



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

El apalancamiento y su influencia en la rotación de activos en las Empresas
MYPES del Distrito de Huarmey, 2022

Tesis

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Autoras


Elba Mirtha Sessarego Casanova

Dara Alicia del Rosario Rojas Ramirez

Asesor

Dr. Cpcc. Angel Onzari Luna Santos

 UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS


Dr. CPCC. Angel Onzari Luna Santos
Código N° DNU 234

Huacho – Perú

2024



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SUNEDU/CD de fecha 27/01/2020)

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

INFORMACIÓN

DATOS DEL AUTOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Sessarego Casanova Elba Mirtha	73056471	03-07-2024
Rojas Ramirez Dara Alicia Del Rosario	75815305	03-07-2024
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Luna Santos Angel Onzari	15595255	0000-0001-6751-504X
DATOS DE LOS MIEMBROS DEL JURADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Huachua Huarancca Fredy Javier	15609670	0000-0002-2777-3287
Cherres Juarez Luis Enrique	15595946	0000-0003-3597-5812
Mauricio Valladares Jose Eduardo	06118452	0009-0001-9443-5907

El apalancamiento y su influencia en la rotación de activos en las empresas MYPES del distrito de Huarney, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

10%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	13%
2	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
3	revistas.usb.edu.co Fuente de Internet	1%
4	repositorio.unac.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Nacional Jose Faustino Sanchez Carrion Trabajo del estudiante	1%
6	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1%

**El apalancamiento y su influencia en la rotación de activos en las empresas MYPES
del distrito de Huarmey, 2022**

NOMBRES DE LAS AUTORAS:

**ELBA MIRTHA SESSAREGO CASANOVA
DARA ALICIA DEL ROSARIO ROJAS RAMIREZ**

ASESOR

.....
Dr. CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS

**El apalancamiento y su influencia en la rotación de activos en las empresas MYPES
del distrito de Huarney, 2022**

JURADO EVALUADOR

.....
Dr. CPCC. FREDY JAVIER HUACHUA HUARANCCA
PRESIDENTE

.....
Dr. CPCC. LUIS ENRIQUE CHERRES JUAREZ
SECRETARIO

.....
Mtro. CPCC. JOSE EDUARDO MAURICIO VALLADARES
VOCAL

DEDICATORIA

A mi madre, por su apoyo incondicional permanente y su constante entrega en verme lograr mis sueños.

A S. A. por ser mi fortaleza e inspiración en todo momento.

A mi abuela, por contribuir en mi formación con su experiencia.

A José A. y José L., quienes me acompañan como dos estrellas en el cielo.

Elba Sessarego

A mis hermanos, Paul y Cristhian por ser mi ejemplo de superación, por su apoyo emocional y económico a lo largo de mi vida.

A mi madre Norma y a mi abuelito Félix por su apoyo en mi formación profesional y confiar en mí.

A mi padre, Fortunato Rojas por ser mi fuerza y motivación en lograr cada uno de mis objetivos.

Dara Rojas

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por ser nuestro guía en toda esta etapa de nuestra vida.

Al Dr. CPCC. Angel Onzari Luna Santos, por darnos la oportunidad y el asesoramiento en la culminación de esta investigación.

A los profesores de la querida Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras, quienes, durante toda esta travesía de 5 años, nos brindaron su experiencia, consejos y conocimientos en nuestra formación de estudiantes.

A nuestros compañeros y colegas que conocimos en esta hermosa etapa universitaria, esas alegrías y anécdotas dejaron recuerdos latentes en nuestras memorias.

A nuestras familias por siempre estar presentes con nosotras durante esta etapa con su comprensión y estímulo constante.

Y a todas esas personas que de una u otra manera nos apoyaron en la realización de esta investigación.

Las Autoras

ÍNDICE

DEDICATORIA	vii
AGRADECIMIENTO.....	viii
ÍNDICE.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
1.2.1. Problema general	3
1.2.2. Problema específico	3
1.3. Objetivos de la investigación	3
1.3.1. Objetivo general	3
1.3.2. Objetivos específicos	4
1.4. Justificación de la Investigación.....	4
1.5. Delimitaciones del estudio	5
CAPITULO II.....	6
MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. Antecedentes de la investigación.....	6
2.1.1. Investigaciones internacionales	6
2.1.2. Investigaciones nacionales	6
2.2. Bases teóricas	7

2.3.	Bases filosóficas	14
2.4.	Definición de términos básicos	14
2.5.	Hipótesis de la investigación	16
2.5.1.	Hipótesis general	16
2.5.2.	Hipótesis específicas	16
2.6.	Operacionalización de las variables.....	17
CAPÍTULO III.....		20
METODOLOGÍA		20
3.1.	Diseño metodológico	20
3.2.	Población y muestra.....	21
3.2.1.	Población.....	21
3.2.2.	Muestra.....	21
3.3.	Técnicas de recolección de datos.....	23
3.4.	Técnicas para el procesamiento de la información.....	24
CAPÍTULO IV.....		26
RESULTADOS.....		26
4.1.	Análisis de resultados	26
4.2.	Contrastación de la hipótesis	35
CAPÍTULO V		39
DISCUSION.....		39
5.1	Discusión de resultados.....	39
CAPÍTULO VI.....		44
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		44
6.1.	Conclusiones.....	44
6.2.	Recomendaciones	45

REFERENCIAS	47
7.1 Referencias Bibliográficas	47
ANEXOS	50
CUESTIONARIO	51
MATRIZ DE CONSISTENCIA	55

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Operacionalización de la variable apalancamiento.....	18
Tabla 2	Operacionalización de la variable rotación de activos.....	19
Tabla 3	Frecuencias y porcentajes de la variable apalancamiento.....	27
Tabla 4	Frecuencias y porcentajes de la subvariable apalancamiento operativo.....	28
Tabla 5	Frecuencias y porcentajes de la subvariable apalancamiento financiero.....	30
Tabla 6	Frecuencias y porcentajes de la variable rotación de activos.....	31
Tabla 7	Frecuencias y porcentajes de la subvariable ventas netas.....	32
Tabla 8	Frecuencias y porcentajes de la subvariable activo total.....	34
Tabla 9	Grado de correlación y nivel de significancia entre el apalancamiento y la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022.....	35
Tabla 10	Grado de correlación y nivel de significancia entre el apalancamiento y la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022.....	37
Tabla 11	Grado de correlación y nivel de significancia entre el apalancamiento y el activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022.....	38

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Variable apalancamiento.....	27
Figura 2	Subvariable apalancamiento operativo.....	29
Figura 3	Subvariable apalancamiento financiero.....	30
Figura 4	Variable rotación de activos.....	31
Figura 5	Subvariable ventas netas.....	33
Figura 6	Subvariable activo total.....	34

RESUMEN

Objetivo: Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la rotación de los activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022. **Métodos:** para el trabajo se identificó que en el ámbito de estudio existían 189 empresas, de las cuales se determinó que serían 76 las consideradas como muestra para la aplicación del cuestionario elaborado con 39 preguntas que con el uso de la escala de Likert se nos permitió conocer la intensidad de cada aseveración de parte de los entrevistados sobre el cuestionamiento de los indicadores de las variables: apalancamiento y rotación de los activos. **Resultados:** cuando se tabularon las respuestas se determinó que el 57,3% de los entrevistados, indicaron que el acceso a un apalancamiento alcanzó un nivel moderado; y cuando se trató de la segunda variable se develó que el 51,3% de las personas indicaron que la rotación de sus activos alcanzó un nivel moderado; conociendo los resultados anteriores se procedió a la contrastación de la hipótesis empleando para ello el coeficiente de Spearman, con el cual permitió llegar a la **Conclusión** que: el apalancamiento tiene una alta influencia para con la motivación de la rotación de los activos en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarmey, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022. (sig. bilateral = $0,000 < 0,01$; $Rho = 0,828$).

Palabras clave: financiamiento, apalancamiento, activo, rotación de activo.

ABSTRACT

Objective: To determine the way in which leverage influences the turnover of assets in MYPES companies in the Huarmey District, 2022. **Methods:** for the work, it was identified that there were 189 companies in the study area, of which it was determined that 76 would be considered as a sample for the application of the questionnaire elaborated with 39 questions that with the use of the Likert scale allowed us to know the intensity of each statement by the interviewees about the questioning of the indicators of the variables: leverage and asset turnover. **Results:** when the responses were tabulated, it was determined that 57.3% of the interviewees indicated that access to leverage reached a moderate level; and when it comes to the second variable, it was revealed that 51.3% of the people indicated that the turnover of their assets reached a moderate level; Knowing the previous results, the hypothesis was contrasted using the Spearman coefficient, with which it allowed the **Conclusion** that: leverage has a high influence on the motivation of asset turnover in MYPES companies. that are located in the District of Huarmey, according to the results obtained by the companies during the year 2022. (bilateral sig. = 0.000 < 0.01; Rho = 0.828).

Keywords: financing, leverage, asset, asset turnover.

INTRODUCCIÓN

La Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, tiene establecido protocolos para la obtención del título profesional y en base a ello presentamos el siguiente trabajo de investigación titulado “El apalancamiento y su influencia en la rotación de activos en las empresas MYPES del distrito de Huarmey, 2022”; sobre el cual hemos acopiado información referida a otras investigaciones nacionales e internacionales, que se han realizado coincidentemente con alguna de nuestras variables en estudio, asimismo se han recogido las teorías de diversos autores, lo que nos permitió esbozar nuestros propios conceptos y con la ayuda de un cuestionario se reunió información que han permitido establecer conclusiones en función a los objetivos trazados, finalmente se está proponiendo recomendaciones como aporte, lo cual permitirá optimizar el crédito que esperan obtener los inversionistas.

Conforme a la estructura propuesta por la universidad el trabajo se desarrolló teniendo en consideración los siguientes capítulos:

Capítulo I – Planteamiento del Problema

Capítulo II – Marco Teórico

Capítulo III – Metodología

Capítulo IV – Resultados

Capítulo V – Discusión

Capítulo VI - Conclusiones y recomendaciones

Para terminar, se detallan las referencias bibliográficas y los anexos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

El ser humano busca la satisfacción de sus necesidades personales, sobre ello podemos recurrir a la estructura propuesta por Maslow, la cual a través de una pirámide grafica de las necesidades humanas, se observa que, en el primer nivel, contando secuencialmente desde la base, presenta a las necesidades fisiológicas, sobre ellas coloca las necesidades de seguridad, afiliación, reconocimiento y en la cúspide encontramos a la necesidad de autorrealización; y la persona para acceder a lo antes indicado, deberá contar con suficientes recursos económicos, sin embargo, el volumen del dinero marcará la diferencia al momento de satisfacer una necesidad, pues la calidad de un bien o servicio está vinculado al precio del mismo, nos referimos por ejemplo a que dos personas tienen la necesidad de comprar zapatillas de una determinada marca, y dependiendo de la disponibilidad de dinero uno opta por adquirir zapatillas de imitación y la otra persona compra el producto original, como sabemos el precio es diferente, sin embargo, ambas personas han satisfecho una misma necesidad. Por lo citado, cuanto mayor sea la capacidad adquisitiva de un sujeto, mayor será la holgura para que atienda sus necesidades, ante esta motivación las personas buscan la generación de ganancias, a través de negocios personales o societarios, entonces nos encontramos, ante potenciales inversionistas quienes exponen su capital, con la intención de lograr su retorno que incluya su margen de ganancia, esta labor es compleja pues el capital aportado por el inversionista no siempre es suficiente para atender la demanda del mercado, por ello es conveniente, entre otras opciones, el recurrir a un apalancamiento que permita el incremento de la inversión sin sacrificar significativamente el margen de ganancia proyectado, además

pueda superar el efecto negativo que genera el negocio informal, el cual se han incrementado por efecto de la comercialización utilizando medios virtuales, sobre el particular citamos a:

Pérez y Titelman (2018). Es difícil conocer el total de empresas que existen en el Perú, dado que algunas no están registradas. Por otra parte, hay alta heterogeneidad entre las empresas, conforme al tamaño y la productividad. (p.190)

La banca tiene por característica ofrecer apalancamiento con condiciones diferenciadas dependiendo de las características de las MYPES es decir no aplicará la misma tasa de interés a una micro empresa que, a una mediana empresa, la diferencia la establecen en base al riesgo crediticio bajo la premisa de que las empresas más pequeñas denotan mayor riesgo, en ese sentido conocemos que existen MYPES con características poco homogéneas lo cual también es una preocupación de la entidad financiera para cuando le solicitan un financiamiento, lo antes señalado ha sido advertido por los representantes de la:

OCDE (2018). La falta de datos fiables sobre el financiamiento de las PYMES sigue siendo un problema fundamental y es necesario que se adopten medidas adicionales para mejorar la recopilación de datos y evidencias en este ámbito. (p.13)

El apalancamiento proveniente del sistema financiero o de la banca de desarrollo, puede requerirse para la adquisición de un mayor volumen de existencias o la adquisición de activos fijos que permitan la reducción de los costos, en tales circunstancias se trata de una inversión la cual conlleva riesgos, que, de no contar con proyectos debidamente sustentados en el peor de los casos, podrían incrementar el endeudamiento y a su vez reducir la rentabilidad; sobre el particular y como tema vinculante citamos a los autores:

Pérez y Titelman (2018). La banca de desarrollo peruana, bajo una definición estricta o laxa, es pequeña frente al sistema financiero total en términos de activos, préstamos totales y préstamos para mipymes. (p.216)

Como se ha expuesto, el acceso a un apalancamiento involucra un proceso que podría fortalecer la rotación de los activos en una MYPE, sin embargo, podemos encontrar factores internos como externos que podrían desestabilizar la inversión proyectada ante ello la presente investigación buscará conocer el nivel de influencia del apalancamiento para con la rotación de los activos en la MYPES, con la información a obtener podremos contribuir a optimizar el uso del apalancamiento.

1.2. Formulación del problema

Para el desarrollo de la investigación se han planteado los siguientes problemas a nivel general y específico.

1.2.1. Problema general

¿De qué manera el apalancamiento influye en la rotación de los activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022?

1.2.2. Problema específico

- ¿De qué manera el apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022?
- ¿De qué manera el apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la rotación de los activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.
- Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

1.4. Justificación de la Investigación

Justificación Práctica

Con la presente investigación hemos buscado conocer la forma en que las MYPES proyectan su desarrollo, si toman como primera opción el adoptar un apalancamiento o promueven un financiamiento interno, a su vez no menos importante fue el conocer si los recursos que obtienen son empleados estrictamente en el fortalecimiento de los activos con la intención de impulsar una mayor rotación; en tal contexto con la información que se ha obtenido nos permitimos recomendar algunas acciones que están orientadas a optimizar el uso del apalancamiento como alternativa de desarrollo de las MYPES.

Justificación Teórica

La gestión empresarial cuenta con modelos de desarrollo propuestos por diversos estudios, sin embargo, es conveniente indicar que aquellos, no necesariamente obedecen al marco de desempeño de las MYPES en ese contexto, con la presente investigación hemos buscado conocer si el apalancamiento representa la fuente principal que permite promover el nivel esperado de rotación de activos; con la información obtenida estamos en condiciones de recomendar las experiencias que han representado buenos resultados en las empresas MYPES.

Justificación Metodológica

Con la presente investigación hemos buscado conocer de qué manera las MYPES encaminan su desarrollo, es decir si prefieren adoptar un apalancamiento o eligen utilizar otros medios para alcanzar su desarrollo, habiendo tomado conocimiento de su metodología estamos proponiendo alternativas que buscan optimizar el crecimiento de las MYPES pues como se expuso anteriormente un indebido endeudamiento atenta contra la rentabilidad de los negocios, lo cual no responde a la intención de los inversionistas.

1.5. Delimitaciones del estudio

Delimitación Espacial

El trabajo está circunscrito al Distrito de Huarmey, Provincia de Huarmey, Departamento de Ancash.

Delimitación Temporal

Para la investigación se tomará en consideración la información del año 2022.

Delimitación Conceptual

La investigación se basa en las variables apalancamiento y rotación de activos.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

En los antecedentes citamos investigaciones cuyas conclusiones tienen referencia con nuestras variables y/o dimensiones.

2.1.1. Investigaciones internacionales

En la tesis: *“Apalancamiento financiero y su impacto en una empresa del sector textil y de la confección en Colombia”*, tuvo como objetivo: conocer la incidencia que manifiesta el apalancamiento para con la generación de la rentabilidad así como en la sostenibilidad, de sus conclusiones citamos:

Restrepo (2022). El nivel de apalancamiento es una variable clave que los gestores de las organizaciones deben tener bajo estricto cuidado con el propósito de no sobrepasar los niveles recomendados por las entidades financieras o los del mercado. (p.33)

En la tesis: *Propuesta de mejora y transformación de la empresa “Delta Enmarcaciones”*, tuvo como objetivo delinear los procedimientos necesarios para la escisión de una empresa, de sus conclusiones citamos:

Pico (2020). La reestructuración del portafolio de producto permite incrementar la rotación de inventarios, disminuyendo el costo de venta de los productos importados y redirigiendo los esfuerzos de la producción nacional hacia productos con mayor margen de rentabilidad. (p.75)

2.1.2. Investigaciones nacionales

En la tesis: *“El apalancamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Inmanza SRL del distrito de Huancarama, año 2018”*, que tuvo como objetivo conocer si el apalancamiento tiene alguna influencia para con la generación

de rentabilidad; de sus conclusiones citamos:

Hurtado, (2021). El apalancamiento financiero para la compra de activos influyó de manera positiva en la empresa Inmanza SRL, porque había mayor producción de mercaderías en menor tiempo, con la maquinaria adquirida se aumentó la cantidad de envíos a los clientes y se pudo ahorrar el costo de traslado de mercaderías. (p.94)

En la tesis: “*El apalancamiento y la rentabilidad en la empresa Kaffee Perú G1 S.A.C. periodo 2015 – 2019*”, tuvo como objetivo conocer el grado de incidencia que tiene el apalancamiento en la generación de la rentabilidad de sus conclusiones, citamos:

Huamaní y Rivera (2021). Por medio del apalancamiento financiero la empresa KAFFEE PERU G1 S.A.C. invirtió en activos, dentro de ellos: en la compra de mercadería y en la adquisición de activos fijos [...], por el buen uso de los activos la empresa reveló una alta rentabilidad económica. (p.105)

2.2. Bases teóricas

Para profundizar el estudio se va a referenciar las variables y sus dimensiones.

Apalancamiento

Conocemos como apalancamiento al instrumento financiero que a través de un planeamiento estratégico busca la optimización de las ganancias, y ello se manifiesta cuando se reducen los costos, pero sin disminuir la calidad del bien o servicio, además se debe tomar en consideración que, de no generarse el rédito esperado, la empresa estaría incrementando su carga financiera impropia, lo cual reducirá su liquidez.

El inversionista inicia un negocio con la clara intención de obtener ganancias, en tales circunstancias debe de diseñar e implementar estrategias que le permitan

garantizar la reducción del nivel de incertidumbre que siempre se presenta en los proyectos a emprender, para ello deberá de manejar un criterio holístico sobre el contexto en el que se invertirá el capital proveniente de un apalancamiento, esa fusión de capital propio más el proveniente de fuentes externas se enfoca en buscar el logro de objetivos institucionales. Las inversiones representan oportunidades de negocio las cuales pueden proyectarse a la ampliación de las líneas de comercialización o la adquisición de activos que viabilicen la comercialización y que también promuevan la reducción de los costos; a todo ello es importante recordar que, para lograr el retorno de la inversión más las ganancias proyectadas, es necesario contar con políticas para el otorgamiento de créditos así como para la cobranza de los mismos, en la medida de que es conveniente articular el periodo de otorgamiento de los créditos, con las fechas de vencimiento de las obligaciones por pagar a los proveedores; en ese aspecto consideramos oportuno citar a:

Gitman (2003). El apalancamiento es el resultado del uso de activos o fondos de costo fijo para aumentar los rendimientos para los dueños de la empresa. En general, los incrementos de apalancamiento dan como resultado el incremento del rendimiento y el riesgo, mientras que las reducciones de apalancamiento dan como resultado la reducción del rendimiento y el riesgo. (p.422)

El apalancamiento puede referirse a dos aspectos conocidos como apalancamiento operativo y apalancamiento financiero y es la empresa la que debe de determinar indistintamente el uso de tales herramientas financieras.

Apalancamiento Operativo

El apalancamiento operativo tiene la premisa de convertir los costos variables en costos fijos los cuales son inherentes al proceso de comercialización, producción o de prestación de servicios, todo ello es posible

de viabilizar mediante la incorporación del gran aliado como lo es la tecnología en los procesos de comercialización, por ejemplo una empresa que se dedica a la confección de prendas de vestir para la producción requiere de mano de obra cuyo volumen está vinculado directamente a la demanda de productos, entonces nos encontramos ante un costo variable, ante tal situación la empresa en determinados procesos, podría incorporar tecnología que supla la mano de obra en este caso la inversión se convertiría en un gasto fijo, en otras palabras se estaría realizando un apalancamiento operativo. Para identificar la oportunidad de incorporación de procesos susceptibles de ser automatizados o semiautomatizados es necesario realizar una reingeniería en el ciclo de comercialización en el cual se deben de valorar los costos de adquisición e implementación de equipos, frente a los costos que se vienen incurriendo para desarrollar actividades calificadas como costos variables; es sabido que la tecnología y las comunicaciones se han convertido en una necesidad primordial para todas las actividades que realiza un sujeto sea en calidad de comerciante o en su condición de cliente, pues el ámbito de comercialización a consecuencia de la limitación de actividades presenciales ante la presencia del COVID-19, se tuvieron que migrar al ámbito virtual, lo cual pese a haberse menguado los efectos de la pandemia, las actividades comerciales no han regresado al 100% al ámbito presencial en su lugar se han instaurado herramientas virtuales que facilitan la comercialización, como son la exposición de productos en un contexto virtual, la concreción de una venta que se realiza a través de una web de la mano con la cancelación de compras a través del uso de herramientas virtuales. Sobre lo expuesto citamos a los autores:

Varo, y Renau (1994). El apalancamiento operativo es la variación relativa que se produce en la rentabilidad debida a una modificación de la cifra de ventas; es la relación entre el margen bruto y el beneficio. El efecto de palanca se relaciona con el volumen de ventas y los gastos operativos o estructura de costes. (p.209)

La presencia de un apalancamiento operativo bajo no garantiza que a mayor volumen de venta se obtenga mayores ganancias pues revela que los costos variables son mayores que los costos fijos; a su vez un nivel de apalancamiento operativo alto indica que los costos fijos son superiores a los costos variables en el proceso de comercialización lo cual resulta favorable para la empresa.

Apalancamiento Financiero

Los accionistas buscan que incrementen sus ganancias con la exposición de su capital, sin embargo, el espíritu de crecimiento le conduce a que busque nuevas oportunidades de negocio, pues como se sabe a mayor rotación de las existencias mayor será el margen de ganancia para los inversionistas, en tales circunstancias el capital propio no siempre resulta suficiente para emprender el crecimiento de la empresa y es ahí donde a través de un apalancamiento externo se obtiene capital, el cual a criterio del sistema financiero o de la banca de desarrollo, otorgan créditos cuyo volumen sería directamente proporcional a la capacidad de pago de cada negocio. Cabe señalar que antes de acceder a un apalancamiento externo debe evaluarse la propuesta financiera, en la medida de que la carga financiera del crédito a asumir, debe de ser fácilmente absorbida por la inversión propuesta sin que ello implique el menoscabo de la ganancia proyectada; otro condicionante que no debe de dejarse de lado, es que el capital

recibido sea totalmente invertido en las operaciones consideradas en el proyecto que mereció adquirir un apalancamiento; pues la distracción del capital para el cumplimiento de otras obligaciones podría poner en riesgo el logro del objetivo trazado, sobre el particular estamos citando a los autores:

López y Hurtado (2008). El apalancamiento financiero es usado por los gestores de fondos de cobertura para aumentar la rentabilidad, si bien hay que destacar que no todos los hedge funds lo utilizan o tienen grados similares de apalancamiento. (p.104)

Rotación De Activos

Las empresas a través de la inversión constituyen su activo los cuales son susceptibles de convertirse en dinero, en base a ello el Plan Contable Empresarial ha organizado las cuentas en función al grado de liquidez, asignando códigos de manera ascendente, iniciando con la cuenta efectivo y equivalente de efectivo; a su vez en el Estado de Situación Financiera el criterio de presentación de los rubros están organizados en función al tiempo en que el activo podría lograr su liquidez, bajo la denominación corto plazo y largo plazo, en ese contexto una cuenta debería desdoblarse identificando a aquellas inversiones que se pueden convertir en efectivo en un plazo no mayor a doce meses de aquellas que si deben superar para lograr su liquidez. Vista la importancia de los activos como fuente promotora de ganancias se conoce el ratio donde se evalúa la trascendencia que representan los activos para la generación de ventas, si el ratio es alto nos indicará que los activos con que cuenta la empresa son eficientes para la generación de ventas y con ello alcanzar rentabilidad, caso contrario, si se determina un ratio bajo nos indicará que los activos tienen una baja contribución en la generación de ventas consecuentemente una baja rentabilidad; en tales condiciones debemos entender que una buena gestión de los

inventarios estaría garantizando alcanzar un nivel óptimo de la rentabilidad esperada por los socios; sobre el particular citamos a los autores:

Fontrodona, et al. (2012). El análisis de la gestión de los activos permite evaluar si la empresa es eficiente en su uso. [...] La situación ideal es que los ratios de rotación aumenten. Así, cada vez se precisará una inversión menor en activo para el desarrollo de la actividad. Por tanto, al tener menos activos habrá menos financiación, es decir, menos deudas y menos capitales propios, y más eficiente podrá ser la empresa. (p.74)

Ventas Netas

Las empresas tienen ingresos provenientes de dos fuentes una de ellas como resultado de la venta de productos vinculados al giro del negocio y la otra fuente será la que se genera por ingresos ajenos a su actividad principal, ambos crearán ganancias. La gestión empresarial promueve sus ventas a través de estrategias que consisten en la reducción del margen de ganancia cuyo efecto se manifiesta en la reducción del precio de venta del bien o servicio, para ello la empresa aplica descuentos sobre las ventas con la finalidad de liquidar existencias que tienen una lenta rotación o también podría darse en circunstancias donde el volumen de la venta sea significativo a criterio del vendedor. Otra herramienta que se emplea en la comercialización es la denominada bonificación que comprende el otorgamiento gratuito, de productos adicionales a los adquiridos por el comprador, también se incluye el reemplazo de productos vencidos o por vencer con otros con vencimientos posteriores; por lo expuesto si necesitamos conocer el margen comercial del negocio que como sabemos se enfoca en los ingresos provenientes de la actividad principal del negocio; se debe de determinar el importe de las ventas netas para ello a las

ventas brutas se le resta el importe de los descuentos o bonificaciones que se hayan concedido.

Scarfó (2022). Las ventas netas que se obtienen del estado de resultado son netas de descuentos y bonificaciones, incluyen tanto ventas realizadas al contado como a crédito, y no incluyen el IVA facturado. (p.186)

El Activo Total

El activo contiene las inversiones realizadas por la empresa las cuales se encuentran registradas a su costo y puede clasificarse bajo diversos enfoques, entre ellos encontramos a los activos corrientes y los activos no corrientes, para lo cual es necesario distinguir a aquellos rubros que necesitan doce meses para convertirse en efectivo de otros que deban superar tal periodo; otra forma de presentar los activos refieren agruparlos en rubros: disponible, que comprende al efectivo; exigible, que representan las acreencias a favor de la empresa; realizable, que comprenden los bienes que serán puesto a la venta; finalmente encontraremos los activos inmovilizados, compuesto por los bienes mobiliarios e inmobiliarios, bienes tangibles e intangibles que serán utilizados para la explotación; activos biológicos y activos que su realización no son susceptibles a corto plazo. Para una presentación financiera adecuada de los activos, se debe contar con la valorización de aquellos factores que menguan el valor de los activos debidamente consolidados en las cuentas como son: la estimación de las cuentas de cobranza dudosa, la desvalorización de existencias y la desvalorización de inventarios. Sobre lo antes mencionado citamos al autor:

Baena (2014). Es la representación financiera de un recurso obtenido por el ente económico, como resultado de eventos pasados, y de cuya utilización se espera que fluyan beneficios económicos futuros para la

empresa. Se refiere a todo aquello que le pertenece a la empresa, y se clasifican según su grado de liquidez; es decir, la facilidad con la que se pueden convertir en efectivo. (p.35)

2.3. Bases filosóficas

Las bases filosóficas que consideramos pertinente para la variable apalancamiento es la referida a la gestión financiera pues dependerá del análisis de la situación de las empresas para acceder a esa herramienta; y para el caso de la variable rotación de activos, conocemos que cuando mayor rotación de activos se logre mayor beneficio obtendrán los inversionistas.

Gestión Financiera

Córdova (2012). La gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control. La gestión financiera es la que convierte a la misión y visión en operaciones monetarias. (p.3)

Inversionista

Baena (2014). La rentabilidad es un propósito de todo inversionista (accionista o propietario), y alcanzar el retorno de su inversión es el objetivo propuesto en el momento de la creación del negocio; este dato es importante conocerlo al momento de realizar el análisis financiero de la empresa (no importa su tamaño o tipo), puesto que permite concluir si dicho rendimiento se ha alcanzado, y a partir de esto tomar las acciones pertinentes para que el resultado sea cada vez mejor. (p.13)

2.4. Definición de términos básicos

Banca de fomento

Instituciones financieras cuya colocación de sus créditos los orientan a una actividad comercial específica.

Capacidad de endeudamiento

Partiendo de los ingresos y gastos de un sujeto se determina el importe máximo que adicionalmente podrá asumir como deuda sin arriesgar el pago oportuno.

Capital de trabajo

Recursos disponibles para atender los compromisos a corto plazo.

Corto plazo

Se le denomina al período que no supera los doce meses.

Depreciación

Valorización del desgaste por uso o obsolescencia de un bien tangible.

Desmedros

Reducción del valor de un bien por tener afectada alguna de su característica.

Gastos financieros

Retribución generada por el uso de recursos económicos.

Intangibles

Bienes creados en ambientes inmateriales.

Interés financiero

Costo por el usufructo de recursos financieros.

Inversión

Exposición del capital en busca de la obtención de beneficios.

Largo plazo

Se le denomina al período que supera los doce meses.

Liquidez

Capacidad de convertir los activos en efectivo.

Margen comercial

Se obtiene cuando a las ventas se le resta el costo de los bienes

comercializados.

Mermas

Reducción del volumen de los productos.

Plan estratégico

Documento que pone de manifiesto las acciones que conducen a la optimización del uso de los recursos, para obtener rentabilidad en un negocio.

Políticas empresariales

Lineamientos internos que regulan el desarrollo de las actividades comerciales.

Refinanciación de deudas

Recalculo de una deuda insoluble difiriendo su vencimiento para el pago.

Rentabilidad

Beneficio obtenido por la exposición de una inversión.

Sujeto de crédito

Persona con capacidad para asumir compromisos futuros de pago.

Utilidad comercial

Se produce cuando los ingresos superan a los gastos inherentes al negocio.

2.5. Hipótesis de la investigación

2.5.1. Hipótesis general

El apalancamiento influye en la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

2.5.2. Hipótesis específicas

- El apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.
- El apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

2.6. Operacionalización de las variables

Variable: Apalancamiento, según (Van Horne y Wachowicz, 2010, p.48). “El apalancamiento se refiere al uso de costos fijos en un intento por aumentar (o apalancar) la rentabilidad”

Variable: Rotación de activos

Apaza (2004). El activo corriente es convertido en efectivo con mucha mayor frecuencia que el activo no corriente. La diferencia entre partidas del activo corriente y no corriente es relativa; la clasificación depende del tiempo que transcurra antes de que la partida de activo se convierta en efectivo o se consuma completamente. (p.207)

Tabla 1*Operacionalización de la variable apalancamiento*

Dimensión	Indicadores	Items	Escala	Niveles	Rangos
Apalancamiento operativo	Costos variables	01 – 04			7 – 15 16 – 24 25 – 35
	Costos fijos	05 – 07	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo Moderado Alto	
Apalancamiento financiero	Beneficio económico	08 – 11			7 – 15 16 – 24 25 – 35
	Intereses	12 – 14			

Tabla 2*Operacionalización de la variable rotación de activos*

Dimensión	Indicadores	Items	Escala	Niveles	Rangos
	Ventas	15 – 18			
Ventas netas	Deducciones	19 – 22			12 – 27 28 – 43 44 – 60
	Devoluciones	23 – 26	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Bajo Moderado Alto	
	Activo circulante	27 – 31			
Activo total	Activo Diferido	32 – 35			13 – 29 30 – 46 47 – 65
	Activo Fijo	36 – 39			

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

En cuanto al diseño metodológico nos apoyamos en lo expresado por los autores: Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014). Se utilizan cuando se quiere establecer el grado de correlación o de asociación entre una variable (X) y otra variable (Z) que no sean dependientes una de la otra.

$$M \begin{matrix} O_x \\ r \\ O_z \end{matrix}$$

Dónde:

M es la Muestra

O_x es la observación o medición de la variable X

r es el coeficiente de correlación entre las dos variables

O_z es la observación o medición de la variable Z. (p.343)

Tipo De Investigación

Consideramos que nuestra investigación es de tipo básica tomando como referencia a:

Garza, (2007). La investigación se califica como teórica, fundamental, pura, básica o desinteresada cuando el investigador se propone enriquecer el conocimiento sin preocuparse por la aplicación directa o inmediata de los resultados. (p.14)

Nivel De Investigación

Nuestra investigación se desarrollará a un nivel descriptivo basándonos en: Díaz, (2006). Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así describir lo que se investiga. (p.127)

Método De Investigación

Los métodos que consideramos pertinentes para desarrollar nuestra investigación se citan a continuación: método inductivo, método deductivo, método análisis – síntesis y observación.

3.2. Población y muestra

A continuación, determinaremos la fuente de información de donde se extraerá la percepción de los entrevistados; para ello en primera instancia vamos a identificar a nuestra población y dependiendo del volumen decidiremos si procederemos a extraer la información de manera censal o a través de una muestra.

3.2.1. Población

Sabiendo que la población es: “el conjunto completo de todos los elementos (puntuaciones, personas, medidas, etcétera) que se va estudiar. El conjunto es completo porque incluye a todos los sujetos que se estudiarán” (Triola, 2009, p.4); en nuestra investigación, según la información extraída del portal Web de la SUNAT, se considerará a 189 empresas como población.

3.2.2. Muestra

La muestra es el “conjunto de individuos, a cuya información realmente tendremos acceso, dentro de la población [...]; la muestra debe ser representativa respecto de la población de la que ha sido extraída.” (Romero, 2016, p.272); por lo tanto, teniendo en consideración que la población es grande, consideramos pertinente

determinar una muestra aleatoria simple; para lo cual emplearemos la fórmula propuesta por Bernal (2006),

$$n = \frac{Z^2 P \cdot Q \cdot N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Dónde:

Z (1,96): Valor de la distribución normal, (nivel de confianza de 95%)

P (0,5): Proporción de éxito.

Q (0,5): Proporción de fracaso (Q = 1 – P)

ε (0,05): Tolerancia al error

N: Tamaño de la población.

n: Tamaño de la muestra. (p.171)

Reemplazando valores:

$$n = \frac{189(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(189 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{181.5156}{1.4304} = 126.8985$$

$$n = 127$$

Como lo mencionó anteriormente Romero la muestra debe ser representativa por tal motivo se realizará la verificación respectiva, para tal efecto emplearemos la siguiente formula:

$$\frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando

$$\frac{127}{181} \times 100 = 67.20\%$$

La verificación ha determinado una proporcionalidad del 67.20% y esta cantidad supera el 10% establecido como valor máximo; motivo por el cual a continuación realizaremos el ajuste del volumen de la muestra:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{127}{1 + \frac{127}{189}} = 75.9569$$

$$n = 76$$

Finalmente hemos establecido en 76 el número de empresas MYPES que de manera aleatoria consultaremos sobre los indicadores de nuestras variables.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de muestreo

El muestreo se realizó en las MYPES del Distrito de Huarmey; constituyendo a su vez la muestra establecida para la investigación.

Técnica de recolección de información

Para la recolección de datos se empleó un cuestionario a los representantes de las 76 empresas calificadas como MYPES, a las que se visitaron de manera aleatoria.

Instrumentos

El instrumento seleccionado para el acopio de datos, es el cuestionario, el que se elaboró debidamente enmarcado en la matriz de consistencia, conteniendo preguntas basadas en los indicadores de cada variable como son: costos variables, costos fijos, beneficio económico, intereses, ventas, deducciones, devoluciones, activo circulante, activo diferido y activo fijo; las alternativas de respuestas propuestas utilizaron la Escala de Likert la cual permitió recibir la percepción del entrevistado asignándole una determinada contundencia a su respuesta, pues es una escala de cinco propuestas que inician desde una afirmación contundente hacia una negación también contundente; con la finalidad de cuantificar la aseveración de la respuesta se valoró cada alternativa considerando el valor de 1 cuando la respuesta fue una desaprobación plena es decir Nunca, 2 cuando el entrevistado indicó una desaprobación simple con la respuesta Casi Nunca, fue asignado un valor de 3 cuando la pregunta generó una indecisión o indiferencia al responder A veces, tuvo un valor de 4 al manifestar una aprobación simple respondiendo Casi Siempre y el valor a asignado fue de 5 cuando se trató de una aprobación plena al responder Siempre; conforme a lo antes indicado hemos podido valorar la fuerza de cada respuesta, ello nos permitió realizar un análisis más específico sobre las variables en estudio.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Con las respuestas obtenidas a través de la encuesta aplicada se formularon cuadros que permitieron el análisis de las frecuencias y sus equivalencias porcentuales con lo cual se viabilizó la evaluación de las variables. Además, con la información extraída de la muestra, se procesaron los datos empleando la estadística inferencial, con lo cual se nos permitió conocer el resultado de la contrastación de

las hipótesis planteadas en el presente trabajo. Los procesos antes descritos fueron posibles de ejecutar porque se utilizó el software estadístico SPSS.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

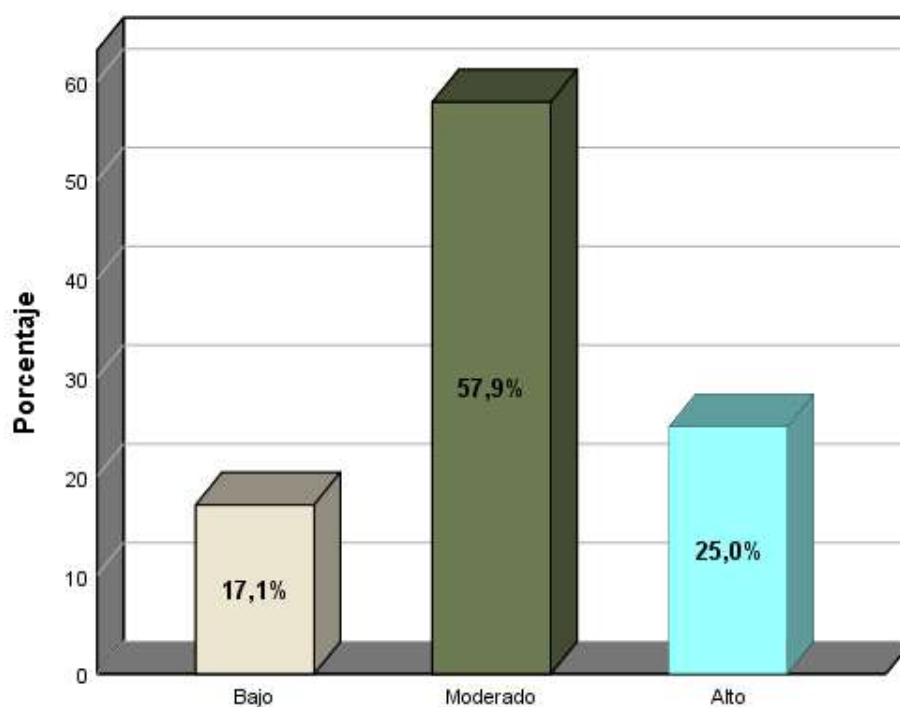
4.1. Análisis de resultados

El cuestionario de 39 preguntas, en calidad de muestra de la presente investigación, fue aplicado a los representantes de las 76 empresas MYPES ubicadas en el Distrito de Huarmey, la percepción recogida ha sido teniendo en consideración sus experiencias en la gestión vinculada al apalancamiento y su influencia en la rotación de sus activos, con esa información estamos en condiciones de aplicar la estadística descriptiva que nos permitirá conocer la incidencia de las variables y de cada una de sus dimensiones.

Las preguntas del cuestionario permitieron que los entrevistados respondan bajo el contexto de la escala ordinal de Likert, por lo cual se emplearon cinco niveles para conocer la intensidad de las respuestas; sin embargo, a nuestro parecer para desarrollar un análisis descriptivo, más sintético, hemos procedido a realizar el agrupamiento de las opciones de respuesta a solo tres niveles; en ese sentido para la variable apalancamiento con sus dimensiones apalancamiento operativo y apalancamiento financiero sus niveles han quedado establecidos en: bajo, moderado y alto; mientras que para la variable rotación de activos y su dimensión activo total los niveles empleados es bajo, moderado y alto; solo para la dimensión ventas netas sus niveles se establecieron en baja, moderada y alta.

Tabla 3*Frecuencias y porcentajes de la variable apalancamiento*

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	13	17,1
Moderado	44	57,9
Alto	19	25,0
Total	76	100,0

Figura 1*Variable apalancamiento*

En relación a la tabla y figura anterior que representan las percepciones de los entrevistados en relación al apalancamiento en sus empresas consideradas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney durante el año 2022, notamos

que el 57,9% indicaron que el acceso a un apalancamiento alcanzó un nivel moderado, el 25,0% señalaron que tuvieron un alto apalancamiento en sus operaciones y un 17,1% señalaron que su nivel de apalancamiento de sus operaciones alcanzó un bajo nivel.

Las empresas tienen su capital reinvirtiéndolo de manera constante, es decir lo cobrado por una venta le permite adquirir nuevamente los productos a comercializar, sin embargo, cuando se otorgan créditos a los clientes, éstos no siempre cumplen con su pago hasta la fecha de vencimiento, ello implica la desarticulación de las cobranzas frente a las deudas por pagar, influyendo negativamente en el ciclo de renovación de stock o en su caso en las inversiones en activos; en tales circunstancias los gestores del negocio, deben de utilizar las herramientas financieras que consideren más adecuadas, y dentro de ellas encontramos como alternativa la adquisición de un financiamiento el cual se verá reflejado en el nivel de apalancamiento que asume la empresa; y conforme a nuestros resultados notamos que no se ha recurrido a altos financiamientos en su lugar podemos advertir que las políticas de créditos y cobranzas en las MYPE, se están manejando de manera responsable.

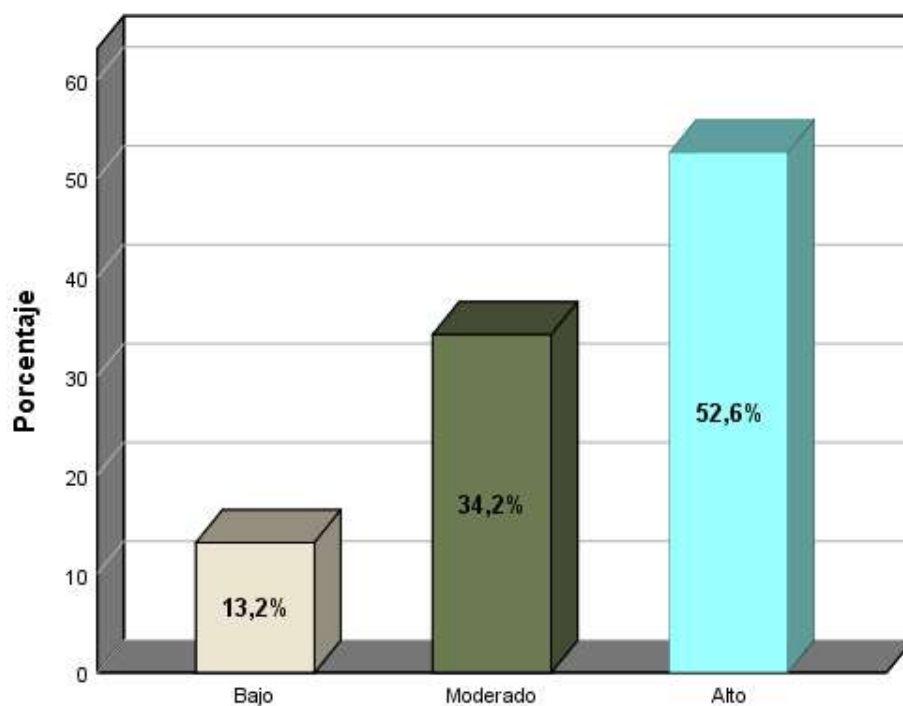
Tabla 4

Frecuencias y porcentajes de la subvariable apalancamiento operativo

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	10	13,2
Moderado	26	34,2
Alto	40	52,6
Total	76	100,0

Figura 2:

Subvariable apalancamiento operativo



En relación a la tabla y figura anterior que representan las percepciones de los entrevistados en relación al apalancamiento operativo en sus empresas consideradas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarmey durante el año 2022, notamos que el 52,6% indicaron que el acceso a un apalancamiento operativo alcanzó un alto nivel, el 34,2% señalaron que tuvieron un moderado apalancamiento operativo en sus operaciones y un 13,2% señalaron que su nivel de apalancamiento operativo alcanzó un bajo nivel. De los resultados notamos que 40 de las 76 MYPES han logrado convertir sus costos variables en costos fijos, ello se pudo lograr con el apoyo de la tecnología en los procesos de comercialización.

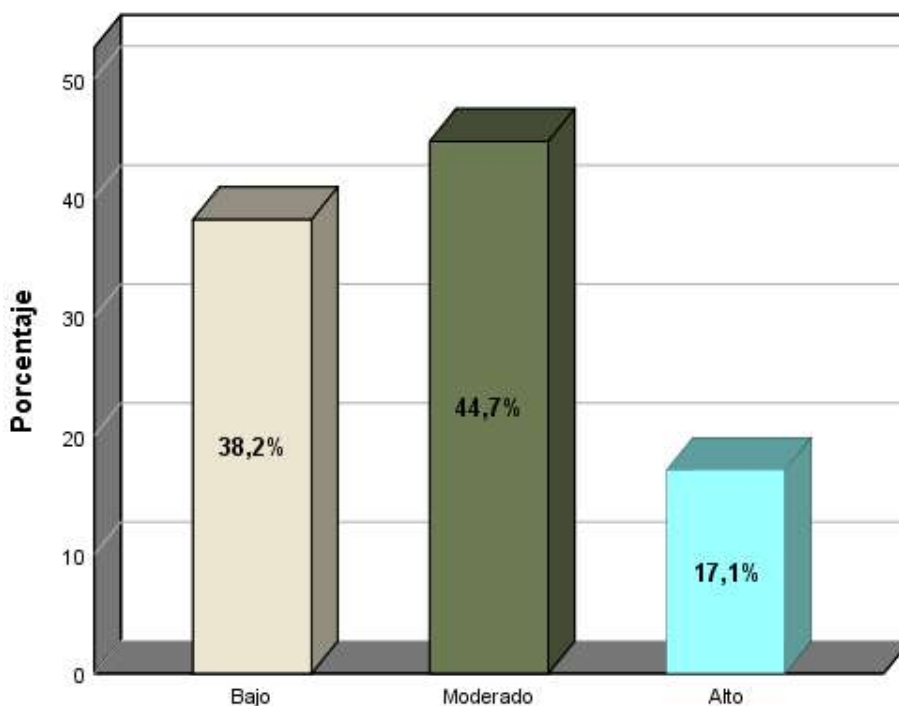
Tabla 5

Frecuencias y porcentajes de la subvariable apalancamiento financiero

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	29	38,2
Moderado	34	44,7
Alto	13	17,1
Total	76	100,0

Figura 3:

Subvariable apalancamiento financiero



En relación a la tabla y figura anterior que representan las percepciones de los entrevistados en relación al apalancamiento financiero en sus empresas consideradas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarmey durante el año 2022, notamos que el 44,7% indicaron que el acceso a un apalancamiento financiero alcanzó un nivel moderado, el 38,2% señalaron que tuvieron un bajo apalancamiento

financiero en sus operaciones y un 17,1% señalaron que su nivel de apalancamiento financiero alcanzó un alto nivel. Se devela que las MYPES han logrado realizar sus operaciones comerciales utilizando capital ajeno, ello puede suceder a través del acceso de compras al crédito que son vendidas antes del plazo para el pago de la deuda.

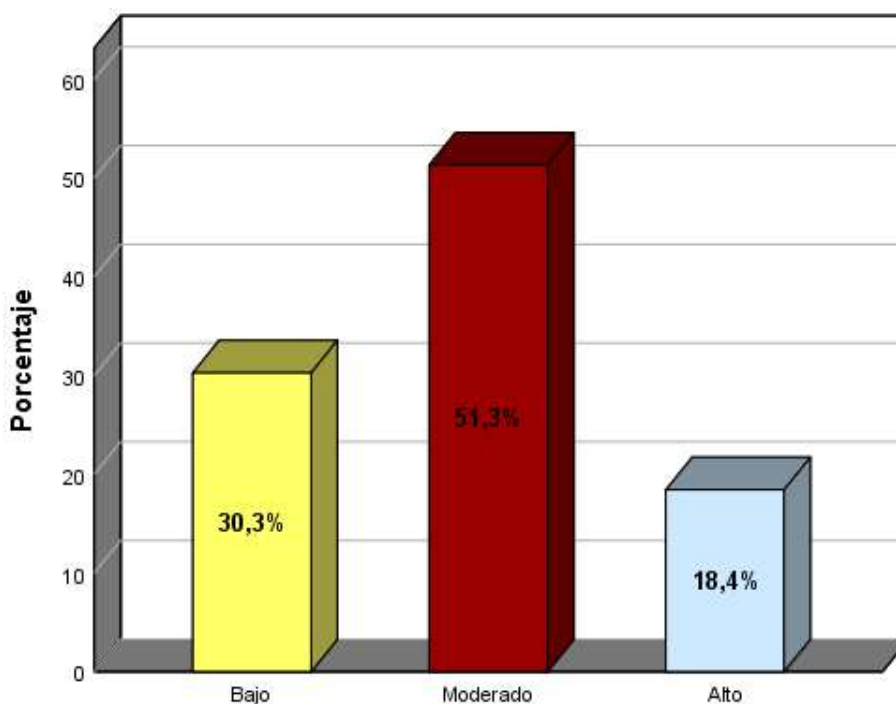
Tabla 6

Frecuencias y porcentajes de la variable rotación de activos

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Bajo	23	30,3
Moderado	39	51,3
Alto	14	18,4
Total	76	100,0

Figura 4:

Variable rotación de activos

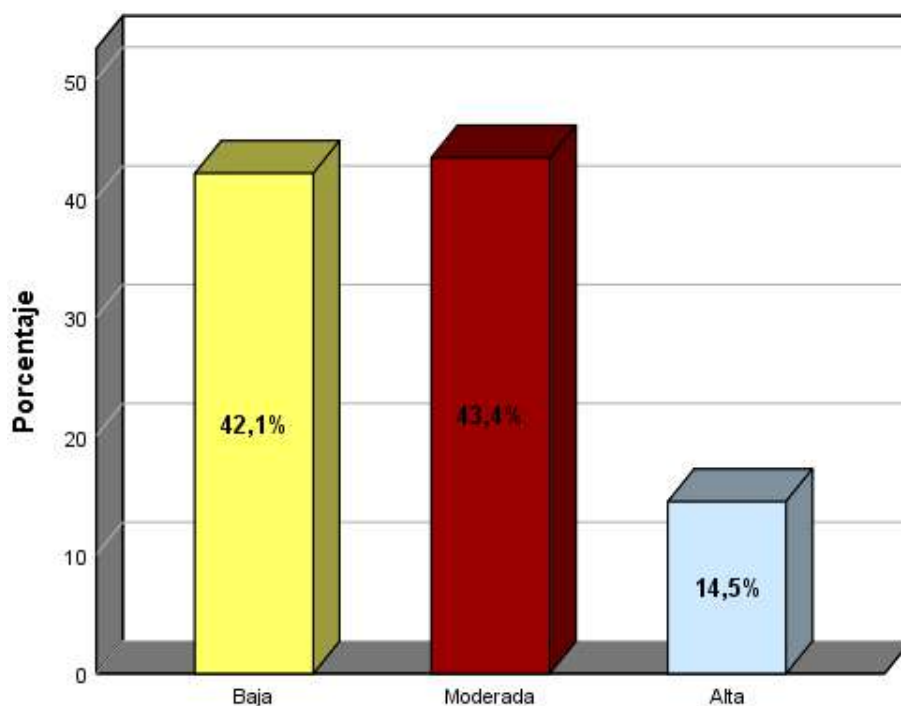


En relación a la tabla y figura anterior, que representan las percepciones de los entrevistados en relación a la rotación de activos en sus empresas consideradas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarmey durante el año 2022, notamos que el 51,3% indicaron que la rotación de sus activos alcanzó un nivel moderado, el 30,3% señalaron que tuvieron una baja rotación de sus activos y un 18,4% señalaron que la rotación de sus activos alcanzó un alto nivel. Como conocemos la rentabilidad se incrementa cuando una empresa es capaz de alcanzar un alto nivel de rotación de sus activos; de ello nuestros resultados nos develan que el nivel es moderado en función a los efectos generados con el apalancamiento en las MYPES.

Tabla 7

Frecuencias y porcentajes de la subvariable ventas netas

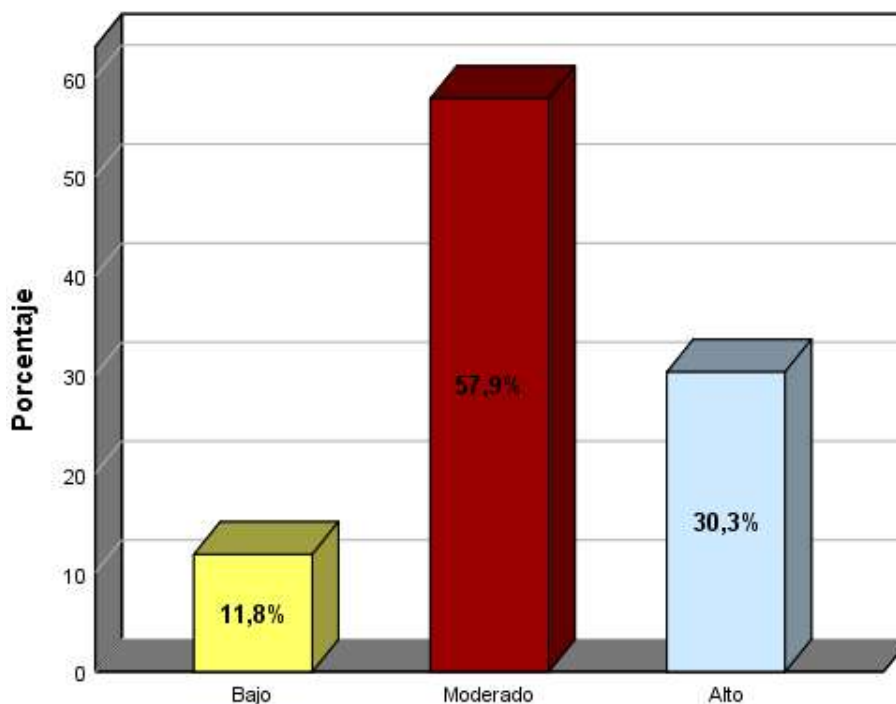
	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Baja	32	42,1
Moderada	33	43,4
Alta	11	14,5
Total	76	100,0

Figura 5:*Subvariable ventas netas*

En relación a la tabla y figura anterior, que representan las percepciones de los entrevistados en relación a las ventas netas por efecto del apalancamiento en sus empresas consideradas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney durante el año 2022, notamos que el 43,4% indicaron que las ventas netas alcanzaron un nivel moderado, un 42,1% señalaron que sus ventas netas fueron bajas y un 14,5% señalaron que sus ventas netas alcanzaron un alto nivel. Utilizar el apalancamiento para la generación de ventas, es una estrategia la cual debe sostenerse sobre una evaluación financiera, que determinará el nivel de rentabilidad a alcanzar, y si ese indicador es aceptable conforme al indicador del sector, será una buena gestión.

Tabla 8*Frecuencias y porcentajes de la subvariable activo total*

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	9	11,8
Moderado	44	57,9
Alto	23	30,3
Total	76	100,0

Figura 6:*Subvariable activo total*

En relación a la tabla y figura anterior, que representan las percepciones de los entrevistados en relación al activo total por efecto del apalancamiento en sus empresas consideradas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney durante el año 2022, notamos que el 57,9% indicaron que su activo total alcanzó un nivel moderado, un 30,3% señalaron que obtuvieron alto nivel en su

activo total y un 11,8% señalaron que su activo total alcanzó un bajo nivel. Los inversionistas con su aporte constituyen el activo de la empresa, los cuales son los gestores de las ganancias en las MYPES, en tal sentido una adecuada gestión de ellos, se verá reflejada en la rentabilidad; y nuestros resultados muestran que el nivel alcanzado ha sido moderado.

4.2. Contrastación de la hipótesis

Con la finalidad de alcanzar los objetivos de la investigación se plantearon hipótesis que a continuación estaremos contrastando a través del coeficiente de Spearman, para tal efecto se construirán las hipótesis nulas (H₀) por cada caso.

Hipótesis general de la investigación

H₀: El apalancamiento no influye en la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

H_G: El apalancamiento influye en la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

Tabla 9

Grado de correlación y nivel de significancia entre el apalancamiento y la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022

		Apalancamiento	Rotación de activos
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,828**
	Apalancamiento		
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	76	76
	Coeficiente de correlación	,828**	1,000
	Rotación de activos		
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	76	76

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

Con la información de la tabla anterior, nos permite determinar que: existe una alta relación entre el apalancamiento y la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,828). En tal sentido se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; indicando que el apalancamiento tiene una alta influencia para con la motivación de la rotación de los activos en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarmey, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022.

Habiendo procesado la información contrastando la hipótesis general, debemos de trabajar con las hipótesis específicas, las cuales están vinculadas a los objetivos específicos de la presente investigación.

Primera hipótesis específica:

H0: El apalancamiento no influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

HE1: El apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.

Tabla 10

Grado de correlación y nivel de significancia entre el apalancamiento y la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022

		Apalancamiento	Ventas netas
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,881**
	Apalancamiento Sig. (bilateral)	.	,000
	N	76	76
	Coeficiente de correlación	,881**	1,000
	Ventas netas Sig. (bilateral)	,000	.
	N	76	76

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

Con la información de la tabla anterior, nos permite determinar que: existe una alta relación entre el apalancamiento y la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,881). En tal sentido se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; indicando que el apalancamiento tiene una alta influencia para la generación de las ventas netas en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022.

Segunda hipótesis específica:

H₀: El apalancamiento no influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022.

H_{E2}: El apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022.

Tabla 11

Grado de correlación y nivel de significancia entre el apalancamiento y el activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022

		Apalancamiento	Activo total
Rho de Spearman	Coeficiente de correlación	1,000	,749**
	Apalancamiento Sig. (bilateral)	.	,000
	N	76	76
	Coeficiente de correlación	,749**	1,000
	Activo total Sig. (bilateral)	,000	.
	N	76	76

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

Con la información de la tabla anterior, nos permite determinar que: existe una alta relación entre el apalancamiento y la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022, (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,749). En tal sentido se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; indicando que el apalancamiento tiene una alta influencia en la gestión del activo total en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022.

CAPÍTULO V

DISCUSION

5.1 Discusión de resultados

Las empresas han sido constituidas con la finalidad de generar rentabilidad sobre las inversiones que realizan los socios, es en ese sentido que el gestor del negocio, busca que optimizar las inversiones, en la medida de que se encuentra en un ámbito altamente competitivo enfrentándose a los negocios formales como a los negocios informales, además cabe señalar que en el mercado actualmente, se ofertan productos otorgando financiamiento, en su mayoría, a corto plazo, manejando una periodicidad de cuotas dependiendo del producto. El otorgamiento de crédito se debe de realizar, bajo políticas de calificación que permitan identificar a aquellos sujetos donde el riesgo de morosidad es mínimo, con lo cual se podrá contar con el flujo de caja necesario para cumplir con las deudas por pagar, puesto que un atraso en el cobro de las cuentas por cobrar, implicaría mantener deudas con los proveedores, los cuales limitarían la atención de los pedidos para la reposición de stock, es decir se perdería velocidad en cuanto a la rotación de los activos, consecuentemente se reduciría la rentabilidad en el negocio; por todo ello es conveniente que los plazos en el otorgamiento de los créditos se articulen con los plazos de los créditos asumidos por la empresa. Los inversionistas no solo buscan mantenerse competitivos en el mercado, sino que también aspiran a que el negocio vaya obteniendo mayor crecimiento en el mercado, ello podrá lograrlo si incrementa su capital o en su defecto cuando utilice herramientas financieras cuyos costos no sean significativos frente a los objetivos que esperan alcanzar, estas acciones se ven reflejadas cuando se determina el apalancamiento financiero asumido por la empresa; y es en tal sentido que la presente investigación buscó el determinar la manera en que el apalancamiento

influye en la rotación de los activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarney, 2022; a través de las respuestas al cuestionario formulado los entrevistados nos señalaron que el 57,3% de ellos accedieron moderadamente a un apalancamiento lo cual les permitió que un 51,3% de ellos alcanzaran una moderada rotación de sus activos; y cuando se realizó la contrastación de la hipótesis pudimos advertir que el apalancamiento tiene una alta influencia para con la motivación de la rotación de los activos en las empresas MYPES, entendemos que los resultados en términos generales son de nivel moderado en la medida de que los negocios tienen más o menos un año en que se encuentran resarcido los efectos negativos que tuvieron que asumir a consecuencia de la pandemia del COVID-19 donde entre otros efectos, los negocios tuvieron que insertar nuevas herramientas para la comercialización, las cuales tienen su soporte en la tecnología y el uso del internet, todo ello ha implicado la reestructuración de los costos; en la medida de que el reciente contexto comercial ha implicado realizar inversiones lo cual está vinculado a la capacidad de endeudamiento, y sobre el particular citamos la conclusión de:

Restrepo (2022). El nivel de apalancamiento es una variable clave que los gestores de las organizaciones deben tener bajo estricto cuidado con el propósito de no sobrepasar los niveles recomendados por las entidades financieras o los del mercado. (p.33)

La falta de liquidez motiva a los gestores de negocios a la obtención de financiamiento que en nuestro caso se refleja en el nivel de apalancamiento alcanzado, estas acciones a su vez también tendrían que estar acompañadas del reajuste de las políticas empresariales, que favorezcan la rotación de activos sin acrecentar el apalancamiento, nos referimos por ejemplo a la venta de activos cuyo mantenimiento incrementa el costo operativo, la conversión de costos variables en

costos fijos, entre otros, y sobre el particular concordamos con la conclusión:

Pico (2020). La reestructuración del portafolio de producto permite incrementar la rotación de inventarios, disminuyendo el costo de venta de los productos importados y redirigiendo los esfuerzos de la producción nacional hacia productos con mayor margen de rentabilidad. (p.75)

En la investigación hemos considerado como primer objetivo específico el determinar la manera en que el apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarney durante el año 2022, y a través de la investigación se ha podido develar que el 43,4% de los entrevistados indicaron que las ventas netas alcanzaron un nivel moderado, y cuando se evaluó la hipótesis se determinó que el apalancamiento tiene una alta influencia para con la generación de las ventas netas en las empresas MYPES, entendemos que el nivel no es alto en la medida de que las empresas han tenido que invertir en activos específicamente en aquellos que a través de la tecnología viabilizan las actividades comerciales en los nuevos escenarios tanto físico como virtuales, en ese sentido para mantenerse competitivos en el mercado han tenido que informatizar procesos donde los costos variables se convirtieron en costos fijos, como por ejemplo el empleo de mano de obra ha sido sustituido por procesos automatizados utilizando la tecnología, en ese sentido las ventas se han mantenido con una influencia moderada pues con el apalancamiento se viabilizaron los procesos comerciales, para ello las empresas acudieron a la obtención de un apalancamiento financiero, pues no solo se trata de adquirir un software, sino que existe la necesidad de implementar infraestructura tecnológica, todo ello en calidad de inversión lo cual a través de los próximos periodos se manifestaran con mayor énfasis en la rentabilidad que alcancen las empresas MYPES, sobre el particular compartimos la conclusión del trabajo de:

Huamaní y Rivera (2021). Por medio del apalancamiento financiero la empresa KAFFEE PERU G1 S.A.C. invirtió en activos, dentro de ellos: en la compra de mercadería y en la adquisición de activos fijos [...], por el buen uso de los activos la empresa reveló una alta rentabilidad económica. (p.105)

Como segundo objetivo específico comprometido en el presente trabajo se buscó el determinar la manera en que el apalancamiento influye en el activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarney durante el período 2022; el cuestionario nos ha permitido conocer que el 57,9% de los consultados indicaron que la gestión de su activo total alcanzó un nivel moderado, la hipótesis nos ha permitido determinar que el apalancamiento tiene una alta influencia en la gestión del activo total en las empresas MYPES; sobre ello debemos señalar que todas las inversiones se concentran en los activos ya sea en las existencias, que son las que al momento de la cobranza por su venta traen consigo el costo del bien más la utilidad; asimismo la inversión se puede encontrar en los activos fijos, los cuales viabilizaran la comercialización de los productos que ofrece la empresa; estos dos elementos pueden ser gestionados a través del apalancamiento que por comprometer recursos económicos a futuro, las condiciones del financiamiento deben de ser debidamente evaluadas, partiendo de la capacidad financiera actual y futura de la empresa, porque cuando se trata de activos fijos, y por el costo que significa, los periodos de endeudamiento superan los doce meses, motivo por el cual se debe contar con información financiera fidedigna con la finalidad de realizar proyecciones bastante certeras para la toma de decisiones que permitan realizar una inversión a mediano plazo, pero de ser posible, contar un retorno creciente desde el corto plazo, esta propuesta consideramos que está vinculada a la conclusión señalada en el trabajo de:

Hurtado, (2021). El apalancamiento financiero para la compra de activos influyó de manera positiva en la empresa Inmanza SRL, porque había mayor producción de mercaderías en menor tiempo, con la maquinaria adquirida se aumentó la cantidad de envíos a los clientes y se pudo ahorrar el costo de traslado de mercaderías. (p.94)

Sobre el particular podemos agregar que la tecnología ha incursionado en todas las áreas, sea de producción o comercialización ello ha permitido un manejo distinto de los costos, en ese sentido la inversión en tecnología, sistematizando los procesos, impulsa la competitividad entre las MYPES y un apalancamiento bien estructurado incrementará la rentabilidad en las empresas.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Primera conclusión

El apalancamiento tiene una alta influencia para con la motivación de la rotación de los activos en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,828); atendiendo al objetivo general de la investigación, y basándonos en los resultados obtenidos en el cuestionario, se revela que los inversionistas utilizan como alternativa comercial al apalancamiento, sin embargo, como en todo emprendimiento existe un margen de incertidumbre sobre los resultados, en ese sentido un apalancamiento bien gestionado permite reducir los costos en las inversiones en la medida de que con la ayuda de la tecnología se pueden automatizar procedimientos que permitan incrementar la fluidez de las operaciones; caso contrario de elevar el nivel de apalancamiento sin un objetivo concreto y desenfocado para alcanzar un incremento en la rentabilidad, traería consecuencias financieras negativas para los intereses de los inversionistas.

Segunda conclusión

El apalancamiento tiene una alta influencia para la generación de las ventas netas en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,881); asimismo, atendiendo el primer objetivo específico podemos indicar que los resultados revelan que la generación de las ventas netas que son la fuente de las ganancias de los inversionistas de las MYPES,

es motivada por el apalancamiento en la medida de que, pese a la reducción del capital de trabajo por efecto de las ventas al crédito, el apalancamiento permite mantener un stock de existencias acorde a la demanda del mercado con ello se garantiza el flujo de las ventas netas.

Tercera conclusión

El apalancamiento tiene una alta influencia en la gestión del activo total en las empresas MYPES que se encuentran ubicadas en el Distrito de Huarney, conforme los resultados obtenidos por las empresas durante el año 2022. (sig. bilateral = 0,000 < 0,01; Rho = 0,749); podemos agregar atendiendo el segundo objetivo específico que, para impulsar el desarrollo de las MYPES es necesario contar con estrategias que sin reducir el capital de trabajo y de manera paralela se impulse el crecimiento de la empresa, ya sea con la compra de activos fijos con la finalidad de reducir los costos o a través de la ampliación de las líneas de los productos sustitutos o complementarios a comercializar; entonces es ahí donde encontramos el rol del apalancamiento en una MYPE.

6.2. Recomendaciones

Primera recomendación

Conociendo que existe una alta influencia del apalancamiento sobre la rotación de activos, recomendamos que se realice un seguimiento a las ventas con la intención de conocer las experiencias de los clientes, en función a la atención brindada, asimismo conocer el nivel de satisfacción de sus necesidades, con ello se podrá planificar la gestión de los activos, optimizando de esta manera el apalancamiento al que acceden las MYPES; a su vez se estaría realizando inversiones con un alto nivel de objetividad sobre los productos que permitirían alcanzar la rentabilidad esperada por los socios.

Segunda recomendación

Se conoce y también se ha determinado que el apalancamiento ejerce una alta influencia en la gestión de las ventas, sobre lo cual podemos recomendar que las MYPES mantengan actualizadas las políticas de comercialización donde deben incidir sobre las políticas de ventas y la implementación de infraestructura y servicios tecnológicos, porque como se sabe con el masivo acceso a los recursos virtuales y al internet, se han implementado nuevas herramientas en la comercialización, entre ellas citamos a la posibilidad de realizar operaciones de ventas empleando páginas web, las cobranzas de las ventas a través de medios virtuales, la tercerización de la distribución de los productos vendidos, etc.; estas actividades de comercialización no presenciales estará incrementando el nivel de las ventas netas, sobre un mercado virtual que se ha convertido en tendencia; en ese sentido es conveniente que las MYPES desarrollen competencias competitivas para la obtención de beneficios a favor de los socios.

Tercera recomendación

Existiendo una alta influencia del apalancamiento frente a la gestión del activo total, asimismo teniendo en consideración la permanente innovación de la tecnología en los distintos campos; recomendamos que se evalúe periódicamente la pertinencia de realizar una reingeniería de los procesos de comercialización, donde se incorporen los nuevos escenarios y recursos tecnológicos, con ello se podrían optimizar los costos y consecuentemente se ofertarían precios competitivos en el mercado, en ese sentido la gestión del activo sería dinámico y de vanguardia con el apoyo de un apalancamiento que genere ganancia a las MYPES.

REFERENCIAS

7.1 Referencias Bibliográficas

Apaza, M. (2004). *Elaboración, análisis e interpretación de Estados financieros diagnóstico empresarial*. Entrelíneas SRL.

Baena, D. (2014). *Análisis financiero: Enfoque y Proyecciones*. ECOE Ediciones.

Baena, D. (2014). *Análisis financiero*. ECOE Ediciones.

Bernal, A. (2006). *Metodología de la Investigación*. Pearson.

Córdova, M. (2012). *Gestión financiera*. ECOE Ediciones.

Díaz, V. (2006). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. RIL Editores.

Fontrodona, J., Amat, O., Hernández, J., & Petrova, A. (2012). *Las empresas de alto crecimiento y las gacelas: Cómo son y cómo actúan las mejores empresas*. Profit Editorial.

Garza, A. (2007). *Manual de técnicas de investigación para estudiantes de ciencias sociales y humanidades*. (7ª Ed.). El colegio de México.

Gitman, J. (2003). *Principios de administración financiera*. Pearson Educación.

- Huamaní, E. & Rivera, A. (2021). *El apalancamiento y la rentabilidad en la empresa Kaffee Perú GI S.A.C. periodo 2015 – 2019*. (Tesis para optar el título profesional). Universidad Nacional del Callao.
- Hurtado, M. (2021). *El apalancamiento financiero influye en la rentabilidad de la empresa Inmanza SRL del distrito de Huancarama, año 2018*. (Tesis para optar el Título profesional). Universidad Peruana de las Américas
- López, F. & Hurtado, R. (2008). *Inversiones alternativas: Otras formas de gestionar la rentabilidad*. Especial Directivos.
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación Cuantitativa – Cualitativa y redacción de la Tesis*. (Cuarta edición). Ediciones de la U.
- OCDE (2018). *Financiamiento de PYMES y Emprendedores 2018: Un Marcador de la OCDE*. (7ª Ed.). Autor.
- Pérez E. & Titelman, D. (editores), *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*, Libros de la CEPAL, N° 153 (LC/PUB.2018/18-P). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018.
- Pico, F. (2020). *Propuesta de mejora y transformación de la empresa “Delta*

Enmarcaciones. (Tesis para la optar el título profesional). Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Restrepo, M. (2022). *Apalancamiento financiero y su impacto en una empresa del sector textil y de la confección en Colombia*. (Tesis para optar el grado de Maestría). Universidad EAFIT.

Romero, E. (2016). *Estadística para todos*. Ediciones Pirámide.

Scarfó, E. (2022). *Análisis financiero integral: Teoría y práctica*. Alpha Editorial.

Triola, M. (2009). *Estadística*. (Décima edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Van Horne, J. & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (Décimo tercera edición). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Varo, J. & Renau, J. (1994). *Gestión estratégica de la calidad en los servicios sanitarios: un modelo de gestión hospitalaria*. Díaz de Santos.

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
 “JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
 ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

CUESTIONARIO

Estimado señor(ita):

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre **“EL APALANCAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA ROTACIÓN DE ACTIVOS EN LAS EMPRESAS MYPES DEL DISTRITO DE HUARMEY, 2022”**; y teniendo en consideración que su empresa califica como una MYPE; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una *X* el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

COSTOS VARIABLES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Los gastos que representan costos variables se realizan en función de la demanda.					
02	Mantienen un stock mínimo de insumos que representan costos variables					
03	Realizan un seguimiento del consumo de insumos que representan los costos variables					
04	Implementan estrategias para que los costos variables sean reemplazados por costos fijos					

COSTOS FIJOS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	Los gastos que representan costos fijos son superiores a los gastos variables					
06	Implementan estrategias para reducir los costos fijos					
07	Buscan que incorporar bienes con tecnología actualizada para reducir procesos					
BENEFICIO ECONÓMICO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
08	Los gastos vinculados con la compra son verificados en cuanto a su pertinencia antes de incorporarlos al costo					
09	Cuando realizan la compra buscan que los gastos vinculados con la compra, sean asumidos por el proveedor					
10	La política de la empresa es calificar como gastos generales a aquellos gastos vinculados con la compra.					
11	El gasto por intereses de un apalancamiento representa altos egresos					
INTERESES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
12	Por lo elevado de los intereses en un apalancamiento han tenido que refinanciar la deuda					
13	Para evitar el pago de intereses de un apalancamiento han liquidado la deuda antes de su vencimiento					
14	Para evitar el pago de intereses de un apalancamiento han optado por un financiamiento interno					
VENTAS		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
15	El apalancamiento ha permitido elevar el volumen de las ventas					
16	El pago del apalancamiento se ha visto retrasado porque los clientes no cumplen los sus pagos					
17	Se revisa periódicamente las políticas de otorgamiento de crédito					

18	Se revisa periódicamente las políticas de cobranza de crédito					
DEDUCCIONES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
19	Por motivos promocionales se realizan deducciones en la facturación de las ventas					
20	Por deficiencia en los productos vendidos se realizan deducciones en la facturación de las ventas					
21	Por motivos de vencimiento de los productos se realizan deducciones en la facturación de las ventas					
22	Las deducciones que se aplican a los clientes han logrado incrementar las ventas					
DEVOLUCIONES		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
23	Por motivos promocionales se han aceptado devoluciones de los productos					
24	Por deficiencia en los productos vendidos se realizan aceptado devoluciones					
25	Por motivos de vencimiento de los productos se realizan devoluciones					
26	Las devoluciones recibidas de los clientes son reembolsadas por nuestro proveedor					
ACTIVO CIRCULANTE		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
27	Se mantiene un alto volumen de dinero en efectivo en posesión de la caja de la empresa					
28	Las transacciones comerciales la cobranza se realiza utilizando canales virtuales					
29	Los clientes prefieren realizar el pago en efectivo por la cancelación de sus deudas					
30	Se formula un presupuesto del flujo de efectivo					
31	Se retiene dinero en la caja para poder realizar los pagos a los proveedores					
ACTIVO DIFERIDO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca

32	Se realiza la retención de dinero para poder cumplir con el pago de los trabajadores					
33	Se realiza la retención de dinero para poder cumplir con el pago de los proveedores					
34	Se articula las cobranzas para poder atender las obligaciones por pagar					
35	Se adquieren productos conforme al requerimiento del área de ventas					
ACTIVO FIJO		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
36	Se ha adquirido activo fijo para sustituir los gastos variables					
37	Se ha adquirido activo fijo para el incremento de la producción					
38	Se actualizan los activos fijos buscando contar con tecnología actualizada					
39	La tecnología en los activos fijos ha permitido ampliar su mercado.					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: EL APALANCAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA ROTACIÓN DE ACTIVOS EN LAS EMPRESAS MYPES DEL DISTRITO DE HUARMEY, 2022
 AUTOR: BACH. ELBA MIRTHA SESSAREGO CASANOVA – BACH. DARA ALICIA DEL ROSARIO ROJAS RAMIREZ

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES																									
¿De qué manera el apalancamiento influye en la rotación de los activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022?	Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la rotación de los activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022.	El apalancamiento influye en la rotación de activos en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022	Variable 1: APALANCAMIENTO																									
			<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Dimensiones</th> <th style="width: 25%;">Indicadores</th> <th style="width: 25%;">Ítems</th> <th style="width: 25%;">Niveles</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">Apalancamiento operativo</td> <td>Costos variables</td> <td>01 – 04</td> <td>Nunca</td> </tr> <tr> <td>Costos fijos</td> <td>05 – 07</td> <td>Casi nunca A veces</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Apalancamiento financiero</td> <td>Beneficio económico</td> <td>08 – 11</td> <td>Casi siempre</td> </tr> <tr> <td>Intereses</td> <td>12 – 14</td> <td>Siempre</td> </tr> </tbody> </table>	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles	Apalancamiento operativo	Costos variables	01 – 04	Nunca	Costos fijos	05 – 07	Casi nunca A veces	Apalancamiento financiero	Beneficio económico	08 – 11	Casi siempre	Intereses	12 – 14	Siempre							
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles																									
Apalancamiento operativo	Costos variables	01 – 04	Nunca																									
	Costos fijos	05 – 07	Casi nunca A veces																									
Apalancamiento financiero	Beneficio económico	08 – 11	Casi siempre																									
	Intereses	12 – 14	Siempre																									
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVO ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	Variable 2: ROTACIÓN DE ACTIVOS																									
<ul style="list-style-type: none"> • ¿De qué manera el apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022? • ¿De qué manera el apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022? 	<ul style="list-style-type: none"> • Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022. • Determinar la manera en que el apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022. 	<ul style="list-style-type: none"> • El apalancamiento influye en la generación de las ventas netas en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022. • El apalancamiento influye en la gestión del activo total en las empresas MYPES del Distrito de Huarmey, 2022. 	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Dimensiones</th> <th style="width: 25%;">Indicadores</th> <th style="width: 25%;">Ítems</th> <th style="width: 25%;">Niveles</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Ventas</td> <td>15 – 18</td> <td></td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Ventas netas</td> <td>Deducciones</td> <td>19 – 22</td> <td>Nunca</td> </tr> <tr> <td>Devoluciones</td> <td>23 – 26</td> <td>Casi nunca A veces</td> </tr> <tr> <td>Activo circulante</td> <td>27 – 31</td> <td>Casi siempre</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">El activo total</td> <td>Activo Diferido</td> <td>32 – 35</td> <td>Siempre</td> </tr> <tr> <td>Activo Fijo</td> <td>36 – 39</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles		Ventas	15 – 18		Ventas netas	Deducciones	19 – 22	Nunca	Devoluciones	23 – 26	Casi nunca A veces	Activo circulante	27 – 31	Casi siempre	El activo total	Activo Diferido	32 – 35	Siempre	Activo Fijo	36 – 39	
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Niveles																						
	Ventas	15 – 18																										
Ventas netas	Deducciones	19 – 22	Nunca																									
	Devoluciones	23 – 26	Casi nunca A veces																									
	Activo circulante	27 – 31	Casi siempre																									
El activo total	Activo Diferido	32 – 35	Siempre																									
	Activo Fijo	36 – 39																										