

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ RUBRO AGUA DE MESA EN LA
EMPRESA SAN JUAN E.I.R.L DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2019.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

AUTOR:

SEGURA TORRES, SANDRO

ORCID 0000-0002-2438-7663

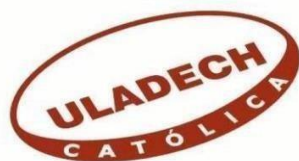
ASESOR:

MANRIQUE PLACIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

PUCALLPA – PERÚ

2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES
DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO DEL PERÚ RUBRO AGUA DE MESA EN LA
EMPRESA SAN JUAN E.I.R.L DEL DISTRITO DE
CALLERIA, 2019.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

AUTOR:

SEGURA TORRES, SANDRO

ORCID 0000-0002-2438-7663

ASESOR:

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

PUCALLPA – PERÚ

2021

1. TÍTULO DE TESIS

“Caracterización de los factores relevantes del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú, rubro agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L del distrito de calleria, 2019”.

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Segura Torres Sandro

ORCID 0000- 0002-2438-7663

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado, Chimbote, Perú

ASESOR

Manrique Plácido, Juana Maribel

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de

Contabilidad, Chimbote, Perú

JURADO

MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

ORCID ID 0000-0003-0781-3170

VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI

ORCID ID 0000-0002-8602-3312

LOPEZ SOUZA, JOSE LUIS

ORCID ID 0000-0002-0720-0756

JURADOS DE INVESTIGACIÓN

MONTOYA TORRES, SILVIA VIRGINIA

ORCID ID 0000-0003-0781-3170

Presidente

VILCA RAMIREZ, FERNANDO RUSELLI

ORCID ID 0000-0002-8602-3312

Miembro

LOPEZ SOUZA, JOSE LUIS

ORCID ID 0000-0002-0720-0756

Miembro

MANRIQUE PLÁCIDO, JUANA MARIBEL

ORCID: 0000-0002-6880-1141

Asesor

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Descubrir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de agua de mesa en la ciudad de Pucallpa 2019. La investigación fue cuantitativo-descriptivo no experimental, para poder obtener información se escogió en forma directa a 18 microempresas de los cuales mediante un cuestionario de 21 preguntas se obtuvo los siguientes resultados: Con respecto a los representantes legales: El 100% de los encuestados son adultos y sus edades van desde los 21 a los 60 años, el 55.6% son del género femenino y el restante 44.4% son del género masculino, el 61.1% cuenta con estudio secundario completo, el 5.6% tiene estudio universitario completo y el 33.3% tienen estudios superiores incompletos, el 33.3% son solteros, el 61.1% son convivientes o están vinculados, el 5.6% son divorciados y el 100% de ellos se dedican únicamente al comercio. Respecto a las mypes: El 83.3% de las mypes está laborando dentro de este rubro de 2 a 4 años y el 16.7 lo hace de 5 años a más, el 100% de las mypes encuestas son legales, el 88.9% formo su mype para generar rentabilidad y el 11.1% lo hizo para subsistir. Respecto al financiamiento: El 100% de las mypes fue financiado por terceros, el 66.6% fueron financiados por entidades bancarias, y el 33.4% por prestamistas informales de las cuales el 66.7% desconoce el interés que pagan por su financiamiento y el 33.3% no quisieron brindar información sobre ello, el 72.2% de las mypes recibió el monto que solicito y el 27.8% recibieron montos menores a lo requerido, los montos solicitados van desde los 1000 a 5000 soles de las cuales el 44.4% solicitaron sus financiamiento a corto plazo y el 56.6% los solicitaron a largo plazo, el 88.9% invirtió el dinero solicitado en el mejoramiento de su local, el 5.6% lo invirtió en activos y el otro 5.6% lo utilizo para la capacitación de su personal. Respecto a la rentabilidad: Se obtuvo que gracias al financiamiento recibido del 100% de las mypes su rentabilidad mejoro ya sea gracias a su inversión en mejoramiento del local, en activos o en capacitación del personal, y del 100% de las mypes su rentabilidad no ha disminuido y se mantiene en un buen estándar de ganancias.

PALABRAS CLAVE: Representantes, mypes, financiamiento y rentabilidad.

ABSTRACT

The present research work had as general objective: To discover the main characteristics of financing and profitability of micro and small companies in the commercial sector, item sale of table water in the city of Pucallpa 2020. The research was quantitative-descriptive, not experimental. In order to obtain information, 18 microenterprises were chosen directly, of which, through a questionnaire of 21 questions, the following results were obtained: Regarding legal representatives: 100% of the respondents are adults and their ages range from 21 to 60 years, 55.6% are female and the remaining 44.4% are male, 61.1% have a study Complete secondary school, 5.6% have completed university studies and 33.3% have incomplete higher education, 33.3% are single, 61.1% are cohabitating or related, 5.6% are divorced and 100% of them are dedicated solely to commerce. Regarding the mypes: 83.3% of the mypes are working within this category from 2 to 4 years and 16.7 do it for 5 years or more, 100% of the mypes surveys are legal, 88.9% formed their mype to generate profitability and 11.1% did it to survive. Regarding financing: 100% of the mypes were financed by third parties, 66.6% were financed by banks, and 33.4% by informal lenders, of which 66.7% do not know the interest they pay for their financing and 33.3% do not wanted to provide information about it, 72.2% of the mypes received the amount I requested and 27.8% received amounts less than what was required, the amounts requested range from 1000 to 5000 soles, of which 44.4% requested their short-term financing and 56.6% requested them in the long term, 88.9% invested the requested money in the improvement of their premises, 5.6% invested it in assets and the other 5.6% used it for the training of their personnel. Regarding profitability: It was obtained that thanks to the financing received from 100% of the mypes their profitability improved either thanks to their investment in improving the premises, in assets or in staff training, and from 100% of the mypes their profitability did not it has declined and remains at a good profit standard.

KEY WORDS: Representatives, mypes, financing and profitability.

CONTENIDO:

1	TITULO DE TESIS.....	3
2.	EQUIPO DE TRABAJO	4
3.	JURADOS DE INVESTIGACIÓN.....	5
4.	RESUMEN.....	6
5.	ABSTRACT.....	7
6.	CONTENIDO.....	8
I	INTRODUCCIÓN	10
II	REVISION DE LA LITERATURA.....	15
2.1	Antecedentes.....	15
2.1.1	antecedentes internacionales.....	15
2.1.2	Antecedentes nacionales.....	16
2.1.3	Antecedentes regionales.....	18
2.1.4	Antecedentes locales	20
2.2	Bases teóricas.....	24
2.2.1	Teoría del financiamiento.....	24
2.2.2	Teoría de la rentabilidad.....	26
2.2.3	Teoría de la mypes.....	27
2.3	Marco conceptual.....	29
2.3.1	Definición de términos.....	29
III	HIPOTESIS	31
IV	METODOLOGIA	32
4.1	Diseño de la investigación.....	32

4.2 Población y muestra	32
4.3 Definición y operacionalización	33
4.4 Técnicas e instrumentos	34
4.1.1 Técnicas	34
4.1.2 Instrumentos.....	34
4.5 Plan de análisis.....	35
4.6 Matriz de consistencia	36
4.7 Principios éticos.....	37
V RESULTADOS.....	38
5.1 Resultados.....	38
5.2 Análisis de resultado.....	59
VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	65
6.1 Conclusiones.....	65
6.2 Recomendaciones	66
ANEXOS	68
Cronograma de Actividades	68
Cuestionario.....	79

I INTRODUCCIÓN

En la actualidad se está manifestando un crecimiento económico globalizado y el Perú es uno de los países de Sudamérica con mayor crecimiento en su economía, la cual se encuentra afectada un poco por la pandemia.

Debido a eso las microempresas en la actualidad están tomando medidas drásticas con su financiamiento, en su mayoría están acudiendo a entidades que financien nuevamente sus microempresas y en otro caso están siendo financiados internamente con sus propios recursos con el objetivo de poder implementarse con equitaciones nuevas y mejores para poder solventar las necesidades de la población y cumplir con las políticas de demanda que esta requiere. En este caso me enfoco en las microempresas que se dedican al rubro de la venta de agua en la ciudad de Pucallpa donde la demanda de este bien de primera necesidad es mucha debido a eso en la actualidad existen muchas micro y pequeñas empresas que se formaron con el único objetivo de dedicarse a esto porque se dieron cuenta que es muy rentable y beneficioso para su economía actual, Pero así como este rubro de la venta de agua es muy rentable existen varios problemas para que las microempresas obtengan un financiamiento debido a que las entidades financieras ponen muchas trabas y en algunos casos no dan el dinero que inicialmente solicitaron los microempresarios debido a que en su mayoría los que solicitan el préstamo para hacer sus microempresas son personas sin estudios profesionales lo cual genera desconfianza, algunos microempresarios solicitan un préstamo ya sea para la inscripción correcta de sus microempresas o para la implementación de nuevas maquinarias para poder ofrecer un producto de calidad y sobre todo que sea apto para el consumo humano. Debido a que no todos reciben un financiamiento, en la actualidad se están formando muchas microempresas informales y ello está afectando a las que son formales principalmente en lo económico ya

que como no gastan en maquinarias que son actas para la purificación del bien y no gastan en salubridad, ofrecen sus productos a menor precio quitando así la clientela de las demás microempresas, lo cual es un gran problema porque debido a falta de clientes algunas microempresas fueron a la quiebra y desaparecieron, pero esto no solo afecta como ya dije a las microempresas formales si no también pueden afectar a la salud de los consumidores lo cual puede ser perjudicial para los vendedores de agua de mesa quienes por culpa de estas microempresas informales pueden perder la garantía de un buen producto lo cual puede afectar mucho en la economía y el crecimiento de sus microempresas.

Como bien se sabe la ciudad de Pucallpa está en constante desarrollo a diferencia de otras ciudades y regiones, esta ciudad está ayudando mucho a que la región de Ucayali sea una de las mejores tanto en economía como a nivel empresarial es por eso que es muy importante que las microempresas del rubro venta de agua sepan cómo trabajar y como contribuir de mano con otro tipo de empresas al desarrollo de la región ya que eso sería más que beneficioso para ellos como microempresas debido que si la ciudad crece el desarrollo y el beneficio también serían factible para estas empresas.

Vega (2018) nos da a entender el roll importante que cumplen las empresas de venta de agua para una región ya se para su desarrollo como para la generación de empleos, debido al alza de los precios mantener una familia o mantenerse uno mismo se ha vuelto un gran reto es por eso que conseguir empleo es cada vez más difícil lo cual nos da a conocer que las mypes se constituye como la mejor opción para generar empleos a nivel nacional asimismo el empresario consigue trabajo en calidad de auto empleo. Todo esto nos da a entender lo importante que es un financiamiento para una microempresa que se encuentra en crecimiento ya que eso ayudara tanto en su desarrollo como microempresa como

en su economía que es lo principal por la cual se crearon y decidieron dedicarse a este rubro. Chota (2020) nos dice que el rubro de la venta de agua de mesa puede ser muy rentable siempre y cuando cuente con un apoyo económico para solventar las necesidades que puede haber dentro de la empresa, debido que si uno como empresa no puede solventar ni sus propias necesidades mucho menos podrá solventar el de la población sabiendo muy bien que la demanda del bien del agua de mesa es cada vez mayor, por este motivo se planteó el siguiente problema de investigación ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú rubro agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L del distrito de calleria, 2019?. Por este motivo se planteó el siguiente objetivo general para dar respuesta a esa interrogante:

1. Descubrir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L del distrito de calleria, 2019.

Por consiguiente para poder obtener el objetivo general se tuvo que plantear los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar y describir las Característica del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L del distrito de calleria, 2019.
2. Determinar y describir las Característica de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L del distrito de calleria, 2019.
3. Determinar y describir propuestas de mejora para el financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L del distrito de calleria, 2019.

Finalmente la investigación se justificó por tres puntos específicos:

1. Desde el punto de vista teórico:

El presente trabajo de investigación se justifica porque nos dará a conocer los problemas que tienen las microempresas para ser financiados ya sea para nuevas equipaciones o para formalizar su empresa, lo cual impide que estas se desarrollen correctamente y trabajen de acuerdo a lo legal lo cual obstaculiza que estas microempresas brinden un buen producto y cumplan así con la demanda de la población.

2. Desde el punto de vista práctico:

El presente trabajo de investigación nos da a conocer lo importante que es que una microempresa tenga un buen financiamiento cuando esto lo requiera ya que ello ayudara a que estos mejoren su trabajo y/o producción y apliquen correctamente los estándares de seguridad y sanidad, mejorando así su rentabilidad a medida que la microempresa mejora su producción.

3. Desde el punto de vista académico:

Este trabajo de investigación servirá como ayuda o guía para otras personas que realicen sus investigaciones en el mismo rubro o con las mismas variables, siéndoles de mucha ayuda debido que podrán conocer lo importante que es un buen financiamiento para mejorar la producción y rentabilidad dentro de una microempresa, porque al trabajar conforme a ley evitara que estas tenga problemas a futuro ya sea personales como empresariales.

Continuando con la descripción de la investigación nos da a conocer que fue Cuantitativo Descriptivo simple, Transversal, Retrospectivo y de diseño No experimental para poder obtener información se escogió en forma directa a 18 microempresas de las cuales mediante un cuestionario de 21 preguntas se obtuvo los siguientes resultados: Con respecto a los representantes legales: El 100% de los encuestados son adultos y sus edades van desde los 21 a los 60 años, el 55.6% son del género femenino y el restante

44.4% son del género masculino, el 61.1% cuenta con estudio secundario completo, el 5.6% tiene estudio universitario completo y el 33.3% tienen estudios superiores incompletos, el 33.3% son solteros, el 61.1% son convivientes o están vinculados, el 5.6% son divorciados y el 100% de ellos se dedican únicamente al comercio.

Respecto a las mypes: El 83.3% de las mypes está laborando dentro de este rubro de 2 a 4 años y el 16.7 lo hace de 5 años a más, el 100% de las mypes encuestadas son legales, el 88.9% formó su mype para generar rentabilidad y el 11.1% lo hizo para subsistir. Respecto al financiamiento: El 100% de las mypes fue financiado por terceros, el 66.6% fueron financiados por entidades bancarias, y el 33.4% por prestamistas informales de las cuales el 66.7% desconoce el interés que pagan por su financiamiento y el 33.3% no quisieron brindar información sobre ello, el 72.2% de las mypes recibió el monto que solicitó y el 27.8% recibieron montos menores a lo requerido, los montos solicitados van desde los 1000 a 5000 soles de las cuales el 44.4% solicitaron su financiamiento a corto plazo y el 56.6% los solicitaron a largo plazo, el 88.9% invirtió el dinero solicitado en el mejoramiento de su local, el 5.6% lo invirtió en activos y el otro 5.6% lo utilizó para la capacitación de su personal. Respecto a la rentabilidad:

Se obtuvo que gracias al financiamiento recibido del 100% de las mypes su rentabilidad mejoró ya sea gracias a su inversión en mejoramiento del local, en activos o en capacitación del personal, y del 100% de las mypes su rentabilidad no ha disminuido y se mantiene en un buen estándar de ganancias. Esta investigación está refrendada por dos principios bioéticos inalienables al ámbito de la investigación científica, y estos son, el principio de consentimiento informado y expreso, el de integridad, el de justicia, el de confiabilidad con principio de consentimiento informado y expreso; garantizando así, su cuota de contribución a la calidad educativa.

II REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

Financiamiento

Melazquez (2017), en su investigación sobre “Problemática y alternativas de financiamiento para las micros y pequeñas empresas familiares de Michoacán” indica lo siguiente: La literatura especializada resalta la importancia de las empresas familiares tanto a nivel regional como a nivel nacional e internacional., Esta importancia se puede reflejar en el número de empresas, la producción, las ventas, el empleo y los ingresos; pero en muchas ocasiones no se hace visible sobre todo en el caso de las micros y pequeñas empresas (MYPES) familiares. Existen pocas investigaciones enfocadas a las MYPES considerando su carácter familiar en especial a nivel estatal y local, y más aún de tipo cuantitativo. En tal sentido, este trabajo analiza la problemática y las alternativas de financiamiento así como las condiciones y factores que las explican en las MYPES familiares a partir de la sistematización de la literatura especializada y de los resultados del trabajo de campo realizado en la región Pátzcuaro-Zirahuén del estado de Michoacán, que permitió constatar las complejidades y particularidades de ese tipo de empresa como unidad económica y como unidad familiar en especial en términos del financiamiento. Las particularidades de las MYPES familiares reseñadas y detectadas permiten resaltar que es importante que en el diseño de políticas públicas para su fomento y apoyo, hay que distinguir las generalidades de toda empresa de tamaño micro y pequeño (sobre todo en relación a las de mayores dimensiones), de sus especificidades

al interior de las MYPES y de su carácter familiar o no.

Rentabilidad

Valdebenito (2019), en su tesis de título: “La rentabilidad económica (ROA) en las pymes exportadoras de Monterrey Nuevo León, México”. Según su resumen indica: El presente estudio trata los factores que explican el comportamiento de la rentabilidad económica (ROA) en las PYMES exportadoras en el municipio de Monterrey, Nuevo León, México. Después de aplicar las encuestas y las pruebas estadísticas pertinentes, se encontró evidencia empírica bastante aceptable sobre los tres factores que afectan la rentabilidad de los activos de las PYMES exportadoras siendo estas: las ventas netas, la utilidad antes de intereses e impuestos y los activos totales. Los resultados se obtuvieron a partir de 132 empresas y de considerar 35 variables iniciales para el análisis estadístico previo a la aparición de la crisis mundial (2008). Los resultados evidencian las variables que deben de ser tomadas en cuenta para su aplicación en la formulación de políticas financieras, de producción y comerciales derivadas de un buen proceso de planeación que podrían claramente tener como resultado una buena rentabilidad.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

Financiamiento

Quispe (2017), la presente tesis realiza el “Análisis y evaluación del comportamiento administrativo y del financiamiento de las micro y pequeñas empresas comerciales de la Región Tumbes”, las mismas que aplican la Gestión Estratégica en la toma de decisiones, con el fin de mejorar su operatividad y rendimiento económico o financiero, en este

estudio se ha utilizado los métodos descriptivo y analítico, tomando como muestra 186 de un total de 1,536 micro y pequeñas empresas comerciales existentes en Tumbes, la micro y pequeña empresa es un tema clave para el desarrollo del país, ya que su participación en la economía representa el 98% de las empresas que existen en el Perú, pero existe la problemática que gran parte de las MYPES operan en el lado de la informalidad, aún existe resistencia de los empresarios por formalizar su empresa en el país y asumir costos elevados desde su punto de vista, como es el caso de los alquileres, pago de tributos, mayores sueldos, beneficios sociales y la realización de trámites burocráticos y engorrosos, que debe asumir el emprendedor al momento de iniciar su gestión empresarial en la formalidad, pero en el caso de Tumbes el 57% de MYPES ponen de manifiesto el deseo de formalizarse, estableciendo su misión, visión y objetivos estratégicos que guía su accionar, teniendo como resultado que la Gestión Estratégica mejora su rendimiento económico y financiero en comparación a las empresas que aplican una administración empírica.

Rentabilidad

Torrel y Cubas (2019), según su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de la MYPE DULCYPAN EIRL., del rubro panadería pastelería del distrito de ATE-Vitarte 2017”, detalla el siguiente resumen: Este trabajo de investigación desarrolla el estudio de la rentabilidad empresarial como una parte del análisis contable, atendiendo al concepto de rentabilidad, sus diferentes expresiones según el nivel de análisis y la relación que se establece entre los distintos indicadores de rentabilidad. Es decir, los límites económicos de

toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa. El objetivo principal de esta investigación radica en el conocimiento y beneficios de utilizar la gestión financiera. Como resultados podemos resumir que en nuestro caso es necesaria la utilización como herramienta en la toma de decisiones de la gestión financiera. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo), considerada como investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos sustentada por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información. Las conclusiones se resumirían en la necesidad de contar en la gestión financiera para la toma de decisiones.

2.1.3 Antecedentes regionales

Financiamiento

Isuiza (2018), en el presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes del distrito de Campo Verde, 2018” tuvo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro

restaurantes distrito de Campo verde, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 19 y una muestra de 15 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios; De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 66.7%(10) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 26.7% (04) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 60% (9) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. Con respecto a las características de las microempresas; El 66.7% (10) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 5.6% (1) de las empresas encuetadas son informales. El 20% (3) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajador permanente. El 80% (12) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 94.4% (17) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. Con respecto al financiamiento; El 45.6% (10) de las microempresas han sido financiados por terceros. Al 33.3% (5) de las microempresas les otorgaron créditos entre 1,000 a 5,000 soles. Con respecto a la rentabilidad; El 33.3% de las microempresas invirtió el crédito solicitado en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales (mercaderías).

Rentabilidad

Bardales (2017), en su investigación tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro transporte fluvial, del distrito de Yarinacocha, 2016”. La investigación fue

cuantitativo-descriptivo, no experimental- transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 80% son del sexo masculino, el 50% tienen secundaria y la ocupación que predomina con 80% es encargado- timonel. El 90% tienen entre cinco a más de siete años en su rubro empresarial y son informales, contando de tres cinco trabajadores permanentes y eventuales; y se formaron para obtener ganancia. El 67% se financia por medio de las entidades bancarias, pagando el 5% de interés mensual, ya que los bancos les otorgan facilidades para acceder al crédito, el 83% de estos créditos fueron a largo plazo. Es más, el 67% invirtió sus créditos en mejoramiento, mantenimiento de embarcaciones y mejoramiento y/o ampliación de local. Las Mypes estudiadas, su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento. Finalmente se recomienda a las Mypes, comprender el binomio financiamiento-rentabilidad, Porque el límite económico de toda actividad empresarial es la rentabilidad, es decir el fin de la solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado a la rentabilidad .

2.1.4 Antecedentes locales

Financiamiento

Baltazar (2019), en su tesis titulada: “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicios, rubro instituciones educativas privadas del nivel secundario del distrito de Callería, 2019”. Nos brinda el siguiente resumen: El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general describir las principales propuestas de mejora

del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro instituciones educativas privadas del nivel secundario del distrito de Callería, 2019. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 26 y una muestra de 26 microempresas a quienes se les aplico un cuestionario de 33 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los empresarios; De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 26.9% (07) tienen de 18 a 30 años, el 53.8% (14) tienen de 31 a 50 años (Ver tabla 01). Con respecto a las características de las microempresas; De las microempresas encuestadas se establece que el 19.2% (05) tuvieron el negocio con el fin de generar ingresos para la familia (Ver tabla 06). Con respecto al financiamiento; De las microempresas encuestadas se establece que el 38.5% (10) obtienen el financiamiento de las entidades bancarias, (Ver tabla 08). Con respecto a la rentabilidad; De las microempresas encuestadas se establece que el 50% (13) considera que la rentabilidad ha mejorado con el financiamiento (Ver tabla 14). Con respecto al control interno; De las microempresas encuestadas se establece que el 26.9% (07) aseguran que la empresa cuenta con un control interno (Ver tabla 18). Con respecto a los tributos; De las microempresas encuestadas se establece que el 50% (13) si se sienten satisfechos con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria, (Ver tabla 23).

Rentabilidad

Mirabal (2019), teniendo como título: “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro mantenimiento y reparación de vehículos automotores del distrito de Callería, 2019 ”. En las cuales resume lo siguiente: La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicio, rubro mantenimiento y reparación de vehículos automotores del distrito de Callería, 2019. El tipo de investigación fue de enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo, el diseño es cuantitativo, no experimental, transversal, retrospectivo y descriptivo, para el recojo de información se utilizó un cuestionario pertinente de 34 preguntas cerradas, aplicado en forma dirigida a 20 microempresarios a través de la técnica de la entrevista, cuyos resultados obtenidos fueron. Respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas: el 30% (6) son mayores de 50 años de edad, el 75% (15) son del sexo masculino, el 55% (11) son solteros y el 30% (6) tienen superior no universitario completa. Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas: el 50% (10) tienen de 1 a 5 años De antigüedad, el 55% (11) tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, 65% (13) no tienen trabajadores eventuales, el 65% (13) fueron formadas con el objetivo de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 60% (12) tienen autofinanciamiento, el 25% (5) no tuvieron dificultad para acceder al financiamiento, el 25% (5) obtuvieron financiamiento del

sistema financiero bancario, el 30% (6) Solicitaron financiamiento a largo plazo, el 20% (4) pagan de 10 a 15% de interés mensual, el 15% (3) obtuvieron el Monto promedio de 21,000 a 50,000 soles, el 25% (5) solicitaron préstamo en el año 2018 y el 35% (7) lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad: el 40% (8) aseguran que el financiamiento si ha incrementado su rentabilidad, el 40% (8) aseguran que el control interno si ha mejorado su rentabilidad, el 50% (10) aseguran que los pagos de los tributos no han mejorado su rentabilidad, el 85% (17) aseguran que si ha mejorado su rentabilidad en los últimos años. Respecto al control interno: el 55% (11) aseguran no tener conocimiento acerca del control interno, el 60% (12) aseguran que, si tienen control interno, el 40% (8) ya tienen control interno y el 50% (10) aseguran que si desean tener control interno en su empresa, el 60% (12) no tienen con control interno y el 40% (8) aseguran que si desean mejorar el control interno de su empresa, el 80% (16) aseguran que el control interno si influye en el cumplimiento de objetivos de una empresa y el 90% (18) aseguran que si desean recibir capacitación sobre el control interno. Respecto a los tributos: el 65%. (13) aseguran sentirse insatisfechos con la orientación brindada por la SUNAT, el 50% (10) aseguran pertenecer al RER (régimen especial), el 85% (17) cuenta con personal idóneo para el registro de ingresos y gastos de la empresa, el 85% (17) tienen sus libros contables al día, el 80% (16) no tuvieron problemas para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo, el 100% (20) pagaron los tributos declarados a tiempo a la SUNAT, el 75% (15) aseguran conocer las infracciones y sanciones tributarias que podrían afectar a su empresa y el 60% (12) aseguran sentirse motivados para cumplir con el pago de sus tributos.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teoría del financiamiento

Mina (2016), Fundamentos teóricas y conceptuales sobre estructura de financiamiento. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Anaya (2020), sostiene que la teoría financiera, se debe ubicar bajo conjuntos de supuestos generalmente conocidos como mercado perfecto. De cuyo grupo surgen una serie de conclusiones sobre decisiones de inversión, financiamiento de empresas, las mismas que por ser simples se ven adecuados y oportunos, podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que puntualiza que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas podrían decidir entre todos los proyectos de inversión que tienen a su disposición y priorizar los mejores, sin tener que reparar en cómo se financiarán estos proyectos.

La teoría de la estructura financiera

Según Zelada (2015), también es llamado mercado de intermediación indirecta, donde se juntan recursos propios y ajenos, porque los recursos se mueven desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes), a través de instituciones financieras en base a la información brindada deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo.

El financiamiento posee ciertos medios de obtención:

Los ahorros personales: para la mayoría de negocios la principal fuente de dinero son los ahorros las cuales obtuvieron con el transcurrir de los años.

Los amigos y los parientes: una opción que también tienen las microempresas para obtener dinero es con ayuda de personas cercanas a ellas ya sea amigos o familiares quienes prestan el dinero y en algunos casos sin intereses.

Bancos y los créditos: Una mejor alternativa para el financiamiento de las microempresas es el solicitar préstamos a entidades bancarias quienes a pesar de financiar por altas tasas de intereses ayudan en mayoría a que se desarrollen las empresas.

Financiamiento a corto plazo:

Crédito comercial: Se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, destinados a pagar con la producción y comercialización de los bienes y servicios, mayormente son montos mayores a 30,000 dólares, también consideramos dentro de estas a las operaciones de arrendamiento financiero.

Crédito bancario: Es el financiamiento que se obtiene por medio de los bancos quienes dan el dinero a cambio de una tasa de interés y en cierto tiempo de devolución

Línea de crédito: Es dinero disponible en entidades financieras, pero durante un período conversado y aceptado con anterioridad.

Papeles comerciales: Es un tipo de financiamiento que se trata compradores de deudas que consiste en dar un dinero a cambio de un bien con la finalidad de sacar de la deuda al empresario o empresa.

Financiamiento por medio de los inventarios: En esta clase el financiamiento, es utilizado por el medio de los inventarios de la empresa como una garantía con el fin de obtener un préstamo, esto otorga el derecho al acreedor de tomar las garantías de este si hay

incumplimiento del pago del préstamo.

Financiamiento a largo plazo:

Hipoteca: Sucede cuando se pone en garantía una propiedad o algo de valor que tenga el solicitante y por motivos desconocidos el endeudado incumpliera con las obligaciones de pago toda propiedad o bien pasaría a pertenecer al acreedor como una forma de garantía de pago.

Acciones: Es el patrimonio de una empresa en la cual va reflejada parte de ella lo cual lo hace algo valioso de obtener.

Bonos: El bono es toda suma de dinero que el empresario da a sus trabajadores en fechas estipuladas ya sea por el gran año de trabajo que tuvieron o ya sea en forma de motivarlos a cumplir con los objetivos estipulados.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre un propietario y un arrendatario, la cual le permite el uso de los bienes durante un período determinado mientras se haga el pago de renta especificada, estas pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

2.2.2 Teoría de la Rentabilidad

Bertein (2016), precisa que la rentabilidad es la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y

utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados en la literatura económica, aunque el término de rentabilidad se utiliza de forma muy variada, y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medio utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o a juzgar por la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis sea a priori o a posteriori (Zamora, 2015).

2.2.3 Teoría de las mypes

Tobar (2014), presentan una serie de ejemplos sobre la participación de las MYPES en la estructura de empleo y la generación de riqueza. En EE.UU. donde se generan 130 millones de puestos de trabajo que corresponde a 22 millones de negocios (con de los 12% sobreviviendo a más de 5 años). En la Unión Europea en 2003 representaban el 99% de las empresas, concentrando más de las dos terceras partes del empleo. En Japón posterior a Segunda Guerra Mundial, cumplen un rol muy importante en la generación de empleo, tomando 2002 como referencia 99% de las empresas con un 70% de la ocupación total, Traducido a 68

millones de personas laborando en 9 millones de negocios. El común denominador alrededor del mundo y en mayor grado en los países desarrollados las MYPES tiene un papel muy importante como dinamizantes de las economías, cuestión que es reconocida por sus respectivos gobiernos, que se encargan la función de fortalecer el clima de negocios y brindar apoyo de diferentes formas tanto técnicas como financieras. Pérez (2004) citando a Michael, Nebelung (2002) expresa que existen 50 millones de microempresas emplean alrededor de 120 millones de personas. En América Central la pequeña empresa, representa el 20% del empleo total no agrícola y 8% del empleo nacional; los micro negocios emplean aproximadamente 4.5 millones de personas. .Álvarez (2009), se compila una serie de autores respecto a la Organización Internacional del Trabajo e información de la Unión Europea, haciendo una aproximación practica para comparar las estructuras globales de empleo, de dos regiones con características diferentes, donde se muestra que en los países de Centroamérica, la mayor parte de empleados se encuentran en la microempresa con un 60% de participación.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Definición de Términos

Financiamiento

Según Vega (2018) Si tenemos que referirnos a la palabra financiamiento, se tiene que decir que son las formas en la que se obtiene dinero que por lo general sirve para la apertura de un negocio o para poder culminar algún proyecto ya en desarrollo o por desarrollarse, ya sea a nivel personal o empresarial es decir como persona natural o como persona jurídica.

La forma más fácil en estos tiempos de poder obtener un financiamiento es a través de un préstamo, en el Perú existen muchas micro y pequeñas empresas que necesitan de un financiamiento para poder impulsar sus negocios y crecer, pero no todos tienen acceso al financiamiento ya sea por miedo a las grandes tasas de intereses que pagan como también por las trabas que ponen las entidades financieras lo cual impulsa a las micro y pequeñas empresas a acudir a financiamientos por medio de prestamistas informales como única opción de poder obtener el dinero para su negocio.

Rentabilidad

Según Aguirre (2016) la rentabilidad es lo que se conoce como las ganancias en un determinado periodo a comparación del periodo inicial en la que se inició o se invirtió en un negocio, en la literatura económica el término rentabilidad se refiere al aumento de capital mediante cualquier tipo de medios ya sea mediante inversiones y emprendimiento propio con el único fin de lograr subsistencia y dependencia de lo que se pueda lograr con las ganancias del negocio. Mediante la rentabilidad también puede dar a la conocer la actualidad en la que se encuentra un negocio o una empresa, si en el periodo de un año la rentabilidad es superior al de año anterior se puede

saber fácilmente que el negocio o la empresa van por buen camino y que es sumamente rentable, todo lo contrario sucede si en el transcurso de un año las ganancias no aumentaron y resultan ser menos a la del año anterior nos da a entender que bien el negocio o la empresa no es rentable o que dentro de ella están sucediendo ya sea una mala gestión o una mala administración de recursos.

Micro y Pequeña Empresa

Microempresa: Como bien se sabe la microempresa son negocios pequeños que recién están iniciando en el rubro que eligieron, se sabe que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados laborando dentro de ellas incluyendo al dueño dentro de ella.

En todos los casos la creación de una microempresa es el inicio o primer paso de un emprendedor ya sea como un proyecto ya trabajado y que busca llevarlo adelante.

Pequeña empresa: Se considera pequeña empresa a los negocios que tiene un máximo de 20 trabajadores laborando en ellas, este número de trabajadores varía dependiendo del lugar en el que te encuentres ya que en otros países el número de trabajadores para ser considerado micro empresa varía un ejemplo claro es el de México y Colombia donde el número máximo de trabajadores es de 50. Es importante decir que las microempresas son en la actualidad las principales generadoras de empleos y los que ayudan notablemente al desarrollo de la ciudad y país en conjunto.

Comercio

Según Canaza (2019) el comercio es la principal actividad económica en el mundo, esta actividad consiste en el intercambio de materiales que sean de libre acceso en el mercado de compra y venta de servicios y bienes ya

sea para su uso o para su posterior transformación, en conclusión el comercio es el intercambio mercadería a cambio de otro bien de igual valor.

III Hipótesis

El proyecto por ser una investigación de tipo descriptivo y de caso, no formulara hipótesis, basándose en lo descrito por el autor:

Galán (2009) “No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigación de tipo descriptivo), no las requieren es suficiente plantear preguntas de investigación”.

IV METODOLOGIA

4.1 Diseño de la investigación

La investigación es diseño Descriptivo simple, porque se recogió información relacionado al estudio de las variables.



Donde:

M = Muestra conformada por pequeñas empresas entrevistadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

No experimental; “Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.”

Transversal; “Investigaciones que recopilan datos en un momento único.

Retrospectivo; “Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado, los que permiten realizar el trabajo gracias a otras investigaciones que son similares a la que se ha desarrollado.

4.2 Población y muestra

Está conformada con un total de 18 micros empresas que se dedican al rubro de la venta de agua en la región Ucayali puntualmente en calleria y el objeto de estudio es de un total del 56% de la población de las cuales se obtiene el total de la demanda y de lo necesario que requiere la población y mediante esto se podrá saber la cantidad total de agua que será necesaria para la venta sin excederse.

4.3 Definición y operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICACIONES	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	Tasa de interés	Tipos de créditos financieros Entidades financieras Documento solicitado al crédito	NOMINAL
	Plazos y montos	Son conocimientos sobre las tasas que ofrecen diversos montos Plazo para solicitar un crédito Plazo más conveniente	
	Uso de los créditos financieros	Plazo establecido puntualmente Préstamo recibido a favor de la empresa	
	Rentabilidad Financiera	Estrategia que utilizara la MYPE para obtener una mejor rentabilidad Proyección de incremento en los años siguientes	

RENTABILIDAD

Rentabilidad Neta de Activo	La información que provee la gerencia al incrementar su rentabilidad Niveles de ventas mensuales patrimonio neto que tiene la empresa mensuales Patrimonio neto que tiene la empresa
Rentabilidad Neta de Ventas	La utilidad neta que obtiene anualmente es útil para su empresa

NOMINAL**4.4 Técnicas e instrumentos****4.4.1 Técnicas**

Los resultados se obtuvieron mediante la formulación de cuestionarios para así poder obtener los resultados más precisos y las técnicas empleadas fueron: k –Observación.

4.4.2 Instrumentos

Encuesta. Estas fueron presentadas a las MYPES en este presenta año 2019 para así poder saber en qué nos basaremos en nuestro proyecto y cuales son las calidades del trabajo y saber si el cuestionario estuvo a la altura de la necesidad demandada.

4.5 Plan de análisis

Este proceso es donde se juntan todos los resultados de los cuestionarios realizados a MYPES con el fin de saber su forma de actuar ante la sociedad y cuál es la diferencia que existe entre las empresas que pertenecen al rubro en este caso lo investigado fue el rubro de venta de agua de mesa gracias a este cuestionario se puede saber la cantidad de ganancias o pérdidas de las empresas, saber por cuantos están constituidos y cuantos es el límite de edad de las personas pertenecientes.

4.6 Matriz de constancia

TEMA	ENUNCIADOS	OBJETIVOS		VARIABLE
		OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
CARACTERÍSTICA DE FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO AGUA DE MESA EN LA EMPRESA SAN JUAN E.I.R.L DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2019	¿Cuáles son las características de factores relevantes más importantes del "Financiamiento y la Rentabilidad de la producción y venta de agua de mesa en el distrito de Calleria Ucayali 2019?	Conocer las principales características de Factores Relevantes del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro de producción y venta de agua de mesa en Calleria Ucayali 2019.	Determinar la principal Característica de Factores Relevantes del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L de la Ciudad de Pucallpa, 2019 en Calleria Ucayali 2019.	FINANCIAMIENTO
			Determinar la principal Característica de Factores Relevantes de la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro agua de mesa en la empresa San Juan E.I.R.L de la Ciudad de Pucallpa, 2019 en Calleria Ucayali 2019.	

4.7 Principios éticos

- Las informaciones que se recopilaron solo fueron utilizadas para fines académicos sin buscar que se lo tome como robo o sea perjudicial para ningún autor y menos perjudicar a las micro y pequeñas empresas que nos brindaron información. Solo se utilizó la información permitida y autorizada por los gerentes o dueños de la empresa sin aprovecharnos de su confianza hacia nosotros.
- Para que el trabajo sea bueno y la investigación salga como lo planeado todas las personas que participaron en las encuestas sin importar religión, raza, cultura todos fueron tratados por igual y con respeto para la obtención de buenos resultados.
- Toda información que fue presentado en este trabajo de investigación es real no se exageró ni se puso información falsa, todo fue sacado de las encuestas, del internet y tesis de autores relacionados con el tema.

V RESULTADOS

5.1 Resultados

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

		Reiteración	Porcentaje
Válidos	21 a 30 años	5	27,8
	31 a 40 años	3	16,7
	41 a 50 años	5	27,8
	51 a 60 años	5	27,8
	Total	18	100

Fuente: resultados del trabajo de campo de las microempresas encuestadas.

Grafico 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

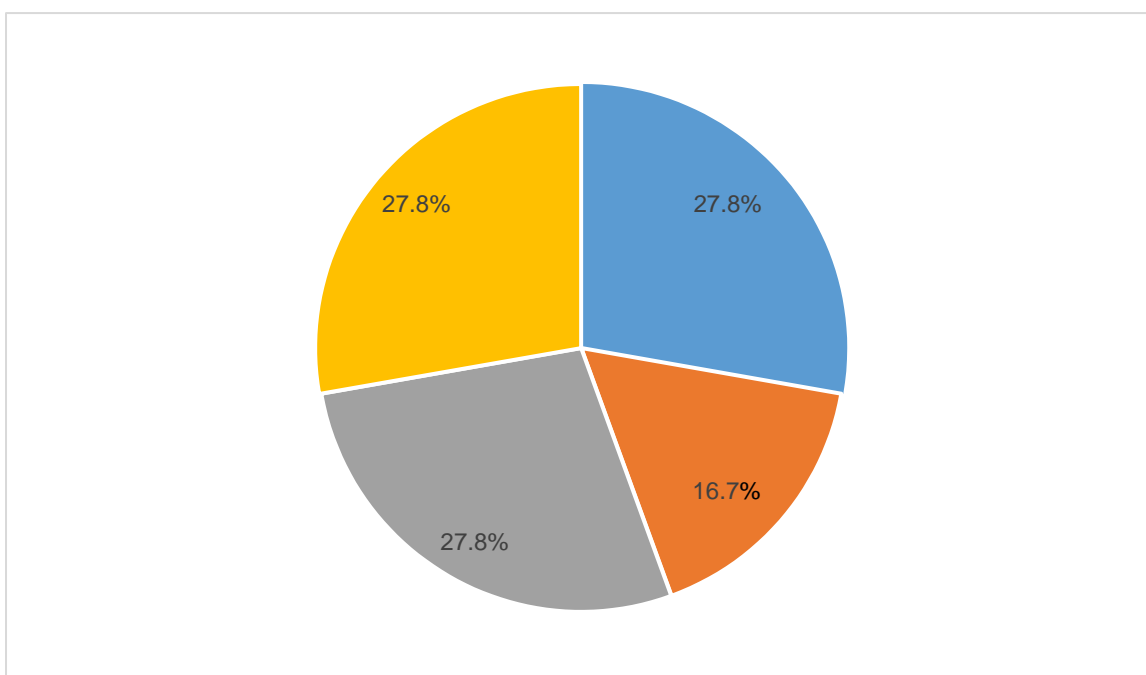


Figura 1: Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #1 muestra las edades de los representantes legales de las microempresas encuestadas, dando a conocer que en su totalidad son mayores de edad que van desde los 21 a los 60 años.

Tabla 2: Genero de los representantes legales de las micros y pequeñas empresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	Masculino	8	44,4
	Femenino	10	55,6
	Total	18	100,0

Fuente: Resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 2: sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

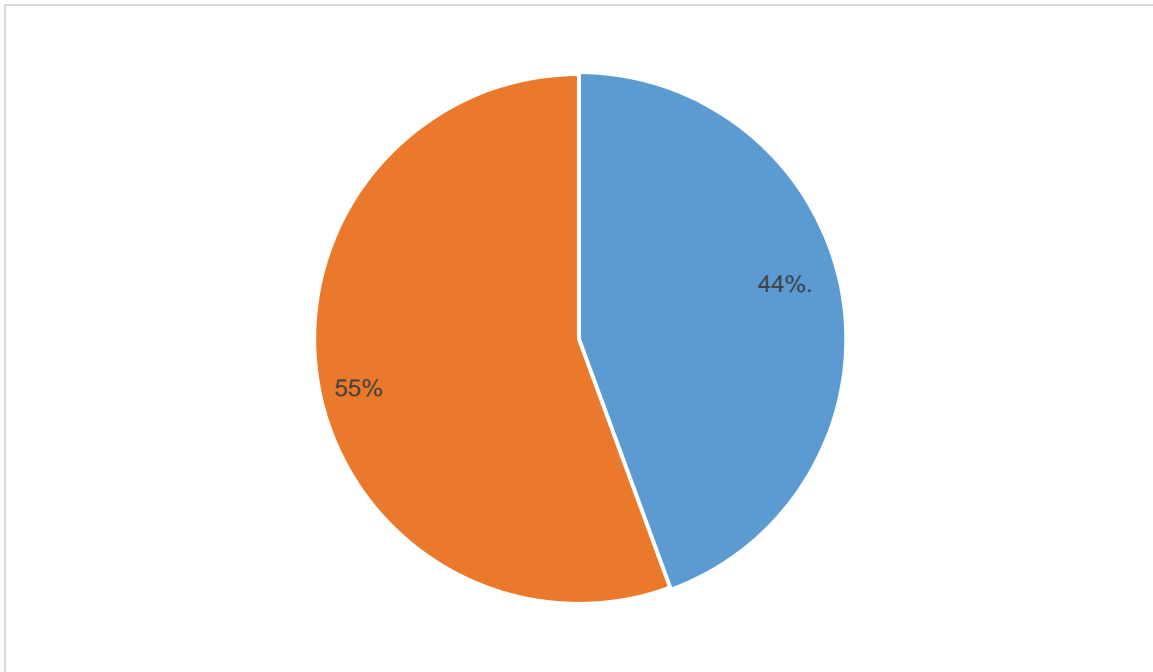


Figura 2: sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #2 nos muestra los géneros de los representantes legales de las microempresas encuestadas donde nos da a conocer que el género femenino es el que prevalece en su mayoría dentro de ellas con un total del 55%.

Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

	frecuencia	porcentaje
Secundaria culminada	11	61,1
Estudio universitario culminado	1	5,6
Válidos Estudio universitario inconcluso	4	22,2
Estudio técnico inconcluso	2	11,1
Total	18	100,0

Fuente: Resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas.

Grafico 3: Grado de instrucción los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

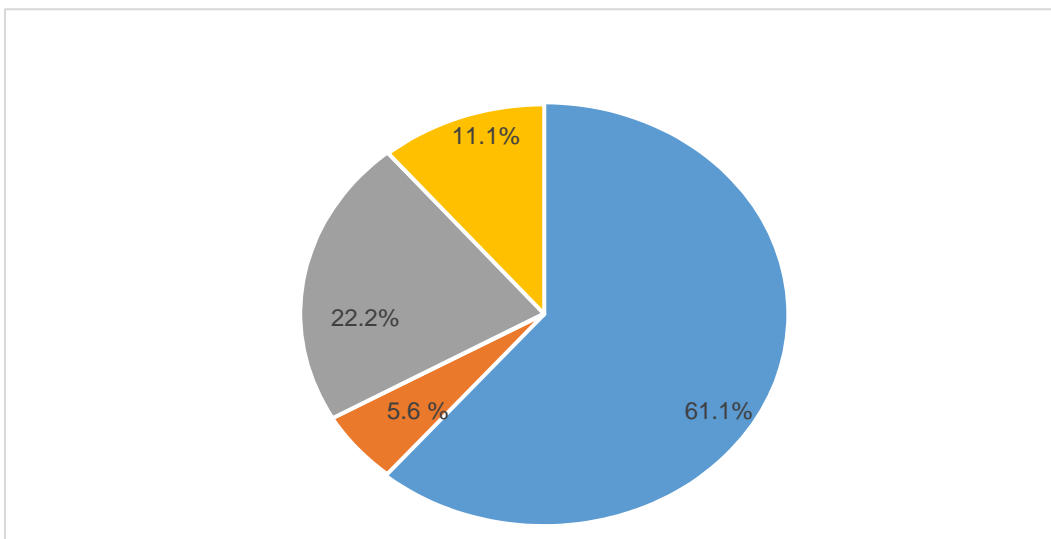


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las microempresas.

Interpretación: La tabla #3 muestra el grado de instrucción que tiene cada uno de los representantes legales de las microempresas encuestadas dando a conocer que la mayoría de ellos solo culminó su secundaria y solo uno de los encuestados es profesional.

Tabla 4: Estado civil de los apoderados legales de las micro y pequeñas empresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	Soltero	6	33,3
	Vinculado	6	33,3
	Conviviente	5	27,8
	Divorciado	1	5,6
	Total	18	100,0

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 4: Estado civil de los apoderados legales de las micro y pequeñas empresas

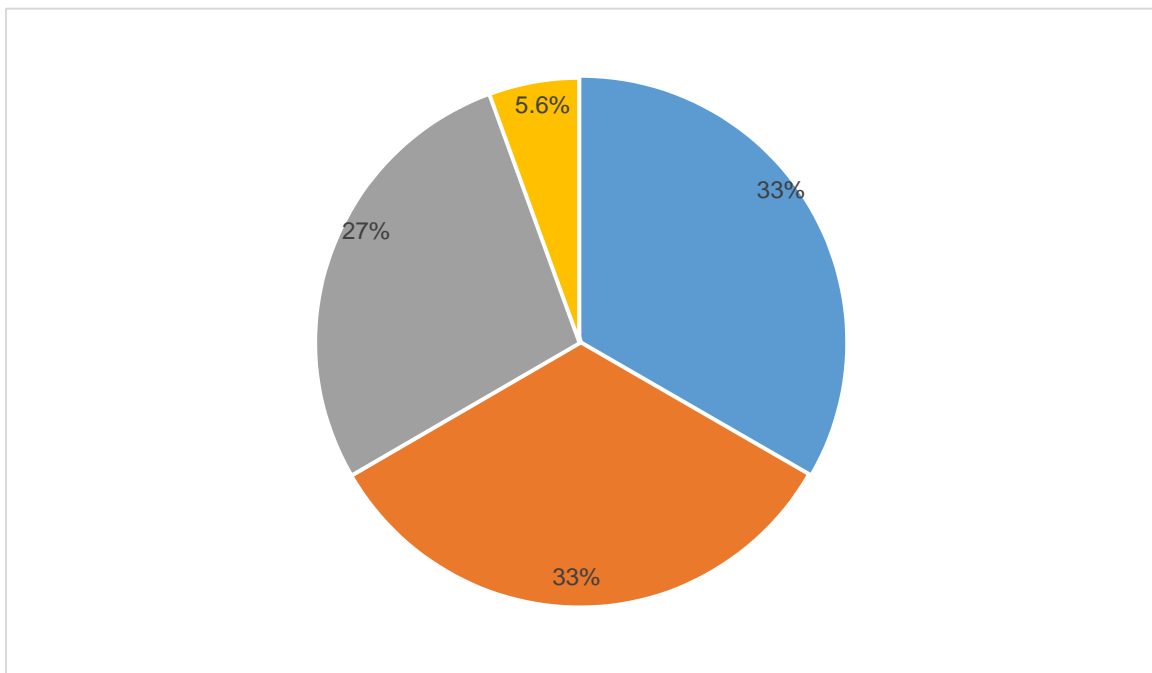


Figura 4: Estado civil de los apoderados legales de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #4 nos muestra el estado civil de los representantes legales de las microempresas encuestadas dando a conocer que ninguno de ellos son casados y en su mayoría o están solteros, vinculados o son convivientes y solo uno es ellos es divorciado.

Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	Nada	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Gráfico 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

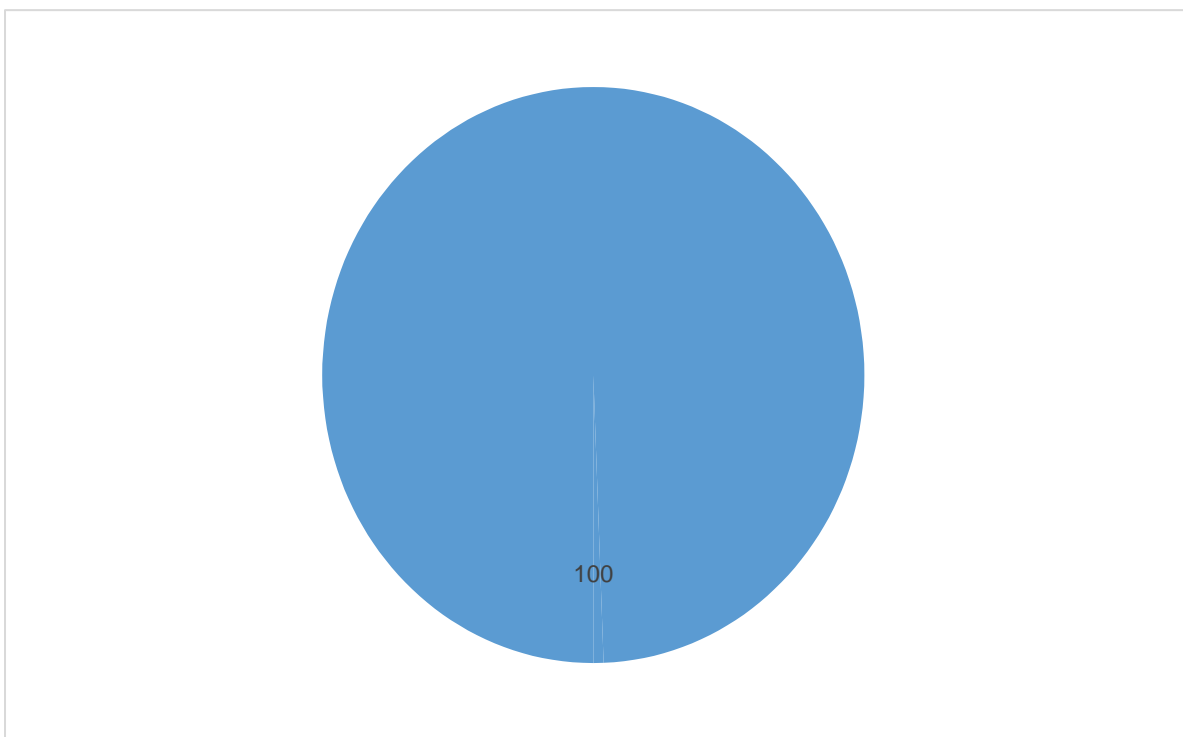


Figura 5: Profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #5 nos muestra que de todas las personas que fueron encuestadas dentro de las microempresas para saber la cantidad de profesionales que laboran dentro de ellas nos da a conocer que en su totalidad ninguna microempresa cuenta con profesionales laborando dentro de ellas.

Tabla 6: Actividad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.

		Reiteración	Proporción
Válidos	Comerciantes	18	100,0

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Gráfico 6: Actividad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

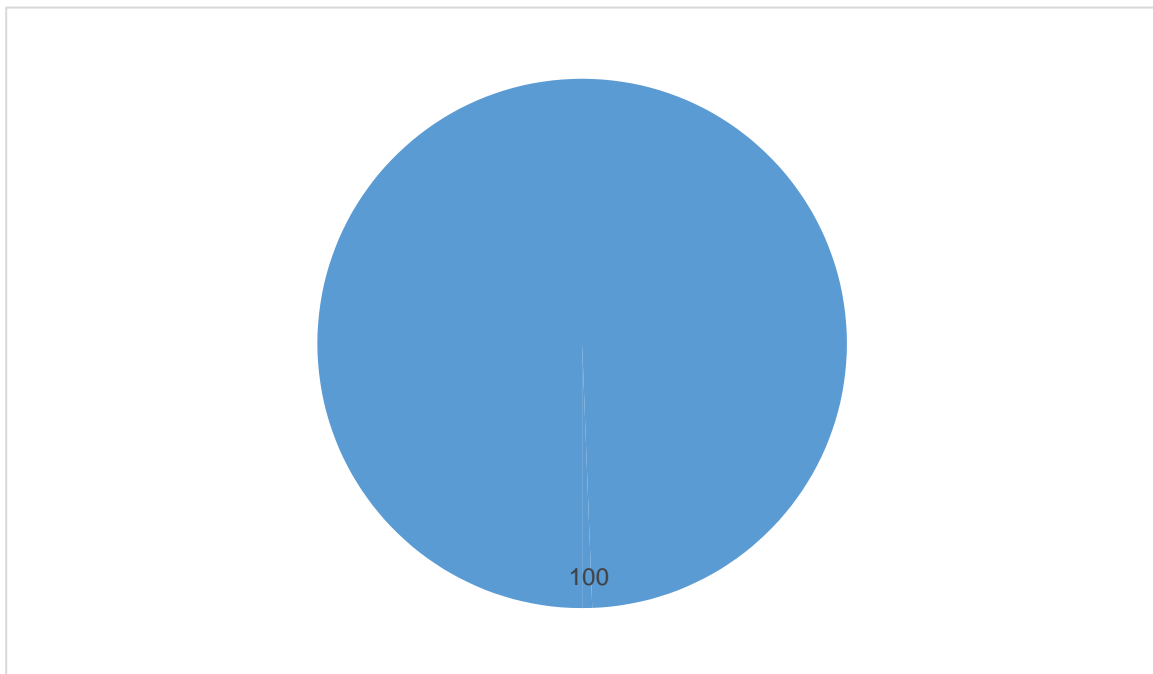


Figura 6: Actividad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #6 nos muestra las actividades a la que se dedican los representantes legales de las microempresas encuestadas dando a conocer que en su totalidad todos son comerciantes y que aparte de eso no se dedican a ninguna otra actividad.

Respecto a las características de las microempresas

Tabla 7: Tiempo en el rubro de la venta de agua de las micro y pequeñas empresas

	Reiteración	Proporción	
	0 a 2 años	8	44,4
	2 a 3 años	6	33,3
Válidos	3 a 4 años	1	5,6
	5 a más años	3	16,7
	Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Gráfico 7: Tiempo en el rubro de la venta de agua de las micro y pequeñas empresas

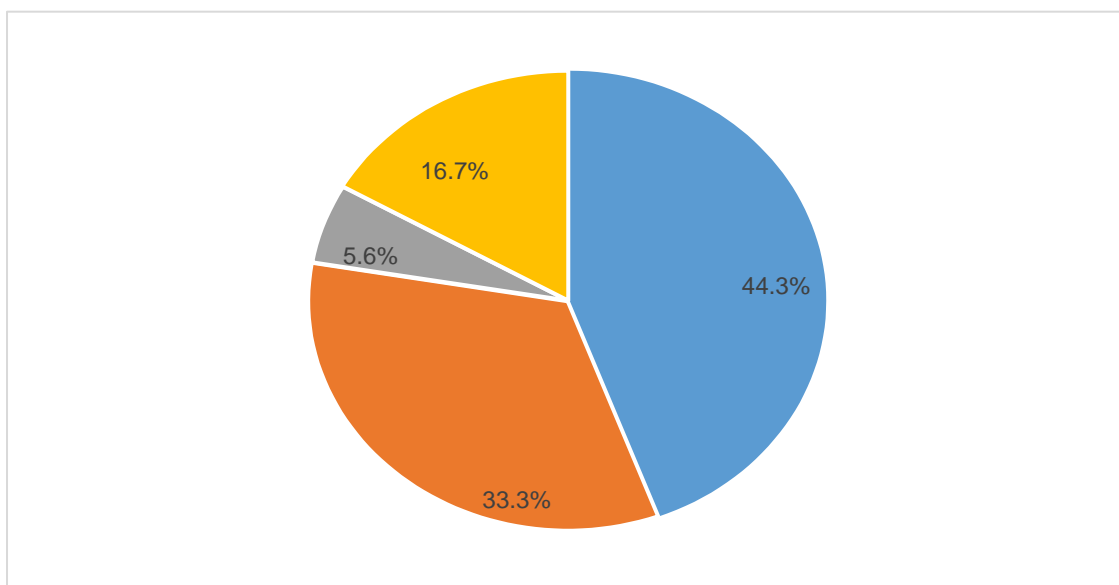


Figura 7: Tiempo en el rubro de la venta de agua de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #7 nos muestra el tiempo que las microempresas encuestadas están dentro del rubro de la venta de agua dando a conocer que en su totalidad estas se encuentran laborando de 2 años a más.

Tabla 8: Legalidad de las micro y pequeñas empresas

		Reiteración	Proporción
Legítimos	Formal	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas realizadas

Gráfico 8: Legalidad de las micro y pequeñas empresas

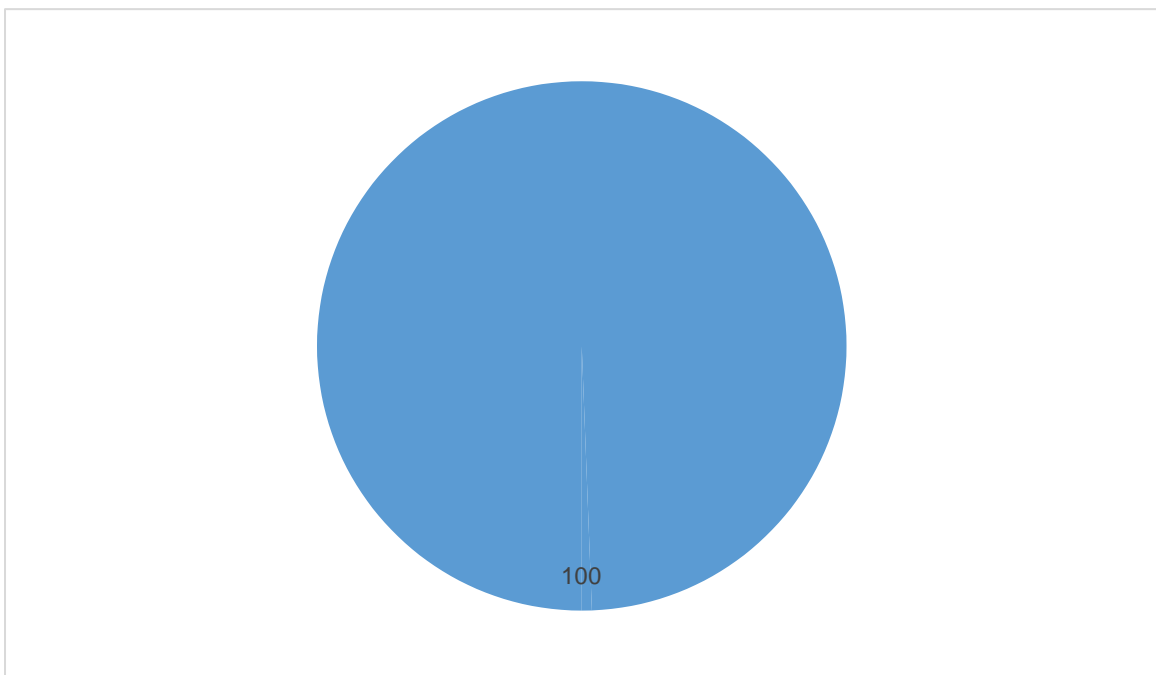


Figura 8: Legalidad de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #8 nos muestra que dentro de las microempresas encuestadas para saber sobre su legalidad dentro del rubro de la venta de agua nos dio como resultado que en su totalidad todas son legales.

Tabla 9: Fines específicos de la creación de las micro y pequeñas empresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	Generar rentabilidad	16	88,9
	Para subsistir	2	11,1
	Total	18	100,0

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Gráfico 9: Fines específicos de la creación de las micro y pequeñas empresas

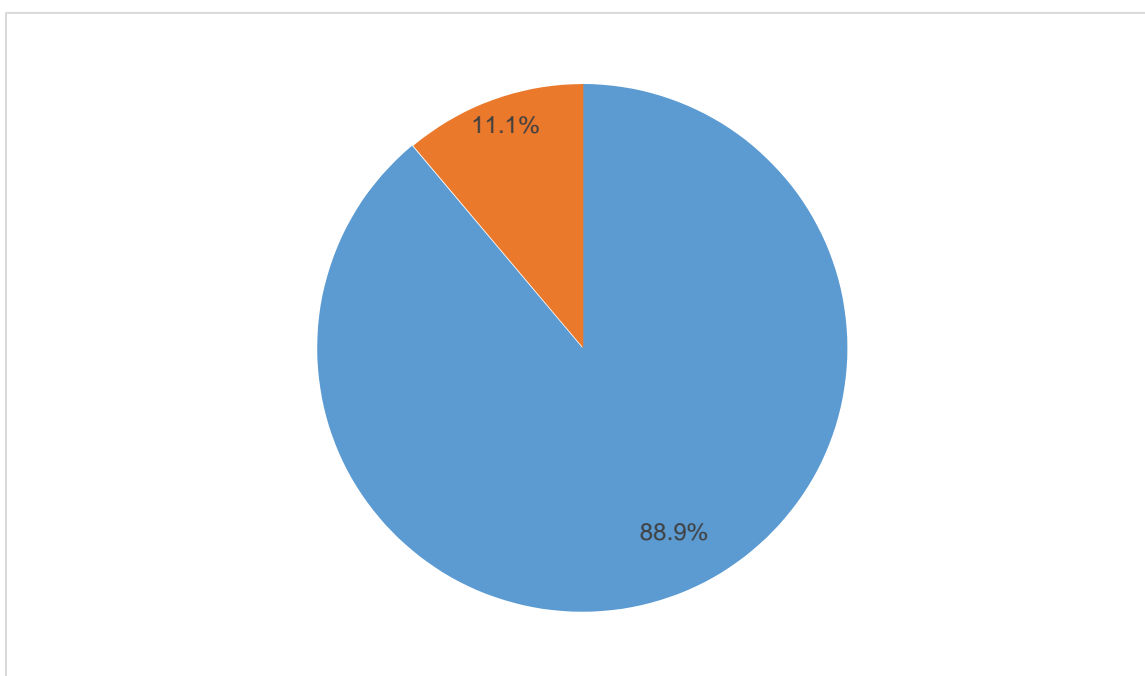


Figura 9: Fines específicos de la creación de las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #9 nos muestra los fines específicos por la que fueron creadas las microempresas del rubro venta de agua dándonos a conocer que en su mayoría fueron formadas para generar rentabilidad y en menor proporción para Subsistir en su vida diaria.

Respecto al financiamiento

Tabla 10: Forma que fueron financiados las micro y pequeñas empresas para sus actividades

Reiteración	Proporción			
Válidos	Financiados por terceros	18	10	0

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 10: Forma de financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

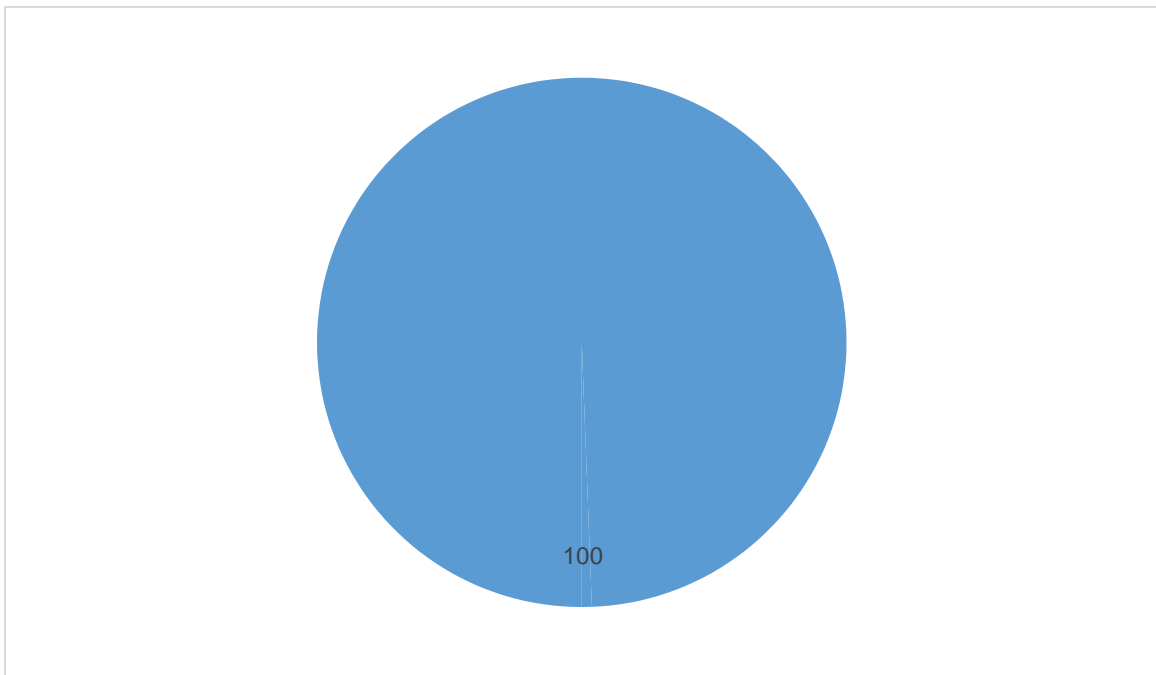


Figura 10: Forma de financiamiento para sus actividades las micro y pequeñas empresas

Interpretación: La tabla #10 nos muestra la forma en la que fueron financiadas las microempresas del rubro venta de agua, dándonos a conocer que en su totalidad estas fueron financiadas por terceros entre las cuales están los bancos, cajas y prestamistas.

Tabla 11: Entidades de las cuales obtuvieron su financiamiento las microempresas.

	Reiteración	Proporción
Otros	6	33,3
Banco de crédito Válidos	6	33,3
Mi Banco	6	33,3
Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 11: Entidades de las cuales obtuvieron su financiamiento las microempresas.

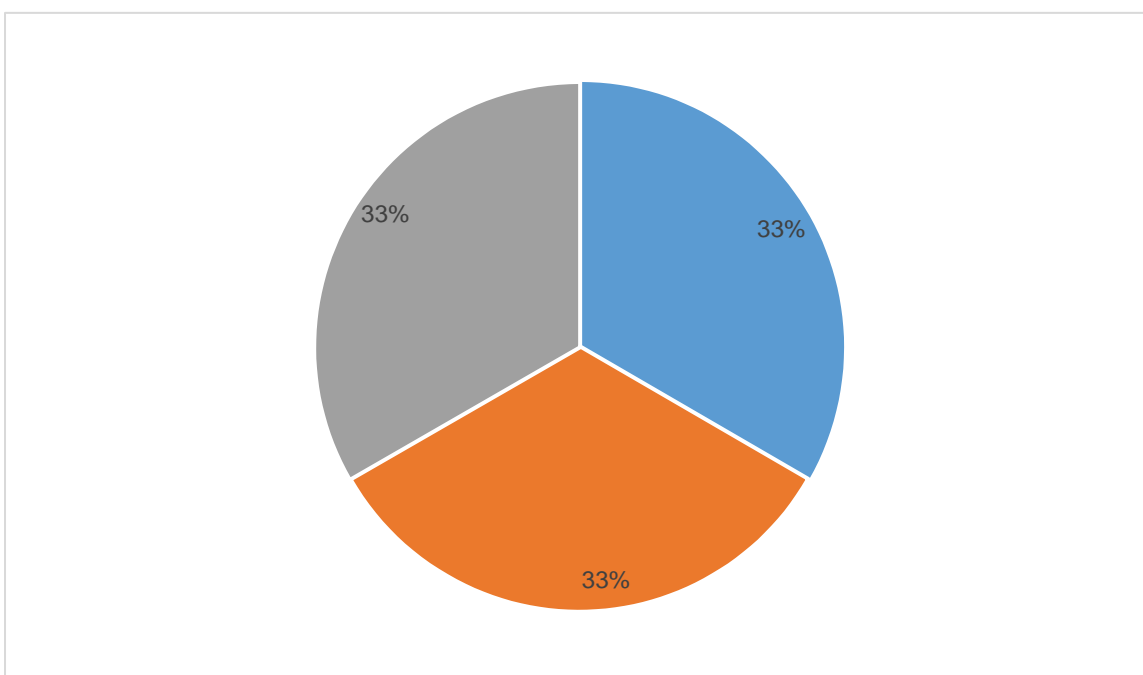


Figura 11: Entidades de las cuales obtuvieron su financiamiento las microempresas.

Interpretación: La tabla #11 nos muestra las entidades de las cuales obtuvieron su financiamiento las microempresas del rubro venta de agua dándonos a conocer que en su mayoría fueron financiados por entidades bancarias y en menos proporción por cajas y prestamistas.

Tabla 12: tasa de interés que pagan las microempresas a las entidades donde solicitaron su Financiamiento.

		Reiteración	Proporción
Válidos	Desconoce	12	66,7
	Otros	6	33,3
	Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas **Grafico 12:** tasa de interés que pagan las microempresas a las entidades donde Solicitaron su financiamiento.

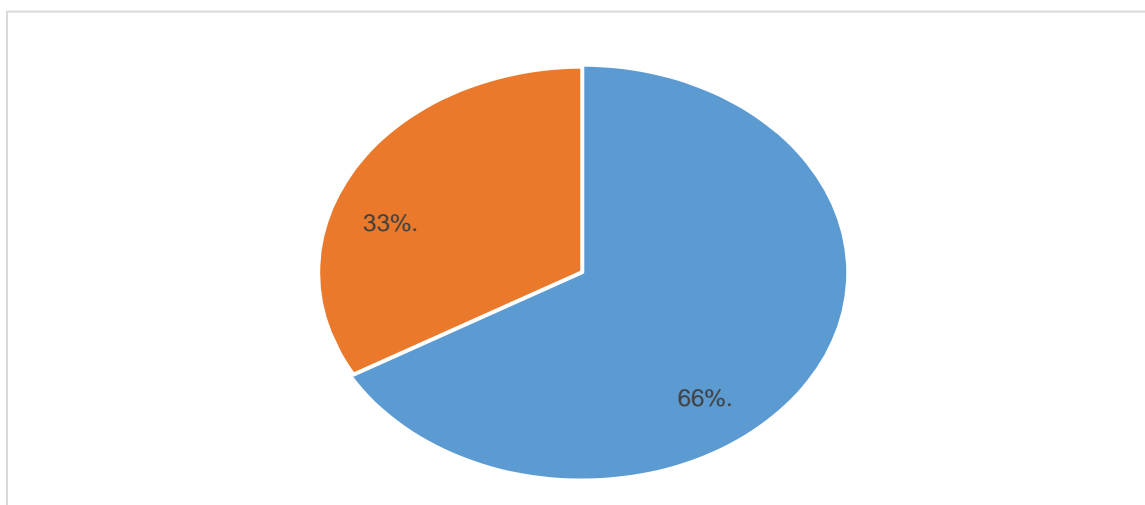


Figura 12: tasa de interés que pagan las microempresas a las entidades donde solicitaron su Financiamiento.

Interpretación: La tabla #12 nos muestra la tasa de interés que pagaron las microempresas del rubro venta de agua a las entidades donde solicitaron su financiamiento donde se obtuvo que la mayoría desconoce de esa información y en porcentaje menor no quisieron brindar dicha información

Tabla 13: Microempresa que obtuvieron su financiamiento de prestamistas informales

		Reiteración	Proporción
Válidos	Prestamistas	5	27,8
	Otros	13	72,2
	Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 13: Microempresas que obtuvieron su financiamiento de prestamistas informales

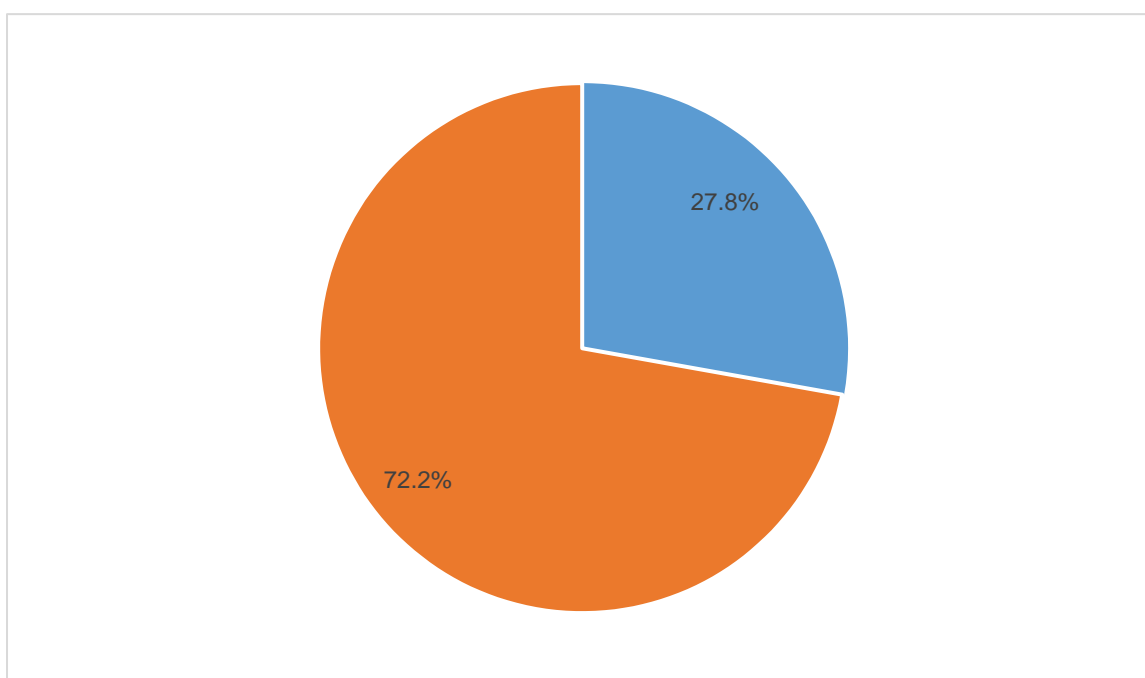


Figura 13: microempresas que obtuvieron su financiamiento de prestamistas informales

Interpretación: La tabla #13 nos muestra que de las microempresas encuestadas del rubro venta de agua alguna de ellas recibieron su financiamiento de prestamistas informales en un 27.8% que vienen a ser 5 microempresas.

Tabla 14: Tasa de interés mensual que pagan a los prestamistas las microempresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	10 al 20%	5	27,8
	Otros	13	72,2
	Total	18	100,0

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 14: Tasa de interés mensual que pagan a los prestamistas las microempresas

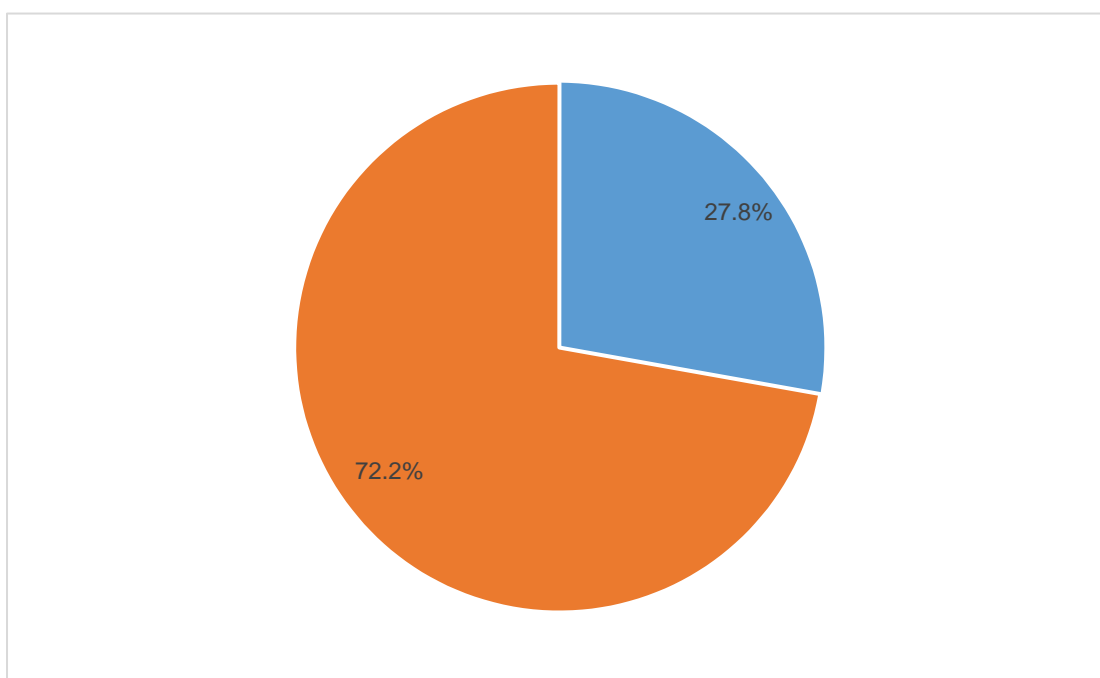


Figura 14: Tasa de interés mensual que pagan a los prestamistas las microempresas

Interpretación: La tabla #14 nos muestra la tasa de interés que pagan las microempresas a los prestamistas donde solicitaron su financiamiento dando a conocer que lo que pagan es del 10% al 20% de interés.

Tabla 15: Montos solicitados y aceptados a las microempresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	Solicitado y aprobado	13	72,2
	Otros montos	5	27,8
	Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 15: Montos solicitados y aceptados a las microempresas

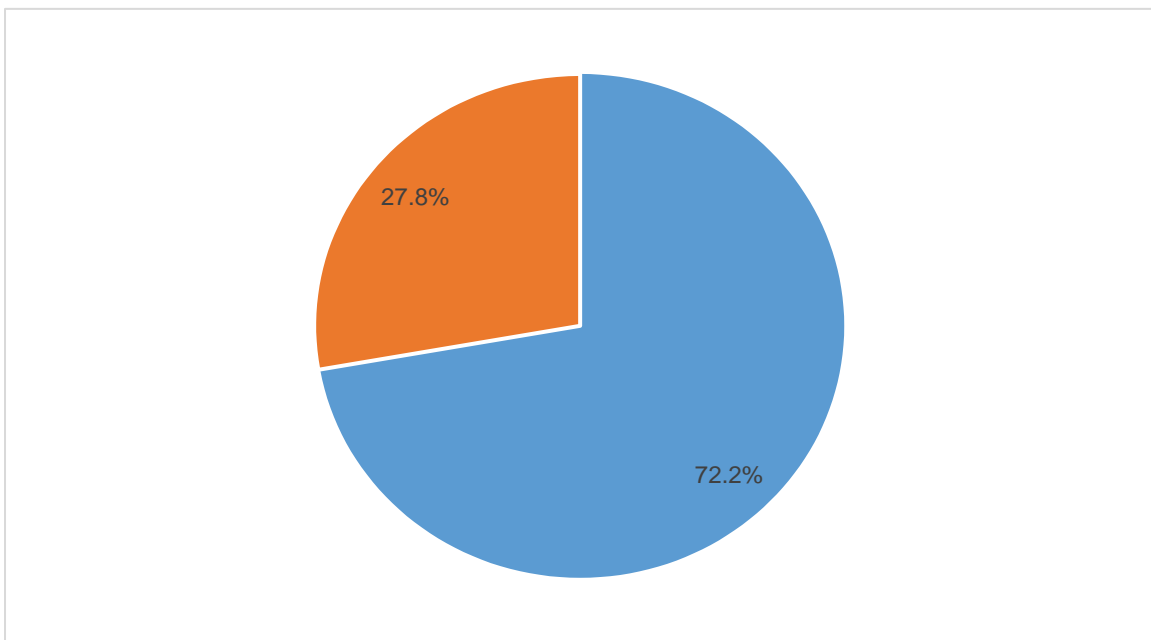


Figura 15: Montos solicitados y aceptados a las microempresas

Interpretación: La tabla #15 nos muestra los montos que las microempresas del rubro de la venta de agua solicitaron y que fueron aceptados dándonos a conocer que solo el 72.2% un total de 13 microempresas obtuvieron el monto solicitado y el 27.8% un total de 5 microempresas no obtuvieron el monto solicitado

Tabla 16: Promedio del crédito recibido por las microempresas

	Reiteración	Proporción
1000 a 3000 nuevos soles	4	22.2
3500 a 4 000 nuevos soles Válidos	9	50
4 000 a 5 000 nuevos soles	5	27,8
Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Gráfico 16: Promedio del crédito recibido por las microempresas

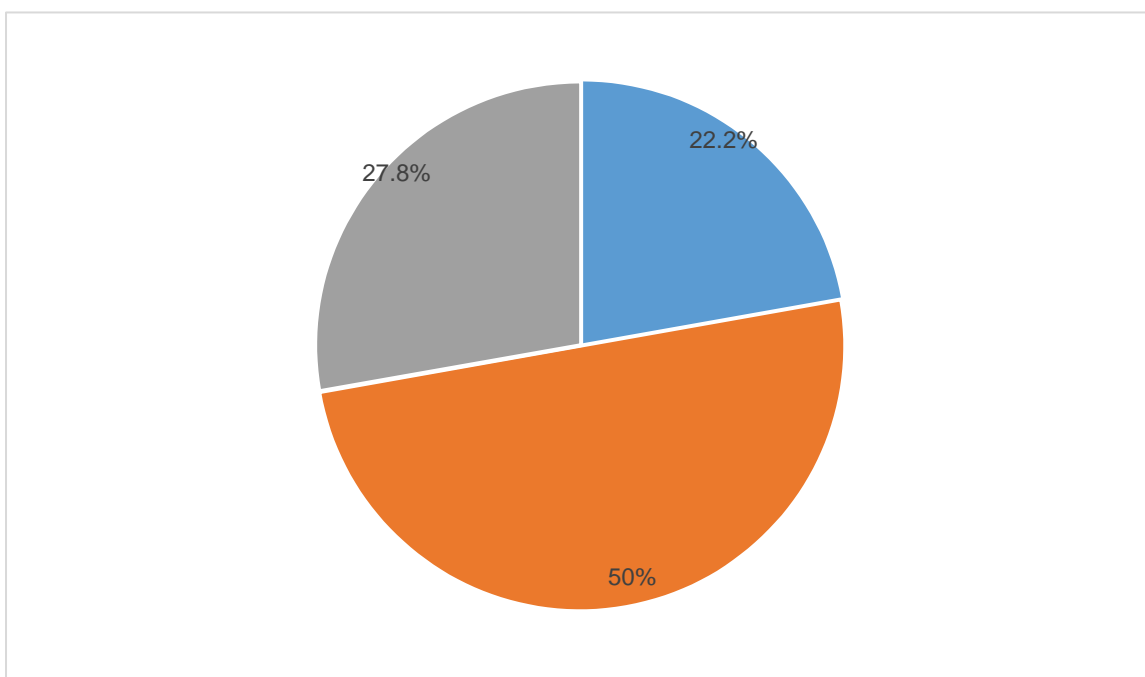


Figura 16: Promedio del crédito recibido por las microempresas

Interpretación: La tabla #16 nos muestra los montos recibidos de los créditos que fueron solicitados por las microempresas a las entidades financieras dando como resultados que recibieron desde 1000 a 5000 soles según necesitado.

Tabla 17: Tiempo del crédito solicitado por las microempresas

		Reiteración	Proporción
Válidos	Corto Plazo	8	44,4
	Largo Pazo	10	55,6
	Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 17: Tiempo del crédito solicitado por las microempresas

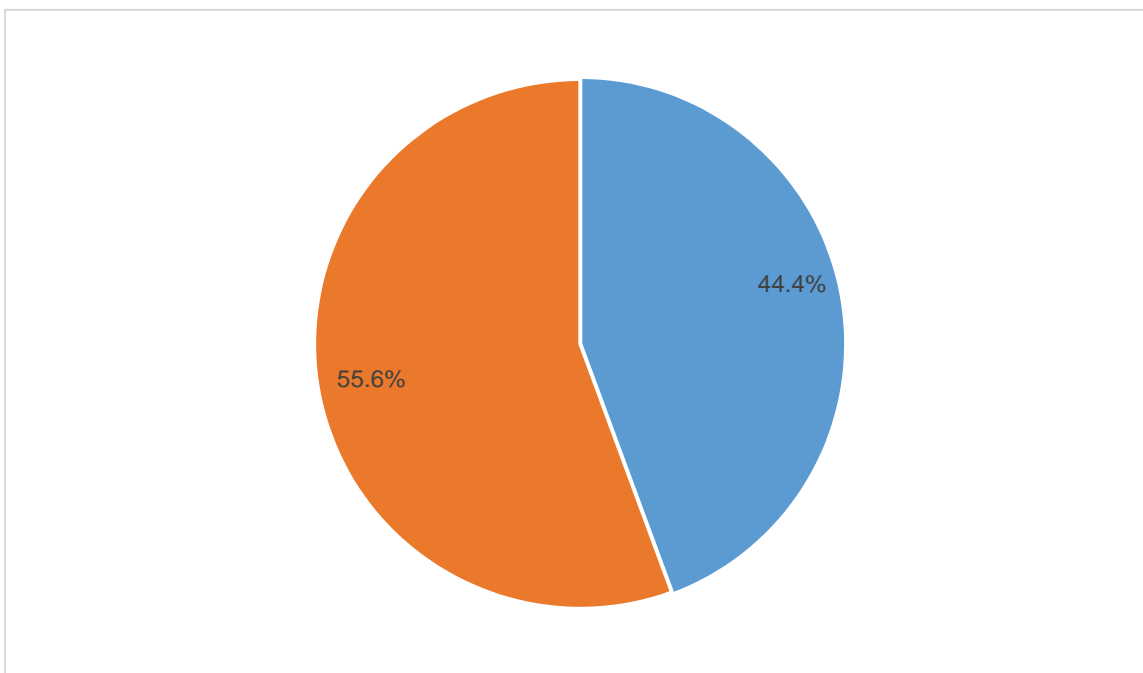


Figura 17: Tiempo del crédito solicitado por las microempresas

Interpretación: La tabla #17 nos muestra el tiempo por el cual fue solicitado el crédito por parte de las microempresas dando como resultado que en su gran mayoría un total del 55.6% solicitaron su crédito a largo plazo y el 44.4% lo solicitó a corto plazo.

Tabla 18: ¿En que invirtieron el dinero que solicitaron las microempresas?

	Reiteración	Proporción
Mejoramiento del local	16	88,9
Activos Válidos	1	5,6
Programas de capacitación	1	5,6
Total	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 18: ¿En que invirtieron el dinero que solicitaron las microempresas?

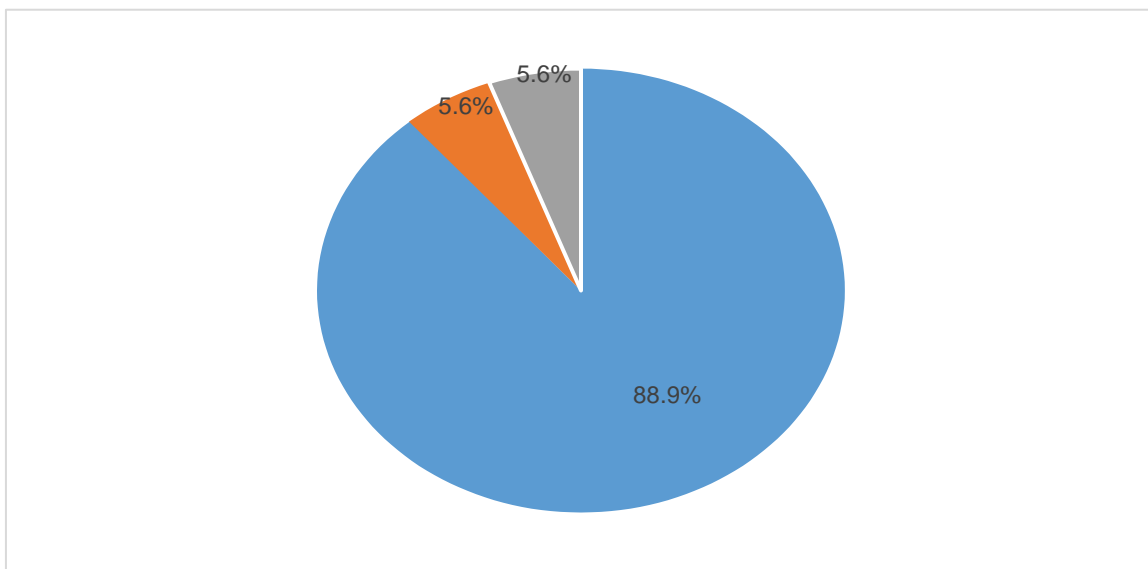


Figura 18: ¿En que invirtieron el dinero que solicitaron las microempresas?

Interpretación: La tabla #18 nos muestra en que fue invertido el dinero que solicitaron las microempresas dando como resultado que en su mayoría fue invertido en mejoramientos de local y en menor cantidad fue invertido en activos y capacitaciones.

Respecto a la rentabilidad

Tabla 19: ¿Con el financiamiento mejoro la rentabilidad en las microempresas?

		Reiteración	Proporción
Aceptación	Si	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 19: ¿Con el financiamiento mejoro la rentabilidad en las microempresas?

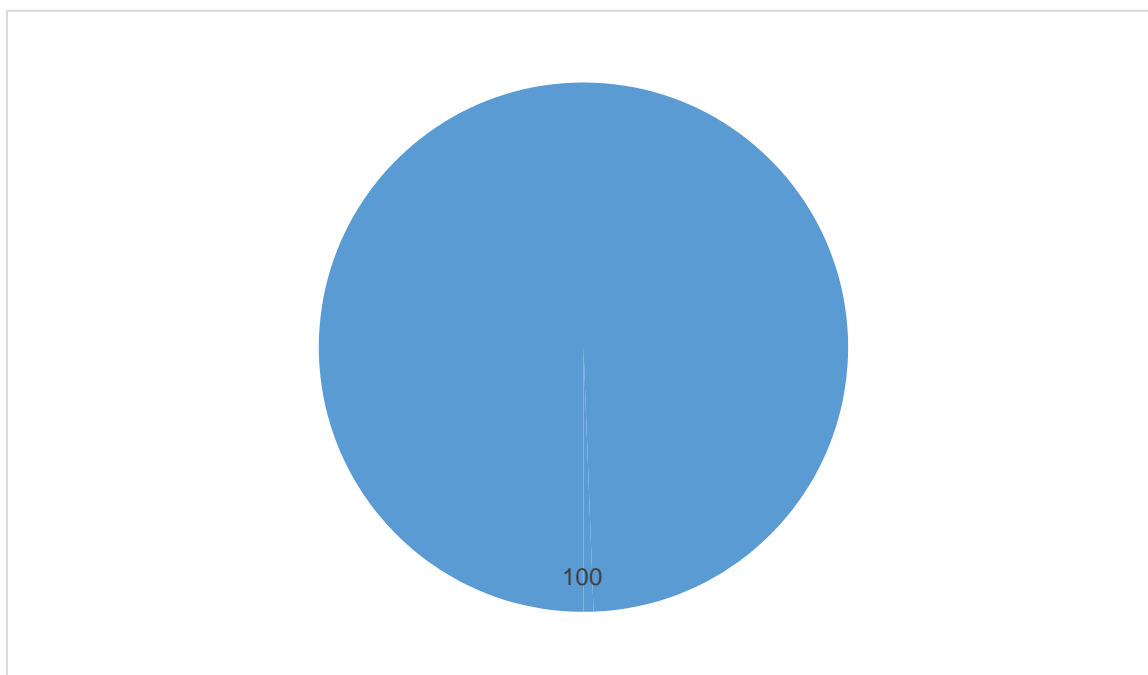


Figura 19: ¿Con el financiamiento mejoro la rentabilidad en las microempresas?

Interpretación: La tabla #19 nos permite conocer que con el financiamiento que recibieron las microempresas por parte de las entidades financieras en su totalidad sus rentabilidades mejoraron.

Tabla 20: ¿La capacitación mejoro la productividad y rentabilidad de las microempresas?

		Reiteración	Proporción
Válidos	Si	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 20: ¿La capacitación mejoro la productividad y rentabilidad de las microempresas?

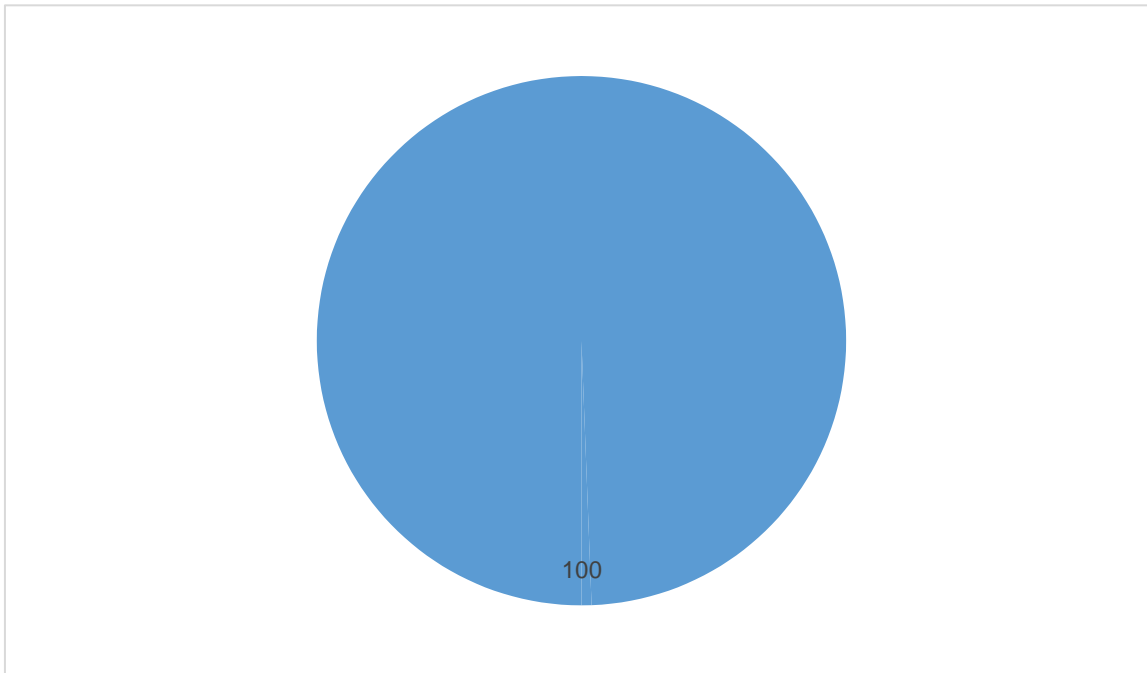


Figura 20: ¿La capacitación mejoro la productividad y rentabilidad de las microempresas?

Interpretación: La tabla #20 nos muestras que gracias a la capacitación que recibieron los representantes de las microempresas con el dinero del financiamiento ayudo a mejorar la rentabilidad en su totalidad según lo investigado.

Tabla 21: ¿Las ganancias aumentaron en los últimos años en las microempresas?

		Reiteración	Proporción
Válidos	Si	18	100

Fuente: resultado del trabajo de campo de las microempresas encuestadas

Grafico 21: ¿Las ganancias aumentaron en los últimos años en las microempresas?

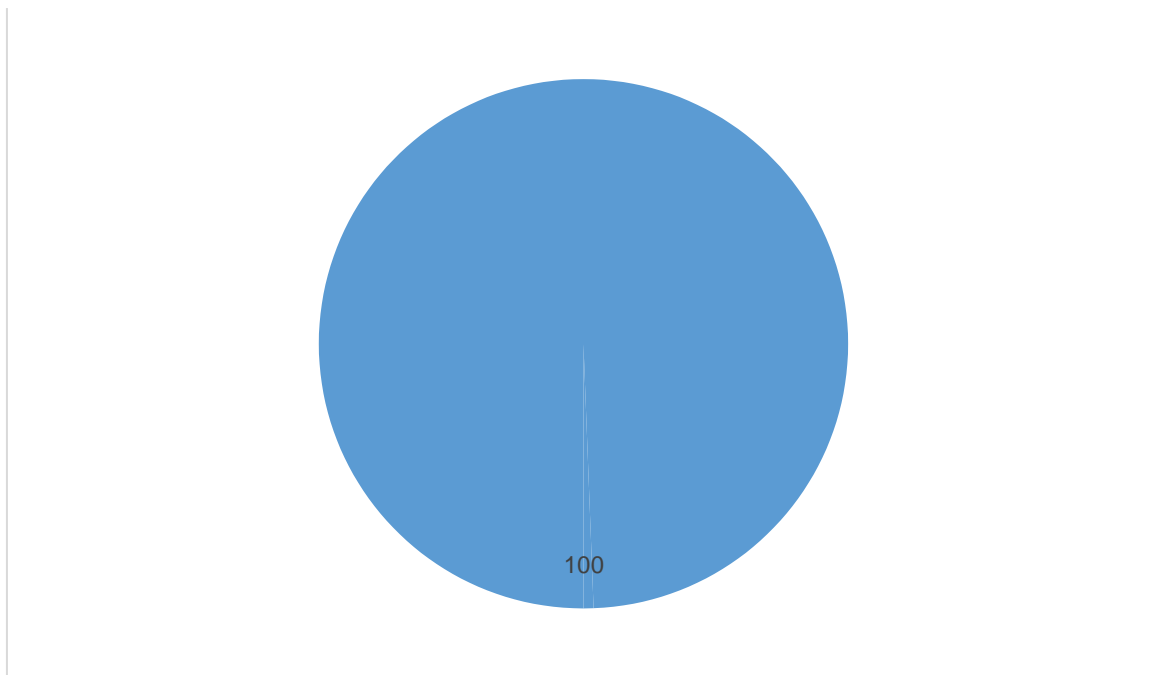


Figura 21: ¿Las ganancias aumentaron en los últimos años en las microempresas?

Interpretación: La tabla #21 nos muestra que de las microempresas encuestadas dentro del rubro de la venta del agua de mesa en los últimos años todos obtuvieron ganancias lo cual nos da a entender sobre la demanda que existe sobre este bien lo cual hace que las microempresas mejoren rentablemente y crezcan más.

5.1 Análisis de resultados

Respecto representantes

De las microempresas encuestadas se obtuvo que el 100% de los encuestados son mayores de edad, esto concuerda con lo obtenido por Peña (2016) que obtuvo que el 50% dentro la empresa (5) están entre los 36 a 50 años y el otro 50% de encuestados están entre los 51 años a más (Tabla 1).

El 44.4% dentro de la microempresa que son un total de (8) personas son del sexo masculino y el 55.6% que vienen a ser (10) personas son del sexo femenino, esto concuerda con lo obtenido por Peña (2016), quien obtuvo que el 60% de los representantes encuestados son del género femenino (7) y el 40% son del género masculino (3) lo cual indica que dentro las microempresas las mujeres tienen mayor relevancia. (Tabla 2).

Dentro la microempresa el 61.1% que son un total de (11) personas tienen secundaria completa, el 5,6% que viene a ser una sola persona tiene estudio superior universitaria completa pero no ejercida, el 22.2% que son un total de 4 personas no culminaron sus estudios superiores universitarios y el 11,1% que son un total de 2 personas no culminaron sus estudios técnicos, esto concuerda con lo obtenido por Peña (2016) que obtuvo el 10% de los representantes encuestados cuentan con secundaria completa (1), el 20% cuenta con superior no universitaria (2) y el 70% cuenta con superior universitaria (7). (Tabla 3).

Dentro la microempresa el 33.3% que vienen a ser 6 personas son solteros, el 33.3% que vienen a ser 6 personas están casados, el 27,8% que vienen a ser 5 personas son convivientes y el 5.6% que viene a ser una sola persona está divorciado, esto concuerda por lo obtenido por Vega (2018) que el 41.7% de encuestados son solteros (10), el 25% son casados (6), el 20.8% son convivientes (5) y el 12.5% son divorciados (3). (Tabla 4)

De 18 personas encuestadas dentro de las microempresas que viene a ser el 100% ningún representante legal cuenta con una profesión, esto no concuerda con lo obtenido por Vega (2018), que de su encuesta obtuvo que el 41.7% son contadores (10), el 4.2% son docentes (1) y el 54.2% tienen otras profesiones (13). (Tabla 5)

La ocupación del 100% de las personas encuestadas dentro la microempresa es el comercio, esto no concuerda por lo obtenido por Vega (2018), debido a que no todos sus representantes son comerciantes ya que el 33.4% son administradores o ejercen otra ocupación (8). (Tabla 6)

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

Tiempo dentro del rubro de venta de agua de los representantes encuestados da a conocer que el 44.4% que viene a ser un total de 8 personas ya está de 1 a 2 años en este rubro, el 33.3% que es un total de 6 personas esta en este rubro de 2 a 3 años, el 5.6% que es una sola persona está dentro de este rubro de 3 a 4 años y el 16.7% que es un total de 3 personas son los que más años están en el rubro exactamente de 5 años a más, esto concuerda con lo obtenido por Vega

(2018), quien obtuvo que el 85.7% llevan dentro del rubro de venta de agua de 2 a 11 años (21), el 4.2% llevan dentro del rubro de 12 a 21 años (1) y el 8.3% llevan dentro del rubro de 22 a 30 años (2) (Tabla 7).

El 100% que es un total de 18 son formales, esto concuerda con lo obtenido por Vega (2018) quien obtuvo de su encuesta que el 100% de las microempresas encuestas también son formales. (Tabla 8)

El 88.9% que es un total de 16 formaron la microempresa por los motivos de generar ganancias y el 11.1% que es un total de 2 formaron la micro empresa para poder subsistir, esto no concuerda con lo obtenido por Dávila (2019), quien obtuvo de su encuesta el 100% formaron la microempresa solo por generar ganancias. (Tabla 9)

Respecto al financiamiento

El 100% empezó la microempresa con financiamiento de terceros, esto no concuerda con Lo obtenido por Dávila (2019), quien de su encuesta obtuvo que solo el 80% Estuvo Financiado por terceros (12) y el 20% empezó la microempresa con Financiamiento propio (3). (Tabla 10)

El 66.6% que es un total de (12) recibieron financiamiento bancario, y el 33.3% recibió financiamiento de otros entre cajas y prestamistas, esto concuerda con lo obtenido por Vega (2018) debido a que el 29.2% obtuvo financiamiento bancario (7) y el 70.8% obtuvo su financiamiento de otras entidades no bancarias (17). (Tabla 11)

EL 66.7% que es un total de 12 hasta ahora desconoce el porcentaje que pagan al banco y el 33.3% que es un total de 6 no quisieron facilitar la

información, esto no concuerda con lo obtenido por Dávila (2019) quien obtuvo de su investigación que el 26.7% que son (4) microempresas paga una tasa de interés del 2% al 6.7% que es una microempresa paga una tasa de interés del 3%, el 46.7% que son (7) pagan una tasa de interés de más del 3% mensual y el 20% que son (3) microempresas no obtuvieron préstamos. (Tabla 12).

El 100% de las microempresas aparte de los bancos, las cajas y prestamistas no reciben otro tipo de financiamiento, esto concuerda con Dávila (2019) que de la encuesta que realizó obtuvo que aparte de los bancos, cajas y prestamistas el 100% no obtuvo otro tipo de financiamiento. (Tabla 13).

El 27.8% que es un total de 5 microempresas eligió los prestamistas informales para su financiamiento y pagan una tasa del 10% al 20% de interés esto concuerda con lo encuestado por Dávila (2019), que en su gran mayoría prefirieron los bancos y las cajas como principales financiadores y los prestamistas como última opción de financiamiento. (Tabla 14)

El 72.2% que equivalen a 13 si recibieron los montos que solicitaron a la entidades o prestamista donde solicitaron el dinero y el 27.8% que equivalen a 5 recibieron un porcentaje mejor a lo solicitado, esto concuerda con lo obtenido por Dávila (2019), quien de su encuesta realizada obtuvo que el 73% si recibieron el monto que solicitaron (11) y el 2.7% no quedó satisfecho con el monto recibido (4). (Tabla 15)

El 22.2% que equivale a (4) recibieron de 1000 a 3000 soles, el 50% que equivale a (9) recibió de 3.500 a 4000 soles y el 27.8% recibió de 4000 a 5000 soles, esto concuerda con lo obtenido por Chota (2020), quien de su encuesta

realizada obtuvo que el 53.3% recibió más de 5000 soles (16), el 40% recibió más de 10000 soles (12) y el 6.7% no recibió ningún dinero. (Tabla 16).

El 44.4% que equivale a 8 solicitaron un préstamo a corto plazo y el 55.6% que equivale a 8 solicito un préstamo a largo plazo, esto concuerda con lo obtenido por Vega (2018), quien de su encuesta realizada obtuvo que el 33.3% solicitaron sus préstamos a largo plazo (8), y el 66.7% solicitaron su préstamo a corto plazo (16). (Tabla 17).

El 88.9% que equivalen a 16 invirtieron parte del dinero solicitado en el mejoramiento y ampliación del local, el 5.6% utilizo el dinero para los activos fijos y el 5.6% utilizo parte del financiamiento obtenido en capacitaciones del personal, esto no concuerda con lo obtenido por Vega (2018), que de su encuesta realizada obtuvo que el 100% de las microempresas utilizo su financiamiento en el mejoramiento del local e implementación de maquinarias nuevas. (Tabla 18).

Respecto a la Rentabilidad

El 100% de las microempresas se benefició mucho con el apoyo del financiamiento recibido porque ayudo a mejorar el local y la producción mejoro, esto no concuerda con lo obtenido por Dávila (2019) que de su encuesta realizada el 80% de las microempresas encuestadas (12) afirman que el apoyo financiero ayudo a mejorar la rentabilidad y el 20% dijo que no ayudo (3) lo cual no concuerda con mi encuesta realizada debido a que en mi encuesta el 100% fue beneficiado. (Tabla 19).

El 100% de las microempresas que recibió capacitación gracias al financiamiento fue favorecido y eso ayudo a mejorar su rentabilidad, esto no

concuerta con lo obtenido por Dávila (2019), el 53.3% de microempresas encuestadas (8) por más que fueron capacitadas y recibieron financiamiento no mejoro su rentabilidad y solo el 46.7% de microempresas (7) fueron beneficiadas y mejoraron totalmente su rentabilidad. (Tabla 20).

De todas las microempresas encuestadas al 100% concluyo q en los últimos años sus ganancias aumentaron, esto no concuerda con lo obtenido por Dávila (2019), que de su encuesta realizada solo el 46.7% tuvieron incremento en sus ganancias en los últimos años (7) y el 53.3% su rentabilidad no mejoró en lo absoluto. (Tabla 21).

VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Dado por terminada la investigación y habiendo obtenido los resultados, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Respecto a los representantes de las micro y pequeñas empresas

- Más de la mitad de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados tienen de 21 a 60 años de edad, observamos que más de la mitad (55.6%) de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestados son de sexo femenino, observamos también que el (61.1%) de los representantes de las micro y pequeñas empresas la mayoría culminó su secundaria. También observamos (33.3%) de los representantes encuestados de las micro y pequeñas empresas son solteros. Así mismo que la mayoría (100%) de los representantes de las micro y pequeñas empresas no cuentan con profesionales laborando.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas

- El (100%) de las micro y pequeñas empresas encuestadas son comerciantes y que aparte de eso no se dedican a ninguna otra actividad, el (44.4%) se encuentran laborando 2 años a más en el rubro de la venta del agua, observamos que el (100%) nos da como resultado que las micro y pequeñas empresas son legales, asimismo vemos el (88.9%) de las Mypes fueron formados para generar rentabilidad y en menor proporción para subsistir en su vida diaria.

Respecto a las finanzas

- El (100%) testifica que fueron financiadas por terceros, observamos el (33.3%) fueron financiadas por entidades bancarias y en menor proporción por cajas prestamistas, También vemos el (66.7%) desconoce la tasa de interés brindada por las entidades bancarias. El (72.2%) recibieron su financiamiento por prestamistas informales. El (50%) recibieron crédito de 1000 hasta 5000 soles. En su mayoría 55.6% solicitaron crédito a largo plazo. Finalmente, el (88.8%) fue invertido en mejoramiento del local. **Respecto a la rentabilidad**

- El (100%) que recibieron el financiamiento por parte de las entidades financieras sus rentabilidades mejoraron., El (100%) muestra que gracias a la capacitación que recibieron los representantes de las micro y pequeñas empresas ayudo a mejorar la rentabilidad y asimismo el (100%) aumentaron sus ganancias en los últimos años lo cual hace que las micro y pequeñas empresas mejoren rentablemente y crezcan más.

6.2 Recomendaciones

Respecto a los representantes de las micro y pequeñas empresas

- Que se integren más personal a este rubro agua de mesa ya que hay oportunidad para todos.
- Que los hombres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro agua de mesa o en cualquier otro rubro, ya que no excite ninguna limitación en el desarrollo comercial, empresarial, etc.

- Que se dispongan en instituciones para optar un grado y le sirva para mejorar su participación en el rubro agua de mesa y así evitar el fracaso. **Respecto a las características de la micro y pequeñas empresas**

- Que permanezcan en el rubro que es uno de los que nunca se va a terminar porque siempre existirá la necesidad de comprar agua de mesa por la población.

Respecto al financiamiento

- Recomendamos a los microempresarios continuar obtener financiamiento para hacer crecer el negocio.
- Se recomienda sacar créditos que puedan cumplir con pagar puntualmente y no afectar así la rentabilidad de la empresa.
- Se recomienda solicitar en una entidad bancaria el financiamiento para así obtener una cartera crediticia amplia.
- Se recomienda hacer una comparación sobre qué entidad tiene los intereses más bajos para así no afectar la rentabilidad de la empresa.
- Se recomienda seguir financiando la empresa ya que mejoró.

Respecto a la rentabilidad

- Recomendamos seguir obteniendo rentabilidad ya que manifiestan que en los dos últimos años mejoró.
- Si el financiamiento mejoró la empresa entonces se recomienda seguir con esa línea.
- Recomendamos que sigan cumpliendo sus obligaciones tributarias para así poder ser parte del desarrollo de nuestro país.
- Recomendamos practicar una auditoria en sus empresas para así mejorar en sus operaciones.

ANEXOS

Cronograma de Actividades

N°	ACTIVIDAD	SETIEMBRE	OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE					
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV			
1	Revisión del código de ética para la investigación															
2	Avance de análisis de resultados		■													
3	Presentan la redacción del elemento análisis de resultados incluyendo citas y referencias bibliográficas		■													
4	Presentación de análisis de resultados			■												
5	Mejora del análisis de resultados				■											
6	Conclusiones y recomendaciones					■										
7	Elaboración de introducción, resumen, abstract						■									
9	Levanta las observaciones del documento que contiene los elementos: introducción, resumen y abstract, resultados y conclusiones							■								
10	Calificación de la redacción de análisis de resultados								■							
11	Continúa con el levantamiento									■	■					
12												■				
13	Redacción del pre- informe												■			
14														■		
15	Sustentar el pre- informe														■	
16	Informe final															■

Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENCUESTADOR : SANDRO SEGURA TORRES

FECHA :

CUESTIONARIO

Referentes a los representantes legales de las MYPES en estudio

1. Nombre de los representantes legales

2. Edad de los representantes legales

20 a 30 años ()

30 a 40 años ()

40 a 50 años ()

50 años a mas ()

3. Grado de instrucción de los representantes legales

Primaria completa ()

Secundaria completa ()

Profesión técnica ()

Profesión universitaria ()

4. Estado civil de representantes legales

Soltero ()

Casado ()

Viudo ()

Divorciado ()

5. ¿A qué actividad se dedican los representantes legales?

Comercio ()

Otros ()

Respecto a las MYPES en estudio

6. ¿La MYPE es formal dentro del rubro?

Si ()

No ()

7. ¿Cuánto tiempo lleva la MYPE en este rubro?

0 a 2 años ()

2 a 4 años ()

4 a 6 años ()

6 años a más ()

8. ¿Con que fines se creó la empresa?

Generar rentabilidad ()

Para la subsistencia ()

9. ¿La empresa cuenta con protocolos de seguridad?

Si ()

No ()

10. ¿Cada cuánto tiempo son capacitados los trabajadores?

Quincenal ()

Mensual ()

Anual ()

Respecto al financiamiento de las MYPES

11. ¿De qué forma obtuvieron su financiamiento?

Financiamiento propio ()

Financiamiento bancario ()

Financiamientos por terceros ()

12. ¿Qué entidad financio la empresa?

Entendidas Bancarias ()

Cajas ()

Prestamistas informales ()

13. ¿El financiamiento que solicitaron fue a corto o largo plazo?

Corto plazo ()

Largo plazo ()

14. ¿Recibieron el monto que solicitaron inicialmente?

Si ()

No ()

Otro monto ()

15. ¿Cuánto fue el monto que se solicitó para el financiamiento?

2000 a 4000 soles ()

4000 a 6000 soles ()

6000 a 8000 soles ()

8000es a mas ()

16. ¿Cuál es la tasa de interés que pagaron por el financiamiento?

3 % ()

5 % ()

6 % ()

Ninguno ()

17. ¿En que se invirtió el dinero solicitado?

Mejoramiento del local ()

Implementación del local ()

Programas de capacitación ()

Respeto a la rentabilidad de las MYPES

18. ¿La rentabilidad de la empresa mejoro después del financiamiento?

Sí, porque se compró mejores equipaciones ()

No, porque el dinero se utilizó solo en pagar deudas ()

19. ¿Cómo cree usted que podría mejorar la rentabilidad de su empresa?

Implementando mejor la empresa ()

Capacitando mejor a sus trabajadores ()

Mejorando la calidad de los productos ()

20. ¿En los últimos años las ganancias aumentaron o disminuyeron dentro la empresa?

Aumentaron ()

Disminuyeron ()

21. ¿Cree que en la actualidad su empresa es sumamente rentable?

Si ()

No ()

Aún falta trabajar más ()

22. ¿La rentabilidad que ahora tiene su empresa es diferente al año pasado?

Si ()

No ()

23. ¿La rentabilidad de su empresa se afecta por el pago de tributos?

Si ()

No ()

24. ¿La rentabilidad de su empresa mejoraría si le practicarían una auditoría?

Si ()

No ()

25. ¿Cree usted que la competencia afecta la rentabilidad de su empresa?

Si ()

No ()