UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TESIS

EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

DE CONTADOR PÚBLICO

ELABORADO POR:

ALVARADO SEIJAS, JOSE MANUEL

TINGO MARÍA

2025

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS N° 031/2025-FCC-UNAS

En el auditorio de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, siendo las 4:30 pm, del día 20 de octubre de 2025, se instaló el Jurado Evaluador designado con Resolución 164/2024-D-FCC de fecha 24 de julio de 2024, se designa jurado calificador al proyecto de tesis titulado: **"EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024",** de la siguiente manera: Dr. Royer Santelle Ferrer Tarazona – Presidente, Dr. Fidilberto Vargas Paita - Miembro, Mg. Teodoro Huamán Camacho - Miembro y Dra. Luz Violeta Infantas Bendezú – Asesor.

Que, con Resolución 288/2024-D-FCC de fecha 25 de noviembre de 2024, se aprueba el proyecto de tesis titulado:

"EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024"

La misma que es sustentada por el bachiller:

ALVARADO SEIJAS, JOSE MANUEL.

Culminada la sustentación y defensa de la tesis, se procede a la respectiva calificación de conformidad al Reglamento de Grados y Títulos de la UNAS, cuyo resultado se indica a continuación:

APROBADO POR : UNANIMIDAD

CALIFICATIVO : BUENO

Siendo las 6:00 p.m. se concluye el acto académico de sustentación de tesis, firmando a continuación los miembros del Honorable Jurado y su Asesor, en señal de conformidad.

Dr. ROYER SANTELLE FERRER TARAZONA
Presidente

Dr. FIDILBERTO VARGAS PAITA
Miembro

Mg. TEODORO HUAMAN CAMACHO
Secretario

Dra. LUZ VIOLETA INFANTAS BENDEZU
Asesor

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año de la recuperación y consolidación de la economía peruana"

CERTIFICADO DE SIMILITUD T.I. N° 398 - 2025 - CS-RIDUNAS

El Jefe de la Unidad de Soporte Científico de la Universidad Nacional Agraria de la Selva, quien suscribe,

CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Investigación; aprobó el proceso de revisión a través del software TURNITIN, evidenciándose en el informe de originalidad un índice de similitud no mayor del 25% y contenido generado por Inteligencia Artificial menor o igual al 20%. Según establece el Art. 29° y 30° del Acuerdo Nro.017-2025-CIUNAS-VRI-UNAS.

Programa de Estudio:

Contabilidad

Tipo de documento:

Tesis	X	Trabajo de Suficiencia Profesional	

TÍTULO	AUTOR	PORCENTAJE	
		SIMILITUD	CONTENIDO GENERADO POR INTELIGENCIA ARTIFICIAL
EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024	ALVARADO SEIJAS, JOSE MANUEL	11% Once	Menor a 20 %

Tingo María, 27 de noviembre de 2025.

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
UNIDAD DE SOPORTE CIENTÍFICO
ING. EINSTEIN A. ORTIZ MORALES
JEFE

C.C. Archivo

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA

Tingo María

VICERRECTORADO DE INVESTIGACION

DIRECCIÓN DE GESTIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

"Promoviendo la Calidad de la Investigación"

REGISTRO DE PROYECTO DE TESIS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO UNIVERSITARIO

Universidad	: Universidad Nacional Agraria de la Selva
Facultad	: Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional	: Escuela Profesional de Contabilidad
Título de Tesis	: *EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARIA 2024.*
Objetivo General	: *Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.*
Autor de la Tesis	: ALVARADO SEIJAS, JOSE MANUEL
DNI	: 71381689
Correo Electrónico	: jose.alvarado@unas.edu.pe
Asesores de Tesis	: 1. Dr. Royer Santelle Ferrer Tarazona : 2. Mg. Teodoro Huaman Camacho : 3. Dr. Fidilberto Vargas Paita
Área de Investigación	: Ciencias sociales y desarrollo sostenible
Grupo de Investigación	: Apalancamiento financiero y crecimiento empresarial.
Línea de Investigación	: Finanzas
Lugar de Ejecución	: Tingo María, Huánuco
Fecha de inicio	: Junio 2024
Fecha de termino	: Marzo 2025
Presupuesto	: S/. 3,872.00
Financiamiento	: Propio (X) FEDU ( ) Externo ( )

Jose Manuel Alvarado Seijas
Tesista

Dra. LUZ VIOLETA INFANTAS BENDEZU
Asesor

Según: Resolución: N° 461-2023-R-UNAS y Resolución: N° 295-2023-R-UNAS

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, por darme la fortaleza, salud y sabiduría para culminar esta etapa tan importante de mi vida; a mi madre, por su amor incondicional, su ejemplo de lucha y por creer siempre en mí; a mi padre, por su apoyo constante; a mi familia, por motivarme a seguir adelante y no rendirme; y a todos aquellos que, de una u otra forma, fueron parte de este proceso. Gracias por ser luz en los momentos difíciles y alegría en los logros. Este logro también es de ustedes.

AGRADECIMIENTO

- A Dios por concederme la vida y buena salud, guiándome y bendiciéndome para lograr mis objetivos y metas y por darme fuerzas para no desfallecer durante mi desarrollo académico.
- A Dios, por brindarme vida, salud y fortaleza, guiándome en cada paso de mi trayectoria académica y permitiéndome alcanzar mis metas con su infinita bendición.
- A mi familia, especialmente a mis padres, cuyo amor, sacrificio y apoyo incondicional han sido fundamentales en mi formación y crecimiento personal.
- A la Dra. Infantas Bendezú Luz Violeta, por su valiosa orientación y apoyo durante el desarrollo de esta investigación, brindándome su experiencia y conocimientos para lograr este trabajo
- A mis docentes, por transmitir su conocimiento y contribuir a mi desarrollo profesional.
- A mis compañeros, por compartir conmigo experiencias y aprendizajes a lo largo de este camino académico.

ÍNDICE

DEDICATORIA iv
AGRADECIMIENTO v
ÍNDICE vi
ÍNDICE DE TABLAS viii
RESUMEN x
ABSTRACT xi
INTRODUCCIÓN 1
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO 2
1.1 Fundamentación del problema 2
1.1.1 Definición del problema 2
1.2 Formulación de las interrogantes 5
1.2.1 Interrogante general 5
1.2.2 Interrogantes específicas. 5
1.3 Objetivos 5
1.3.1 Objetivo general 5
1.3.2 Objetivos específicos. 5
1.4 Hipótesis 6
1.4.1 General 6
1.4.2 Específicas 6
1.4.3 Sistema de variables, dimensiones e indicadores 6
1.4.4 Definición operacional de variables, dimensiones e indicadores. 7
1.5 Justificación e importancia 8
1.5.1 Teórica 8
1.5.2 Práctica 8
1.6 Delimitaciones 9
1.6.1 Teórica 9
1.6.2 Espacial 9
1.6.3 Temporal 9
1.7 Metodología 10
1.7.1 Tipo de investigación 10
1.7.2 Diseño de la investigación 10
1.7.3 Población y Muestra 11
1.7.4 Técnicas e instrumentos 13
1.7.5 Procesamiento y presentación de datos 14

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 16
2.1 Antecedentes de la investigación 16
2.1.1 Internacionales 16
2.1.2 Nacionales 17
2.1.3 Locales 19
2.2 Bases teóricas 21
2.2.1 Apalancamiento Financiero 21
2.2.2 Crecimiento Empresarial 27
2.3 Definición de términos básicos 34
CAPÍTULO III RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN 35
3.1 Generalidades de la Muestra 35
3.2 Análisis de la variable apalancamiento financiero 43
3.2.1 Análisis de la dimensión tasa de interés 44
3.2.2 Análisis de la dimensión plazo otorgado 46
3.2.3 Análisis de la dimensión tipo de préstamo 48
3.3 Análisis de la variable crecimiento empresarial 50
3.3.1 Análisis de la dimensión crecimiento interno 51
3.3.1 Análisis de la dimensión crecimiento externo 54
3.4 Discusión de resultados 59
3.5 Verificación de la hipótesis 61
3.5.1 Hipótesis General 61
3.5.2 Hipótesis Específica 1 63
3.5.3 Hipótesis Específica 2 64
3.5.4 Hipótesis Específica 3 65
CONCLUSIONES 67
RECOMENDACIONES 68
REFERENCIAS 69
ANEXOS 73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla **página**

1 Definición operacional de variables 7
2 Distribución de la Población 12
3 Distribución de la Muestra 13
4 Criterios de interpretación del Coeficiente de Spearman 15
5 Distribución por edad 35
6 Distribución por género 37
7 Tiempo de operación de las MYPES 37
8 Costo Financiero mensual del Préstamo 38
9 Tipo de Tasa de Interés del Préstamo 38
10 Duración del Acuerdo de Préstamo 39
11 Posibilidad de Renovación del Préstamo 39
12 Naturaleza del Préstamo 40
13 Tipo de Garantía Exigida para el Préstamo 40
14 Facilidad de Acceso al Préstamo 41
15 Distribución del Monto Total de la Deuda de las Mypes 41
16 Distribución del Patrimonio Neto de las Mypes 42
17 Distribución del Monto Total del Pasivo de las Mypes 43
18 Nivel de apalancamiento financiero 43
19 Nivel de apalancamiento financiero según rubro comercial 44
20 Evaluación de tasas y condiciones 45
21 Comparación de tasas de interés 45
22 Preferencia por tasas fijas 46
23 Adecuación de plazos a la liquidez 47
24 Renegociación de plazos crediticios 47
25 Renovación o extensión de créditos 48
26 Facilidad de acceso a financiamiento 48
27 Requisitos y garantías para préstamos 49
28 Ajuste del financiamiento a necesidades empresariales 50
29 Nivel de crecimiento empresarial 50
30 Expansión de capacidad productiva 51
31 Optimización de procesos internos 52

32 Diversificación de oferta 52
33 Reducción de costos operativos 53
34 Capacitación del personal 53
35 Mejora en la calidad del producto/servicio 54
36 Expansión de mercado y captación de clientes 55
37 Apertura de sucursales o puntos de venta 56
38 Alianzas con proveedores y socios estratégicos 56
39 Colaboraciones y acuerdos comerciales 57
40 Expansión de canales de venta digitales 57
41 Estrategias de marketing y fidelización 58
42 Hipótesis General 62
43 Hipótesis Específica 1 63
44 Hipótesis Específica 2 64
45 Hipótesis Específica 3 65

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las MYPES en la ciudad de Tingo María durante el año 2024. La investigación se basó en un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y correlacional, aplicando el coeficiente de Spearman para medir la asociación entre las variables. La muestra estuvo conformada por 46 MYPES, a las cuales se les aplicó un cuestionario estructurado para la recolección de datos.

Los resultados evidenciaron que el apalancamiento financiero mantiene una correlación positiva moderada con el crecimiento empresarial ($r = 0.581$; $p < 0.05$), indicando que las empresas que utilizan financiamiento externo logran mayores niveles de expansión. Asimismo, se encontró que la tasa de interés y el tipo de préstamo financiero influyen significativamente en el crecimiento de las MYPES ($r = 0.577$ y $r = 0.657$, respectivamente), mientras que el plazo otorgado del préstamo mostró una relación baja ($r = 0.380$). Estos hallazgos sugieren que la estructura de financiamiento de las MYPES es un factor clave en su desarrollo y sostenibilidad en el mercado.

En conclusión, el uso estratégico del apalancamiento financiero es determinante para el crecimiento de las MYPES, siempre que se gestione adecuadamente la relación deuda-capital, los costos de financiamiento y las condiciones crediticias. Se recomienda a los empresarios evaluar la estructura de su financiamiento y a las entidades financieras diseñar productos crediticios más flexibles que se adapten a las necesidades del sector.

Palabras Claves: Capital, inversión, liquidez

ABSTRACT

The objective of the present study was to determine the relationship between the financial leverage and the business growth of the MYPES (acronym in Spanish) in the city of Tingo Maria, [Peru], during the year 2024. The research was based on a quantitative focus, with a non-experimental and correlational design, [where the] Spearman coefficient was applied to measure the association between the variables. The sample was made up of forty six MYPES, to which a structured questionnaire was applied in order to collect the data.

The results evidenced that the financial leverage maintained a moderately positive correlation with the business growth ($r = 0.581$; $p < 0.05$), indicating that the businesses that use external financing achieve greater levels of expansion. Likewise, it was found that the interest rate and type of financial loan significantly influenced the growth of the MYPES ($r = 0.577$ and $r = 0.657$, respectively); meanwhile, the length of the loan showed a low relationship ($r = 0.380$). These finding suggest that the loan structure for the MYPES was a key factor in their development and sustainability in the market.

In conclusion, the use of the financial leverage strategy was a determinant of the growth for the MYPES, when the debt-capital relationship, the loan costs and the loan conditions were adequately managed. It is recommended that the businesses evaluate the structure of their loan and that the financial entities design more flexible loan products that adapt to the need of the sector.

Keywords: capital, investment, liquidit.

INTRODUCCIÓN

El Perú, a través de su sector financiero, se enfrenta a varios desafíos en cuanto a las estrategias de financiamiento y su efecto en el crecimiento de las empresas. En este marco, la investigación titulada “El Apalancamiento Financiero y el Crecimiento Empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024” tuvo como objetivo principal explorar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento de las Mypes en Tingo María durante el año 2024.

El estudio se enfocó en tres objetivos específicos: analizar cómo la tasa de interés, el plazo otorgado y el tipo de crédito influyen en el crecimiento empresarial de las Mypes en esta área. Este análisis es crucial para entender cómo las decisiones financieras impactan directamente en el desarrollo y la sostenibilidad de las Mypes, que son una parte esencial de la economía local.

Con un diseño no experimental-transversal y un enfoque correlacional, se examinaron estas variables clave para ofrecer una visión completa de las dinámicas financieras y empresariales en la región. Los hallazgos obtenidos permiten identificar prácticas efectivas que pueden fortalecer la competitividad y sostenibilidad de estas empresas.

En este contexto, se formuló la hipótesis: "Existe una relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María, 2024". La investigación se organiza en capítulos, donde el primero detalla la metodología utilizada; el segundo se centra en el marco teórico relacionado con el tema de estudio, y el tercero presenta los análisis y hallazgos obtenidos. Estos resultados ofrecen una valiosa contribución para futuros investigadores y actores interesados en el desarrollo económico de la localidad..

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 Fundamentación del problema

1.1.1 Definición del problema

El apalancamiento financiero, a través del uso de deuda, y el crecimiento empresarial de las MYPES, medido por su expansión y desarrollo, son fundamentos clave que influyen directamente en la capacidad de estas empresas para aumentar su tamaño y competitividad en el mercado.

De acuerdo con Jamele (2023) las empresas de todo el mundo asumieron 456.000 millones de dólares en nueva deuda neta en 2022-2023, alcanzando la cifra récord de 7,80 billones de dólares en deuda corporativa total. El complicado entorno macroeconómico de aumento de los tipos de interés y problemas en la cadena de suministro se refleja en esta subida del 6,2% en moneda constante, según el Índice Janus Henderson de Deuda Corporativa. Con 172.000 millones de dólares de deuda, Verizon encabezó la lista de empresas no financieras con mayores niveles de endeudamiento, seguida de VW AG y Toyota Motor Corp., con 164.000 y 167.000 millones de dólares, respectivamente. Las 10 empresas más endeudadas han acumulado deudas por valor de casi un cuatrillón de dólares, con Amazon a la cabeza con un aumento de la deuda neta de 48.600 millones de dólares.

Jamele (2023) también detalla que algunas empresas e industrias redujeron su deuda a pesar de este crecimiento general. Los productores de petróleo alcanzaron su nivel de deuda neta más bajo desde 2014/15, habiéndola recortado en 130.000 millones de dólares. Los servicios públicos contribuyeron con 135.000 millones de dólares, un 10,8%, más a la deuda que cualquier otro sector. Por otro

lado, las reservas de efectivo fueron utilizadas por empresas de medios de comunicación y tecnología como Meta y Alphabet para financiar recompras de acciones e inversiones. Aunque esto puede variar en función de la solvencia y la estructura de préstamos de cada empresa, se prevé que las corporaciones se esfuercen por reducir su deuda a medida que la economía mundial se ralentice en los próximos meses. Se prevé que el endeudamiento neto descienda a 7,65 billones de dólares, es decir, un 1,9%.

Las microempresas representaron el 73% del total de empresas endeudadas en mayo del 2022, con una deuda total de 2,3 millones de soles. La Superintendencia de Banca, Seguro y AFP (SBS) informa que el índice de morosidad de las microempresas subió de 4,61% en diciembre del año anterior a 5,5% en junio del 2022. La desaceleración económica y la inflación han disminuido los ingresos de las empresas, dificultando el cumplimiento de sus cronogramas de pago, lo que ha generado un aumento de la morosidad. La SBS también ha informado de que el porcentaje de medianas empresas morosas ha aumentado hasta el 10,1%, además de las microempresas. En vista de ello, las instituciones financieras se han vuelto más cautelosas a la hora de conceder préstamos, y la fluctuación de los costes de los insumos ha tenido un impacto sustancial en las empresas, sobre todo en las que obtienen ingresos diarios (Redacción RPP, 2022).

Según el Instituto de Desarrollo Económico y Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima, en el primer semestre de este año se endeudaron con el sistema bancario un 5,8% más de Mypes -3,3 millones en total- que, en el mismo periodo del año anterior, por un monto de S/60.340 millones. El 45,2% de los créditos de las Mypes están cubiertos por el sistema de banca múltiple,

correspondiendo a las cajas municipales el 39,3% y a las financieras el 11,3%. Para las pequeñas empresas y las microempresas, la deuda media es de S/57.996 y S/5.606, respectivamente. Para las microempresas, la tasa de morosidad aumentó de 5,3% en enero a 6,1% en junio, y para las pequeñas empresas, de 8% a 8,4%. Los bancos comerciales y las cajas municipales cobran a las PYME un coste anual del crédito de 40% y 33,35%, respectivamente, lo que es consecuencia de las subidas de la tasa de referencia del BCRP (Carrasco, 2023).

Las Mypes del Perú tuvieron un increíble crecimiento en el 2022, llegando a 6,1 millones de unidades, un incremento de 11,9% respecto al 2021. Este es un notable aumento de 0,8% por encima del nivel pre-pandémico de 2019, según la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho). Pero aún con este repunte cuantitativo, el porcentaje de empresas no registradas continúa en ascenso, impactando al 86,7% de las Mypes en 2022. De hecho, respecto a 2019, 22 departamentos reportaron mayores niveles. Por otra parte, el índice de capacidad formal (ICF) para el total del país en 2022 fue de 0,248, una disminución de 2% frente a 2019. Esto sugiere que la formalización de empresas a nivel nacional sigue presentando dificultades. Durante la pandemia, las Mypes de Huánuco tuvieron un notable crecimiento de 10,7%, destacando el dinámico aporte de la ciudad al escenario comercial del Perú.

En la ciudad de Tingo María, las Mypes enfrentan un desafío significativo relacionado con el acceso limitado a financiamiento adecuado para su crecimiento empresarial. Esta problemática se manifiesta debido a la restricción en el acceso a créditos a tasas competitivas y en cantidades suficientes, lo cual obstaculiza su capacidad para invertir en expansión, innovación y desarrollo de capacidades. Si esta situación persiste las Mypes podrían enfrentar dificultades para mejorar su

productividad y competitividad en el mercado local. Este estudio pretende identificar las barreras que enfrentan las Mypes de Tingo María en cuanto al apalancamiento financiero, proponiendo recomendaciones que faciliten un acceso más equitativo y efectivo a recursos financieros que promoviendo el crecimiento sostenible y contribuyendo al desarrollo económico local.

1.2 Formulación de las interrogantes

1.2.1 Interrogante general

¿Cuál es la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024?

1.2.2 Interrogantes específicas.

- ¿Cuál es la relación entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
- ¿Cuál es la relación entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024?
- ¿Cuál es la relación entre el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

1.3.2 Objetivos específicos.

- Determinar la relación entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
- Determinar la relación entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

- Determinar la relación entre el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024

1.4 Hipótesis

1.4.1 General

Existe relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

1.4.2 Específicas

- Existe relación entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
- Existe relación entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
- Existe relación entre el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

1.4.3 Sistema de variables, dimensiones e indicadores

X= Apalancamiento Financiero

- Tasa de Interés X1
  - Costo financiero mensual $X_{1.1}$
  - Interés efectivo mensual $X_{1.2}$
  - Tasa variable o fija $X_{1.3}$
- Plazo otorgado del Préstamo X2
  - Duración del acuerdo de préstamo $X_{2.1}$
  - Flexibilidad en la devolución $X_{2.2}$
  - Renovación del plazo $X_{2.3}$
- Tipo de Préstamo FinancieroX3
  - Naturaleza del préstamo X3.1

- Garantías requeridas para el préstamo X3.2
- Facilidad de acceso al préstamo X3.3

. Y= Crecimiento Empresarial

- Crecimiento Interno Y1
  - Aumento en la capacidad de producción Y1.1
  - Diversificación de la línea de productos $Y_{1.2}$
  - Mejora en la eficiencia de costos Y1.3
- Crecimiento ExternoY2
  - Adquisiciones estratégicas Y2.1
  - Fortalecimiento de la marca Y2.2
  - Alianzas comerciales Y2.3

1.4.4 Definición operacional de variables, dimensiones e indicadores.

Tabla 1
Definición operacional de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Apalancamiento Financiero	Tasa de Interés	Costo financiero mensual. Interés efectivo mensual. Tasa variable o fija.
	Plazo del crédito	Duración del acuerdo de préstamo. Flexibilidad en la devolución. Renovación del plazo.
	Tipo de Préstamo	Naturaleza del préstamo. Garantías requeridas para el préstamo. Facilidad de acceso al préstamo.
Crecimiento Empresarial	Crecimiento interno	Aumento en la capacidad de producción. Diversificación de la línea de productos. Mejora en la eficiencia de costos.
	Crecimiento externo	Adquisiciones estratégicas. Fortalecimiento de la marca. Alianzas comerciales.

1.5 Justificación e importancia

1.5.1 Teórica

La presente investigación se justifica teóricamente al sustentarse en las teorías del *pecking order* (Myers & Majluf, 1984) y del *trade-off*, las cuales explican la jerarquización de las fuentes de financiamiento y el equilibrio entre deuda y capital propio, respectivamente. Estas teorías permiten comprender cómo las micro y pequeñas empresas (MYPES) de Tingo María estructuran su financiamiento y qué factores inciden en su sostenibilidad. El estudio aporta evidencia empírica que amplía el conocimiento sobre la relación entre apalancamiento financiero y crecimiento empresarial, contribuyendo al debate académico sobre la gestión del capital en economías emergentes.

1.5.2 Práctica

En la práctica, este estudio es muy importante. Muestra los grandes problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas de Tingo María. Estos problemas limitan su acceso al dinero. También dificultan mejorar cómo usan su capital. Los hallazgos dan datos útiles. Estos sirven a los bancos y a los líderes de la zona. Así, pueden crear planes. Estos planes buscan incluir más a la gente en el sistema financiero. También buscan hacer más fuertes a los negocios locales. Este trabajo da un buen punto de partida. Sirve para crear normas de ayuda. También ayuda a hacer cursos sobre manejo de dinero. Esto crea un mejor lugar. Un lugar que ayuda a crecer a estas compañías. Además, impulsa la economía de toda la región.

1.6 Delimitaciones

1.6.1 Teórica

Este estudio miró el uso de dinero prestado. También vio cómo esto afectaba el aumento de negocios chicos y medianos (MYPES). Se usaron ideas de economía y finanzas. Estas ideas fueron la teoría del orden de preferencia y la teoría del equilibrio. Ellas explican por qué las empresas eligen ciertas formas de dinero. Muestran el mejor punto entre lo que deben y lo que tienen propio. Estas ideas dieron la base para entender algo. Era para ver cómo las MYPES usaban su capital. Querían sacar el mayor valor posible. Esto incluyó ver las ventajas y peligros de usar deuda.

1.6.2 Espacial

El trabajo se hizo en Tingo María. Esta ciudad está en Huánuco, Perú. El foco fue solo en las MYPES de esa zona. Ellas son una parte grande de los negocios de allí. También tienen problemas especiales con el dinero y su expansión. Tingo María tiene su propia forma de hacer negocios. Esto fue un buen lugar para ver esto. Se miró cómo las cosas de allí cambiaron el uso de deuda y el crecer de los negocios.

1.6.3 Temporal

El tiempo de estudio fue todo el año 2024. Esto sirvió para mirar cosas nuevas y ser importante. Se vio el dinero usado y el crecer de las MYPES en Tingo María. Este tiempo fue muy clave. Ayudó a ver la economía y las finanzas de ese momento. También vio las modas que afectaron a esos negocios hoy. Esto también sirvió para revisar las leyes de ese tiempo. Y para ver cambios en el mercado de dinero. Estos cambios pudieron afectar las ganas de pedir préstamos y crecer de esas empresas.

1.7 Metodología

1.7.1 Tipo de investigación

Este trabajo investigativo fue de índole práctica, enfocándose en crear saberes con el objetivo de proponer respuestas claves para optimizar la administración económica y fomentar la prosperidad financiera de las empresas diminutas, pequeñas y medianas (MYPES) localizadas en Tingo María durante el transcurso del 2024 (Concytec, 2018).

Este análisis se desarrolló a nivel de correlación, buscando establecer y medir la conexión existente entre indicadores financieros fundamentales y cómo crecen los negocios de las MYPES en esa ciudad. Esta manera de proceder facilitó examinar de qué forma las distintas cantidades de deuda usada influyeron directamente en los resultados y la ampliación de las compañías del ámbito local (Hinojosa, 2023).

1.7.2 Diseño de la investigación

La estructura metodológica utilizada resultó ser de tipo no experimental y tomada en un solo instante. Tal esquema posibilitó estudiar los factores relevantes en un punto del tiempo específico, sin que el encargado de la investigación alterara ninguna variable. Así se logró capturar de forma completa y fiel el vínculo entre el nivel de deuda asumida y cómo estaban creciendo las MYPES de Tingo María durante el periodo investigado (Yáñez, 2023).

Además, la ejecución de esta indagación evidenció que el grado de apalancamiento financiero está ligado de manera importante al desarrollo de las MYPES de Tingo María, probando que manejar bien las deudas puede ser un punto decisivo para fomentar su permanencia y crecimiento. . Esta evidencia empírica constituye la solución planteada al problema de investigación, en tanto

aporta un marco de referencia cuantitativo que orienta a las MYPES hacia decisiones financieras más eficientes. Dicho hallazgo se sustenta en los Resultados (Capítulo III), donde se presentan los análisis estadísticos correspondientes, y se discute en el Capítulo IV, donde se proponen lineamientos aplicables a la gestión financiera local.

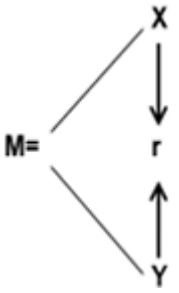
Dónde:

M= Muestra

X= Apalancamiento Financiero

Y= Crecimiento Empresarial

r= Nivel de Relación de Variables



1.7.3 Población y Muestra

La población de estudio consistió en 141 MYPES registradas en la ciudad de Tingo María para el año 2024, distribuidas en diversas actividades económicas. Entre las principales categorías se destacaron los restaurantes y recreos, junto con otros giros comerciales, cada una representando el 28% del total, seguidos por la venta de abarrotes y bodegas con un 7%. Además, actividades como transporte, cabinas de internet y telefonía, bazares, hoteles y agencias de viajes también contribuyeron significativamente a la diversidad económica local, cada una con porcentajes variados que reflejaron la estructura empresarial diversificada de la ciudad.

Tabla 2
Distribución de la Población

ACTIVIDAD	N° MYPES	%
Transporte	13	7%
Venta de Abarrotes y Bodegas	16	7%
Restaurantes y Recreos	6	28%
Cabinas de Internet Telefonía	31	7%
Bazar	13	13%
Hoteles	10	4%
Agencias de Viajes	37	7%
Otros Giros	18	28%
TOTAL	141	100%

Fuente: Municipalidad Provincial de Leoncio Prado

Para la muestra se consideró un 50% de probabilidad de éxito (p), un 50% de probabilidad de fracaso (q), con margen de error de 5%. La fórmula usada para la determinación de la muestra se detalla a continuación.

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{[e^2 * (N-1)] + k^2 * p * q}$$

N: 141

p: 0.50

q: 0.50

k: 1.645

e^2: 0.1 Margen de error

n = 46 Mypes

La muestra seleccionada para este estudio estuvo compuesta por 46 micro y pequeñas empresas (MYPES) en la ciudad de Tingo María durante el año 2024. Esta muestra reflejó una distribución proporcional a la población general de MYPES registradas.

Posteriormente, se procedió a realizar una distribución proporcional de la muestra en función de la composición de la población, de modo que cada actividad económica estuviera representada en la misma proporción que en el universo de estudio. Esta estrategia garantizó que la muestra mantuviera la diversidad estructural de la población y asegurara la validez de los resultados.

Las actividades más representadas incluyeron restaurantes y recreos, con un 28% del total de la muestra, seguidas de bazar con un 13% y la venta de abarrotes y bodegas, transporte, y cabinas de internet y telefonía, cada una con un 7%. Además, actividades como hoteles y agencias de viajes, aunque presentes en menor medida, también formaron parte del estudio.

Esta distribución aseguró que las características y la variabilidad de las MYPES en Tingo María estuvieran adecuadamente representadas para el análisis de la relación entre apalancamiento financiero y crecimiento empresarial.

Tabla 3
Distribución de la Muestra

ACTIVIDAD	N° MYPES	%
Transporte	4	7%
Venta de Abarrotes y Bodegas	5	7%
Restaurantes y Recreos	2	28%
Cabinas de Internet Telefonía	10	7%
Bazar	4	13%
Hoteles	3	4%
Agencias de Viajes	12	7%
Otros Giros	6	28%
TOTAL	46	100%

Fuente: Elaboración propia

1.7.4 Técnicas e instrumentos

Las estrategias empleadas para la recolección de datos en el presente estudio de investigación fueron las siguientes:

- **Sistematización bibliográfica:** Este proceso tuvo como objetivo estructurar la información previamente seleccionada, mediante la elaboración de fichas bibliográficas que sirvieron como base para el análisis de la literatura relevante sobre apalancamiento financiero y crecimiento empresarial en las MYPES.
- Sondeo de pareceres: Se llevaron a cabo sondeos formales dirigidos a los dueños y encargados de pequeñas y microempresas en Tingo

María, buscando recoger datos sobre lo vivido y lo que piensan acerca de obtener fondos y cómo esto afecta la marcha de sus emprendimientos. Estos sondeos contenían interrogantes para obtener cifras concretas sobre los factores examinados en este estudio.

- Prueba de preguntas: Se creó y usó una prueba con preguntas directas y otras de desarrollo, pensadas para evaluar las ideas clave de la investigación. Esta herramienta sirvió para juntar información precisa sobre cuánto dinero prestado usan, de dónde sacan los fondos y cómo estas elecciones influyen en que la compañía crezca. Expertos revisaron la prueba para asegurar que tuviera sentido y fuera adecuada para el análisis.

1.7.5 Procesamiento y presentación de datos

Se realizó el análisis de los datos recopilados mediante los instrumentos de investigación desarrollados para estudiar la informalidad y evasión tributaria, siguiendo las siguientes acciones:

- Se armó un repositorio de datos para simplificar la investigación y asegurar el correcto entendimiento de los hallazgos.
- Se utilizó el programa Excel para producir cuadros y diagramas que facilitaron ver y examinar la información recopilada.
- Se usó la estadística descriptiva para hacer tablas de repetición, además de chequear la distribución y el vínculo entre diferentes factores.
- Se generaron diagramas de barras con el objetivo de representar los datos de manera más intuitiva.

- El análisis inferencial se llevó a cabo mediante el coeficiente de correlación Rho de Spearman, apropiado para evaluar relaciones entre variables de tipo ordinal o cuando no se cumplen los supuestos de normalidad. Este coeficiente permite determinar la fuerza y dirección de la relación entre dos variables. Según Martínez & Campos (2015), la interpretación de los valores del coeficiente de Spearman se establece de la siguiente manera:

Tabla 4
Criterios de interpretación del Coeficiente de Spearman

Valor de rho	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a ,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a 0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a 0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a 0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a 0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

2.1.1 Internacionales

Chicaiza & Fajardo (2021) en su estudio titulado ***"Apalancamiento financiero y su relación con el riesgo de liquidez de las microempresas de la provincia de Cotopaxi"*** el objetivo del estudio fue examinar la relación entre el apalancamiento financiero y el riesgo de liquidez de las microempresas de la provincia de Cotopaxi. Se utilizó una estrategia cuantitativa que combinó el método de encuesta con la investigación de campo y documental. 162 microempresas escogidas al azar, de las 222 microempresas bajo supervisión de la Superintendencia de Compañías, Seguros y Valores, conformaron la población de la investigación.

Los resultados demostraron la aceptación de la hipótesis alternativa y la fuerte correlación entre el apalancamiento financiero y el riesgo de liquidez. Se descubrió que las microempresas deben utilizar las técnicas adecuadas al invertir con dinero prestado para aumentar su rentabilidad.

Según el informe, la mayoría de las microempresas tenían una planificación financiera deficiente, lo que repercutía negativamente en el desarrollo de sus operaciones. Tras llegar a la conclusión de que era necesario un modelo de planificación financiera para reducir el riesgo de liquidez y preservar el capital de la empresa, se propuso el Modelo de Evaluación del Riesgo de Liquidez, basado en la técnica RISICAR.

Salazar & Ayala (2019) en su estudio titulado ***"El apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de la industria carrocera de la provincia***

de Tungurahua" determinar si el apalancamiento financiero afecta la expansión de las empresas automotrices en la provincia de Tungurahua fue el objetivo principal de la investigación. Se investigó una población de 15 empresas automotrices actuales inscritas en el Registro Mercantil de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, utilizando métricas como el Valor Económico Agregado (EVA) y el Índice de Endeudamiento.

Se descubrió que la falta de una cultura de creación de valor impedía a muchas organizaciones tener en cuenta el apalancamiento financiero en sus objetivos estratégicos, lo que repercutía en la consecución de la rentabilidad que los accionistas habían previsto. El grado de confianza y viabilidad de emplear el EVA para demostrar si las empresas estaban generando valor para los accionistas y crecimiento, tal y como mostraban sus estados financieros, se determinó mediante un análisis en el que se utilizó la puntuación (r) de Pearson.

Se determinó que era necesario aplicar métodos para potenciar la inversión en activos lucrativos, disminuir los activos improductivos, reducir la presión fiscal y mejorar la eficiencia de los activos actuales. Las empresas automotrices de la provincia de Tungurahua pueden beneficiarse de la aplicación del apalancamiento financiero en sus objetivos estratégicos.

2.1.2 Nacionales

Asencio & Casanova (2022) en su estudio titulado ***"Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas industriales pesqueras, 2019-2021"*** el objetivo del estudio fue si entre 2019 y 2021, el apalancamiento financiero tuvo relación con la rentabilidad de las empresas de pesca industrial. El estudio utilizó una metodología de investigación transversal, no experimental y se clasificó como básico. A una muestra de 170 personas del

sector pesquero cuyas funciones afectaban a la toma de decisiones financieras dentro de las empresas industriales del sector se les entregaron cuestionarios como el Cuestionario de Apalancamiento Financiero y el Cuestionario de Rentabilidad, que se utilizaron para recopilar datos.

Con un umbral de significación inferior a 0,05, los resultados de la prueba Chi-cuadrado demostraron la existencia de una estrecha relación entre el apalancamiento financiero y la rentabilidad de las empresas industriales pesqueras.

Como resultado, se determinó que el apalancamiento financiero afecta significativamente a la rentabilidad de las empresas de pesca industrial, un hallazgo que es crucial para la expansión de la empresa y el avance de la rentabilidad en la industria. Esta investigación enfatiza lo crucial que es utilizar el apalancamiento financiero como herramienta táctica de gestión para maximizar la rentabilidad y, como resultado, fomentar la expansión económica de la industria pesquera peruana.

Chávez (2021) en su estudio titulado ***"El apalancamiento financiero y su relación con la rentabilidad de la empresa Inversiones Ydrogo, Moyobamba 2021"*** determinar la correlación entre el apalancamiento financiero y la rentabilidad de Inversiones Ydrogo Moyobamba en el año 2021 fue el objetivo principal de esta investigación. Utilizando una técnica descriptiva correlacional y un diseño de investigación no experimental, se realizó un estudio aplicado sobre una población de seis trabajadores y los registros financieros de la empresa. Una significación bilateral ($\rho = 0,015$) inferior a 0,05 indicó una asociación sustancial entre el apalancamiento financiero y la rentabilidad, según el análisis inferencial.

Del mismo modo, las variables de rentabilidad y apalancamiento financiero mostraron un vínculo fuerte y positivo, como demuestra el coeficiente de correlación (r = 0,740).

El apalancamiento financiero de la empresa se consideró modesto en comparación con sus activos: en 2020, los activos representaban el 42% del apalancamiento financiero, mientras que en 2021, el apalancamiento financiero bajó al 52% y los activos subieron al 48%. Como resultado, se determinó que la rentabilidad de Inversiones Ydrogo Moyobamba en 2021 se correlacionó positivamente con su apalancamiento financiero, y que la relación deuda/activo de la empresa se consideró moderada. Esto indica que la relación entre los activos de la empresa y el apalancamiento financiero ha mejorado. Los datos empíricos indican que una gestión prudente del apalancamiento

2.1.3 Locales

Monrroy et al. (2020) en su estudio titulado ***"Influencia de los créditos micro financieros en el crecimiento empresarial de las Mypes del sector manufacturero en la región de Huánuco en los periodos 2005 – 2017"*** analizar el efecto de los créditos microfinancieros en el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) del sector manufacturero de la región Huánuco fue el objetivo principal del estudio. Utilizando una metodología de investigación longitudinal, no experimental, se realizó un estudio de nivel explicativo aplicado durante un período de 13 años, tiempo en el cual se recopilaron datos particulares para explicar los factores endógenos y exógenos. Los modelos teóricos y econométricos se procesaron con el programa informático E-Views y se utilizaron procedimientos deductivos y analíticos.

Los modelos teóricos y econométricos mostraron que los factores exógenos explicaron el 93,42% de las variables endógenas, lo que indica una fuerte influencia de los préstamos de microfinanzas en la expansión de las empresas MPE en el sector manufacturero de la región de Huánuco.

Además, se validaron los supuestos del estudio, demostrando que los créditos de microfinanzas tuvieron un efecto favorable en el crecimiento de las empresas en la localidad investigada. En conclusión, se determinó que los créditos microfinancieros son esenciales para la expansión de las MYPE del sector manufacturero de Huánuco, por lo que se sustenta la hipótesis de que el establecimiento y la expansión sostenida de las empresas de este rubro se ven favorecidos en gran medida por la disponibilidad de financiamiento suficiente.

Cloud (2021) en su estudio titulado ***"El financiamiento y crecimiento empresarial del sector agroindustrial – productores de café y cacao en la provincia de Leoncio Prado - 2020"*** el objetivo principal del estudio fue conocer la relación entre el financiamiento y la expansión empresarial en el sector agroindustrial (productores de café y cacao) de la provincia de Leoncio Prado en el año 2020. Mediante un diseño no experimental descriptivo-correlacional y una metodología de investigación cuantitativa, se analizó una muestra de veinticuatro empresas del sector agroindustrial de la provincia.

Como método de recogida de datos se utilizó la encuesta, con un cuestionario elaborado para investigar los factores de financiación y expansión de las empresas. Los datos se procesaron y examinaron con el programa SPSS 25.0 mediante pruebas estadísticas como la de Shapiro-Wilk para confirmar la normalidad y la correlación de Spearman para evaluar la relación entre las variables.

Se utilizó un criterio de significación de $p < 0,05$ para determinar la conexión entre la financiación y la expansión de la empresa. La significancia estadística ($p < 0,05$) permitió rechazar la hipótesis nula, indicando una asociación sustancial y positiva entre el financiamiento y el desarrollo de las empresas del sector agroindustrial cafetalero y cacaotero de Leoncio Prado hasta el 2020. Para terminar, se enfatizó lo crucial que es disponer de bastante dinero para que las compañías de este sector puedan crecer, recalcando la urgencia de crear normas y programas que faciliten conseguir ese apoyo económico y así impulsar el progreso de los negocios y la economía de la zona a nivel de barrio.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Apalancamiento Financiero

La estrategia de apalancamiento financiero, tal como la explica Velayos (2024), consiste en potenciar la habilidad para invertir empleando fondos extra obtenidos de créditos o instrumentos financieros complejos. Esto influye en que tanto las utilidades como los riesgos de perder se eleven, porque se facilita poseer bienes de mayor cuantía con menos dinero propio al comienzo. Dicha maniobra se aplica frecuentemente buscando mejorar los frutos de las colocaciones en bienes raíces, acciones bursátiles y otras áreas de las finanzas.

A su vez, Ramírez (2024) describe el apalancamiento financiero como la forma de sacar el mayor provecho a una inversión combinando dinero prestado con capital propio. Con esta manera de operar, quienes invierten consiguen acceder a oportunidades de negocio que de otra forma se les escaparían por no contar con suficiente efectivo propio. Cuando se utiliza dinero prestado, el objetivo es aumentar la rentabilidad financiera global logrando un rendimiento de la inversión que supere el coste del préstamo.

Además, Calvente (2021) argumenta que se define como la estrategia de utilizar tanto deuda como capital para aumentar la rentabilidad de la inversión. Con la ayuda de esta táctica, los inversores pueden participar en empresas más ambiciosas de lo que podrían por sí solos. Una empresa puede utilizar la deuda, por ejemplo, para comprar activos que se revaloricen y mejoren sus resultados financieros. Para sacar el máximo partido del apalancamiento financiero, hay que gestionar cuidadosamente los tipos de interés y las condiciones de los préstamos.

2.2.1.1 Importancia del Apalancamiento Financiero

Dobaño (2023) dice que el uso de deuda es una herramienta clave en las finanzas. Si se usa bien, trae muchas ventajas. Esto sirve para una compañía o para una persona que invierte. Primero, su uso principal es subir las ganancias. Esto se logra al pagar parte de las inversiones con dinero prestado. Así se suben los logros sobre el capital propio. Además, permite hacer inversiones más grandes. Facilita entrar a proyectos que antes no se podían pagar. Esto es muy bueno para negocios chicos o gente con poco dinero.

El autor también dice que el uso de deuda ayuda con los impuestos. Los intereses de esa deuda se pueden restar a los impuestos. Esto baja el costo real del dinero prestado. También mejora lo que se gana después de pagar impuestos. De igual modo, permite tener más clases de activos. Tener más dinero por la deuda ayuda a las empresas e inversores a repartir sus bienes. Esto baja el riesgo total de lo que poseen. Por último, ayuda a hacer mejor la forma del capital. Asiste a las firmas a ajustar su capital. Esto es para subir al máximo el valor para los dueños de acciones..

2.2.1.2 Ventajas y Desventajas del Apalancamiento Financiero

Para Prieto (2022), usar dinero prestado es muy bueno. Se puede invertir más usando otros recursos. Estos son préstamos o contratos especiales. Esto ayuda a comprar cosas de más valor. Se necesita poco dinero propio al inicio. Este modo puede subir mucho las ganancias. El dinero prestado ayuda a sacar más provecho. También sirve para tener varios tipos de inversión. Esto se ve en acciones o casas.

El mismo escritor avisa. El uso de deuda tiene peligros serios. Hay que pensar bien en ellos. Primero, sube tanto lo bueno como lo malo. El peligro de perder dinero crece mucho. A veces es duro pagar las deudas. Esto pasa si el mercado no anda bien. O si la deuda es mucha. La deuda cuesta dinero extra. Si no se maneja bien, baja la ganancia final.

Yepes (2021) dice otra cosa. El dinero extra multiplica el efecto. Es bueno para subir mucho el dinero ganado. Permite a la gente controlar más bienes. Usan menos plata de ellos al empezar. Esto ayuda a tener más tipos de inversión. Abre caminos que antes no se veían..

No obstante, el autor también enfatiza que el apalancamiento financiero conlleva riesgos significativos, como la posibilidad de que las pérdidas se agraven si el valor del activo subyacente se mueve en contra de la posición del inversor. Esto podría dar lugar a grandes pérdidas o incluso a un saldo negativo, en cuyo caso el intermediario puede solicitar un margen para cerrar la operación. Además, si una posición apalancada no se gestiona eficazmente, los pagos diarios de intereses sobre el principal prestado -también denominados financiación a un día- pueden tener un efecto negativo en la rentabilidad neta de la inversión.

2.2.1.3 Cálculo del Apalancamiento Financiero

Según Altimira (2023) La fórmula que se obtiene simplemente dividiendo la unidad por el valor total de la inversión en relación con los fondos propios utilizados en la inversión es esencial para computarla como estrategia financiera. La fórmula, expresada matemáticamente, es:

$$Apalancamiento\ financiero = \frac{1}{(Valor\ de\ la\ inversión\ /\ Recursos\ propios\ invertidos)}.$$

Dobaño (2023) señala que, dado que la empresa o el inversor deben efectuar pagos de intereses y principal con independencia del rendimiento de sus actividades o inversiones, un alto grado de apalancamiento conlleva un riesgo financiero significativo. Además, podría ser una señal de problemas de liquidez y solvencia en curso y podría magnificar las pérdidas en caso de que las inversiones no alcancen las expectativas.

Dobaño (2023) también explica, Por el contrario, un nivel razonable de apalancamiento indica que la empresa puede soportar y pagar eficazmente su deuda, lo que, con una gestión cuidadosa, puede aumentar el potencial de beneficios. Al interpretar esta ratio, los expertos tienen en cuenta el sector y la capacidad de la empresa para crear flujos de caja. Un apalancamiento inferior al 25% se considera bajo, ideal entre el 25% y el 50%, y superior al 50% se considera excesivo.

2.2.1.4 Teoría de la Jerarquía Myers y Majluf

La teoría del *pecking order* de Myers y Majluf (1984) sugiere que las empresas prefieren financiar sus inversiones con recursos internos, como el efectivo de las operaciones y los beneficios no distribuidos. Este enfoque se explica por varias razones: en primer lugar, la financiación

interna brinda a las organizaciones mayor control sobre sus planes financieros, ya que no genera nuevas comisiones de agencia ni diluye la propiedad existente.

Al emplear recursos propios se evitan compromisos financieros externos que podrían afectar la estructura de propiedad y las decisiones estratégicas. Solo cuando los fondos internos resultan insuficientes, las empresas recurren a fuentes externas, priorizando la deuda antes que la emisión de nuevas acciones. Esta preferencia responde a su menor costo financiero y a las ventajas fiscales asociadas a la deducción de intereses, además de que, si los pagos se gestionan adecuadamente, la deuda permite beneficiarse del apalancamiento para incrementar la rentabilidad de los fondos propios.

Dentro de esta jerarquía de financiamiento, la emisión de acciones se considera la opción menos deseable, pues diluye la propiedad y puede transmitir al mercado la idea de que la empresa está sobrevalorada o enfrenta problemas financieros. Por ello, las compañías suelen evitar emitir nuevas acciones, especialmente cuando perciben que el mercado infravalora sus activos, ya que esto podría generar selección adversa y encarecer los costos de financiamiento..

2.2.1.5 Teoría del Trade-Off Modigliani & Miller

Moreira y Rodríguez (2016) explican que la compensación estratégica entre los costos y beneficios de las decisiones de financiamiento y de la estructura de capital constituye el eje central de la teoría del trade-off en las finanzas corporativas, formulada por Franco Modigliani y Merton Miller en su influyente artículo de 1958 (Modigliani

& Miller, 1958). Este marco conceptual ofrece una base analítica para comprender la complejidad a la que se enfrentan las organizaciones al seleccionar distintas fuentes de financiamiento y combinaciones de capital, evaluando cuidadosamente las ventajas y desventajas de cada opción.

Según Modigliani y Miller (1958), usar capital propio para financiar una empresa tiene la ventaja de que disminuye el riesgo para los dueños y evita tener que pagar intereses fijos. A pesar de esto, también hace que las acciones se diluyan y puede confundir al mercado sobre cuánto vale la empresa.

En cambio, financiarse con dinero de afuera, ya sea pidiendo préstamos o vendiendo bonos, suele ser más barato. Pero esto obliga a pagar intereses y el capital prestado, lo que reduce la capacidad de maniobra de la empresa cuando la economía cambia mucho (Modigliani & Miller, 1958).

También dicen que es bueno manejar el riesgo financiero usando técnicas de cobertura y derivados. Esto ayuda a reducir el riesgo de que las tasas de interés, los tipos de cambio o los precios de las materias primas suban o bajen. Aunque esto hace que la empresa sea más estable, puede costar dinero extra y hacer que pierda oportunidades en mercados que cambian mucho.

Por último, Modigliani y Miller (1958) señalan que la forma en que se reparten los dividendos y se guardan las ganancias es muy importante para las finanzas de la empresa. Pagar dividendos puede mostrar que la empresa es fuerte y confiable, lo que tranquiliza a los inversores. Aun así, esto deja menos dinero para invertir de nuevo en la empresa, lo que puede

frenar su crecimiento y su capacidad para aprovechar nuevas oportunidades..

2.2.2 Crecimiento Empresarial

Rodríguez (2024) define el crecimiento empresarial como el proceso mediante el cual una organización mejora sus planes para tener éxito en determinadas áreas en función de sus demandas u objetivos del momento. Esta expansión puede lograrse aumentando el volumen de ventas o las tarifas de los servicios, lo que incrementará los ingresos.

El crecimiento empresarial, según Blanco (2024) también puede definirse como el aumento constante del tamaño, los ingresos y la cuota de mercado de una empresa. Esto significa que, para las pequeñas y medianas empresas significa aumentar su clientela y su base de ingresos, además de mejorar su eficacia operativa, proponer nuevas ideas para bienes y servicios y fortalecer sus conexiones con otras empresas.

Por último, Cabrera (2023) sostiene que el crecimiento empresarial es el proceso continuo de desarrollo y expansión de una empresa, que incrementa sus recursos, capacidades y presencia en el mercado. El aumento de las ventas, el crecimiento de la base de clientes, la diversificación de productos o servicios y la penetración en nuevas regiones son formas de medir este crecimiento. Aparte de las métricas financieras, la expansión empresarial incluye mejoras en la eficacia operativa, la novedad técnica y el fortalecimiento del marco organizativo, lo que permite a la empresa adaptarse a las fluctuaciones del entorno y mantener una ventaja competitiva sostenida

2.2.2.1 Importancia del crecimiento empresarial

Según Llácer (2022) el crecimiento empresarial es importante porque puede llevar a una organización a nuevas cotas de éxito mediante la implantación de procedimientos inteligentes y adaptables. La capacidad de la organización para alcanzar objetivos predeterminados y superar retos en cada nivel de desarrollo es lo que define su crecimiento. Una empresa puede alcanzar objetivos financieros, establecer una marca fuerte, aprovechar un posicionamiento favorable en el mercado y proyectarse en el futuro con la ayuda de un plan de negocio eficaz.

No obstante una expansión no planificada puede dar lugar a una sobrecarga operativa, mala calidad y problemas logísticos. La planificación estratégica, la gestión eficaz del presupuesto y un personal de ventas y marketing capacitado son necesarios para evitar estos peligros. La rotación de productos y una mayor entrada de pedidos son ejemplos de indicadores de crecimiento que indican una estrategia empresarial acertada (Llácer, 2022).

2.2.2.2 Fases del Crecimiento Empresarial

De acuerdo con Rodríguez (2024) se pueden identificar diversas fases en el crecimiento empresarial que, al ser adaptadas y gestionadas con eficacia, propician una evolución considerablemente más rápida y sostenida las cuales son:

1. **Existencia:** Durante la fase de existencia, las empresas trabajan con un pequeño equipo -normalmente sólo el fundador- para captar clientes y aumentar los ingresos. Esta fase implica investigar opciones y posibilidades que aumenten el valor de los

productos o servicios y mejoren la experiencia de la clientela. Crear una base de datos sólida requiere recompensar a los clientes, a menudo con muestras gratuitas. Pero muchas empresas se quedan cortas en esta fase porque no tienen un modelo de ingresos o una estrategia empresarial viables. Las soluciones basadas en la tecnología, incluido el software de marketing, pueden ayudar a una empresa a desarrollarse de inmediato (Rodríguez, 2024).

2. **Resistencia:** La empresa se encuentra ahora en la fase de supervivencia, ya que cuenta con una base de clientes considerable y puede satisfacer sus demandas con sus ofertas. Para estimar con precisión el crecimiento y prever posibles riesgos financieros, lo principal es planificar y prever los flujos de caja. Es muy raro que una empresa alcance un estado de confort con sus ventas, pero para seguir avanzando podría necesitar financiación externa (Rodríguez, 2024).
3. **Éxito:** La empresa es rentable y tiene una presencia bien establecida en el mercado en este momento de su desarrollo. Una plantilla más numerosa y especializada se encarga de gestionar los procesos. En este punto, el propietario tiene la opción de mantener las fuentes de ingresos actuales o aprovechar las perspectivas de crecimiento para expandirse a otras empresas. El estado del mercado y la situación financiera de la empresa determinarán la elección. En caso de que se decida

no expandirse, es crucial contar con una gestión capaz para evitar obstáculos (Rodríguez, 2024).

4. **Despegue:** En concepto de contratar empleados adicionales y asignar responsabilidades internamente son componentes esenciales de la fase de despegue de la empresa. El objetivo es retener a las personas eficaces para minimizar los gastos innecesarios en nuevas contrataciones. Con ejecutivos competentes en cada departamento, la productividad aumenta y la empresa está lista para la fase de madurez. Dotar al equipo de los recursos adecuados, como el software de ventas, permite automatizar el trabajo y aumentar la productividad (Rodríguez, 2024).
5. **Nivel de madurez:** La estabilidad y una evaluación de las modificaciones organizativas previas son necesarias para la fase de madurez. Para seguir expandiéndose, la empresa tiene que dejar de tener miedo a innovar y ampliar la gama de bienes y servicios que ofrece. Es esencial aventurarse en territorios desconocidos, ya sea ampliando la oferta de productos o estableciéndose en otro lugar. Incluso con éxito, es fundamental ser consciente de las tendencias del mercado y de las posibles crisis financieras utilizando la planificación estratégica para detectar las oportunidades y evitar las malas circunstancias (Rodríguez, 2024).

2.2.2.3 Tipos de Crecimiento Empresarial

Crecimiento Interno

Según Sainz (2024), es el término utilizado para describir el desarrollo y la expansión de una empresa mediante el uso eficiente y eficaz de sus propios recursos. Esto puede incluir el establecimiento de sedes adicionales, el aumento de la producción o la realización de inversiones en su propia propiedad. Aunque su crecimiento es más lento, este tipo de crecimiento permite controlar mejor y durante más tiempo los procedimientos y los resultados. El principal beneficio de la expansión interna es la mejora continua de la calidad y la inventiva de los bienes y servicios, adaptándolos a las necesidades e inclinaciones de los consumidores, fortaleciendo la fidelidad de los clientes y atrayendo a nuevos clientes a través de tácticas de publicidad.

Parra (2021) caracteriza el crecimiento interno como la reasignación y/o inversión directa de recursos materiales e inmateriales en nuevos emprendimientos o mercados. Un mayor control y una estructura de propiedad inalterada, la capacidad de reasignar con flexibilidad los recursos ociosos y la evitación de fugas de información y conocimientos son algunas de sus ventajas. Además, con el tiempo, este enfoque potencia el desarrollo de activos y competencias estratégicas. Sin embargo, también presenta desventajas, como una expansión más lenta, menos espacio para la innovación estratégica debido a la endogamia, desventajas para los pioneros y una mayor concentración del riesgo como resultado de los activos indivisibles y las economías de escala.

Crecimiento Externo

Según Sainz (2024), el crecimiento externo se refiere al desarrollo de una empresa mediante asociaciones o adquisiciones de otras empresas

que amplían o complementan sus operaciones principales. Este método permite un crecimiento más rápido, pero conlleva más gastos y peligros. El crecimiento externo puede proporcionar una rápida expansión y una mayor presencia en el mercado mundial, a pesar de sus dificultades. Las ventajas del crecimiento externo incluyen el acceso a nuevos mercados geográficos y sectoriales, la ampliación del alcance y la diversificación de la empresa, y el potencial para explotar sinergias y economías de escala compartiendo recursos y conocimientos con otras empresas.

Parra (2021) afirma que la expansión externa puede lograrse mediante diversas estrategias, como fusiones y adquisiciones y acuerdos de cooperación (contratos, subcontratación, franquicias y empresas conjuntas). Entre los beneficios se incluyen una expansión más rápida, menores riesgos de exceso de capacidad en las industrias desarrolladas, evitar los obstáculos de entrada durante los procedimientos de internacionalización y la rápida adquisición de habilidades y recursos que no ofrecen los competidores. Por otro lado, entre los inconvenientes se encuentran las disputas y divergencias políticas, culturales y sociales; la alteración de la estructura de propiedad; los problemas de información, coordinación y garantía (costes de transacción); y la transferencia restringida de recursos y habilidades, especialmente en el conocimiento tácito.

2.2.2.4 Teoría del Crecimiento de la Empresa de Penrose

Penrose (1959, como se citó en Gastón, 2022) desarrolló una teoría centrada en las causas internas que impulsan el crecimiento empresarial en su obra *The Theory of the Growth of the Firm*. La autora sostiene que la

expansión de una organización depende de su habilidad para aprovechar al máximo sus recursos y competencias internas, más que de la demanda del mercado. Penrose introdujo la idea de recursos excedentes, refiriéndose a aquellos recursos que no se están usando y que pueden ayudar al crecimiento. Cosas como la capacidad tecnológica, la experiencia y las habilidades del personal son importantes para que una empresa innove y se desarrolle.

Según Penrose (1959, citado en Gastón, 2022), el crecimiento es un proceso que cambia constantemente y está limitado por cómo la empresa administra y organiza. A medida que la empresa crece, aparecen problemas de coordinación que obligan a cambiar la forma en que se usan los recursos y a integrar otros nuevos. Esto permite encontrar nuevos mercados y crear nuevas oportunidades económicas. La autora dice que para crecer de forma sostenida es necesario invertir las ganancias en mejorar las capacidades internas, lo que ayuda a innovar y a adaptarse a los cambios.

Penrose (1959, citado en Gastón, 2022) también destaca que la capacidad de una empresa para encontrar y aprovechar nuevas oportunidades antes que sus competidores dependen de la experiencia que ha ganado al gestionar y producir bienes y servicios. Esta especialización, que se desarrolla con el tiempo, da una ventaja que ayuda a la empresa a crecer.

2.3 Definición de términos básicos

Capital: Los fondos disponibles para inversiones y operaciones de la empresa se denominan capital. Es necesario para la financiación de proyectos, el desarrollo empresarial y el mantenimiento operativo, y puede ser prestado o en propiedad (Roldán, 2024).

Crédito: El crédito es la capacidad de pedir dinero prestado, adquirir cosas o servicios y tener que devolverlo más tarde, normalmente con intereses. Es necesario para la inversión y el consumo, ya que posibilita las transacciones sin necesidad de tener acceso instantáneo a los recursos (Montes, 2021).

Deuda: La deuda es la suma de dinero prestada que debe devolverse en un plazo determinado con intereses. Es un tipo típico de financiación que permite a las personas y a las empresas invertir o satisfacer necesidades a corto plazo comprometiéndose a devolver el dinero prestado más los intereses (Vázquez, 2020).

Finanzas: Todas las acciones relacionadas con el manejo de fondos y recursos financieros se incluyen en el campo de las finanzas. Abarca la administración del capital, el cumplimiento de las obligaciones financieras y la planificación, el análisis y la gestión de las inversiones (Gasbarrino, 2023).

Gestión: Gestionar las finanzas de una organización o persona incluye organizarlas, planificarlas, supervisarlas y regularlas. Implica elegir sabiamente con el fin de optimizar los resultados financieros y asignar eficientemente los recursos (Clavijo, 2023).

Inversión: La compra de activos con la intención de obtener beneficios o añadir valor más adelante se conoce como inversión. Puede consistir en activos financieros como acciones, bonos, propiedades u otras inversiones con el objetivo de generar beneficios y aumentar la riqueza con el tiempo (Sevilla, 2024).

Liquidez: La liquidez es la capacidad de convertir rápidamente los activos en efectivo sin sufrir grandes pérdidas. Es esencial para mantener la estabilidad económica frente a la volatilidad del mercado y para satisfacer compromisos financieros urgentes (Lucena, 2023).

Riesgo Financiero: El riesgo financiero es la posibilidad de sufrir pérdidas monetarias como consecuencia de la volatilidad y la incertidumbre del mercado. Es esencial para las opciones de financiación e inversión, y requiere planes de gestión y mitigación para salvaguardar los intereses financieros y reducir los resultados desfavorables (Calle, 2021).

CAPÍTULO III

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Generalidades de la Muestra

El análisis de la distribución etaria de la muestra evidenció que el grupo de 38 a 43 años representó el porcentaje más alto, con un 33%, mientras que el grupo de 26 a 31 años registró la menor participación, con un 7%. Estos resultados reflejaron que la mayoría de los empresarios de las MYPES en la ciudad de Tingo María pertenecían a un rango de edad intermedia, lo que sugiere una mayor presencia de personas con experiencia en el sector.

Tabla 5

Distribución por edad

EDAD

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	26 a 31 años	3	7	7	7
	32 a 37 años	7	15	15	22
	38 a 43 años	15	33	33	54
	44 a 49 años	7	15	15	70
	50 a 55 años	9	20	20	89

	56 años a más	5	11	11	100
	Total	46	100,0	100,0	

El análisis de la distribución por género evidenció que el 56.5% de los encuestados fueron mujeres y el 43.5%, hombres. Esto reflejó una mayor participación femenina en la muestra, lo que permitió caracterizar la composición demográfica de los empresarios de las MYPES en la ciudad de Tingo María.

Tabla 6

Distribución por género

GÉNERO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	20	43,5	43,5	43,5
	Femenino	26	56,5	56,5	100,0
	Total	46	100,0	100,0	

El tiempo de operación de las micro y pequeñas empresas analizadas evidenció que el 33% de las Mypes operó durante 7 años o más, representando el grupo predominante. Asimismo, el 26% tuvo una antigüedad inferior a 1 año, mientras que el 24% reportó entre 1 y 3 años de funcionamiento. Finalmente, un 17% operó entre 4 y 6 años. Estos datos reflejan una distribución heterogénea en la trayectoria empresarial de las unidades económicas en estudio.

Tabla 7

Tiempo de operación de las MYPES

TIEMPO DE OPERACIÓN

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 1 año	12	26	26	26
	1 a 3 años	11	24	24	50
	4 a 6 años	8	17	17	67
	7 años a más	15	33	33	100
	Total	46	100	100	

El análisis del costo financiero mensual de los préstamos mostró que el 39% de las Mypes accedió a créditos con tasas inferiores al 5%, mientras que el 13% obtuvo financiamiento con tasas entre 5% y 10%. Por otro lado, el 24% de los encuestados declaró pagar tasas entre 10% y 15%, y un porcentaje equivalente reportó tasas superiores

al 15%. Estos hallazgos sugieren una dispersión significativa en los costos del financiamiento empresarial.

Tabla 8

Costo Financiero mensual del Préstamo

¿Cuál es el costo financiero mensual de tu préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos del 5%	18	39	39	39
	5% - 10%	6	13	13	52
	10% - 15%	11	24	24	76
	Más del 15%	11	24	24	100
	Total	46	100	100	

El 59% de las Mypes obtuvo financiamiento con una tasa de interés variable, mientras que el 41% accedió a créditos con una tasa fija. Los préstamos con tasas fluctuantes predominan en el mercado financiero local, lo que demuestra la dependencia de las empresas en condiciones sujetas a cambios en las políticas bancarias.

Tabla 9

Tipo de Tasa de Interés del Préstamo

¿Tu tasa de interés es variable o fija?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Variable	27	59	59	59
	Fija	19	41	41	100
	Total	46	100	100	

El 35% de las MYPEs accedió a préstamos con una duración de 1 a 3 años, mientras que el 24% obtuvo financiamiento con plazos superiores a 5 años. Un 22% de los encuestados adquirió préstamos con un vencimiento inferior a 1 año, y un 20% aseguró créditos con plazos de 3 a 5 años. La mayor parte de los acuerdos financieros se concentran en el corto y mediano plazo, evidenciando la necesidad de liquidez inmediata y estrategias de pago ajustadas a ciclos comerciales.

Tabla 10

Duración del Acuerdo de Préstamo

¿Cuál es la duración del acuerdo de préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de 1 año	10	22	22	22
	1 - 3 años	16	35	35	57
	3 - 5 años	9	20	20	76
	Más de 5 años	11	24	24	100
	Total	46	100	100	

El 50% de las Mypes confirmó que su préstamo podía ser renovado, mientras que la otra mitad afirmó que no contaba con esta opción. La estructura de los acuerdos financieros refleja que solo la mitad de las empresas dispone de mecanismos de extensión de crédito, lo que define su capacidad de planificación y gestión de pagos.

Tabla 11

Posibilidad de Renovación del Préstamo

¿Es posible renovar el plazo del préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	23	50	50	50
	No	23	50	50	100
	Total	46	100	100	

El 61% de las Mypes accedió a financiamiento de tipo comercial, mientras que el 39% obtuvo préstamos de naturaleza personal. La mayor parte de los créditos están destinados a actividades empresariales, consolidando el uso del financiamiento para la inversión y el crecimiento del sector productivo.

Tabla 12

Naturaleza del Préstamo

¿Cuál es la naturaleza del préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Personal	18	39	39	39
	Comercial	28	61	61	100
	Total	46	100	100	

El 30% de las Mypes garantizó su préstamo con inventario, seguido por el 26% que utilizó vehículos u otras formas de respaldo financiero. El 17% de los encuestados declaró haber usado propiedades como aval crediticio. Las entidades financieras aplican distintos esquemas de garantía, exigiendo a las empresas activos tangibles para respaldar sus obligaciones financieras.

Tabla 13

Tipo de Garantía Exigida para el Préstamo

¿Qué garantías se requieren para obtener el préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Propiedades	8	17	17	17
	Vehículos	12	26	26	43
	Inventario	14	30	30	74
	Otros	12	26	26	100
	Total	46	100	100	

El 37% de las Mypes declaró que el acceso al financiamiento fue fácil, mientras que el 30% señaló que el proceso resultó difícil. Un 22% indicó que la obtención del préstamo fue muy fácil, y un 11% manifestó que fue muy difícil. La distribución de respuestas confirma que el acceso al crédito presenta barreras para un porcentaje significativo de empresas, lo que impacta en su capacidad de crecimiento y sostenibilidad.

Tabla 14

Facilidad de Acceso al Préstamo

¿Qué tan fácil fue acceder al préstamo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy fácil	10	22	22	22
	Fácil	17	37	37	59
	Difícil	14	30	30	89
	Muy difícil	5	11	11	100
	Total	46	100	100	

El análisis del monto total de la deuda evidenció que el 59% de las Mypes mantuvo un endeudamiento inferior a S/ 11,000, lo que refleja una preferencia por niveles de financiamiento bajos. Solo el 7% de las empresas registró deudas superiores a S/ 19,400, lo que demuestra un acceso limitado a préstamos de mayor magnitud o una estrategia de financiamiento conservadora. Estos resultados indicaron que la mayoría de las MYPEs en Tingo María gestionó su financiamiento con precaución, evitando cargas excesivas que pudieran comprometer su estabilidad financiera.

Tabla 15

Distribución del Monto Total de la Deuda de las Mypes

Monto Total de la Deuda (S/)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	S/ 2,600 - S/ 6,799	10	22	22	22
	S/ 6,800 - S/ 10,999	17	37	37	59
	S/ 11,000 - S/ 15,199	9	20	20	78
	S/ 15,200 - S/ 19,399	7	15	15	93
	S/ 19,400 - S/ 23,599	3	7	7	100
	Total	46	100	100	

El 46% de las Mypes presentó un patrimonio neto inferior a S/ 19,700, mientras que un 28% se ubicó en el rango de S/ 19,700 - S/ 24,099, lo que refleja una consolidación patrimonial media dentro del sector. Solo el 15% de las empresas alcanzó valores superiores a S/ 28,500, lo que evidencia que un grupo reducido de MYPEs logró acumular

activos de mayor valor. Estos resultados confirmaron que la mayoría de las empresas operó con recursos propios moderados, reflejando estructuras financieras limitadas, pero relativamente estables.

Tabla 16

Distribución del Patrimonio Neto de las Mypes

	Patrimonio Neto (S/)				
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	S/ 6,500 - S/ 10,899	7	15	15	15
	S/ 10,900 - S/ 15,299	4	9	9	24
	S/ 15,300 - S/ 19,699	10	22	22	46
	S/ 19,700 - S/ 24,099	13	28	28	74
	S/ 24,100 - S/ 28,499	5	11	11	85
	S/ 28,500 - S/ 32,899	7	15	15	100
	Total	46	100	100	

El 83% de las MYPEs registró un monto total del pasivo inferior a S/ 19,700, lo que demuestra que la mayoría de las empresas mantuvo un nivel de obligaciones financieras controlado. Solo el 7% de las empresas presentó pasivos superiores a S/ 23,900, lo que indica que pocas organizaciones asumieron niveles elevados de compromisos financieros. Estos resultados revelaron una tendencia predominante hacia la administración prudente del pasivo, evitando cargas excesivas y asegurando una mayor estabilidad operativa en el sector MYPE.

Tabla 17

Distribución del Monto Total del Pasivo de las Mypes

Monto Total del Pasivo (S/)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	S/ 2,900 - S/ 7,099	10	22	22	22
	S/ 7,100 - S/ 11,299	9	20	20	41
	S/ 11,300 - S/ 15,499	4	9	9	50
	S/ 15,500 - S/ 19,699	15	33	33	83
	S/ 19,700 - S/ 23,899	5	11	11	93
	S/ 23,900 - S/ 28,100	3	7	7	100
	Total	46	100	100	

3.2 Análisis de la variable apalancamiento financiero

En Tingo María, al examinar el endeudamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), se observó que la mitad de ellas mantenía un nivel de endeudamiento medio, lo que sugiere un financiamiento equilibrado entre sus propios recursos y préstamos. Por otro lado, un 43% mostraba un alto nivel de endeudamiento, indicando una fuerte dependencia de fuentes externas para crecer y mantenerse operativas. A diferencia de estas, solo un 7% de las PYMES tenían un bajo nivel de endeudamiento, lo que apunta a que prefieren financiarse con sus propios recursos o tienen dificultades para acceder a créditos. En general, estos datos indican que las PYMES estudiadas suelen usar el endeudamiento, sobre todo en niveles medios y altos, lo que subraya su importancia en las finanzas de este sector.

Tabla 18

Nivel de apalancamiento financiero

APALANCAMIENTO FINANCIERO			
	Rango	N	%
Bajo	[9-20]	3	7%
Medio	[21-32]	23	50%
Alto	[33-45]	20	43%

En relación con el tipo de negocio de las micro y pequeñas empresas, se observó que los restaurantes y centros recreativos presentaron el mayor promedio de deuda (0,92), seguidos por los hoteles (0,83), las tiendas de abarrotes y bodegas (0,74) y las agencias de viajes (0,67). En general, estos sectores requirieron más dinero de fuentes externas para impulsar sus actividades. En contraste, el sector Transporte registró el nivel más bajo (0,38), mientras que Cabinas de Internet y Telefonía (0,50), Bazar (0,53) y Otros Giros (0,53) mostraron niveles intermedios. Estos hallazgos evidenciaron que, durante el año 2024, la estructura financiera de las MYPES tingalesas varió significativamente entre rubros, desde esquemas conservadores de endeudamiento hasta configuraciones más apalancadas, lo cual influyó de manera diferenciada en su crecimiento empresarial.

Tabla 19

Nivel de apalancamiento financiero según rubro comercial

RUBRO	N° MYPES	APALANCIMIENTO
Agencias de Viajes	4	0.67
Bazar	5	0.53
Cabinas de Internet Telefonía	2	0.5
Hoteles	10	0.83
Otros Giros	4	0.53
Restaurantes y Recreos	3	0.92
Transporte	12	0.38
Venta de Abarrotes y Bodegas	6	0.74
TOTAL		0.64

3.2.1 Análisis de la dimensión tasa de interés

El análisis de la evaluación de la tasa de interés antes de solicitar un crédito evidenció que un 60%, manifestaron que casi siempre y siempre consideran este factor en su toma de decisiones, reflejó una gestión financiera estructurada. En contraste, solo un 4% indicó que nunca realizó esta evaluación, lo que evidenció una menor planificación en el acceso al financiamiento. Estos resultados confirmaron que la mayoría de las MYPES en Tingo María integraron el análisis

de tasas de interés en su planificación financiera, lo que contribuyó a una administración más eficiente del endeudamiento.

Tabla 20
Evaluación de tasas y condiciones

Antes de solicitar un préstamo para mi empresa, evalúo detalladamente la tasa de interés y sus condiciones

	N	%
Nunca	2	4%
Casi Nunca	6	13%
Ocasionalmente	10	22%
Casi siempre	14	30%
Siempre	14	30%

El análisis de los resultados evidenció tendencias claras en la gestión del financiamiento por parte de las MYPES en Tingo María. En Tingo María, la mayoría de las MYPES encuestadas (46%) casi siempre comparó tasas de interés antes de pedir un préstamo, lo que sugiere una buena forma de elegir financiamiento. Solo un 2% nunca hizo esta comparación, lo que indica que analizaron menos sus opciones de crédito. En general, las MYPES en esta región suelen evaluar alternativas financieras para mejorar sus condiciones de deuda y evitar gastos innecesarios.

Tabla 21
Comparación de tasas de interés

Antes de solicitar un préstamo, comparo la tasa de interés de diferentes entidades financieras

	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	4	9%
Ocasionalmente	11	24%
Casi siempre	21	46%
Siempre	9	20%

El análisis reflejó que el 33% de las MYPES en Tingo María manifestó una inclinación frecuente hacia los créditos con tasas de interés fijas, priorizando estabilidad en los costos financieros. En contraste, solo un 4% mantuvo esta preferencia de manera constante, lo que evidenció que una minoría optó por este tipo de financiamiento de forma estricta. Estos resultados indicaron que, si bien una parte significativa valoró la previsibilidad en las tasas, aún existió un sector que consideró otras opciones crediticias según las condiciones del mercado.

Tabla 22

Preferencia por tasas fijas

Prefiero créditos con tasas de interés fijas, incluso si la tasa inicial es ligeramente más alta

	N	%
Nunca	4	9%
Casi Nunca	11	24%
Ocasionalmente	14	30%
Casi siempre	15	33%
Siempre	2	4%

3.2.2 Análisis de la dimensión plazo otorgado

El análisis reflejó que el 35% de las MYPES en Tingo María indicó que ocasionalmente los plazos de los préstamos se ajustaban a su capacidad de pago, lo que sugiere una gestión financiera con ciertos niveles de planificación. En contraste, solo un 2% afirmó que siempre fueron adecuados, evidenciando que una minoría logró una estructuración óptima de su endeudamiento sin afectar su liquidez. Estos resultados indicaron que, aunque una parte considerable de las empresas percibió cierta alineación entre los plazos y su capacidad de pago, aún existió un sector que enfrentó dificultades para obtener condiciones de financiamiento favorables.

Tabla 23

Adecuación de plazos a la liquidez

Los plazos de los préstamos que obtengo suelen ser adecuados para la capacidad de pago de mi empresa, sin afectar mi liquidez

	N	%
Nunca	9	20%
Casi Nunca	12	26%
Ocasionalmente	16	35%
Casi siempre	8	17%
Siempre	1	2%

El análisis reflejó que el 70% de las MYPES en Tingo María indicó que ocasionalmente y casi siempre han tenido que renegociar los plazos de sus créditos para ajustarlos a su realidad financiera, lo que sugiere una necesidad de flexibilidad en su planificación de pagos. En contraste, solo un 9% manifestó que casi nunca recurrió a esta estrategia, evidenciando una menor dependencia de ajustes en sus compromisos financieros. Estos resultados indicaron que, aunque una parte significativa de las empresas ha requerido modificar las condiciones de sus créditos, aún existe un sector que logra mantener sus obligaciones sin necesidad de renegociación frecuente.

Tabla 24

Renegociación de plazos crediticios

He tenido la necesidad de renegociar los plazos de mis créditos para ajustarlos a la realidad financiera de mi empresa.

	N	%
Casi Nunca	4	9%
Ocasionalmente	16	35%
Casi siempre	16	35%
Siempre	10	22%

Un 39% de las MYPES en Tingo María manifestó haber renovado o extendido ocasionalmente el plazo de un crédito para mejorar su flujo de caja o financiar inversiones, evidenciando una estrategia flexible de financiamiento. En contraste, solo un 4% indicó que nunca ha recurrido a esta práctica, lo que sugiere

un manejo financiero más conservador. Estos resultados muestran que, si bien muchas empresas ajustan sus plazos crediticios según sus necesidades, aún hay un grupo que mantiene estabilidad sin modificar sus compromisos financieros.

Tabla 25

Renovación o extensión de créditos

En los últimos años, he renovado o extendido el plazo de un crédito para mejorar mi flujo de caja o financiar inversiones en mi negocio.

	N	%
Nunca	2	4%
Casi Nunca	15	33%
Ocasionalmente	18	39%
Casi siempre	8	17%
Siempre	3	7%

3.2.3 Análisis de la dimensión tipo de préstamo

Los resultados evidenciaron que el 37% de las MYPES en Tingo María manifestó que ocasionalmente el acceso a financiamiento formal fue un proceso ágil y sin requisitos difíciles de cumplir, reflejando una experiencia variable en la obtención de crédito. En contraste, solo un 2% indicó que nunca encontró facilidad en este proceso, lo que sugiere que la mayoría de las empresas ha logrado cierto nivel de acceso, aunque con diferencias en la percepción de los requisitos y tiempos de aprobación.

Tabla 26

Facilidad de acceso a financiamiento

El acceso a financiamiento formal en entidades financieras ha sido un proceso rápido y sin requisitos difíciles de cumplir.

	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	5	11%
Ocasionalmente	17	37%
Casi siempre	16	35%
Siempre	7	15%

En Tingo María, el 33% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) informó que a veces tuvo que dar garantías o cumplir otros requisitos para conseguir préstamos de negocios. Esto muestra que los bancos suelen pedir estas cosas. Por otro lado, solo el 13% dijo que casi nunca tuvo estos problemas, lo que quiere decir que para algunas empresas es más fácil obtener crédito. Estos datos confirman que pedir garantías es algo común cuando se busca financiación para un negocio, y que no todas las empresas tienen las mismas facilidades dependiendo de su situación y de cómo las evalúa el banco.

Tabla 27

Requisitos y garantías para préstamos

Para acceder a préstamos comerciales, he tenido que presentar garantías, avales u otros requisitos adicionales.

	N	%
Casi Nunca	6	13%
Ocasionalmente	15	33%
Casi siempre	12	26%
Siempre	13	28%

En Tingo María, el 43% de las micro y pequeñas empresas (MYPES) señaló que el tipo de financiamiento que obtuvieron casi siempre se adaptó a lo que realmente necesitaban y a cómo esperaban que crecieran sus negocios. Esto muestra que administran bien su dinero para que coincida con lo que hacen y planean. Por otro lado, solo el 9% dijo que casi nunca lograron que el financiamiento se ajustara a sus necesidades, lo que podría significar que tienen problemas para encontrar las fuentes de financiamiento correctas. Estos datos hacen ver que, aunque la mayoría siente que tiene un acceso razonable a créditos que se ajustan al crecimiento de su empresa, todavía hay un grupo que tiene problemas para conseguir el financiamiento apropiado.

Tabla 28

Ajuste del financiamiento a necesidades empresariales

El tipo de financiamiento que utilizo se ajusta a las necesidades reales y proyecciones de crecimiento de mi empresa.

	N	%
Casi Nunca	4	9%
Ocasionalmente	12	26%
Casi siempre	20	43%
Siempre	10	22%

3.3 Análisis de la variable crecimiento empresarial

En Tingo María, un análisis del desarrollo de las MYPES reveló que el 72% experimentó un auge importante. Esto indica un buen movimiento empresarial, resultado de buenas estrategias de crecimiento, variedad de productos y mejor manejo de sus actividades. Por otro lado, un 26% de las empresas tuvo un crecimiento moderado, mostrando un avance constante en el mercado. Solo un 2% de las MYPES tuvo poco avance, lo que podría indicar problemas para crecer o adaptarse al mercado. En general, las MYPES analizadas tuvieron un crecimiento mayormente alto, lo que las hace más competitivas y fuertes en el sector.

Tabla 29

Nivel de crecimiento empresarial

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

	Rango	N	%
Bajo	[12-28]	1	2%
Medio	[29-44]	12	26%
Alto	[45-60]	33	72%

3.3.1 Análisis de la dimensión crecimiento interno

En Tingo María, el 35% de las MYPES a veces extendieron su producción para satisfacer una demanda alta, mostrando un deseo de crecer. Por otro lado, el 7% dijo que nunca ha hecho esto, posiblemente por falta de dinero o buena planeación. Esto quiere decir que algunos lograron producir más, pero otros tuvieron problemas para hacerlo.

Tabla 30

Expansión de capacidad productiva

En los últimos años, he ampliado la capacidad de producción de mi empresa para atender una mayor demanda

	N	%
Nunca	3	7%
Casi Nunca	8	17%
Ocasionalmente	16	35%
Casi siempre	14	30%
Siempre	5	11%

El 37% de los empresarios optimizó casi siempre sus procesos internos para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos, lo que demostró una gestión enfocada en la sostenibilidad financiera. Por otro lado, el 2% indicó que nunca implementó mejoras en sus procesos, lo que reflejó deficiencias en la adopción de estrategias de optimización. Estos hallazgos confirmaron que, aunque la mayoría incorporó prácticas de eficiencia, aún persistieron casos donde la falta de optimización afectó la rentabilidad y el crecimiento.

Tabla 31

Optimización de procesos internos

He optimizado procesos internos en mi negocio para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos		
	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	6	13%
Ocasionalmente	12	26%
Casi siempre	17	37%
Siempre	10	22%

El 46% de las MYPES diversificó casi siempre su oferta en respuesta a cambios en el mercado, lo que consolidó esta estrategia como una práctica clave para el crecimiento empresarial. En contraste, ningún empresario indicó que nunca haya diversificado su negocio, lo que confirmó que todas implementaron algún grado de adaptación en su modelo comercial. Estos resultados evidenciaron que la diversificación fue una herramienta fundamental para la sostenibilidad y competitividad de las MYPES en la ciudad.

Tabla 32

Diversificación de oferta

He diversificado los productos o servicios que ofrezco en respuesta a cambios en el mercado o nuevas oportunidades de negocio		
	N	%
Casi Nunca	7	15%
Ocasionalmente	9	20%
Casi siempre	21	46%
Siempre	9	20%

El 48% de las Mypes redujo costos operativos casi siempre sin afectar la calidad del producto o servicio, lo que reflejó una gestión eficiente del apalancamiento financiero y el uso estratégico de los recursos. Por otro lado, el 2% afirmó que nunca logró esta reducción, lo que evidenció la existencia de limitaciones en la implementación de estrategias de optimización financiera. Estos datos destacaron que, aunque una gran proporción de empresarios logró optimizar

sus costos, aún hubo quienes enfrentaron dificultades en la reducción de gastos sin comprometer la calidad.

Tabla 33

Reducción de costos operativos

Mi empresa ha logrado reducir costos operativos sin afectar la calidad del producto o servicio, gracias a mejoras en gestión y tecnología		
	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	5	11%
Ocasionalmente	11	24%
Casi siempre	22	48%
Siempre	7	15%

El 37% de las MYPES priorizó casi siempre la capacitación del personal, lo que la consolidó como un pilar fundamental para mejorar el desempeño y la productividad. En el extremo opuesto, el 2% indicó que nunca invirtió en capacitación, lo que reflejó una falta de asignación de recursos a este aspecto clave del crecimiento empresarial. Estos resultados evidenciaron que, si bien una mayoría reconoció la importancia de la capacitación, aún hubo empresas que no destinaron esfuerzos a la formación de su personal, lo que pudo afectar su competitividad.

Tabla 34

Capacitación del personal

En mi empresa, la capacitación del personal es una prioridad y se realiza con regularidad para mejorar el desempeño y la productividad		
	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	6	13%
Ocasionalmente	12	26%
Casi siempre	17	37%
Siempre	10	22%

El 50% de las Mypes implementó casi siempre mejoras en la calidad de sus productos o servicios, lo que consolidó esta práctica como un elemento clave

para aumentar la satisfacción del cliente y fortalecer su posicionamiento en el mercado. En contraste, el 4% afirmó que nunca realizó mejoras en la calidad, lo que evidenció una falta de innovación que pudo afectar su crecimiento. Estos resultados demostraron que la mayoría de las MYPES adoptaron estrategias de mejora continua, aunque todavía existió un sector que no priorizó este aspecto en su gestión empresarial.

Tabla 35

Mejora en la calidad del producto/servicio

En mi empresa, la capacitación del personal es una prioridad y se realiza con regularidad para mejorar el desempeño y la productividad		
	N	%
Nunca	2	4%
Casi Nunca	4	9%
Ocasionalmente	8	17%
Casi siempre	23	50%
Siempre	9	20%

3.3.1 Análisis de la dimensión crecimiento externo

El 46% de las MYPES amplió casi siempre su mercado o alcanzó nuevos clientes mediante estrategias de ventas, alianzas comerciales o digitalización, consolidando esta práctica como un pilar del crecimiento empresarial. En contraste, solo el 2% nunca implementó estas acciones, evidenciando que la mayoría de las empresas adoptaron algún grado de expansión comercial. Estos resultados reafirmaron la importancia de la diversificación de mercados y canales como una estrategia clave para la sostenibilidad y competitividad de las MYPES en la ciudad de Tingo María.

Tabla 36

Expansión de mercado y captación de clientes

En los últimos años, he ampliado mi mercado o alcanzado nuevos clientes mediante estrategias de ventas, alianzas comerciales o digitalización		
	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	1	2%
Ocasionalmente	6	13%
Casi siempre	21	46%
Siempre	17	37%

Según los datos presentados en la Tabla 37, 19 MYPES indicaron que casi siempre abren nuevas sucursales o puntos de venta físicos como parte de su estrategia de crecimiento empresarial. Esta respuesta fue mayormente representada por Cabinas de Internet y Telefonía (5), Agencias de Viajes (5) y empresas de Otros giros (3). Asimismo, 14 MYPES señalaron que siempre realizan esta práctica, siendo predominantes los rubros de Cabinas de Internet y Telefonía (4) y Transporte (2).

Por otro lado, 11 MYPES manifestaron hacerlo ocasionalmente, con mayor concentración en Agencias de Viajes (5) y Otros giros (2). Solo 2 MYPES respondieron que casi nunca abren nuevas sucursales, perteneciendo estas a los sectores de Bazar y Transporte, con un caso cada uno.

Estos resultados evidencian que los sectores más activos en la expansión física son las Cabinas de Internet y Telefonía, las Agencias de Viajes y los negocios clasificados en Otros giros, lo que refleja su apuesta por el crecimiento territorial como estrategia de consolidación y presencia en el mercado.

Tabla 37

Apertura de sucursales o puntos de venta

He abierto nuevas sucursales o puntos de venta físicos como parte de mi estrategia de crecimiento empresarial

	Casi Nunca	Ocasionalmente	Casi siempre	Siempre	TOTAL
Agencias de Viajes	0	5	5	2	12
Bazar	1	0	2	1	4
Cabinas de Internet Telefonía	0	1	5	4	10
Hoteles	0	1	1	1	3
Otros Giros	0	2	3	1	6
Restaurantes y Recreos	0	0	1	1	2
Transporte	1	1	0	2	4
Venta de Abarrotes y Bodegas	0	1	2	2	5
TOTAL	2	11	19	14	46

El 43% de las MYPES estableció casi siempre relaciones comerciales con nuevos proveedores o socios estratégicos para mejorar su competitividad y expansión, consolidando esta práctica como un pilar clave en su desarrollo. En contraste, solo el 7% indicó que casi nunca recurrió a estas alianzas, evidenciando que la mayoría de las empresas reconoció la importancia de fortalecer su red comercial para potenciar su crecimiento en el mercado.

Tabla 38

Alianzas con proveedores y socios estratégicos

Mi empresa ha establecido relaciones comerciales con nuevos proveedores o socios estratégicos para mejorar la competitividad y expansión

	N	%
Casi Nunca	3	7%
Ocasionalmente	4	9%
Casi siempre	20	43%
Siempre	19	41%

El 41% de las MYPES realizó siempre colaboraciones o acuerdos con otras empresas para fortalecer su negocio y acceder a nuevos mercados, consolidando esta estrategia como un factor clave en su crecimiento. En contraste, solo el 7% indicó que casi nunca llevó a cabo estas alianzas, lo que evidenció que la mayoría de las empresas reconoció el valor de la cooperación empresarial para mejorar su competitividad y expansión.

Tabla 39

Colaboraciones y acuerdos comerciales

He realizado colaboraciones o acuerdos con otras empresas para fortalecer mi negocio y acceder a nuevos mercados

	N	%
Casi Nunca	3	7%
Ocasionalmente	9	20%
Casi siempre	15	33%
Siempre	19	41%

De acuerdo con los datos, el 37% de las micro y pequeñas empresas generalmente amplió sus canales de venta, por ejemplo, por medio de plataformas digitales o comercio electrónico. Esto les da más posibilidades de hacer negocios y afianzar esta estrategia como algo muy útil para seguir creciendo. Por otro lado, solo el 7% señaló que casi nunca usó estas medidas, lo que muestra que la digitalización se ha vuelto algo común para ser más competitivo y llegar a más clientes.

Tabla 40

Expansión de canales de venta digitales

He expandido mis canales de venta, incluyendo plataformas digitales o comercio electrónico, para aumentar las oportunidades de negocio

	N	%
Nunca	1	2%
Casi Nunca	3	7%
Ocasionalmente	8	17%
Casi siempre	17	37%
Siempre	17	37%

El 41% de las MYPES mejoró siempre su posicionamiento en el mercado mediante estrategias de marketing, diferenciación de producto o fidelización de clientes, consolidando estas acciones como determinantes en su competitividad. En contraste, solo el 7% indicó que casi nunca implementó estas estrategias, lo que evidenció una marcada tendencia hacia la adopción de enfoques orientados a fortalecer la presencia y reconocimiento de las empresas en el mercado.

Tabla 41

Estrategias de marketing y fidelización

Mi empresa ha mejorado su posicionamiento en el mercado mediante estrategias de marketing, diferenciación de producto o fidelización de clientes

	N	%
Casi Nunca	3	7%
Ocasionalmente	9	20%
Casi siempre	15	33%
Siempre	19	41%

3.4 Discusión de resultados

Los resultados obtenidos en la presente investigación permitieron analizar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las MYPES en la ciudad de Tingo María durante el año 2024. A continuación, se contrastan los principales hallazgos con los antecedentes empíricos y fundamentos teóricos revisados, respondiendo a los objetivos planteados.

En respuesta al objetivo general, que consistió en determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las MYPES de la ciudad de Tingo María en el año 2024, se obtuvo una correlación positiva moderada ($r = 0.581$; $p < 0.05$), indicando que a mayor uso de financiamiento externo, mayor es el crecimiento empresarial logrado. Estos resultados coinciden con estudios previos de Asencio y Casanova (2022) y Chicaiza y Fajardo (2021). La teoría del Trade-Off de Modigliani y Miller (1958) apoya esta idea, indicando que un nivel adecuado de deuda ayuda a las empresas, pues equilibra las ventajas fiscales con los costos de endeudamiento. Es importante notar que el 61% de las pequeñas y medianas empresas (MYPES) que estudiamos obtuvieron préstamos comerciales, lo que les ayudó a crecer y mantenerse activas.

En cuanto al primer objetivo, que era ver cómo se relacionan las tasas de interés y el crecimiento de las empresas, encontramos una relación positiva moderada ($r = 0.577$; p < 0.05). Esto concuerda con lo que Cloud (2021) dice, y la teoría del Pecking Order de Myers y Majluf (1984) lo explica así: cuando las empresas necesitan dinero rápido, a veces se endeudan aunque las tasas sean altas, porque lo importante es tener liquidez para crecer pronto. Vimos que el 39% de las MYPES consiguieron préstamos con tasas de interés menores al 5%, mientras que el 24% tuvo que pagar más del 15%. Esto muestra que no todas las empresas tienen las mismas facilidades para conseguir financiamiento.

En cuanto al segundo objetivo, que consiste en analizar si hay relación entre el tiempo que se da para pagar un préstamo y el desarrollo de una empresa, encontramos que sí hay una relación, aunque no muy fuerte (r = 0.380; p < 0.05). Esto quiere decir que, aunque el tiempo para pagar tiene algo que ver con el crecimiento de la empresa, no es lo más importante. Según la teoría del Trade-Off, dar más tiempo para pagar podría ayudar a reducir el riesgo de perder dinero. Pero, como la economía de la zona cambia mucho y las pequeñas empresas necesitan dinero rápido, prefieren que les den facilidades en lugar de mucho tiempo para pagar. En nuestro estudio, el 35% de las empresas consiguieron préstamos para pagar entre 1 y 3 años, lo que muestra que prefieren no tener deudas por mucho tiempo.

Finalmente, para el tercer objetivo específico, relacionado con el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial, se observó una correlación positiva moderada-alta ($r = 0.657$; $p < 0.05$). Este resultado está en concordancia con la Teoría del Crecimiento Empresarial de Penrose (1959), que resalta la importancia de contar con recursos financieros adecuados para potenciar la expansión interna y externa de las empresas. Asimismo, Monrroy et al. (2020) demostraron empíricamente que el acceso a créditos microfinancieros comerciales impulsa el crecimiento en las MYPES. En este sentido, en el presente estudio, el 61% de las MYPES accedió a créditos de naturaleza comercial, consolidando la importancia de un financiamiento especializado para la expansión empresarial

Cabe destacar que, en algunos aspectos, no se hallaron estudios directamente contradictorios a los resultados obtenidos. No obstante, considerando las teorías de Myers y Majluf (1984), se comprende que las MYPES prefieren financiar su crecimiento inicialmente con recursos internos y recurren al financiamiento externo como segunda opción, lo que podría explicar por qué, pese al acceso limitado o costoso al crédito, el

crecimiento se sostiene cuando la estrategia de financiamiento es gestionada adecuadamente.

Así mismo, factores como las características de la población estudiada (mayoría de propietarios de edad madura y experiencia intermedia), el contexto económico post-pandemia y la urgencia de mantener la competitividad local, explican por qué el apalancamiento ha sido un mecanismo efectivo para el crecimiento, incluso bajo condiciones de tasas de interés relativamente altas o plazos no necesariamente favorables.

En suma, los resultados de la presente investigación refuerzan tanto desde la perspectiva empírica como teórica la importancia del apalancamiento financiero como estrategia de crecimiento empresarial en las MYPES de Tingo María. Asimismo, evidencian que las condiciones crediticias particularmente la tasa de interés y el tipo de préstamo son factores determinantes, mientras que la extensión de plazos de pago tiene un impacto menor pero significativo.

3.5 Verificación de la hipótesis

3.5.1 Hipótesis General

H_1: Existe relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María, 2024.

H_0: No existe relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María, 2024.

Tabla 42

Hipótesis General

			APALANCAMIENTO FINANCIERO	CRECIMIENTO EMPRESARIAL
Rho de Spearman	APALANCAMIENTO FINANCIERO	Coeficiente de correlación	1,000	,581**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	46	46
	CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Coeficiente de correlación	,581**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	46	46

Se observa un coeficiente de correlación de Spearman de 0,581, lo que indica una correlación positiva moderada entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial en las MYPES de la ciudad de Tingo María. Esto significa que, a mayor uso del apalancamiento financiero, existe una tendencia a que las MYPES presenten un mayor crecimiento empresarial. Además, el nivel de significancia bilateral es 0,000, menor al 0,05, lo que confirma que la relación encontrada es estadísticamente significativa.

Decisión:

Dado que la significancia es menor a 0,05 y se ha encontrado una correlación positiva moderada, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis de investigación (H1), concluyendo que el apalancamiento financiero se relaciona significativamente con el crecimiento empresarial de las MYPES de la ciudad de Tingo María, 2024.

3.5.2 Hipótesis Específica 1

H_1: Existe relación entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

H_0: No existe relación entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

Tabla 43

Hipótesis Específica 1

			TASA DE INTERÉS	CRECIMIENTO EMPRESARIAL
Rho de Spearman	TASA DE INTERÉS	Coeficiente de correlación	1,000	,577**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	46	46
	CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Coeficiente de correlación	,577**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	46	46

Se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0,577, lo que indica una correlación positiva moderada entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las MYPES en la ciudad de Tingo María. Esto sugiere que a medida que varía la tasa de interés, las MYPES pueden experimentar cambios en su crecimiento empresarial, lo que refleja la influencia del costo del financiamiento en la expansión y sostenibilidad del negocio. Asimismo, el nivel de significancia bilateral obtenido fue 0,000, valor inferior al umbral de 0,05, lo que confirma que la relación identificada es estadísticamente significativa.

Decisión

Dado que el nivel de significancia es menor a 0,05 y se ha evidenciado una correlación positiva moderada, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis de investigación (H1). Por lo tanto, se concluye que la tasa de interés se relaciona significativamente con el crecimiento empresarial de las MYPES de la ciudad de Tingo María en el año 2024.

3.5.3 Hipótesis Específica 2

H_1: Existe relación entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

H_0: No existe relación entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

Tabla 44

Hipótesis Específica 2

			PLAZO OTORGADO	CRECIMIENTO EMPRESARIAL
Rho de Spearman	PLAZO OTORGADO DEL PRESTAMO	Coeficiente de correlación	1,000	,380**
		Sig. (bilateral)		0,009
		N	46	46
	CRECIMIENTO	Coeficiente de correlación	,380**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,009	
		N	46	46

Se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0,380, lo que indica una correlación positiva baja entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial de las MYPES en la ciudad de Tingo María. Esto sugiere que los plazos de financiamiento podrían influir en cierta medida en el crecimiento de las empresas, aunque su impacto no es predominante. Por otro lado, el nivel de

significancia bilateral obtenido fue 0,009, valor inferior al umbral de 0,05, lo que confirma que la relación identificada es estadísticamente significativa.

Decisión

Dado que el nivel de significancia es menor a 0,05 y se ha evidenciado una correlación positiva débil, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis de investigación (H1). Por lo tanto, se concluye que el plazo otorgado del préstamo se relaciona significativamente con el crecimiento empresarial de las MYPES de la ciudad de Tingo María en el año 2024, aunque con una intensidad baja.

3.5.4 Hipótesis Específica 3

H_1: Existe relación entre el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

H_0: No existe relación entre el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.

Tabla 45

Hipótesis Específica 3

			TIPO DE PRÉSTAMO	CRECIMIENTO EMPRESARIAL
Rho de Spearman	TIPO DE PRÉSTAMO	Coeficiente de correlación	1,000	,657**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	46	46
	CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Coeficiente de correlación	,657**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	
		N	46	46

Se obtuvo un coeficiente de correlación de Spearman de 0,657, lo que indica una correlación positiva moderada-alta entre el tipo de préstamo financiero

y el crecimiento empresarial de las MYPES en la ciudad de Tingo María. Esto sugiere que la elección del tipo de financiamiento influye significativamente en el desarrollo y expansión de las empresas, destacando su papel como un factor clave en la gestión financiera de las MYPES. Por otro lado, el nivel de significancia bilateral fue 0,000, valor inferior al umbral de 0,05, lo que confirma que la relación identificada es estadísticamente significativa.

Decisión

Dado que el nivel de significancia es menor a 0,05 y se ha evidenciado una correlación positiva moderada-alta, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis de investigación (H1). Por lo tanto, se concluye que el tipo de préstamo financiero se relaciona significativamente con el crecimiento empresarial de las MYPES de la ciudad de Tingo María en el año 2024.

CONCLUSIONES

1. Se ha determinado que el apalancamiento financiero es un factor clave para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES). El uso adecuado de financiamiento externo permite a las empresas ampliar sus capacidades productivas y mejorar su competitividad en el mercado. En este sentido, el acceso a créditos bien gestionados constituye un elemento esencial para el desarrollo empresarial.
2. El análisis de las condiciones de los préstamos reveló que las tasas de interés tienen una influencia significativa en el crecimiento de las MYPES. Las empresas que acceden a financiamiento con tasas más bajas pueden destinar una mayor parte de sus recursos a la inversión en expansión, mientras que las tasas elevadas limitan su capacidad de crecimiento al incrementar los costos financieros.
3. El tipo de préstamo también juega un papel relevante en el crecimiento empresarial. Las MYPES que eligen opciones de financiamiento con condiciones favorables, como plazos adecuados y flexibilidad en los pagos, presentan mejores niveles de expansión. Este factor subraya la importancia de una estructura de financiamiento alineada con las necesidades y objetivos de las empresas.
4. En cuanto al plazo del préstamo, aunque su impacto en el crecimiento empresarial es notable, este resulta de menor relevancia en comparación con otros factores como la tasa de interés y el tipo de préstamo. Sin embargo, un plazo adecuado para el pago de la deuda permite a las empresas gestionar mejor sus flujos de caja y planificar su desarrollo con mayor seguridad.

RECOMENDACIONES

1. Dado que el apalancamiento financiero tiene un impacto importante en el crecimiento de las MYPES, se aconseja a los dueños que administren sus recursos de manera inteligente, encontrando un punto medio entre ganancias y riesgo. Es importante que analicen bien de dónde sacan el dinero y que busquen consejo para mejorar cómo está organizado su capital.
2. Teniendo en cuenta que el interés afecta directamente al crecimiento de la empresa, se sugiere que las MYPES hablen con los bancos para conseguir mejores condiciones y que miren diferentes opciones antes de pedir un préstamo. De igual forma, los bancos deberían dar productos financieros con intereses bajos para que sea más fácil conseguir dinero.
3. Como el tiempo para pagar el préstamo no tiene tanta relación con el crecimiento de la empresa, pero todavía es algo importante, se recomienda que las MYPES organicen sus pagos según el dinero que tengan disponible. Los bancos podrían ser más flexibles con los planes de pago para adaptarlos a lo que necesitan las empresas.
4. Ya que el tipo de préstamo financiero influye bastante en el crecimiento de la empresa, se les dice a las MYPES que traten de conseguir financiamiento bien estructurado y que no dependan de préstamos personales o informales. También se recomienda hacer programas de crédito especiales que se encarguen de las necesidades únicas de las pequeñas y medianas empresas.

REFERENCIAS

Altimira, J. (2023). *Qué es el apalancamiento financiero y cómo calcularlo.* Upbizor: https://www.upbizor.com/estrategia-financiera/apalancamiento-financiero

Asencio, A., & Casanova, C. (2022). *Apalancamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas industriales pesqueras, 2019-2021.* [Tesis de Licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Digital Institucional: https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/f3da5117-70d1-4c71-a50d-192e3bf73036

Blanco, J. (2024). *¿Qué es el crecimiento empresarial? Una visión general para pymes.* Linkedin: https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-el-crecimiento-empresarial-una-visi%C3%B3n-general-para-blanco-po68f/

Cabrera, S. (2023). *Qué es el crecimiento empresarial?* CIFA Blog: https://www.cifa.com.ec/2023/que-es-el-crecimiento-empresarial/

Calle, P. (2021). *¿Qué son los riesgos financieros y económicos?* Blog Universidad Internacional de La Rioja: https://www.unir.net/empresa/revista/riesgos-financieros-economicos/

Calvente, M. (2021). *Estrategias de inversión: ¿Qué es el apalancamiento financiero?* BBVA Noticias: https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/estrategias-de-inversion-que-es-el-apalancamiento-financiero/

Carrasco, A. (2023). *Más de 3,3 millones de Mypes mantienen una deuda de S/ 60 340 millones con el sistema financiero.* La Cámara, Revista de la Cámara de Comercio de Lima: https://lacamara.pe/mas-de-33-millones-de-mypes-mantienen-una-deuda-de-s-60-340-millones-con-el-sistema-financiero/

Chávez, L. (2021). *El apalancamiento financiero y su relación con la rentabilidad de la empresa Inversiones Ydrogo, Moyobamba 2021.* [Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio Digital Institucional: https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/91169

Chicaiza, M., & Fajardo, K. (2021). *Apalancamiento financiero y su relación con el riesgo de liquidez de las microempresas de la provincia de Cotopaxi.* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio Digital Institucional: https://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/26010

Clavijo, C. (2023). *Qué es la gestión empresarial: características, importancia y ejemplos.* Hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/gestion-empresarial

Cloud, B. (2021). *El financiamiento y crecimiento empresarial del sector agroindustrial – productores de café y cacao en la provincia de Leoncio Prado - 2020.* [Tesis de

Licenciatura, Universidad de Huánuco]. Repositorio Digital Institucional: http://repositorio.udh.edu.pe/handle/123456789/3013

Concytec. (2018). *Investigación aplicada – Base de Conocimiento.* Concytec Glosario de Términos: https://conocimiento.concytec.gob.pe/termino/investigacion-aplicada/

Dobaño, R. (2023). *Apalancamiento financiero: qué es y cómo se calcula.* Quipu Blog: https://getquipu.com/blog/apalancamiento-financiero/#para-que-sirve-apalancamiento-financiero

Gasbarrino, S. (2023). *Qué son las finanzas: definición, tipos, objetivo e importancia.* Hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/que-son-las-finanzas

Gastón, J. (2022). *Edith Penrose, teórica del funcionamiento de las empresas.* Nuevatribuna: https://www.nuevatribuna.es/articulo/cultura---ocio/edith-penrose/20220422112459197713.html

Hinojosa, R. (2023). *La relación y la correlación en investigación científica.* UNAH ALDIA: https://www.aldia.unah.edu.pe/la-relacion-y-la-correlacion-en-investigacion-cientifica/

Jamele, A. (2023). *Deuda empresarial récord: cuáles son las diez compañías que más dinero deben y qué esperar para los próximos meses.* Forbes Argentina: https://www.forbesargentina.com/negocios/creo-una-solucion-monitoreo-ambiental-ya-utilizan-grandes-empresas-latinoamerica-expande-exterior-n55608

Llácer, V. (2022). *La importancia de las fases del crecimiento empresarial.* Economia3: https://economia3.com/fases-del-crecimiento-empresarial/

Lucena, P. (2023). *¿Qué es la liquidez?* Maestrías y MBA: https://www.cesuma.mx/blog/que-es-la-liquidez.html

Martínez, A., & Campos, W. (2015). Correlación entre actividades de interacción social registradas con nuevas tecnologías y el grado de aislamiento social en los adultos mayores. *Revista Mexicana de Ingeniería Biomédica, 36*(3), 198–208. https://doi.org/https://doi.org/10.17488/RMIB.36.3.4

Monrroy, K., Poma, I., & Rivera, E. (2020). *Influencia de los créditos micro financieros en el crecimiento empresarial de las Mypes del sector manufacturero en la región de Huánuco en los periodos 2005 – 2017.* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Hermilio Valdizan]. Repositorio Digital Institucional: https://repositorio.unheval.edu.pe/handle/20.500.13080/5906

Montes, J. (2021). *Definición de Crédito.* Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/credito.html

Moreira, C., & Rodríguez, J. (2016). *Contraste de la Teoría del Pecking Order versus la Teoría del Trade-Off para una Muestra de Empresas Portuguesas* . Gestion del Repositorio Documental de la Universidad de Salamanca: https://core.ac.uk/reader/9501810

Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics, 13*(2), 187-221. https://doi.org/https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0

Parra, J. (2021). *Métodos de desarrollo. El crecimiento interno y externo.* Economía y finanzas digitales: https://www.javierparra.net/ecoknowmic/metodos-de-desarrollo-el-crecimiento-interno-y-externo/#:~:text=Crecimiento%20interno%20y%20crecimiento%20externo,o%20controlables%20por%20la%20empresa.

Prieto, E. (2022). *¿Conoces las ventajas y desventajas del apalancamiento financiero? - Southern New Hampshire University.* Southern New Hampshire University: https://es.snhu.edu/noticias/ventajas-y-desventajas-del-apalancamiento-financiero-empresarial

Ramírez, P. (2024). *¿Qué es el apalancamiento financiero y cómo se calcula?* APD España: https://www.apd.es/que-es-el-apalancamiento-financiero/

Redacción RPP. (2022). *Morosidad de las mypes se elevó por inflación y paralización económica.* Radio Programas del Perú Web: https://rpp.pe/economia/economia/morosidad-de-las-mypes-se-elevo-por-inflacion-y-paralizacion-economica-noticia-1424733?ref=rpp

Rodríguez, N. (2024). *Crecimiento empresarial: qué es, sus fases y ejemplos de estrategias.* Hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/crecimiento-empresarial#que

Roldán, P. (2024). *Capital: Qué es, tipos y objetivos.* Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/capital.html

Sainz, A. (2024). *Crecimiento interno vs crecimiento externo: ¿cuál es la mejor estrategia para tu empresa?* LinkedIn: https://www.linkedin.com/pulse/crecimiento-interno-vs-externo-cu%C3%A1l-es-la-mejor-estrategia-sainz-zhewf/

Salazar, G., & Ayala, G. (2019). *El apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de la industria carrocera de la provincia de Tungurahua.* [Tesis de Maestría, UUniversidad Técnica de Ambato]. Repositorio Digital Institucional: https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/30504

Sevilla, A. (2024). *Definición de Inversión.* Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/inversion.html

Vázquez, R. (2020). *Definición de Deuda.* Economipedia: https://economipedia.com/definiciones/deuda.html

Velayos, V. (2024). *Apalancamiento Financiero: Qué es y Cómo Funciona.* Economipedia.com: https://economipedia.com/definiciones/apalancamiento-financiero.html

Yáñez, C. (2023). *¿Qué diferencia hay entre el diseño experimental y no experimental?* Clubmitsubishiasx.com: https://www.clubmitsubishiasx.com/faq/que-diferencia-hay-entre-el-diseno-experimental-y-no-experimental

Yepes, A. (2021). *El apalancamiento financiero ventajas y desventaja.* Linkedin: https://www.linkedin.com/pulse/el-apalancamiento-financiero-ventajas-y-desventajas-yepes-doallo/

ANEXOS

TÍTULO: APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema general • ¿Cuál es la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024? **Problemas Específicos** • ¿Cuál es la relación de la tasa de interés con el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024? • ¿Cuál es la relación del plazo de pago con el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024? • ¿Cuál es la relación del tipo de préstamo financiero con el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024?	**Objetivo general** • Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024. **Objetivos específicos** • Determinar la relación de la tasa de interés con el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024. • Determinar la relación del plazo de pago con el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024. • Determinar relación del tipo de préstamo financiero con el crecimiento empresarial de las Mypes de la Ciudad De Tingo María 2024.	**General** • Existe relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024. **Específicas** • Existe relación entre la tasa de interés y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024. • Existe relación entre el plazo otorgado del préstamo y el crecimiento empresarial las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024. • Existe relación entre el tipo de préstamo financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.	**Variable 1** X= Apalancamiento Financiero X1 = Tasa de Interés X2 = Plazo de Crédito X3=Tipo de Préstamo **Variable 2** Y= Crecimiento Empresarial Y1=Crecimiento Interno Y2= Crecimiento Externo	**Nivel** Correlacional **Tipo** Aplicada **Diseño** No experimental transversal **Población** 141 Mypes **Muestra** 46 Mypes **Técnica de recolección de datos**. Encuesta **Instrumento de recolección de datos** Cuestionario

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS CONTABLES

Estimado(a) Participante,

Le agradecemos por participar en nuestra encuesta sobre **el apalancamiento financiero** de las MYPES en la ciudad de Tingo María. Esta encuesta tiene como objetivo entender cómo las MYPES utilizan el apalancamiento financiero para apoyar su crecimiento y desarrollo. Sus respuestas serán valiosas para analizar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial. Le garantizamos que todas sus respuestas serán confidenciales y se utilizarán únicamente con fines de investigación.

Edad

……

Genero

- Masculino
- Femenino

Rubro

……

1. ¿Cuánto tiempo lleva operando su empresa?

- Menos de 1 año
- 1 a 3 años
- 4 a 6 años
- 7 años o más

2. ¿Cuál es el costo financiero mensual de su préstamo?

- Menos del 5%
- 5% - 10%
- 10% - 15%
- Más del 15%

3. ¿El tipo de tasa de interés de su préstamo es variable o fija?

- Variable
- Fija

4. ¿Cuál es la duración del acuerdo de préstamo?

- Menos de 1 año
- 1 - 3 años
- 3 - 5 años
- Más de 5 años

5. ¿Es posible renovar el plazo del préstamo?

- Sí
- No

6. ¿Cuál es la naturaleza del préstamo que obtuvo?

- Personal
- Comercial

7. ¿Qué tipo de garantía se requirió para obtener el préstamo?

- Propiedades
- Vehículos
- Inventario
- Otros

8. ¿Qué tan fácil fue acceder al préstamo?

- Muy fácil
- Fácil
- Difícil
- Muy difícil

9. Monto Total de la Deuda (S/)

……

10. Patrimonio Neto (S/)

……

11. Monto Total del Pasivo (S/)

……

	1	2	3	4	5
VARIABLE APALANCAMIENTO FINANCIERO					
DIMENSIÓN TASA DE INTERÉS					
1. Antes de solicitar un préstamo para mi empresa, evalúo detalladamente la tasa de interés y sus condiciones.					
2. Antes de solicitar un préstamo, comparo la tasa de interés de diferentes entidades financieras.					
3. Prefiero créditos con tasas de interés fijas, incluso si la tasa inicial es ligeramente más alta.					
DIMENSIÓN PLAZO OTORGADO					
4. Los plazos de los préstamos que obtengo suelen ser adecuados para la capacidad de pago de mi empresa, sin afectar mi liquidez.					
5. He tenido la necesidad de renegociar los plazos de mis créditos para ajustarlos a la realidad financiera de mi empresa.					
6. En los últimos años, he renovado o extendido el plazo de un crédito para mejorar mi flujo de caja o financiar inversiones en mi negocio.					
DIMENSIÓN TIPO DE PRÉSTAMO					
7. El acceso a financiamiento formal en entidades financieras ha sido un proceso rápido y sin requisitos difíciles de cumplir.					
8. Para acceder a préstamos comerciales, he tenido que presentar garantías, avales u otros requisitos adicionales.					
9. El tipo de financiamiento que utilizo se ajusta a las necesidades reales y proyecciones de crecimiento de mi empresa.					
VARIABLE CRECIMIENTO EMPRESARIAL					
DIMENSIÓN CRECIMIENTO INTERNO					
10. En los últimos años, he ampliado la capacidad de producción de mi empresa para atender una mayor demanda.					
11. He optimizado procesos internos en mi negocio para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos.					
12. He diversificado los productos o servicios que ofrezco en respuesta a cambios en el mercado o nuevas oportunidades de negocio.					
13. Mi empresa ha logrado reducir costos operativos sin afectar la calidad del producto o servicio, gracias a mejoras en gestión y tecnología.					
14. En mi empresa, la capacitación del personal es una prioridad y se realiza con regularidad para mejorar el desempeño y la productividad.					
15. A lo largo del tiempo, he implementado mejoras en la calidad de mis productos o servicios para aumentar la satisfacción del cliente.					
DIMENSIÓN CRECIMIENTO EXTERNO					
16. En los últimos años, he ampliado mi mercado o alcanzado nuevos clientes mediante estrategias de ventas, alianzas comerciales o digitalización.					
17. He abierto nuevas sucursales o puntos de venta físicos como parte de mi estrategia de crecimiento empresarial.					

18. Mi empresa ha establecido relaciones comerciales con nuevos proveedores o socios estratégicos para mejorar la competitividad y expansión.					
19. He realizado colaboraciones o acuerdos con otras empresas para fortalecer mi negocio y acceder a nuevos mercados.					
20. He expandido mis canales de venta, incluyendo plataformas digitales o comercio electrónico, para aumentar las oportunidades de negocio.					
21. Mi empresa ha mejorado su posicionamiento en el mercado mediante estrategias de marketing, diferenciación de producto o fidelización de clientes.					

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

I. Datos del experto

Apellidos y nombres	GUERRERO FEBRES, MANUEL RICARDO
Cargo que desempeña	DOCENTE ORDINARIO
Institución donde labora	U.N.A.S
Años de experiencia	30
Especialización	DOCTOR EN CONTABILIDAD

II. Datos de la investigación

Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público	EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024.
Objetivo	Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
Instrumento	Encuesta dirigida a los dueños de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
Autor	José Manuel Alvarado Seijas

III. Aspectos de validación

Para calificar los criterios mostrados debe tener en cuenta la siguiente nomenclatura de calificación:

Categoría	Calificación			
Relevancia: El ítem es esencial o importante.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Coherencia: El ítem tiene relación lógica con la dimensión.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Suficiencia: Los ítems bastan para obtener la medición de esta.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Claridad: El ítem se comprende fácilmente.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel

VARIABLE APALANCAMIENTO FINANCIERO

DIMENSIÓN	ITEM	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Claridad
TASA DE INTERÉS	1. Antes de solicitar un préstamo para mi empresa, evalúo detalladamente la tasa de interés y sus condiciones.	4	4	4	4
	2. Antes de solicitar un préstamo, comparo la tasa de interés de diferentes entidades financieras.	4	4	3	4
	3. Prefiero créditos con tasas de interés fijas, incluso si la tasa inicial es ligeramente más alta.	4	3	4	4
PLAZO OTORGADO	4. Los plazos de los préstamos que obtengo suelen ser adecuados para la capacidad de pago de mi empresa, sin afectar mi liquidez.	4	4	4	4
	5. He tenido la necesidad de renegociar los plazos de mis créditos para ajustarlos a la realidad financiera de mi empresa.	4	4	3	4
	6. En los últimos años, he renovado o extendido el plazo de un crédito para mejorar mi flujo de caja o financiar inversiones en mi negocio.	4	4	4	4
TIPO DE PRÉSTAMO	7. El acceso a financiamiento formal en entidades financieras ha sido un proceso rápido y sin requisitos difíciles de cumplir.	4	4	4	4
	8. Para acceder a préstamos comerciales, he tenido que presentar garantías, avales u otros requisitos adicionales.	4	4	3	4
	9. El tipo de financiamiento que utilizo se ajusta a las necesidades reales y proyecciones de crecimiento de mi empresa.	4	4	4	4

VARIABLE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

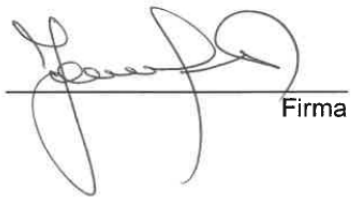
DIMENSIÓN	ITEM	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Claridad
CRECIMIENTO INTERNO	10. En los últimos años, he ampliado la capacidad de producción de mi empresa para atender una mayor demanda.	4	4	4	4
	11. He optimizado procesos internos en mi negocio para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos.	4	4	4	4
	12. He diversificado los productos o servicios que ofrezco en respuesta a cambios en el mercado o nuevas oportunidades de negocio.	4	4	4	4
	13. Mi empresa ha logrado reducir costos operativos sin afectar la calidad del producto o servicio, gracias a mejoras en gestión y tecnología.	4	4	3	4
	14. En mi empresa, la capacitación del personal es una prioridad y se realiza con regularidad para mejorar el desempeño y la productividad.	4	4	4	4
	15. A lo largo del tiempo, he implementado mejoras en la calidad de mis productos o servicios para aumentar la satisfacción del cliente.	4	4	4	4
CRECIMIENTO EXTERNO	16. En los últimos años, he ampliado mi mercado o alcanzado nuevos clientes mediante estrategias de ventas, alianzas comerciales o digitalización.	4	4	4	4
	17. He abierto nuevas sucursales o puntos de venta físicos como parte de mi estrategia de crecimiento empresarial.	4	4	4	4
	18. Mi empresa ha establecido relaciones comerciales con nuevos proveedores o socios estratégicos para mejorar la competitividad y expansión.	4	4	4	4
	19. He realizado colaboraciones o acuerdos con otras empresas para fortalecer mi negocio y acceder a nuevos mercados.	4	4	4	4
	20. He expandido mis canales de venta, incluyendo plataformas digitales o comercio	4	4	4	4

	electrónico, para aumentar las oportunidades de negocio.				
	21. Mi empresa ha mejorado su posicionamiento en el mercado mediante estrategias de marketing, diferenciación de producto o fidelización de clientes.	4	4	4	4

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X)

¿Qué dimensión o ítem falta? Ninguno

DECISIÓN DEL EXPERTO: El instrumento debe ser aplicado SI (✓) NO ( )



Firma

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

I. Datos del experto

Apellidos y nombres	Grández Mosquera, Edwin
Cargo que desempeña	DOCENTE
Institución donde labora	UNAS
Años de experiencia	25
Especialización	Contabilidad

II. Datos de la investigación

Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público	EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024.
Objetivo	Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
Instrumento	Encuesta dirigida a los dueños de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
Autor	José Manuel Alvarado Seijas

III. Aspectos de validación

Para calificar los criterios mostrados debe tener en cuenta la siguiente nomenclatura de calificación:

Categoría	Calificación			
Relevancia: El ítem es esencial o importante.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Coherencia: El ítem tiene relación lógica con la dimensión.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Suficiencia: Los ítems bastan para obtener la medición de esta.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Claridad: El ítem se comprende fácilmente.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel

VARIABLE APALANCAMIENTO FINANCIERO

DIMENSIÓN	ITEM	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Claridad
TASA DE INTERÉS	1. Antes de solicitar un préstamo para mi empresa, evalúo detalladamente la tasa de interés y sus condiciones.	4	4	4	4
	2. Antes de solicitar un préstamo, comparo la tasa de interés de diferentes entidades financieras.	4	4	4	4
	3. Prefiero créditos con tasas de interés fijas, incluso si la tasa inicial es ligeramente más alta.	4	4	4	4
PLAZO OTORGADO	4. Los plazos de los préstamos que obtengo suelen ser adecuados para la capacidad de pago de mi empresa, sin afectar mi liquidez.	4	4	4	4
	5. He tenido la necesidad de renegociar los plazos de mis créditos para ajustarlos a la realidad financiera de mi empresa.	4	4	4	4
	6. En los últimos años, he renovado o extendido el plazo de un crédito para mejorar mi flujo de caja o financiar inversiones en mi negocio.	4	4	4	4
TIPO DE PRÉSTAMO	7. El acceso a financiamiento formal en entidades financieras ha sido un proceso rápido y sin requisitos difíciles de cumplir.	4	4	4	4
	8. Para acceder a préstamos comerciales, he tenido que presentar garantías, avales u otros requisitos adicionales.	4	4	4	4
	9. El tipo de financiamiento que utilizo se ajusta a las necesidades reales y proyecciones de crecimiento de mi empresa.	4	4	4	4

VARIABLE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

DIMENSIÓN	ITEM	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Claridad
CRECIMIENTO INTERNO	10. En los últimos años, he ampliado la capacidad de producción de mi empresa para atender una mayor demanda.	4	4	4	4
	11. He optimizado procesos internos en mi negocio para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos.	4	4	4	4
	12. He diversificado los productos o servicios que ofrezco en respuesta a cambios en el mercado o nuevas oportunidades de negocio.	4	4	4	4
	13. Mi empresa ha logrado reducir costos operativos sin afectar la calidad del producto o servicio, gracias a mejoras en gestión y tecnología.	4	4	4	4
	14. En mi empresa, la capacitación del personal es una prioridad y se realiza con regularidad para mejorar el desempeño y la productividad.	4	4	4	4
	15. A lo largo del tiempo, he implementado mejoras en la calidad de mis productos o servicios para aumentar la satisfacción del cliente.	4	4	4	4
CRECIMIENTO EXTERNO	16. En los últimos años, he ampliado mi mercado o alcanzado nuevos clientes mediante estrategias de ventas, alianzas comerciales o digitalización.	4	4	4	4
	17. He abierto nuevas sucursales o puntos de venta físicos como parte de mi estrategia de crecimiento empresarial.	4	4	4	4
	18. Mi empresa ha establecido relaciones comerciales con nuevos proveedores o socios estratégicos para mejorar la competitividad y expansión.	4	4	4	4
	19. He realizado colaboraciones o acuerdos con otras empresas para fortalecer mi negocio y acceder a nuevos mercados.	4	4	4	4
	20. He expandido mis canales de venta, incluyendo plataformas digitales o comercio	4	4	4	4

	electrónico, para aumentar las oportunidades de negocio.				
	21. Mi empresa ha mejorado su posicionamiento en el mercado mediante estrategias de marketing, diferenciación de producto o fidelización de clientes.	4	4	4	✓

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X)

¿Qué dimensión o ítem falta?_____

DECISIÓN DEL EXPERTO: El instrumento debe ser aplicado SI (X) NO ( )

Firma

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

I. Datos del experto

Apellidos y nombres	JOSE DARWIN MALPARTIDA MARQUEZ
Cargo que desempeña	DIRECTOR DE LA UNIDAD DE INVESTIGACION
Institución donde labora	UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA DE LA SELVA
Años de experiencia	20
Especialización	DOCENCIA E INVESTIGACIÓN EN EDUCACION SUPERIOR.

II. Datos de la investigación

Tesis de grado para optar el Título Profesional de Contador Público	EL APALANCAMIENTO FINANCIERO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES DE LA CIUDAD DE TINGO MARÍA 2024.
Objetivo	Determinar la relación entre el apalancamiento financiero y el crecimiento empresarial de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
Instrumento	Encuesta dirigida a los dueños de las Mypes de la ciudad de Tingo María 2024.
Autor	José Manuel Alvarado Seijas

III. Aspectos de validación

Para calificar los criterios mostrados debe tener en cuenta la siguiente nomenclatura de calificación:

Categoría	Calificación			
Relevancia: El ítem es esencial o importante.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Coherencia: El ítem tiene relación lógica con la dimensión.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Suficiencia: Los ítems bastan para obtener la medición de esta.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel
Claridad: El ítem se comprende fácilmente.	1. No cumple con el criterio.	2. Bajo nivel.	3. Moderado nivel.	4. Alto nivel

VARIABLE APALANCAMIENTO FINANCIERO

DIMENSIÓN	ITEM	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Claridad
TASA DE INTERÉS	1. Antes de solicitar un préstamo para mi empresa, evalúo detalladamente la tasa de interés y sus condiciones.	4	4	4	4
	2. Antes de solicitar un préstamo, comparo la tasa de interés de diferentes entidades financieras.	4	4	4	4
	3. Prefiero créditos con tasas de interés fijas, incluso si la tasa inicial es ligeramente más alta.	4	4	4	4
PLAZO OTORGADO	4. Los plazos de los préstamos que obtengo suelen ser adecuados para la capacidad de pago de mi empresa, sin afectar mi liquidez.	4	3	4	4
	5. He tenido la necesidad de renegociar los plazos de mis créditos para ajustarlos a la realidad financiera de mi empresa.	4	4	3	4
	6. En los últimos años, he renovado o extendido el plazo de un crédito para mejorar mi flujo de caja o financiar inversiones en mi negocio.	4	4	4	4
TIPO DE PRÉSTAMO	7. El acceso a financiamiento formal en entidades financieras ha sido un proceso rápido y sin requisitos difíciles de cumplir.	4	4	4	4
	8. Para acceder a préstamos comerciales, he tenido que presentar garantías, avales u otros requisitos adicionales.	4	4	4	4
	9. El tipo de financiamiento que utilizo se ajusta a las necesidades reales y proyecciones de crecimiento de mi empresa.	4	4	4	4

VARIABLE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

DIMENSIÓN	ITEM	Relevancia	Coherencia	Suficiencia	Claridad
CRECIMIENTO INTERNO	10. En los últimos años, he ampliado la capacidad de producción de mi empresa para atender una mayor demanda.	4	4	4	4
	11. He optimizado procesos internos en mi negocio para mejorar la eficiencia operativa y reducir costos.	4	4	4	4
	12. He diversificado los productos o servicios que ofrezco en respuesta a cambios en el mercado o nuevas oportunidades de negocio.	4	4	4	4
	13. Mi empresa ha logrado reducir costos operativos sin afectar la calidad del producto o servicio, gracias a mejoras en gestión y tecnología.	4	4	4	4
	14. En mi empresa, la capacitación del personal es una prioridad y se realiza con regularidad para mejorar el desempeño y la productividad.	4	4	4	4
	15. A lo largo del tiempo, he implementado mejoras en la calidad de mis productos o servicios para aumentar la satisfacción del cliente.	4	4	4	4
CRECIMIENTO EXTERNO	16. En los últimos años, he ampliado mi mercado o alcanzado nuevos clientes mediante estrategias de ventas, alianzas comerciales o digitalización.	4	4	4	4
	17. He abierto nuevas sucursales o puntos de venta físicos como parte de mi estrategia de crecimiento empresarial.	4	4	4	4
	18. Mi empresa ha establecido relaciones comerciales con nuevos proveedores o socios estratégicos para mejorar la competitividad y expansión.	4	4	4	4
	19. He realizado colaboraciones o acuerdos con otras empresas para fortalecer mi negocio y acceder a nuevos mercados.	4	4	4	4
	20. He expandido mis canales de venta, incluyendo plataformas digitales o comercio	4	4	4	4

	electrónico, para aumentar las oportunidades de negocio.				
	21. Mi empresa ha mejorado su posicionamiento en el mercado mediante estrategias de marketing, diferenciación de producto o fidelización de clientes.		4	4	4

¿Hay alguna dimensión o ítem que no fue evaluada? SI ( ) NO (X)

¿Qué dimensión o ítem falta?_____

DECISIÓN DEL EXPERTO: El instrumento debe ser aplicado SI (X) NO ( )

JOSE DARWIN MALPARTIDA MARQUEZ
DNI: 23010309
MOVIL: 981040291

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

INSTRUMENTO: Cuestionario

Investigador: Alvarado Seijas, José Manuel

NOMBRE Y APELLIDO DE JUEZ	GRADO ACADÉMICO	CENTRO DE LABOR	ARTE TEMÁTICA/ ESPECIALIDAD	FIRMA
Edwin Grández Mosquera	C.P.C	Universidad Nacional Agraria de la selva	Contabilidad	Firma
José Darwin Malpartida Márquez	Mg. C.P.C	Universidad Nacional Agraria de la selva	Docencia en investigación en educación superior	
Manuel Ricardo Guerrero Febres	Dr. C.P.C	Universidad Nacional Agraria de la selva	Doctor en Contabilidad	Firma

Nº	EDAD	GENERO	RUBRO	TIEMPO DE OPERACIÓN	CUAL ES EL COSTO FINANCIERO MENSUAL DE TU PRESTAMO?	TU TASA DE INTERES ES VARIABLE O FIJA?	CUAL ES LA DURACION DEL ACUERDO DE PRESTAMO?	ES POSIBLE RENOVAR EL PLAZO DE PRESTAMO?	CUAL ES LA NATURALEZA DEL PRESTAMO?	QUE GARANTIAS SE REQUIEREN PARA OBTENER EL PRESTAMO?	QUE TAN FAVIL FUE ACCEDER AL PRESTAMO?	CUAL ES EL MONTO TOTAL DE LA DEUDA DE SU EMPRESA?	CUAL ES EL VALOR DEL PATRIMONIO NETO DE SU EMPRESA?	CUAL ES EL MONTO TOTAL DEL PASIVO DE SU EMPRESA?	RATIO ENDUDAMIENTO	RATIO AUTONOMIA FINANCIERA
1	43	1	Agencias de Viajes	1	3	1	3	2	1	4	3	15362	25243	5525	0,50	4,57
2	57	2	Agencias de Viajes	3	1	2	1	1	2	3	4	12357	16920	6294	0,53	2,69
3	36	1	Agencias de Viajes	4	1	1	2	1	2	4	1	10969	16003	13822	0,37	1,16
4	29	2	Bazar	2	2	1	2	1	2	3	3	10602	10927	15518	0,40	0,70
5	36	1	Venta de Abarrotes y Bodegas	3	2	2	4	2	1	4	2	10217	9668	10372	0,51	0,93
6	28	1	Venta de Abarrotes y Bodegas	4	1	2	3	2	2	2	2	3899	20909	10860	0,12	1,93
7	54	1	Cabinas de Internet Telefonía	1	1	1	2	2	2	2	3	11263	23615	16555	0,28	1,43
8	44	1	Otros Giros	4	4	1	2	2	1	2	3	8487	8385	4818	0,64	1,74
9	36	2	Cabinas de Internet Telefonía	1	1	1	2	2	2	3	1	10598	25022	12770	0,28	1,96
10	53	2	Otros Giros	1	1	2	3	1	2	3	2	9996	28525	2980	0,32	9,57
11	58	1	Agencias de Viajes	1	1	1	2	1	2	1	3	18231	19786	14327	0,53	1,38
12	35	1	Hoteles	2	2	2	4	1	1	3	4	11328	27344	18340	0,25	1,49
13	40	2	Venta de Abarrotes y Bodegas	3	3	1	2	1	2	2	4	10478	10127	8161	0,57	1,24
14	37	2	Cabinas de Internet Telefonía	2	3	1	1	2	2	2	3	13509	29694	11100	0,33	2,68

15	44	2	Otros Giros	4	3	2	2	2	2	4	2	12180	18892	7097	0,47	2,66
16	27	1	Transporte	4	3	1	2	1	1	3	3	5333	19368	6751	0,20	2,87
17	37	2	Transporte	2	2	1	1	2	1	2	2	11181	32619	5990	0,29	5,45
18	49	2	Agencias de Viajes	4	1	2	4	2	1	2	1	18761	16492	23984	0,46	0,69
19	52	1	Agencias de Viajes	4	3	1	1	1	2	3	2	15284	29100	16845	0,33	1,73
20	48	1	Restaurantes y Recreos	2	4	1	4	2	2	1	3	21010	24072	16694	0,52	1,44
21	27	2	Venta de Abarrotes y Bodegas	2	3	2	4	2	1	2	2	5226	29125	16169	0,12	1,80
22	45	2	Transporte	3	2	2	4	1	2	2	1	7496	12128	10680	0,33	1,14
23	35	1	Transporte	2	3	1	2	1	2	1	3	7079	26671	19219	0,15	1,39
24	42	2	Cabinas de Internet Telefonía	3	1	1	4	2	1	4	2	8590	14072	20264	0,25	0,69
25	34	2	Otros Giros	4	4	1	3	1	2	4	2	2637	20525	8755	0,09	2,34
26	35	1	Cabinas de Internet Telefonía	2	1	2	4	1	1	1	2	8938	23134	15509	0,23	1,49
27	42	1	Agencias de Viajes	4	3	1	1	2	1	4	3	8678	21333	21268	0,20	1,00
28	27	2	Cabinas de Internet Telefonía	3	4	2	2	1	1	3	1	9738	32100	15079	0,21	2,13
29	54	2	Hoteles	4	4	2	1	1	2	2	3	20654	17365	25409	0,48	0,68
30	43	1	Agencias de Viajes	4	4	2	1	1	2	3	1	9568	21416	8576	0,32	2,50
31	26	2	Restaurantes y Recreos	4	1	1	4	1	2	1	2	21187	22024	18737	0,52	1,18

32	34	1	Venta de Abarrotes y Bodegas	2	1	1	1	1	2	3	3	11868	9368	18929	0,42	0,49
33	50	1	Cabinas de Internet Telefonía	4	3	1	4	2	2	4	3	17986	30914	6186	0,48	5,00
34	28	2	Otros Giros	3	3	1	2	2	2	3	2	6353	17373	5344	0,28	3,25
35	31	1	Bazar	1	1	1	4	2	2	1	1	5855	20398	17331	0,16	1,18
36	39	1	Agencias de Viajes	1	4	1	2	1	2	3	2	11793	12951	22432	0,33	0,58
37	50	1	Cabinas de Internet Telefonía	2	4	1	3	1	2	3	3	8204	10071	4805	0,55	2,10
38	48	1	Cabinas de Internet Telefonía	1	4	2	3	1	1	3	2	11032	26910	16819	0,25	1,60
39	26	1	Bazar	2	1	1	1	2	1	4	1	4336	19670	7807	0,16	2,52
40	51	2	Hoteles	3	1	2	2	1	1	4	2	15653	17420	24102	0,38	0,72
41	38	2	Agencias de Viajes	1	1	2	3	2	2	2	4	16085	16594	19036	0,45	0,87
42	56	2	Agencias de Viajes	1	4	2	2	2	1	2	2	5919	23098	22232	0,13	1,04
43	54	2	Bazar	1	4	1	3	2	2	4	1	4923	7513	8527	0,31	0,88
44	36	2	Cabinas de Internet Telefonía	4	1	2	3	1	1	1	2	10570	21346	21370	0,25	1,00
45	49	2	Otros Giros	4	1	1	2	2	2	1	4	4440	6533	17142	0,19	0,38
46	35	1	Agencias de Viajes	1	2	2	1	2	1	4	1	9453	22358	19030	0,23	1,17

Nº	APALANCAMIENTO									CRECIMIENTO EMPRESARIAL												
	TASA DE INTERES			PLAZO OTORGADO			TIPO DE PRESTAMO			CREC. INTERNO						CREC. EXTERNO					
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
1	3	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4
2	2	2	1	1	4	1	2	4	4	1	2	2	1	2	3	4	3	4	4	4	4
3	4	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	3	4	2	4	3	4	3	3	3
4	5	4	4	3	4	3	4	5	5	4	4	4	3	4	3	5	4	4	4	4	4
5	5	4	2	3	5	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	5	5	5	5
6	5	5	2	2	5	1	3	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7	3	3	4	2	3	2	2	4	2	3	4	3	4	2	2	4	5	4	4	4	5
8	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	4
9	4	4	4	3	4	3	4	5	5	5	5	5	4	3	4	5	4	5	5	4	4
10	4	4	2	2	3	2	4	3	5	3	4	4	4	3	4	4	5	5	5	4	4
11	5	4	2	1	3	2	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
12	5	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4	5
13	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
14	4	3	2	1	5	5	5	3	5	3	5	4	5	5	4	5	4	5	3	5	3
15	3	3	2	2	3	2	3	3	4	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2
16	2	3	3	1	2	2	3	2	4	1	3	2	3	3	4	4	2	2	2	3	2
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
18	4	4	4	2	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
19	4	4	3	2	4	2	4	2	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
20	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
21	3	4	4	4	3	2	4	5	4	4	5	5	4	3	4	5	5	4	4	5	5
22	3	4	3	4	3	5	4	3	5	4	5	3	3	4	5	4	5	4	5	5	5
23	5	5	4	4	5	4	5	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4
24	1	3	3	1	3	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	5	5	5	5	4	5

25	3	4	3	3	5	2	3	5	3	2	3	4	4	4	3	5	4	4	5	5	4
26	5	5	4	3	4	3	4	5	3	4	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5
27	5	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
28	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4
29	5	5	5	2	4	2	5	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
30	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	5	5	5
31	5	5	3	2	5	3	5	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
32	3	3	2	1	3	3	3	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5
33	5	5	1	1	3	2	4	4	3	5	4	4	4	2	5	5	5	5	5	5	5
34	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
35	4	4	2	3	4	2	2	3	4	3	4	5	4	4	1	5	5	5	5	1	5
36	1	1	1	1	5	2	1	3	2	1	1	2	2	1	1	3	4	3	3	5	5
37	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
38	5	4	3	3	5	3	3	3	5	3	3	4	3	3	4	5	4	5	4	4	4
39	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
40	2	2	1	1	4	2	2	4	3	2	2	2	3	2	4	4	3	4	3	3	3
41	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	3	5	5	5	3
42	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	3	5
43	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
44	5	5	3	3	5	3	5	5	5	2	3	4	5	5	5	5	3	5	3	3	3
45	2	3	2	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	2	2	3
46	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3

DESCRIPCIÓN DEL APALANCAMIENTO

Para calcular el **apalancamiento financiero** de cada MYPE, utilicé la fórmula:

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

donde el **pasivo** representa la deuda total de la empresa y el **patrimonio** es el capital propio que posee. Este cálculo me permitió conocer qué parte de la estructura financiera de cada empresa depende de la deuda en comparación con su propio capital. Luego, agrupé las MYPES por **rubros comerciales** (por ejemplo, restaurantes, transporte, etc.), y calculé el **promedio del apalancamiento** de cada rubro, utilizando la fórmula:

$$\text{Promedio por rubro} = \frac{\sum \text{Apalancamientos de las MYPES del rubro}}{\text{Número total de MYPES en el rubro}}$$

Esto permitió obtener un valor representativo del apalancamiento dentro de cada sector.

Finalmente, para obtener el **apalancamiento total** de todas las MYPES de Tingo María, sumé los apalancamientos individuales de cada empresa y lo dividí entre el total de empresas estudiadas. La fórmula utilizada fue:

$$\text{Apalancamiento total} = \frac{\sum \text{Apalancamientos de todas las MYPES}}{\text{Número total de MYPES}}$$

El resultado fue un **apalancamiento global de 0.64**, lo que indica que, en promedio, las MYPES de Tingo María financian un **64%** de sus actividades con deuda y el **36% restante** con recursos propios. Este cálculo ofrece una visión clara de la dependencia de las MYPES en el financiamiento externo para su crecimiento.