	<b>3,619.6</b>	<b>8.7%</b>
Alquiler del local	616.7	621.1	0.7%
Movilidad del negocio	116.7	112.0	-4.0%
Teléfono e Internet	81.2	83.4	2.7%
Otros costos	47.8	51.1	6.98%
<b>Utilidad de Operación</b>	<b>2,468.5</b>	<b>2,751.9</b>	<b>11.5%</b>
Cuotas de préstamos	837.8	796.7	-4.9%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>1,630.7</b>	<b>1,955.2</b>	<b>19.9%</b>
Régimen Único Simplificado	50.0	51.0	2.0%
<b>Utilidad de Neta</b>	<b>1,580.7</b>	<b>1,904.2</b>	<b>20.5%</b>

Nota: valores promedios estimados anualmente.

Por otra parte, para el análisis el crecimiento económico de los micronegocios de belleza se ha utilizado los indicadores sobre la actividad económica de una empresa que recomienda Pictel (2018), señalando que estas son magnitudes sobre la evolución de la actividad económica de una empresa:

- Rentabilidad de las ventas - Margen Operativo - Rentabilidad Bruta - Rentabilidad Neta - Rentabilidad Económica (ROA)

#### **4.2.2. Hipótesis Específica 2**

- Hipótesis:

“Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de crecimiento según los indicadores económico mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.”

- Planteamiento de la prueba:

Se utilizaron los valores estimados anuales de los ingresos y gastos del Estado de Resultado con los promedios anuales de los indicadores en los micronegocios evaluados, obteniéndose los Indicadores Económicos de la empresa para los años 2021 y 2022. Con estos resultados se ha realizado una prueba de Diferencia de Medias. Los indicadores son:

- Margen sobre ventas = Resultado del Ejercicio (Beneficio antes de

Impuestos BAI) / Ventas

- Margen operativo = Ingresos Netos / Ingresos Totales

- Margen de utilidad bruta = Utilidad Bruta / Ingresos Totales
- Margen de utilidad neta = Utilidad Neta / Ventas Netas
- Rentabilidad económica (ROA) = Beneficio Neto / Activo Total

- Hipótesis estadísticas:

Ho: Los valores de los Indicadores Económicos de los micronegocios de belleza del año 2022, son significativamente mayores que los valores de los indicadores Económicos del año 2021.

H1: Los valores de los Indicadores Económicos de los micronegocios de belleza del año 2022, No Son significativamente mayores que los valores de los indicadores Económicos del año 2021.

- Resultados de la prueba:

### Tabla 3.

*Pruebas de Diferencia de Medias de los Indicadores Económicos de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022.*

Indicadores económicos de la empresa	2021	2022	Variación %
Margen sobre ventas	0.305	0.360	18.1%
Margen operativo	0.462	0.507	9.8%
Margen de utilidad bruta	0.623	0.667	7.0%
Margen de utilidad neta	0.296	0.351	18.6%
Rentabilidad económica (ROA)	0.323	0.387	19.8%
Número de casos	5	5	
Media de los márgenes	0.402	0.454	
Desviación estándar	0.141	0.134	
Distribución T	0.604368313		

$$t = \frac{\mu_1 - \mu_2}{\sqrt{\frac{S_1^2}{n_1} + \frac{S_2^2}{n_2}}}$$

1, 2 : 2022, 2021

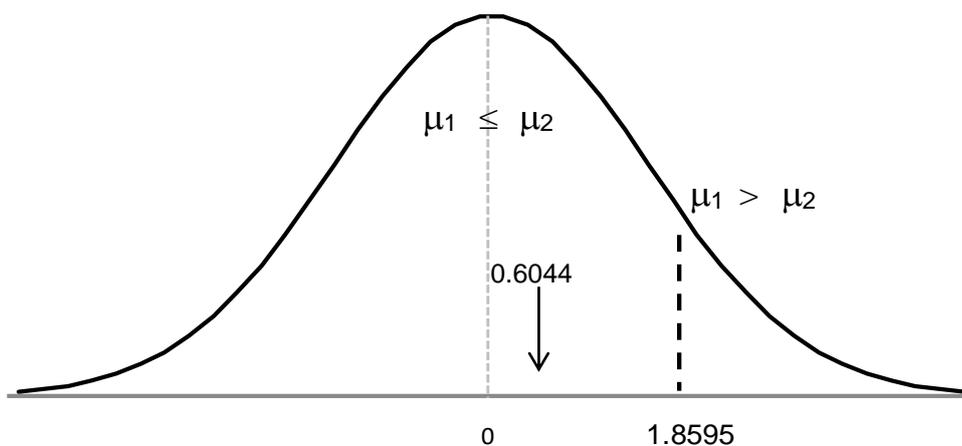
S : Desviación estándar

n : Número de casos

P : Probabilidad (95%)

Grados de Libertad GL =  $n_1 + n_2 - 2 = 8$

T teórica: =  $INV.T(P ; GL) = 1.8595$



- Conclusión

Se rechaza la Hipótesis Nula. Se acepta la hipótesis alterna: Los Indicadores Económicos de los micronegocios de belleza del distrito de Manantay correspondientes al año 2022, no son significativamente mayores que los indicadores Económicos del año 2021.

Por tanto, se refuta la hipótesis de investigación: En los micronegocios de belleza, según los indicadores económico, en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 no se encuentran en un nivel de crecimiento significativo respecto al año 2021 en el distrito de Manantay.

#### **4.2.3. Crecimiento financiero de los micronegocios de belleza 2021-2022**

Para el análisis el crecimiento financiero se ha utilizado los índices que según señala Pictel (2018), facilitan un análisis detallado del desempeño de la empresa, reflejando la capacidad de la empresa para alcanzar y mantener un equilibrio financiero:

- Apalancamiento financiero    - Independencia financiera
- Liquidez financiera            - Rentabilidad de la inversión (ROI)
- Rentabilidad financiera (ROE)

Mediante los valores promediados anuales del Balance General de los micronegocios de Belleza del distrito de Manantay se puede ver en la Tabla 4 entre los años 2021 y 2022, que el valor del activo total no ha tenido un aumento significativo con 0.6% e incluso el activo no corriente con 3.6%; no obstante, el valor del activo corriente ha tenido una importante disminución con -22% principalmente en las cuentas por cobrar con -26.7%.

De forma compensada, en el año 2022 con respecto al año 2021, en los valores de las cuentas pasivas de estos micronegocios se observan disminuciones importantes en el Pasivo corriente con -38.8%, principalmente generado en el pago a proveedores con -41.4%, así como en el Pasivo No Corriente por disminución de la deuda de los préstamos con -26.7%, mientras que se ha observado un importante incremento en el Patrimonio con 14.9%.

**Tabla 4.**

*Balance General 2021 y 2021 de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay.*

Activos y pasivos del negocio	2021	2022	Variación %
<b>Activo Corriente</b>	<b>569.6</b>	<b>443.2</b>	<b>-22.2%</b>
Monto de caja	104.0	102.1	-1.8%
Cuentas por cobrar	465.6	341.1	-26.7%
<b>Activo No Corriente</b>	<b>4326.7</b>	<b>4482.0</b>	<b>3.6%</b>
Mercadería, insumos y materia prima	2161.1	2103.1	-2.7%
Valor de materiales y equipos	2165.6	2378.9	9.9%
<b>Total Activo</b>	<b>4896.2</b>	<b>4925.2</b>	<b>0.6%</b>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>943.3</b>	<b>577.0</b>	<b>-38.8%</b>
Cuentas por pagar a proveedores	871.8	510.9	-41.4%
Otros por pagos	71.6	66.1	-7.6%
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>466.7</b>	<b>342.2</b>	<b>-26.7%</b>
Deuda de préstamos	466.7	342.2	-26.7%
<b>Patrimonio</b>	<b>3486.2</b>	<b>4006.0</b>	<b>14.9%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>4896.2</b>	<b>4925.2</b>	<b>0.6%</b>

Nota: valores promediados anuales, valorados en soles y a precios corrientes.

#### **4.2.4. Hipótesis Específica 3**

- Hipótesis:

“Los micronegocios de belleza en el año 2022 se encuentran en una situación financiera de mejor nivel que en el año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay”

- Planteamiento de la prueba:

Se han utilizado los indicadores financieros propuestos por Pictet (2018) con los valores promediados de las cuentas del Balance General de los micronegocios de belleza del distrito de Manantay, que fueron evaluados para los años 2021 y 2022.

- Apalancamiento financiero = Pasivo Total / Patrimonio Neto

- Independencia financiera = Patrimonio Neto / Pasivo Total

- Liquidez financiera = Activo Corriente / Pasivo Corriente

- Rentabilidad de la inversión (ROI) = BAI / Activo Total

- Rentabilidad financiera (ROE) = Utilidad Neta / Patrimonio

En el análisis de estos indicadores se ha encontrado que las ratios de Apalancamiento y de Independencia financiera son conceptos inversos que se muestran el endeudamiento para financiar las operaciones e inversiones, mientras que el indicador de Liquidez indica la capacidad de respuesta ante las deudas, y los indicadores de ROI y ROE denotan grados de rentabilidad. De modo que se trata de indicadores heterogéneos que no pueden ser promediados entre sí.

En consecuencia, en esta hipótesis no se aplica la prueba de Diferencia de Medias, optándose por el método descriptivo mediante las calificaciones que corresponden al nivel de la situación financiera mediante la aplicación de la escala de Likert: Muy Buena (5), Buena (4), Regular (3), Mala (2) y Muy Mala (1). La media de las valoraciones de estas calificaciones ha sido contrastada con el valor de la calificación de Regular Situación Financiera = 3

- Hipótesis estadísticas:

H<sub>0</sub>: Después de la crisis del Covid-19, la variación en el nivel de la situación financiera entre los años 2021 y 2022 es calificada como Buena en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay.

H<sub>0</sub>: Después de la crisis del Covid-19, la variación en el nivel de la situación financiera entre los años 2021 y 2022 es calificada como Regular a Mala en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay.

- Resultados de la prueba:

**Tabla 5.**

*Indicadores Financieros de los micronegocios de belleza en los años 2021 y 2022.*

Indicadores financieros de la empresa	2021	2022	Variación
Apalancamiento financiero	0.404	0.229	-43%
Independencia financiera	2.472	4.358	76%
Liquidez financiera	4.587	7.768	69%
Rentabilidad de la inversión (ROI)	0.504	0.559	11%
Rentabilidad financiera (ROE)	0.453	0.475	5%

- El apalancamiento financiero representa el uso del endeudamiento para financiar inversiones donde según Velayos (2020) un índice mayor a 0.75 es de alto riesgo. En estos micronegocios el apalancamiento del 2021 es muy reducido con 0.40 disminuyendo aún más en el 2022 a 0.23, en - 43%. Esta variación en el nivel de la situación financiera se califica como Muy Mala = 1.

- La independencia financiera, que mide la autonomía respecto a los acreedores, es alta en el 2021 y se ha incrementado aún más en el

año 2022 en 76%. Esta variación en el nivel de la situación financiera se califica como Muy Buena = 5.

- La liquidez financiera, que señala la capacidad de una empresa para cumplir con las obligaciones tiene como razones aceptables entre 2 y 1, sin embargo, en estos micronegocios es muy alta con 4.6 el 2021 y se ha incrementado aún más a 7.8 en el 2022, en 69%. Esta variación en el nivel de esta situación financiera se califica como Muy Buena = 5.

- El rendimiento de la inversión es alto con 50% en el 2021 y ha mejorado levemente el año 2022 con 55.9% presentando un aumento de 11%. Esta variación en el nivel de la situación financiera se califica como Buena = 4.

- La rentabilidad financiera es media con 45% en el 2021, que subió de manera leve a 47,5% en el 2022 considerando un aumento del 5%. Esta variación de la situación financiera se califica como regular = 3.

En resumen, los micronegocios de belleza del distrito de Manantay en el año 2021 presentaron una situación financiera alta después de la crisis del Covid-19.

En el año 2022 el promedio de calificaciones de la variación en la escala de Likert fue de  $M = 3.6$ , con la calificación de una Buena variación. No obstante, la desviación estándar de esta medición es de  $S = 1.673$ , con el que se obtiene un Coeficiente de Variación (CV) calificado como muy alto de:

$$CV = S / M = 0.47$$

En consecuencia, dicha media de variación no representaría una diferencia categórica con respecto al calificativo de variación de Regular nivel en la situación financiera de estos micronegocios. De esta manera se deduce que es importante la ejecución de una prueba de Diferencia de Media Poblacional a fin de determinar la validez de la calificación de Buena variación con la evaluación de 3.6 en la escala de Likert: Muy Buena (5), Buena (4), Regular (3), Mala (2) y Muy Mala (1).

**Tabla 6.**

*Pruebas de Diferencia de Media Poblacional de la variación de los Indicadores Financieros de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022.*

Indicadores financieros de la empresa	2021	2022	Variación	Indicadores financieros de la empresa	Evaluaciones de las variaciones
Apalancamiento financiero	0.404	0.229	-43%	Apalancamiento financiero	1
Independencia financiera	2.472	4.358	76%	Independencia financiera	5
Liquidez financiera	4.587	7.768	69%	Liquidez financiera	5
Rentabilidad de la inversión (ROI)	0.504	0.559	11%	Rentabilidad de la inversión (ROI)	4
Rentabilidad financiera (ROE)	0.453	0.475	5%	Rentabilidad financiera (ROE)	3
Media de calificaciones					3.600
Valor de la calificación Regular					3.000
Desviación Estándar					1.673
Distribución T calculada					0.8018

$$t = \frac{\mu - \mu_0}{\sigma / \sqrt{n}}$$

$\mu$  : Media de calificaciones

$\mu_0$  : Valor de la Calificación Regular = 3

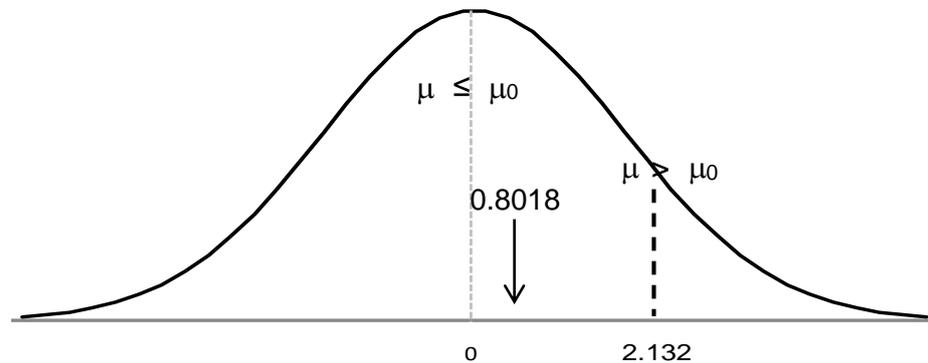
$\sigma$  : Desviación Estándar

n : Número de casos

P : Probabilidad (95%)

Grados de Libertad GL = n - 1 = 4

**T teórica:** = INV.T( P ; GL ) = 2.132



- **Conclusión**

Se rechaza la Hipótesis Nula. Se acepta la hipótesis alterna: La variación en el nivel de la situación financiera entre los años 2021 y 2022 es calificada como Regular en los micronegocios de belleza del distrito de Manantay.

Por tanto, se refuta la hipótesis de investigación: Los micronegocios de belleza en el año 2021 presentaron una situación financiera alta después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay, no obstante, en el año 2022 no se encuentran en una situación financiera de mejor nivel que en el año 2021, calificándose de una variación regularmente favorable.

#### **4.3. Hipótesis General: Crecimiento de los micronegocios de belleza después de la crisis el Covid-19**

Luego de la etapa de crisis del Covid-19, se ha generado paulatinamente la recuperación de los micronegocios de servicios personales de peluquería y belleza de forma acelerada con el mayor número de estos micronegocios en la

ciudad de Pucallpa, principalmente en la zona del Distrito de Manantay, constituyendo el tema de análisis de la presente investigación.

Para este propósito, en este estudio de los micronegocios de belleza en los años 2021 y 2022, se han desplegado las pruebas de hipótesis relacionadas con el desarrollo de la situación de los factores de crecimiento de los micronegocios, pruebas para definir el nivel de crecimiento según los indicadores económicos, así como pruebas sobre la mejoría en el nivel de la situación financiero de estos micronegocios. De esta forma, para conjugar los resultados de la aplicación de dichas pruebas, se presenta el análisis de la Hipótesis General:

- Hipótesis:

“Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.”

- Planteamiento de la prueba:

Se ha utilizado el análisis descriptivo de contraste entre los resultados de las pruebas de desarrollo de los factores de crecimiento según su nivel; los indicadores económicos según la rentabilidad; y los indicadores de la mejoría en el nivel financiero.

- Resultados de la prueba:

**Tabla 7.**

*Participación de las calificaciones de desarrollo de los factores de crecimiento de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022*

Indicadores de calificaciones de desarrollo de los factores de crecimiento	- Excelente - Muy Bueno		- Baja - Muy Baja - Ninguna	
	2021	2022	2021	2022
Media del número de calificaciones	85.20	100.60	64.80	49.40
Participación	57%	67%	43%	33%

- La participación las calificaciones de bueno a excelente desarrollo de los factores de crecimiento de estos micronegocios es alto en el año 2021 con 57% y ha mejorado en el año 2022 con 67%.

**Tabla 8.**

*Media de la rentabilidad de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022*

Indicadores económicos de la empresa	2021	2022
Media de indicadores de rentabilidad	0.402	0.454
Desviación Estándar	0.141	0.134

- La rentabilidad de estos micronegocios es regular en el año 2021 con 40% y ha mejorado en el año 2022 con 45%, aun cuando esta mejora no es significativa.

**Tabla 9.***Indicadores financieros de los micronegocios de belleza entre los años 2021 y 2022*

Indicadores financieros de la empresa	2021	2022	Variación
Apalancamiento financiero	0.404	0.229	-43%
Independencia financiera	2.472	4.358	76%
Liquidez financiera	4.587	7.768	69%
Rentabilidad de la inversión (ROI)	0.504	0.559	11%
Rentabilidad financiera (ROE)	0.453	0.475	5%

- Los indicadores financieros estos micronegocios de belleza en el año 2021 presentan una situación financiera alta no obstante en el año 2022 no se encuentran en una situación financiera de mejor nivel aun cuando ha mejorado grandemente la independencia y liquidez financiera.

- **Conclusión**

Se refuta la hipótesis de investigación: Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 no se encuentran en un nivel de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay; no obstante, estos micronegocios tienen de bueno a excelente desarrollo de los factores de crecimiento, presentan regulares niveles de rentabilidad y presentan altos niveles de situación financiera.

#### **4.4. Discusión de resultados**

Ante la progresiva recuperación de los micronegocios de servicios personales de peluquería y belleza, luego de la etapa de crisis del Covid-19, se ha observado el aumento acelerado de estos micronegocios en la ciudad de Pucallpa, principalmente en la zona del Distrito de Manantay, constituyéndose

en el tema de análisis de esta investigación. En este estudio de los micronegocios de belleza en los años 2021 y 2022, se analizaron los factores de crecimiento de estos micronegocios, se ha definido su nivel de crecimiento según los indicadores económicos, así como se ha analizado el nivel de la situación financiero de estos micronegocios, identificándose sugerencias para el manejo de su crecimiento buscándose revertir los efectos negativos que sufrieron por su paralización durante la crisis del Covid-19.

Rodríguez, Verde y Verde (2022), comentan que las medidas restrictivas continuaron hasta el primer semestre del año 2021 y que las microempresas tienen mayores problemas de recuperarse y entre ellas, las que fueron cerradas son las que no están en rubros de primera necesidad, como peluquerías o tiendas de ropa que presentaron mayores efectos. En la presente investigación se estudio a los micronegocios de belleza, no considerados en el rubro de primera necesidad, ubicados en el distrito de Manantay en su etapa de recuperación post crisis del covid-19 en los años 2021 y 2022, donde, través de una encuesta se construyó el estado de resultados y balance general con montos anuales estimados promediados, se encontró mediante indicadores económicos que estos micronegocios presentan regulares niveles de rentabilidad en el año 2021 pero no ha mejorado significativamente en 2022; así como también, a través de indicadores financieros, se ha encontrado que presentan una situación financiera alta en 2021 pero en 2022 no han tenido una mejora significativa

Mamani Ch., Cyntia M. (2021) señala que existen factores que influyen en el crecimiento las empresas. Son factores externos: competidores, clientes y proveedores, así como la demanda, la tecnología, el acceso a créditos y el

apoyo gubernamental. Entre los factores internos están los valores y cualidades para su desarrollo, siendo necesaria la difusión de la cultura empresarial que les permita crecer económicamente. En el caso de esta investigación, se ha evaluado los 5 factores de crecimiento expuestas por American Express (2020) en los micronegocios de belleza de Manantay tanto en los años 2021 y 2022 donde a través de una encuesta los microempresarios declararon según su percepción acerca de cada uno de estos factores y se ha tenido como resultado que estos micronegocios presentan entre bueno a excelente desarrollo de los factores de crecimiento en el año 2021 con una media del 57% y ha mejorado significativamente en el año 2022 a un 67%.

## CONCLUSIONES

- Después de la crisis del Covid-19, los micronegocios de belleza del distrito de Manantay, en el año 2022 no se encuentran en un nivel de crecimiento mayor que en el año 2021; no obstante en el desarrollo de los factores de crecimiento tienen la calificación media de bueno a excelente con la opinión de 57% en el 2021 y 67% en el 2022, además de que presentan regulares niveles de rentabilidad con una media de 40% el 2021 y 45% en el 2022, así como también en el 2021 presentan una alta situación financiera en el 2021 pero en 2022 no ha mejorado significativamente.
- En el distrito de Manantay, los micronegocios de belleza en el año 2022 se encuentran en un nivel de desarrollo de los factores de crecimiento mayor que en el año 2021, donde en el factor de las Mejoras en el Control Financiero tienen calificaciones de desarrollo de buena a excelente en 78%, así como en la utilización de Estrategias Comerciales con 75%, seguido de la Utilización de Recursos Tecnológicos con 69% y del Planeamiento Financiero con 60% y de la consideración de los Efectos del Entorno Económico con 53%.
- En los micronegocios de belleza, según los indicadores económicos, en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 no se encuentran en un nivel de crecimiento significativo respecto al año 2021 en el distrito de Manantay. Los ingresos por ventas incremento de manera leve en 1.5%, por el aumento del gasto en los servicios de energía además de la disminución en gastos de personal resultando en 8.7% el incremento de la Utilidad Bruta, luego por efectos de la disminución del costo de la movilidad y por la reducción de los

montos de las cuotas de préstamo, se observa que la Utilidad Neta resultante se incrementó en 20.5%.

- Los micronegocios de belleza en el año 2021 presentaron una situación financiera alta después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay, no obstante, en el año 2022 no se encuentran en una situación financiera de mejor nivel que en el año 2021, calificándose de una variación regularmente favorable pero no significativa. El muy reducido apalancamiento financiero del 2021 con 0.40 ha disminuido aún más en el 2022 a 0.23. La liquidez financiera de 4.6 en el 2021 se ha incrementado aún más a 7.8 en el 2022. El rendimiento de la inversión fue alto con 50% en el 2021 y solo ha mejorado levemente el año 2022 con 56%. La rentabilidad financiera fue regular con 45% en el 2021, pero ha aumentado levemente a 47.5% en el 2022.

## SUGERENCIAS

- Habiéndose observado que los micronegocios de belleza tienen el desarrollo de los factores de crecimiento de calificación de bueno a excelente con regulares niveles de rentabilidad y situación financiera alta pero no significativa, es recomendable que estos microempresarios reciban la capacitación necesaria para realizar el aprovechamiento del financiamiento, constituyéndose en una actividad en la que se intervenga con la correspondiente capacitación y asistencia técnica de las instituciones gubernamentales (las que dispusieron su cierre durante la crisis del Covid-19) y que se requiere de la intervención de las cajas municipales de ahorro y crédito para pueden desarrollar su labor de asesoría, financiamiento e inclusión financiera.
- En el desarrollo de los factores de crecimiento se ha observado que tienen menor desarrollo la implementación en el que hacer de estos micronegocios de los factores de Planeamiento Financiero, así como las consideraciones de los Efectos del Entorno Económico, siendo importante que la intervención recomendada de las cajas municipales de ahorro y crédito se oriente a la correspondiente capacitación en los temas de los factores de crecimiento con énfasis en estos factores indicados.
- Según los indicadores económicos se ha observado que el crecimiento de los micronegocios de belleza ha presentado un crecimiento muy reducido, en los ingresos por ventas, en la Utilidad Bruta y en la Utilidad Neta, siendo importante que las capacitaciones para estos microempresarios deben estar orientadas a la atención a los componentes del gasto y a la generación de mayores ingresos por ventas.

- En el análisis de la situación financiera de estos micronegocios se ha observado que aun teniendo altos niveles financieros, estos no fueron mejorados significativamente entre los años 2021 y 2022 siendo por ello importante la intervención de las instituciones gubernamentales con la correspondiente capacitación y asistencia técnica buscando de esta manera resarcir los efectos de las disposiciones de cierre durante la crisis del Covid-19, lo que estará complementada con la intervención de las cajas rurales para realizar las asesoría y el financiamiento correspondientes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- American Express (2020). *“Los 5 factores que impulsan el crecimiento de las PyMEs”*. Planeación Financiera. México. <https://www.americanexpress.com/es-mx/negocios/trends-and-insights/articles/5-factores-impulsan-crecimiento-la-pyme/>
- Asencios, G., CCente, L. y Paima, K. (2022). *“Efectos económicos y sociales del covid-19 en la oferta de productos del mercado mayorista de la ciudad de Pucallpa 2020”* (Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Ucayali). <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5550>
- Chadmorris (2022). *Indicadores de rentabilidad: todo lo que debes saber”*. (Blog) Camino Financial. <https://www.caminofinancial.com/es/indicadores-de-rentabilidad/>
- Dane (2020). *“Encuesta de Micronegocios (EMICRON) Enero - octubre 2019”*. Boletín Técnico. Bogotá, Colombia. <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-2019-ene-oct.pdf>
- Gob.pe (2023). *Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)*. Perú. <https://www.gob.pe/6988-nuevo-regimen-unico-simplificado-nrus>
- León-Mendoza, Juan C. (2019). *“Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú”*. Estudios Gerenciales (vol. 35), N° 153, 2019, 429-439. Universidad ICESI. Colombia. <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v35n153/0123-5923-eg-35-153-429.pdf>

- López, Pamela (2022). *¿Cómo afecta la pandemia a la economía y negocios de las microempresarias?*. BBVA Creando Oportunidades. <https://www.bbva.com/es/mx/mejora-la-expectativa-de-crecimiento-para-2022-por-el-mayor-dinamismo-del-primer-semester/>
- Ludeña, José A. (2021). *“Margen Operativo”*. (Blog) Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/margen-operativo.html>
- Mamani Ch., Cyntia M. (2021). *“Situación empresarial durante y después de la cuarentena a causa del covid-19 en Juliaca, Perú”* (tesis de pregrado, Universidad Peruana Unión). <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4493>
- Mapfre (2021). *“¿Qué es la ratio de autonomía financiera?”*. (Blog) Economía Doméstica. Actualidad Económica. <https://www.jubilacionypension.com/economia-domestica/actualidad-economica/ratio-autonomia-financiera/#cs-post-comment>
- Martínez D., César (2022). *“Diferencia entre ROE, ROA y ROI | Definición y Cómo se Calculan”*. Drip/c. Finanzas Guías. <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/finanzas-guias/roe-roa-roi>
- Núñez M., Enrique (2022). *“¿Cómo se mide el crecimiento empresarial?”*. Conferencista Internacional. Consultor de Empresas. <https://enriquenunezmontenegro.com/como-mide-crecimiento/>
- Peñaranda C., César (2018). *“Empleo informal del sector servicios se concentra en transporte y alojamiento”*. Informe Económico. La Cámara.(Archivo PDF) <https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2020/10/180312.pdf>

- Pictet (2018). *“Indicadores económicos y financieros”*. (Blog) Pictet Asset Management. Educación financiera. <https://am.pictet/es/blog/articulos/guia-de-finanzas/indicadores-economicos-y-financieros>
- Rodríguez, Sophia (2022). *“¿Cuál es la diferencia entre ganancias brutas y ganancias netas?”*. Coach Financiera y Mentora de Negocios. Credicorp Bank. <https://www.credicorpbank.com/cual-es-la-diferencia-entre-ganancias-brutas-y-ganancias-netas/>
- Rodríguez, Verde y Verde (2022). *“Los microcréditos y sus efectos en las microempresas de abarrotes durante el Covid 19 en el distrito de Yarinacocha”* (Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Ucayali). <http://www.repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5323>
- Schumpeter, J.A. (1983). *The teory of economic develoment*. New Jersey: Transaction Publisher.
- Velayos M., Victor. (2022). *” Apalancamiento financiero”*. Economidepia. <https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html>
- ViDay (2021). *“Estrategias en el sector de la peluquería y belleza para salir de la crisis de COVID-19”*. Negocios. Peluquería y belleza. <https://viday.es/estrategias-sector-peluqueria-belleza-salir-de-la-crisis-covid-19/>

## **ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<i>Problema general</i>	<i>Objetivo general</i>	<i>Hipótesis General</i>	<i>Variable Dependiente</i>	
¿Cuál es el nivel de crecimiento en el que se encuentran los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022?	Conocer el nivel de crecimiento en el que se encuentran los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022.	Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.	Nivel de crecimiento de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay 2021-2022.	Mayor desarrollo de los factores de crecimiento empresarial. Aumento de los indicadores económicos. Aumento de los indicadores financieros.
<i>Problemas Específicos</i>	<i>Objetivos específicos</i>	<i>Hipótesis específicas</i>	<i>Variables Independientes</i>	
¿Cuál es el nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022?	Conocer el nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022.	Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de desarrollo de los factores de crecimiento mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.	Nivel de desarrollo de los factores de crecimiento en los micronegocios de belleza en el distrito de manantayaño 2021-2022.	Planeacion de la actividad financiera. control financiero. Conocimiento sobre el entorno económico. Desarrollo de estrategias comerciales.
¿Cuál es el nivel de crecimiento según los indicadores económicos en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022?	Conocer el nivel de crecimiento según los indicadores económicos en los micronegocios de belleza después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay 2021-2022.	Los micronegocios de belleza en el año 2022 después de la crisis del Covid-19 se encuentran en un nivel de crecimiento, según los indicadores económicos, mayor que en el año 2021 en el distrito de Manantay.	Nivel de crecimiento según los indicadores económicos de los micronegocios de belleza en el distrito de Manantay 2021-2022.	Margen sobre ventas. Margen operativo. Margen de utilidad bruta. Margen de utilidad neta. Rentabilidad económica (ROA).
¿Cuál es la situación en el nivel financiero de los micronegocios de belleza en el año 2022 con respecto al año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay?	Conocer la situación en el nivel financiero de los micronegocios de belleza en el año 2022 con respecto al año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay.	Los micronegocios de belleza en el año 2022 se encuentran en una situación financiera de mejor nivel que en el año 2021 después de la crisis del Covid-19 en el distrito de Manantay.	Situación financiera de los micronegocios de belleza en el distrito de Manatay 2021-2022	Apalancamiento financiero. Independencia financiera. Liquidez financiera. Rentabilidad de la inversion (ROI). Rentabilidad financiera(ROE). Ingresos por ventas. Flujo de caja

## Anexo 2: Encuesta los micronegocios de belleza

### UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Tesis:

"EL CRECIMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS DE SERVICIOS DE BELLEZA POST CRISIS DEL COVID-19 EN EL DISTRITO DE MANANTAY 2021-2022"

#### INDICADORES ECONOMICOS Y DE GESTION DEL MICRONEGOCIO DURANTE Y DESPUES DEL COVID-19

##### Activos y pasivos del negocio

Montos estimados en Soles	2021	2022
Monto de caja		
Cuentas por cobrar		
Mercadería, insumos y materia prima almacenados		
Valor de materiales y equipos de trabajo		
Cuentas por pagas a proveedores		
Deuda de préstamos		
Otros por pagas		

##### Mejoras en el control financiero

Califique el tipo de control que tiene de sus ingresos y gastos	2021	2022
Excelente control		
Muy buen control		
Mediano control		
Bajo control		
Muy bajo control		
Ningún control		

##### Ingresos y gastos del negocio

Montos estimados en Soles	2021	2022
Alquiler del local		
Movilidad del negocio		
Servicio de energía		
Teléfono e Internet		
Costos de personal		
Cuotas de préstamos		
Otros costos		

##### Utilización de recursos tecnológicos

Califique el uso de recursos tecnológicos en su negocio	2021	2022
Buena tecnología		
Mediana tecnología		
Bajo tecnología		
Muy baja tecnología		
Ninguna tecnología		

##### Planeación financiera

Califique la planeación en su negocio	2021	2022
Muy alta planeación		
Alta planeación		
Regular planeación		
Poca planeación		
Muy poca planeación		
No tiene nignun plan		

##### Efectos del entorno económico

Califique como afecta o beneficia el entorno económico en su negocio	2021	2022
Muy altos efectos		
Altos efectos		
Regulares efectos		
Pocos efectos		
Muy pocos efectos		
No tiene nignun efecto		

##### Estrategias comerciales en el negocio

Califique las estrategias comerciales de su negocio	2021	2022
Excelente tecnología		
Muy buena tecnología		
Mediana tecnología		
Bajo tecnología		
Muy baja tecnología		
Ninguna tecnología		

### Anexo 3: Resultados de la encuesta

#### *Planeación financiera*

<b>Muy alta planeación</b>		<b>Alta planeación</b>		<b>Regular planeación</b>		<b>Poca planeación</b>		<b>Muy poca planeación</b>		<b>No tiene ningún plan</b>	
2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
8%	11%	18%	24%	27%	25%	40%	29%	5%	7%	2%	4%

#### *Mejoras en el control financiero*

<b>Excelente control</b>		<b>Muy buen control</b>		<b>Buen control</b>		<b>Bajo control</b>		<b>Muy bajo control</b>		<b>Ningún control</b>	
2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
11%	13%	21%	35%	25%	30%	32%	15%	11%	7%	0%	0%

#### *Informarse acerca de los efectos del entorno económico*

<b>Muy altos efectos</b>		<b>Altos efectos</b>		<b>Regulares efectos</b>		<b>Pocos efectos</b>		<b>Muy pocos efectos</b>		<b>No tiene ningún efecto</b>	
2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
0%	0%	22%	20%	27%	33%	22%	20%	11%	9%	18%	18%

*Utilización de recursos tecnológicos.*

<b>Excelente tecnología</b>		<b>Muy buena tecnología</b>		<b>Buena tecnología</b>		<b>Bajo tecnología</b>		<b>Muy baja tecnología</b>		<b>Ninguna tecnología</b>	
2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
2%	5%	31%	31%	29%	33%	31%	26%	5%	5%	2%	0%

*Estrategias comerciales en el negocio*

<b>Excelente estrategia</b>		<b>Muy buena estrategia</b>		<b>Buena estrategia</b>		<b>Baja estrategia</b>		<b>Muy baja estrategia</b>		<b>Ninguna tecnología</b>	
2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
2%	2%	37%	41%	24%	32%	30%	18%	7%	7%	0%	0%

*Recopilación de los activos y pasivos estimados de los 150 micronegocios de belleza*

N° de Micronegocios de belleza	Monto de caja		Cuentas por cobrar		Mercadería, insumos y materia prima almacenados		Valor de materiales y equipos de trabajo		Cuentas por pagas a proveedores		Deuda de préstamos		Otros por pagas	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
1	75	50	0	0	1200	750	750	750	300	0	0	0	0	0
2	50	50	0	0	400	500	700	700	300	0	0	0	0	0
3	150	150	0	0	3000	2500	2000	2000	1250	500	1500	1500	0	0
4	80	100	0	0	1700	2000	1500	2000	0	0	0	0	0	0
5	200	200	0	0	1500	3000	4000	7300	1700	1000	0	0	0	0
6	120	150	700	0	2000	2000	4000	4700	2000	0	0	0	270	270
7	80	100	0	0	1500	1900	1400	2000	0	0	0	0	0	0
8	200	150	0	0	2500	3000	3000	3000	500	1250	1700	1700	0	0
9	50	50	0	0	1000	1500	700	700	300	0	0	0	0	0
10	100	100	300	0	2000	3500	1500	1500	500	0	4000	2500	0	0
148	90	90	0	0	1700	2200	2000	2000	0	0	0	0	0	0
149	100	100	1200	0	7000	7000	3000	3000	1500	1500	0	0	0	0
150	200	200	0	0	1500	3000	4000	7300	1700	1000	0	0	0	0

Nota: Montos estimados en soles. Tabla resumida de los 150 micronegocios de belleza que representa la muestra de la investigación

*Promedio de activos y pasivos de los micronegocios.*

	Monto de caja		Cuentas por cobrar		Mercadería, insumos y materia prima almacenados		Valor de materiales y equipos de trabajo		Cuentas por pagar a proveedores		Deuda de préstamos		Otros por pagar	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Max	200	200	4000	3000	7000	7000	7000	7300	6000	3200	4000	2500	350	350
Min	50	50	0	0	300	300	0	0	0	0	0	0	0	0
Media	104.0	102.1	465.6	341.1	2161.1	2103.1	2165.6	2378.9	871.8	510.9	466.7	342.2	71.6	66.1
Desv. Est.	41.1	39.8	984.5	851.6	1781.2	1618.6	1675.2	1837.0	1203.1	757.1	918.2	732.2	119.3	116.2

*Recopilación de los ingresos y gastos estimados de los 150 micronegocios de belleza*

Activos y pasivos del negocio	Número de Datos	2021		2022		Distribución Z
		Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	
Monto de caja	150	104.0	41.1	102.1	39.8	-0.404
Cuentas por cobrar	150	465.6	984.5	341.1	851.6	-1.171
Mercadería, insumos y materia prima almacenados	150	2161.1	1781.2	2103.1	1618.6	-0.295
Valor de materiales y equipos de trabajo	150	2165.6	1675.2	2378.9	1837.0	1.051
Cuentas por pagas a proveedores	150	871.8	1203.1	510.9	757.1	-3.109
Deuda de préstamos	150	466.7	918.2	342.2	732.2	-1.298
Otros por pagas	150	71.6	119.3	66.1	116.2	-0.401

Nota: Montos estimados en soles. Tabla resumida de los 150 micronegocios de belleza que representa la muestra de la investigación

N° de Micronegocios de belleza	Ingresos por servicios del negocio		Alquiler del local		Movilidad del negocio		Servicio de energía		Servicio de agua		Teléfono e Internet		Costos de personal		Cuotas de préstamos		Otros costos	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
1	3100	2700	400	400	75	70	90	90	40	40	30	30	0	0	0	0	0	0
2	4000	3700	0	0	50	50	170	170	40	40	120	120	1200	1200	0	0	0	0
3	6300	7500	1000	1000	120	120	300	480	50	50	120	75	2500	2800	0	0	0	0
4	3700	4000	0	0	200	200	280	250	40	40	120	75	0	0	1000	1000	0	0
5	7000	8500	1700	1700	100	100	200	200	100	100	120	120	2700	1500	2800	2800	0	0
6	8000	7500	0	0	150	100	120	120	40	40	75	75	3000	3000	0	0	0	0
7	3600	4100	0	0	200	200	250	280	40	40	75	120	0	0	1000	1000	0	0
8	7000	6300	0	0	120	120	280	350	70	70	75	120	2500	2500	0	0	0	0
9	1900	2000	0	0	50	50	100	100	30	30	30	30	0	0	350	350	0	0
10	7000	8500	1200	1200	100	75	120	150	50	50	100	100	2400	2400	1800	1800	400	400
148	3200	4000	0	0	180	180	180	180	180	180	75	75	0	0	1000	1000	0	0
149	9000	11000	1700	1700	200	200	150	150	75	75	120	120	2400	1200	1600	0	0	0
150	7000	8500	1700	1700	100	100	200	200	100	100	120	120	2700	1500	2800	2800	0	0

*Promedios de ingresos y gastos de los micronegocios.*

	Ingresos por servicios del negocio		Alquiler del local		Movilidad del negocio		Servicio de energía		Servicio de agua		Teléfono e Internet		Costos de personal		Cuotas de préstamos		Otros costos	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Max	12800.0	12000.0	2000.0	2000.0	200.0	200.0	300.0	480.0	180.0	180.0	120.0	120.0	4000.0	3400.0	3000.0	2800.0	400.0	400.0
Min	1500.0	1700.0	0.0	0.0	50.0	50.0	20.0	20.0	30.0	30.0	29.0	29.0	600.0	600.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Media	5343.3	5425.6	616.7	621.1	116.7	112.0	161.3	170.2	57.9	58.0	81.2	83.4	1793.3	1577.8	837.8	796.7	47.8	51.1
Desv. Est.	3181.2	3139.5	718.4	722.7	44.7	43.6	62.7	79.4	27.3	27.4	32.9	33.9	1095.0	857.1	945.3	919.7	118.7	125.4

Ingresos y gastos del negocio	Número de Datos	2021		2022		Distribución Z
		Media	Desv. Est.	Media	Desv. Est.	
Ingresos por servicios del negocio	150	5,343.3	3,181.2	5,425.6	3,139.5	0.225
Alquiler del local	150	616.7	718.4	621.1	722.7	0.053
Movilidad del negocio	150	116.7	44.7	112.0	43.6	-0.914
Servicio de energía	150	161.3	62.7	170.2	79.4	1.076
Servicio de agua	150	57.9	27.3	58.0	27.4	0.035
Teléfono e Internet	150	81.2	32.9	83.4	33.9	0.576
Gastos de personal	150	1,793.3	1,095.0	1,577.8	857.1	-1.899
Cuotas de préstamos	150	837.8	945.3	796.7	919.7	-0.382
Otros costos	150	47.8	118.7	51.1	125.4	0.236