

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE AGUA DE MESA DE LA
CIUDAD DE PIURA, AÑO 2019.**

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

AUTORA

ELMA MARIOLINA CELESTINO JAIMES

ORCID: 0000-0002-4008-2923

ASESOR

BENITES OCAMPO CESAR ALEXIS

ORCID: 0000-0002-3698-7316

PIURA-PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Celestino Jaimes, Elma Mariolina

ORCID: 0000-0002-4000-2923

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

ASESOR

Benites Ocampo cesar Alexis

ORCID: 0000-0002-3698-7316

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,
Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de Contabilidad, Piura, Perú

JURADO EVALUADOR

Landa Machero, Víctor Manuel

ORCID.0000-0003-4687-067X

Ulloque Carrillo, Víctor Manuel

ORCID.0000-0002-5849-9188

Reto Gómez, Jannyna

ORCID. 0000-0002-2169-9741

TITULO

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE AGUA DE MESA DE LA
CIUDAD DE PIURA, AÑO 2019.**

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios
por darme la vida, y guiarme en el camino
y fortalecerme espiritualmente para
empezar un camino lleno de éxito.

Quiero agradecer a mis padres porque ellos
Estuvieron en los días más difíciles de mi vida
como estudiante.

A mi madre por estar cada momento a mi lado.

Agradecer también a los profesores ya que
Ellos nos enseñan a valorar los estudios y a
Superarnos cada día.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a:

Mis padres por mostrarme el camino hacia la superación.

A mis hermanos, Alan, Cristhian, Dennis, por brindarme su tiempo, paciencia y apoyo en la realización de este proyecto.

Mis amigos por permitirme aprender más de la vida a su lado.

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo general: Determinar y describir las principales Características del Financiamiento Externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2018. La población y muestra fueron promediadas en base a las empresas del sector en estudio ubicadas en la ciudad de Piura.

La investigación dispuso como variable independiente de ejecutar un análisis comparativo del Financiamiento Externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura. La metodología fue de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental descriptivo, bibliográfico y documental. Aplicando la técnica de encuesta y/o entrevista, como instrumento de recolección de información el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado a los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas en investigación teniendo como conclusión: En comparación con las empresas encuestadas se obtuvo que el 100% de las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de agua de mesa en la ciudad de Piura, para realizar sus actividades necesitaron de financiamiento de terceros.

Palabras Clave: Agua, Financiamiento, MYPE

ABSTRACT

The general objective of the research is to: Determine and describe the main characteristics of the External Financing of the Micro and Small Water Table Commercial Companies of the City of Piura, 2018. The population and sample were averaged based on the companies in the sector in studio located in the city of Piura.

The research had as an independent variable to execute a comparative analysis of the External Financing of the Micro and Small Water Table Sales Companies of the City of Piura. The methodology was of descriptive type, quantitative level, non-experimental descriptive, bibliographic and documentary design. Applying the technique of survey and / or interview, as a tool for gathering information, the pre-structured questionnaire with questions related to research, applied to the owners, managers and / or legal representatives of the companies in research, having as a conclusion: In comparison with The companies surveyed obtained that 100% of the Micro and Small Companies selling table water in the city of Piura, in order to carry out their activities, needed financing from third parties.

Keywords: Water, Financing, MSE

Contenido

EQUIPO DE TRABAJO	I
TITULO	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
RESUMEN	V
ABSTRACT	VI
INDICE DE TABLAS	IX
INDICE DE GRAFICOS	X
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. PLANTEAMIENTO	2
2.1 Planteamiento del Problema	2
2.2 Caracterización del Problema	2
2.3 Enunciado del Problema.....	3
2.4 Objetivos de la Investigación	3
2.5 Objetivo General	3
2.6 Objetivos Específicos	3
2.7 Justificación de la Investigación	4
III. REVISION DE LITERAURA.....	5
3.1 Antecedentes	5
3.1.1 Internacionales	5
3.1.2 Nacionales	6
3.1.3 Locales	8
3.2 Bases Teóricas	10
3.2.1 Teorías Financieras.....	10
3.3 Marco Conceptual	12
3.3.1 Financiamiento	12
IV. HIPOTESIS	15
V. METODOLOGÍA	16
5.1 Tipo de Investigación.....	16
5.1.1 Nivel de Investigación	16
5.2 Población y Muestra.....	16
5.2.1 Población.....	16

5.2.2 Muestra	16
5.3 Técnica e Instrumento	16
5.3.1 Técnica.....	16
5.3.2 Instrumento	16
5.4 Operacionalización de Variables	17
5.5 Plan de Análisis.....	21
5.6 Matriz de consistencia	22
5.7 Principios Éticos	23
VI. RESULTADOS	25
6.1 Resultados.....	25
6.1.1 Respecto al objetivo específico 1	25
6.1.2 Respecto al objetivo específico 2	31
6.1.3 Respecto al objetivo específico 3	41
6.2 Análisis de resultados	57
6.2.1 Respecto al Objetivo Especifico 1	57
6.2.2 Respecto al Objetivo Especifico 2	58
6.2.3 Respecto al Objetivo Especifico 3	59
VII. CONCLUSIONES.....	61
7.1 Conclusiones	61
7.1.1 Respecto al Objetivo Especifico 1	61
7.1.2 Respecto al Objetivo Especifico 2.....	62
7.1.3 Respecto al Objetivo Especifico 3.....	63
7.2 Recomendaciones	65
VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	66
8.1 Referencias Bibliográficas.....	66
8.2 Anexo 1	67
8.3 Anexo 2.....	76
8.4 Anexo 3	77

INDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1 Respecto al perfil del propietario y/o representante legal	23
TABLA 2 Sexo del representante de la empresa	24
TABLA 3 Grado de instrucción del representante de la empresa	25
TABLA 4 Profesión del representante de la empresa	26
TABLA 5 Cargo que ocupa en la empresa el entrevistado	27
TABLA 6 Tiempo que desempeña la actividad	28
TABLA 7 En qué estado se encuentra la empresa.	29
TABLA 8 Constitución legal de la empresa	30
TABLA 9 En que régimen tributario se encuentra la empresa	31
TABLA 10 Tipo de comprobante de pago que emite la empresa	32
TABLA 11 Números de trabajadores	33
TABLA 12 Número de trabajadores permanentes	34
TABLA 13 La empresa lleva un control contable	35
TABLA 14 Qué tipo de capital tiene la empresa	36
TABLA 15 La empresa forma parte de una asociación o gremio	37
TABLA 16 Cómo considera a su empresa en su localidad	38
TABLA 17 Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente	39
TABLA 18 Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos	40
TABLA 19 De dónde proviene su financiamiento	41
TABLA 20 Qué instrumento financiero le fue otorgado	42
TABLA 21 Cuáles fueron los requisitos para la aprobación del crédito	43
TABLA 22 Qué documentos acreditaron su solvencia económica	44
TABLA 23 Qué documentos acreditaron su solvencia moral	45
TABLA 24 Presentó garantías para respaldar el crédito	46
TABLA 25 Qué tipo de garantía presentó	47
TABLA 26 Cuál fue el monto otorgado para financiamiento	48
TABLA 27 Cual fue el plazo de devolución del crédito	49
TABLA 28 Cuál fue la tasa de interés que gravó el crédito	50
TABLA 29 Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés	51
TABLA 30 Cuál fue el destino del financiamiento	52
TABLA 31 Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial	53
TABLA 32 Volvería a solicitar financiamiento para su negocio	54

INDICE DE GRAFICOS

	Pág.
GRÁFICO 1 Asignación porcentual del perfil del Representante Legal	23
GRÁFICO 2 Asignación porcentual del sexo del Representante de la empresa	24
GRÁFICO 3 Asignación porcentual del grado de Instrucción del Representante de la Empresa	25
GRÁFICO 4 Asignación porcentual de la Profesión del Representante de la Empresa	26
GRÁFICO 5 Asignación porcentual del cargo que ocupa el Entrevistado en la Empresa	27
GRÁFICO 6 Asignación porcentual del tiempo que desempeña la Actividad	28
GRÁFICO 7 Asignación porcentual del estado en que se encuentra la Empresa	29
GRÁFICO 8 Asignación porcentual de la constitución legal de la Empresa	30
GRÁFICO 9 Asignación porcentual del Régimen Tributario en que se encuentra la Empresa	31
GRÁFICO10 Asignación porcentual del Tipo de Comprobante de pago que emite la Empresa	32
GRÁFICO 11 Asignación porcentual del Número de Trabajadores	33
GRÁFICO 12 Asignación porcentual del Número de Trabajadores Permanentes	34
GRÁFICO 13 Asignación porcentual de Empresas que llevan un Control Contable	35
GRÁFICO 14 Asignación porcentual del Tipo de Capital que tiene la Empresa	36
GRÁFICO 15 Asignación porcentual de la forma en que están constituidas	37
GRÁFICO 16 Asignación porcentual de cómo es considerada la Empresa en su Localidad	38
GRÁFICO 17 Asignación porcentual del principal desafío que enfrenta el negocio actualmente	39
GRÁFICO 18 Asignación porcentual del Financiamiento solicitado	40
GRÁFICO 19 Asignación porcentual de donde Proviene el Financiamiento	41
GRÁFICO 20 Asignación porcentual del Instrumento Financiero otorgado	42
GRÁFICO 21 Asignación porcentual de los Requisitos para la aprobación del Crédito	43

GRÁFICO 22 Asignación porcentual de los Documentos que acreditaron su Solvencia Económica	44
GRÁFICO 23 Asignación porcentual de los Documentos que acreditaron su Solvencia Moral	45
GRÁFICO 24 Asignación porcentual de la Presentación de Garantías para Respaldar el Crédito	46
GRÁFICO 25 Asignación porcentual del Tipo de Garantía Presentada	47
GRÁFICO 26 Asignación porcentual del Monto que fue otorgado para el Financiamiento	48
GRÁFICO 27 Asignación porcentual del Plazo de Devolución del Crédito	49
GRÁFICO 28 Asignación porcentual de la Tasa de Interés que gravo el Crédito	50
GRÁFICO 29 Asignación porcentual del Crédito que representa la tasa de interés	51
GRÁFICO 30 Asignación porcentual del Destino del Financiamiento	52
GRÁFICO 31 Asignación porcentual del Financiamiento como herramienta importante en el mundo Empresarial	53
GRÁFICO 32 Asignación porcentual si desearía a solicitar Financiamiento para el Negocio	54

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tuvo como finalidad realizar una investigación acerca del financiamiento en las MyPES distribuidoras de Agua de Mesa, como se ha observado están teniendo un gran auge en lo que respecta el comercio, lo que conlleva a realizar un seguimiento y analizar su gestión empresarial, en lo cual se podrán utilizar estrategias de mercado para que puedan crecer de una manera sostenida.

Por otra parte el financiamiento es el respaldo que necesita toda empresa de cualquier tamaño para crecer ya sea de corto o largo plazo de acuerdo a sus objetivos planteados. También el financiamiento es importante porque permite realizar una perspectiva real del negocio, esto para definir en primer lugar el objetivo de la inversión y proponer distintos escenarios de pago para eludir deudas y darle el destino ideal al capital.

Según Modigliani y Miller (1958) nos habla de su teoría buscando equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento ya sea de una empresa o un sector económico; también fundamenta que son utilizados los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, con el objetivo de incrementar los niveles de capital de la empresa, para que sean utilizadas en distintas operaciones económicas, de carácter operativo, financiera u otra, con el fin de emerger dicho nivel al máximo posible.

Por otro lado en las MyPES se van generando ingresos, de ello se podrá conceder una aportación mayor al sector económico en el cual participa y generara trabajo a personas desempleadas, es importante que las MyPES cuenten con un financiamiento adecuado ya que influye mucho en nuestro país socioeconómico.

II. PLANTEAMIENTO

2.1 Planteamiento del Problema

2.2 Caracterización del Problema

En la actualidad se puede observar como es el nacimiento de las micro y pequeñas empresas que parten de su propio capital o ajeno al emprendedor dependiendo lo que decida la empresa, estas a su vez necesitaran cubrir primordialmente sus necesidades económicas y/o expandir sus recursos, y así continuar manteniéndose o creciendo en el mercado. Entonces es aquí donde se utilizaran las fuentes de financiamiento que se presentan como un contribuyente al desarrollo de las MyPES y en un largo plazo a su desarrollo.

Además se desarrolló un estudio anual de la (OCDE) Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico de las principales tendencias en el financiamiento a las pymes y el emprendimiento demuestra que la problemática del financiamiento de las pymes y las nuevas empresas es semejante alrededor del mundo, con independencia del nivel económico, análisis de los sistemas financieros e incluso, de cultura empresarial. Si bien hay diferencias entre los países y la respuesta de los gobiernos se ajusta a las particularidades de los entornos locales, es evidente que la raíz de la reocupación es la misma: como cerrar la brecha de financiamiento a las PyMES y garantizar que existan suficientes recursos para financiar la creación de nuevas empresas y con ello acelerar el crecimiento y la generación de empleo (Rojas, 2017).

Del mismo modo ocurre a nivel nacional ya que se adquirió como problemática en las MyPES el endeudamiento por la mora bancaria ya que se ha elevado en estos últimos meses, con respecto al optimismo se presentan proyecciones de ingresos de estos negocios, esto incita a solicitar mayores montos de préstamos. Por lo tanto las entidades financieras tienen culpa de no realizar una evaluación más detallada de sus clientes. Por ende su afán de crecer hace que se arriesguen a prestar más (Caceres, 2013).

Así mismo en la región Piura se observa que las MyPES no siempre pueden hacer que sus negocios crezcan ya que hay varios factores que impiden que se expandan, es debido a que existe mucha informalidad y la excesiva regulación tributaria. No hay un número exacto de MyPES pero se estima que solo el 55% están registradas (Cordova, 2018).

Esta situación conlleva a que los empresarios se sientan obligados a variar las lógicas existentes para darle así un mayor interés a la planificación de las actividades y a una determinación, particularmente, en el uso de los recursos monetarios y en la adecuada distribución para el efectivo de la empresa. Tan pronto como para tener una estabilización entre los activos y pasivos circulantes, así como las ventas y cada clase de activos circulantes, con el objetivo de conseguir saldar lo necesario para mantenerse en forma indeterminado y maximizar a su vez el valor en el mercado.

2.3 Enunciado del Problema

¿Cuáles son las principales características del financiamiento externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2017?

2.4 Objetivos de la Investigación

2.5 Objetivo General

Determinar y describir las principales Características del Financiamiento Externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

2.6 Objetivos Específicos

1. Determinar y describir el Perfil de los Propietarios y/o Representantes Legales de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.
2. Determinar y describir las Principales Características de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.
3. Determinar y describir las Principales Características del Financiamiento Externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

2.7 Justificación de la Investigación

Desde el Punto de Vista Teórico. Es importante el financiamiento a nivel global porque es una forma de adquirir dinero, como un estilo de oficio económico, en efecto, se puede decir que viene a ser un mecanismo de pago, frecuentemente aceptado, esto a cambio de bienes y servicios. Esto permite obtener recursos monetarios financieros para tener una competencia económica alta, con la peculiaridad de obtener un préstamo y así complementar algunos recursos propios.

Desde el Punto de Vista Práctico. El financiamiento viene a ser indispensable para una empresa porque es una opción de determinación, en la que se puede requerir de acuerdo a la situación para que sea aplicado en inversiones siendo un método financiero, por esa razón la variable de financiamiento debería ser considerada desde su inicio; esto dependerá de la empresa a tratar en la que puede variar en forma importante una alternativa y otra dependiendo de las necesidades establecidas de la empresa y la carga financiera que le implicara.

Desde el Punto de Vista Académico. El presente trabajo nos brindara nuevos conocimientos acerca del financiamiento, nos permitirá aplicar los conocimientos adquiridos en lo que respecta a nuevos proyectos que elijamos realizar.

También será de ayuda a demás estudiantes para un futuro trabajo de investigación que quieran realizar acerca de la variable financiamiento.

III. REVISION DE LITERAURA

3.1 Antecedentes

3.1.1 Internacionales

En esta investigación se comprende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación, informe hecho por otros indagadores en cualquier parte del mundo, excepto Perú; del cual hayan utilizado las mismas variables y otras unidades de estudio de esta investigación.

Mesa (2013) en su Tesis Titulada PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE FILTROS PURIFICADORES DE AGUA CON SEDE EN BUCARAMANGA, 2015. Concluye lo siguiente: *“Al tener presente los resultados de las encuestas realizadas, el 64% de los encuestados estarían dispuestos a invertir en cambiar o adquirir un filtro purificador de agua para su hogar por un producto que le ofrezca calidad, seguridad y confianza. El proyecto de creación de una empresa comercializadora de filtros purificadores de agua es un proyecto rentable ya que arroja unos datos financieramente muy atractivos. Por ende concluye que el proyecto es muy rentable desde el punto de vista financiero y es conveniente su puesta en marcha a la mayor brevedad”*.

Amadeo (2013), en su Tesis Titulada DETERMINACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, 2013. Concluye lo siguiente: *“Los empresarios encuestados, consideraron que la disposición a futuro de la demanda interna, empeorará. Existe una aceptación y sustento de sus creencias por sus experiencias vividas, dando así, una mirada negativa sobre sus decisiones en cuanto a continuidad y por lo tanto a los mecanismos de financiación.*

Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos. Se concluyó que existen problemas de confianza sobre el acceso al crédito y por ese motivo repercute en la conducta que éste presenta y la manera de relacionarse con el

endeudamiento a corto, mediano y largo plazo. Lo que legitima su conducta frente a los vaivenes de la economía que ellos viven diariamente.”

Ixchop (2014), en su Tesis Titulada FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD DE MAZATENANGO, 2014. Concluye lo siguiente: *“La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.*

La mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de Q 30,000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre.

Los resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, y a ONG´s, en busca de recursos para financiar sus actividades productivas. Únicamente un porcentaje mínimo se ha acercado a las cooperativas.”

3.1.2 Nacionales

Vargas (2005), en su Tesis Titulada EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA LA MEDIANA EMPRESA EN LIMA METROPOLITANA, 2005. Concluye lo siguiente: *“Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud. Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector.*

Existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito.

La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.”

Wehrich (2015), en su Tesis Titulada FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE UNAMYPE EN EL DISTRITO DE HUANUCO EN EL 2015. Concluye lo siguiente: *“Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de Huánuco, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.*

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, falta de formalización, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.”

Trujillo (2015), en su Tesis Titulada CONSULTORÍA PARA FIDELIZAR A LOS MICROEMPRESARIOS DE UNA ENTIDAD FINANCIERA EN LIMA METROPOLITANA. Concluye lo siguiente: *“A través de la gestión de asesoría orientada a la formalización los Microempresario que participaron en el piloto lograron incrementar sus ventas formales, facturando todo lo que vendía.*

A través de la gestión de asesoría orientada a mejorar la utilidad operativa de los estados financieros de los microempresarios el Banco logro elevar la utilidad operativa, administrando mejor sus ventas y sus costos.

Se evidenció que los Microempresarios que se acogieron al servicio de asesoría reconocieron que les genero un beneficio y que la inversión se reflejó en la rentabilidad de las empresas.

Dentro de la evaluación que se realizó a los microempresarios, se determinó que no contaban con ningún tipo de asesoramiento, salvo el servicio que les brindaba el contador externo.”

3.1.3 Locales

Regalado (2014), en su Tesis Titulada EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014. concluye lo siguiente: *“Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y 83 eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.*

El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa Navismar E.I.R.L. de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso”.

Mideyros (2015), en su Tesis Titulada “CARACTERIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE CALIDAD Y LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN - RUBRO DISTRIBUCIÓN DE AGUA DE MESA PARA CONSUMO HUMANO EN EL DISTRITO DE JUANJUI, 2015” concluye lo siguiente: *“Se observa que la mayoría de los encuestados afirma que su servicio está de acuerdo a las necesidades del cliente y una minoría indica su servicio no está de acuerdo a las necesidades del cliente. se observa que la mayoría de los encuestados sí han capacitado a su personal; en menor cantidad no han capacitado a su personal. En cuanto a la formalización se observa que en su totalidad de los encuestados manifiesta que su empresa es formal. Se observa que su totalidad de los encuestados indica que la formalización contribuye a la expansión en la comercialización de su servicio”.*

Cruz (2018), en su Tesis Titulada “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN EL PERU. CASO: TEXTILES AISSA HOGAR’S EIRL SULLANA – PIURA, 2018” Concluye lo siguiente:

“El pequeño empresario del sector comercio no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera, lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica. En consecuencia dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes.

Igualmente el financiamiento influye positivamente en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, ya que gracias al financiamiento obtenido se mejoró la rentabilidad de las empresas que se mencionan en los antecedentes”.

3.2 Bases Teóricas

3.2.1 Teorías Financieras

En base a lo presentado anteriormente se conceptualiza que las MyPES son unidades económicas que puede estar establecida por una persona natural o jurídica, esta puede considerarse como organización o gestión empresarial teniendo en cuenta el reglamento vigente, como objetivo principal tienen el desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Con respecto a la importancia del capital financiero Zorrilla (2006) nos habla que empeora especialmente en aumentarlo, de tal manera se debe de buscar otra salida permitiendo invertir en otros tipos o formas de capital, debido a esta repulsión continua podrá producir un crecimiento en la rentabilidad y será beneficiaria la empresa, por consiguiente se incrementara el valor del capital en grupo.

Las Micro finanzas se han ido convirtiendo en un mecanismo de gran popularidad, de acuerdo con el punto de vista de la Cooperación Internacional, forma parte de la lucha contra la pobreza. Es así como resaltan los efectos positivos obtenidos de un mayor y más factible acceso a las fuentes de financiación indispensable para el emprendimiento; asimismo como lo indica Buenaventura (2005).

Por otra parte se analiza la perspectiva de género, se señala como resultado que una parte significativa de los microcréditos que se otorgan, mayormente se dirige a las mujeres emprendedoras. Por esa razón, se ha ampliado la idea de que las mujeres son mejores pagadoras que los varones, pues gran parte de ellas se preocupan más por el futuro de sus familias y por la educación de sus hijos, tal corresponde que son consideradas consumidoras potenciales para las instituciones micro financieras (Yunus,2005).

En los proyectos micro financieros, destacan dos variables que deberían estudiarse más profundo ya que necesitan una percepción más multidisciplinar que el sencillo endeudamiento puede brindar. Por lo tanto se dice que varias instituciones consideran sus servicios micro financieros hacia las mujeres con el propósito de ofrecerles individualización, promoviendo que sus demandantes sean mujeres, en varias oportunidades los que deciden

directamente sobre el empleo y gestión de los créditos otorgados son hombres (Goetz y Gupta, 1996).

Considerando lo relacionado al contexto interno, nos indican que las teorías financieras proporcionan componentes tendientes a deducir los hechos que suceden en el mundo financiero y su incidencia en la empresa. En efecto la teoría de pecking order (Myers y Majluf, 1984), la teoría de los mercados perfectos, la de información asimétrica y teoría de agencia (Jensen y Meckling, 1976) se han considerado sugerencias principales de las que sin importar la capacidad de la empresa ya sea pequeña o mediana estas se vuelven primordiales en la determinación de los recursos financieros, tales para lograr un mejor movimiento de la organización: como por ejemplo maximizar el coste de la empresa para los dueños o accionistas.

Encontramos que en la Teoría de la Jerarquía (Pecking Order) se refiere a establecer una ordenación en el momento de alcanzar la financiación para nuevas inversiones. Esto nos da a entender que la jerarquía consta principalmente que las empresas eligen primordialmente la financiación interna, es decir, los beneficios retenidos y amortización y, en caso de tener que requerir a la financiación externa prefiere, como primer lugar, a la deuda y por ultimo a las ampliaciones de capital.

Teoría financiera clásica Evolución de la Teoría financiera

Como se ha demostrado las finanzas han ido mejorando durante el transcurso del tiempo, estas tienen sus raíces en la economía pero guiado al manejo de la indecisión y el riesgo con planes de alcanzar valor agregado mayor para la empresa como para sus inversionistas. Este comenzó a aparecer desde el siglo XX, durante el tiempo han pasado por varios enfoques del cual se han orientado para la actual disciplina autónoma, teniendo así un alto grado de estabilidad, ahora las finanzas tienen un nivel predominante ya sea para su interpretación de la realidad económica dentro de entidades públicas como privadas para la ayuda de toma de decisiones a nivel colectivo. (Ríos, 2008)

3.3 Marco Conceptual

3.3.1 Financiamiento

Siguiendo con la investigación nos encontramos con un concepto básico acerca de la MyPES, La legislación peruana se refiere a las MYPES como una organización económica proyectada por una persona natural o jurídica, puesto que está a cargo bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial considerada en el reglamento vigente, con el fin de extender funciones de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”.

Por consiguiente, diferencia a la microempresa como una constitución que no excede de 10 personas, como la pequeña empresa que tiene de 11 a 40 personas, accediendo a que otros sectores y entidades del estado obtengan criterios adicionales para algún fin que hubiera lugar.

Una institucionalidad tiene del fin de desarrollar funciones complejas de acuerdo a las condiciones específicas de un país

Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento son importantes ya que nos permite tener una base de donde obtener recurso económico obteniendo así una inversión para posibles activos y ponerlos en marcha de trabajo y aumentar su capacidad productiva estando así en desarrollo la empresa. Estas fuentes pueden ser un banco u otro tipo de institución financiera.

Muchas veces se recurre a una fuente de financiamiento cuando se necesita que se otorgue un crédito permitiendo completar los recursos que se tienen. Considerando que en la vida cotidiana se observa que muchas personas ya sean naturales o jurídicas siempre dispondrán del endeudamiento con una fuente de financiamiento ya que este le brindara el recurso necesario para la obtención de su activo ya sean electrodomésticos, materiales de construcción, etc. Pero para esto se deberá tener una garantía que asegure la devolución de dicho préstamo ya sea un contrato de trabajo en regla para la solvencia del prestador.

Tipos de financiamiento

En lo que respecta a los tipos de financiamiento se muestra un elemento importante de cualquier empresa ya sea por su capacidad financiera. Es por eso que es primordial saber sobre las fuentes de financiamiento, las cuales nos pueden ayudar para conseguir primero un capital lo cual permitirá promover un negocio.

Financiación propia: Se entiende que para comenzar un negocio muchos emprendedores tienen en cuenta para su capital sus ahorros personales. Teniendo en cuenta que si el negocio formado tiene socios cada uno aportara como una forma de financiación propia.

Financiamiento de tercero: encontramos que se tiene varias opciones

- **Crédito de institución financiera:** se puede observar que en la actualidad se encuentran opciones de financieras para tener facilidad en préstamos de dinero para emprendedores con una facilidad de pagos.

- **Incorporación de un inversionista:** Se entiende por buscar a cualquier persona o empresa que pretenda invertir en el negocio formado pero a cambio de un porcentaje de utilidades. En el Perú se conoce como Fondos de Capital de Riesgo.

Financiamiento a corto plazo: Se tendrá en cuenta que el deudor deberá cumplir con sus obligaciones en un lapso de tiempo corto.

Tipos de financiamiento a corto plazo

Créditos Comerciales.- Esto se encuentra en las cuentas por pagar de la empresa donde se hace el uso requerido, puesto que es un método más equilibrado y con menor costo al momento de la obtención de un recurso, dando así oportunidad a las entidades de apresurar sus operaciones mercantiles. Pero hay una desventaja ya que siempre existe un riesgo y esto sería que el acreedor no cancele la deuda, lo que provocaría una posible intervención legal.

Crédito Bancario.- Esta es una forma más utilizada para las empresas en lo que respecta la obtención de financiamiento, puesto que el banco busca la manera de adecuarse a las condiciones de la empresa ajustándose a si a sus necesidades, generando así un entorno para elaborar y conseguir ganancias.

Pagaré.- es un mecanismo negociable, siendo este un documento por escrito dirigido de una persona a otra firmada por el usuario comprometiéndose así a cancelar su presentación, indicando la fecha fija o tiempo futuro determinable.

Línea de crédito.- nos indica dinero disponible en el banco pero con capacidad para un periodo determinado entre ambas partes, al momento de solicitarlo.

Financiamiento a largo plazo: Se tendrá en cuenta los financiamientos otorgados, pero con la obligación de que el deudor cumpla de pagar en un lapso de tiempo superior a un año.

Tenemos como Tipos de financiamiento a largo plazo:

Bonos: Estos se refieren a un documento donde la persona que debe tendrá que pagar determinado cantidad de dinero en el tiempo que se estableció.

Acciones: Se trata del monto que dispone una persona para participar en el patrimonio o en el capital de una empresa.

Hipoteca.- Este tipo de financiamiento se da cuando una propiedad del deudor tiene que pasar a manos del prestamista (acreedor) con el fin de garantía tras el préstamo requerido.

Arrendamiento financiero.- es un contrato que es negociable entre el propietario de los bienes y la empresa donde se le permite el uso de los bienes pero durante un periodo determinado teniendo en cuenta el pago de la renta específica. (Bautista, 2014)

IV. HIPOTESIS

Por ser una investigación de tipo descriptivo, la presente investigación no formulará hipótesis, basándose en la publicación de Galán (2009) *“Las hipótesis en la investigación”* donde especificó que *“No todas las investigaciones llevan hipótesis, según sea su tipo de estudio (investigaciones de tipo descriptivo) no las requieren. Todo proyecto de investigación requiere preguntas de investigación, y sólo aquellos que buscan evaluar relación entre variables o explicar causas requieren formular hipótesis”*.

V. METODOLOGÍA

5.1 Tipo de Investigación

5.1.1 Nivel de Investigación

La investigación utilizó el diseño no experimental – Descriptivo, bibliográfico y documental.

No experimental, Según los autores Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer.

Es definida como una investigación ex post facto que quiere decir después de ocurridos los hechos. Donde el investigador sólo se limita a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre ellas.

5.2 Población y Muestra

5.2.1 Población

La población estuvo conformada por un total de 20 empresas del sector y rubro en estudio, las mismas que se encuentran ubicadas en la ciudad de Piura.

5.2.2 Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra representativa no aleatoria por conveniencia para esta investigación a 10 empresas.

5.3 Técnica e Instrumento

5.3.1 Técnica

En esta ocasión se utilizará la Técnica de la Encuesta

5.3.2 Instrumento

Se utilizará como instrumento el cuestionario, pre establecido para el recojo de información relacionada.

5.4 Operacionalización de Variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de los Propietarios y/o representante legal	Concepto de Representante Legal (autor)	1.Edad a) De 20- 30 años b) De 31 a 45 años c) De 46 a 60 años d) Mayor a 60 años	Especificar
Perfil de los Propietarios y/o representante legal	Concepto de Representante Legal (autor)	2.Sexo a) Masculino b) Femenino	Especificar
Perfil de los Propietarios y/o representante legal	Concepto de Representante Legal (autor)	3.Grado de Instrucción a) Secundaria b) Superior Técnica c) Superior Universitaria d) Magister e) Doctor	Especificar
Perfil de los Propietarios y/o representante legal	Concepto de Representante Legal (autor)	4. Profesión a) Contador b) Administrador c) Ingeniero d) Otro..... e) Sin Profesión	Especificar
Perfil de los Propietarios y/o representante legal	Concepto de Representante Legal (autor)	5.Cargo que Ocupa en la Empresa a) Gerente b) Administrador c) Representante Legal d) Otro.....	Especificar

Perfil de los Propietarios y/o representante legal	Concepto de Representante Legal (autor)	6. Tiempo que Desempeña la Actividad a) De 1 a 2 años b) De 3 a 5 años c) Mas de 5 años	Especificar
--	---	---	-------------

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Estado de la Empresa a) En actividad b) Inactiva	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Constitución Legal a) Persona Natural b) Persona Jurídica	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Régimen Tributario a) Régimen General b) Régimen Especial c) Nuevo RUS	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Tiempo de Comprobante de Pago emite la Empresa a) Facturas b) Boletas de Venta c) ticket de caja Registradora	Especificar

		d) Otros.....	
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Número de Trabajadores a) De 1 a 2 b) De 3 a 5 c) De 6 a 10 d) Mas de 10 Trabajadores	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Número de Trabajadores Permanentes a) De 1 a 2 b) De 3 a 5 c) De 6 a 10 d) Mas de 10 Trabajadores	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Control Contable a) No lleva ningún registro Contable b) El propietario lleva sus cuentas personalmente c) Cuenta con los servicios de un contador	Especificar
Perfil de las Empresas		Tipo de Capital a) Individual b) Social	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	¿Cuántos establecimientos tiene su Empresa incluyendo este? a) Ninguno b) 1 mas c) 2 mas d) 3 mas	Especificar

		e) Mas de 3 establecimientos	
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	¿La empresa forma parte de una Asociación o Gremio? a) Si b)No	Especificar
Perfil de las Empresas	Concepto de Empresa (autor)	Como considera a su empresa en su Localidad: a) Muy conocida b) Conocida c) Poco Conocida	Especificar

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
Financiamiento	El financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, Entonces les permitiría aumentar la producción,	¿Cómo acostumbra usted a satisfacer las necesidades de capital?	Cualitativa Especificar :
		¿Solicitó crédito en el año anterior?	Nominal Sí No
		¿Cuál fue el monto solicitado?	Cuantitativa: Especificar el monto
		¿Recibió apoyo oportuno de la entidad financiera?	Nominal Sí No

<p>crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.(Boscán y Sandra, 2006)</p>	<p>¿Qué factores cree Ud. limitan la obtención del crédito inmediato?</p>	<p>Especificar :</p>
	<p>¿Qué desearía encontrar en las entidades financieras?</p>	<p>Especificar :</p>
	<p>¿Está de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades financieras?</p>	<p>Nominal Sí No</p>
	<p>¿Cuál fue la tasa de interés cobrada por el crédito</p>	<p>Cuantitativa: Especificar la tasa</p>
	<p>¿Fue oportuno el crédito recibido?</p>	<p>Nominal: Sí No</p>
	<p>Fue Suficiente el crédito recibido?</p>	<p>Nominal: Sí No</p>

5.5 Plan de Análisis

Una vez obtenido los datos se procedió a procesarlos.

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la Estadística Descriptiva, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el Programa Excel y Word.

5.6 Matriz de consistencia

Enunciado del Problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Metodología
¿Cuáles son las principales características del financiamiento externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019?	Determinar y describir las principales características del Financiamiento Externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.	<p>a) Determinar y describir el perfil de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.</p> <p>b) Determinar y describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.</p> <p>c) Determinar y describir las principales características del financiamiento externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.</p>	Financiamiento	<p>Tipo: Cuantitativo</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: No experimental descriptivo, bibliográfico y documental.</p> <p>Técnica: Encuesta - entrevista</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

5.7 Principios Éticos

ULADECH (2016) en su *CÓDIGO DE ÉTICA PARA LA INVESTIGACIÓN* publicó: Los principios éticos descritos en el presente código, deben regir las normativas de elaboración de los proyectos de investigación en la universidad, realizados para los distintos niveles de estudios y modalidad; así como para los proyectos del Instituto de Investigación. El presente Código de Ética tiene como propósito la promoción del conocimiento y bien común expresada en principios y valores éticos que guían la investigación en la universidad. Ese quehacer tiene que llevarse a cabo respetando la correspondiente normativa legal y los principios éticos definidos en el presente Código, y su mejora continua, en base a las experiencias que genere su aplicación o a la aparición de nuevas circunstancias. La aceptabilidad ética de un proyecto de investigación se guía por cinco principios éticos en cuanto se involucre a seres humanos o animales. Estos principios éticos tienen como base legal a nivel Internacional: el Código de Nuremberg, la Declaración de Helsinki y la Declaración Universal sobre bioética y derechos Humanos de la UNESCO. En el ámbito nacional, se reconoce la legislación peruana para realizar trabajos de investigación.

1. PRINCIPIOS QUE RIGEN LA ACTIVIDAD INVESTIGADORA

- **Protección a las personas.**- La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En el ámbito de la investigación es en las cuales se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada, sino también involucrará el pleno respeto de sus

derechos fundamentales, en particular si se encuentran en situación de especial vulnerabilidad.

- **Beneficencia y no maleficencia.**- Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

- **Justicia.**- El investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurarse de que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.

- **Integridad científica.**- La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

- **Consentimiento informado y expreso.**- En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

VI. RESULTADOS

6.1 Resultados

6.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Determinar y describir el perfil de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de agua de mesa de la ciudad de Piura, año 2019.

TABLA 1

1. Edad del propietario y/o representante legal de la MYPE

Alternativas	Frec. Relativa	Frec. Absoluta
20 - 30	3	30%
31 - 45	4	40%
46 - 60	2	20%
Mayor a 60 años	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

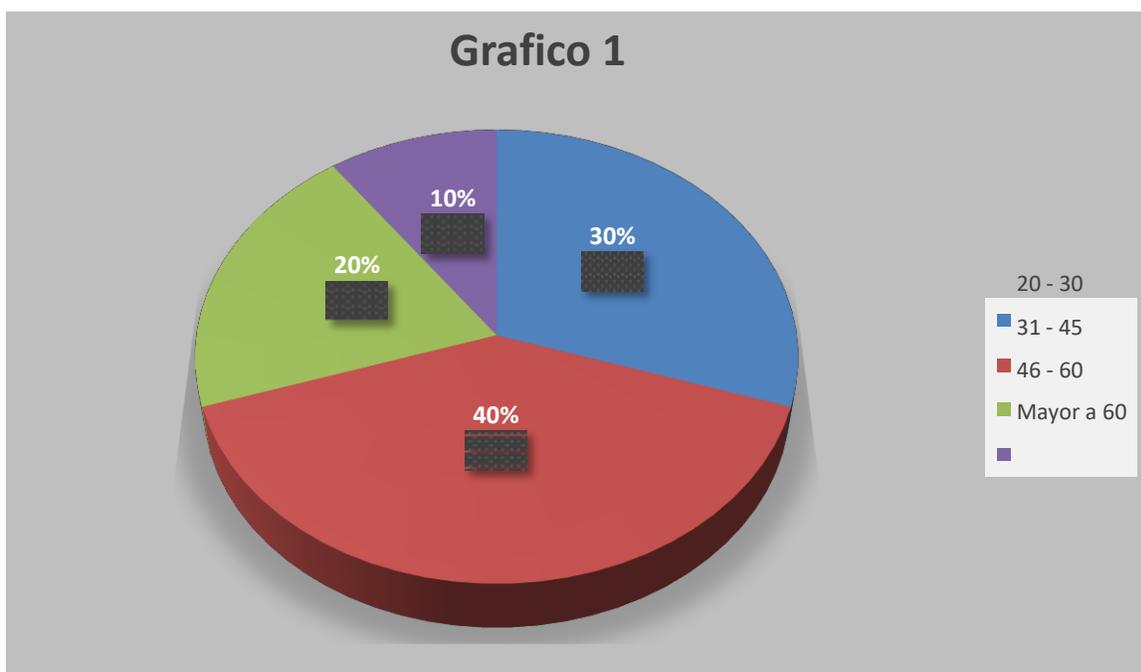


Grafico 1: Asignación porcentual de la edad del propietario, gerente y/o representante legal.

Fuente: Tabla 1

TABLA 2

2. Sexo del Representante de la Empresa

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Masculino	7	70%
Femenino	3	30%
TOTAL	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

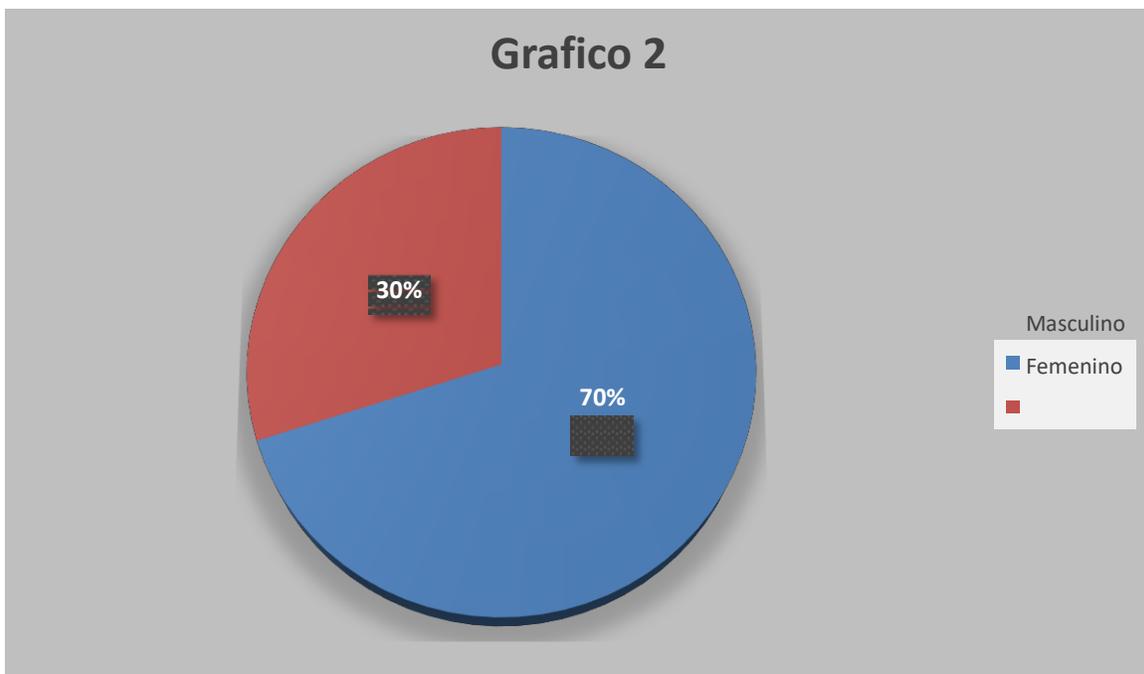


Gráfico 2: Asignación porcentual del sexo del representante de la Empresa.

Fuente: Tabla 2

TABLA 3

3. Grado de Instrucción del Representante de la Empresa

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Secundaria	3	30%
Superior técnica	6	60%
Superior universitaria	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

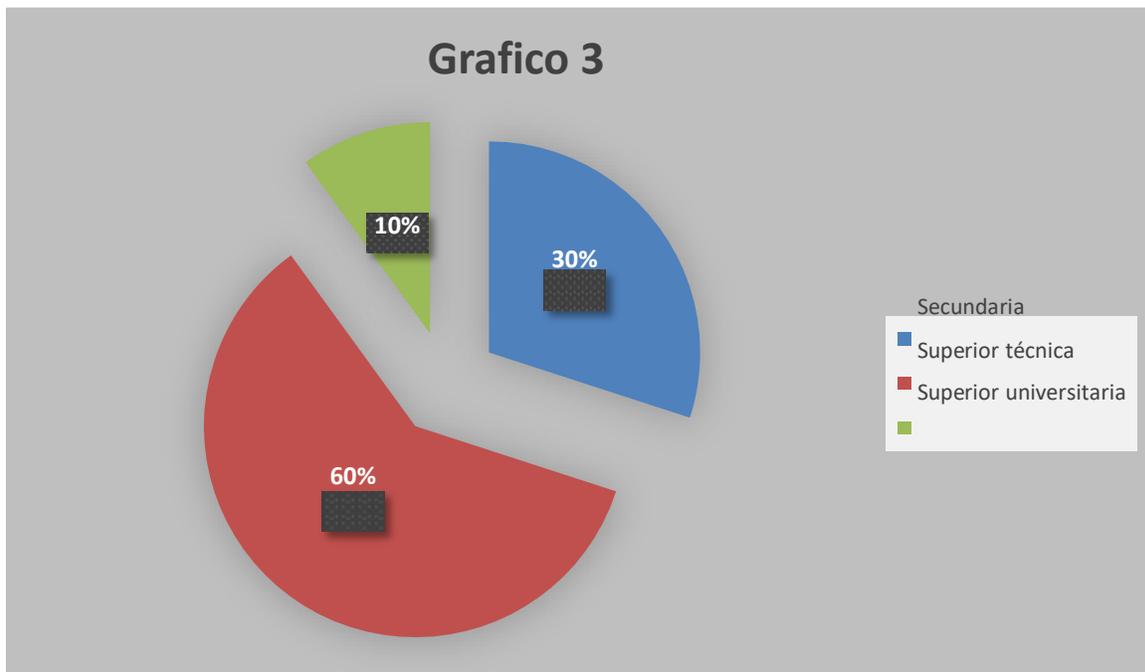


Gráfico 3: Asignación porcentual del grado de Instrucción del representante de la Empresa.

Fuente: Tabla 3

TABLA 4

4. Profesión del Representante de la Empresa.

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Contador	3	30%
Administrador	3	30%
Ingeniero	1	10%
Otro	0	0%
Sin profesión	3	30%
TOTAL	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

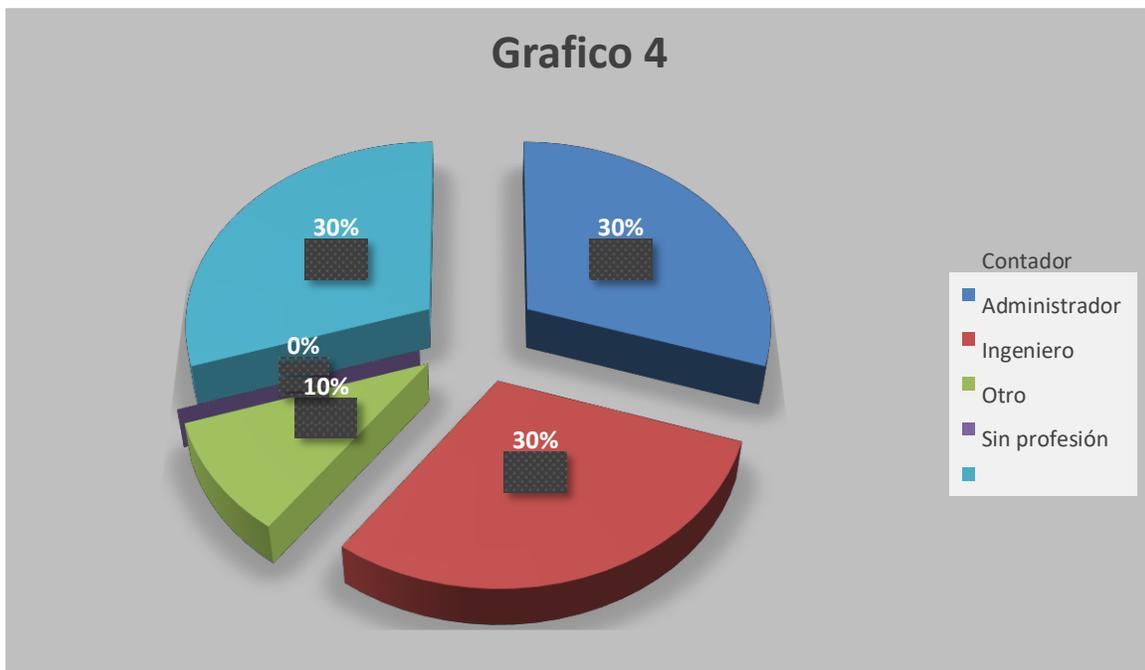


Gráfico 4: Asignación porcentual de la Profesión u ocupación del representante de la Empresa.

Fuente: Tabla 4

TABLA 5

5. Cargo que ocupa en la Empresa el entrevistado

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Gerente	3	30%
Administrador	4	40%
Representante legal	2	20%
Otro	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

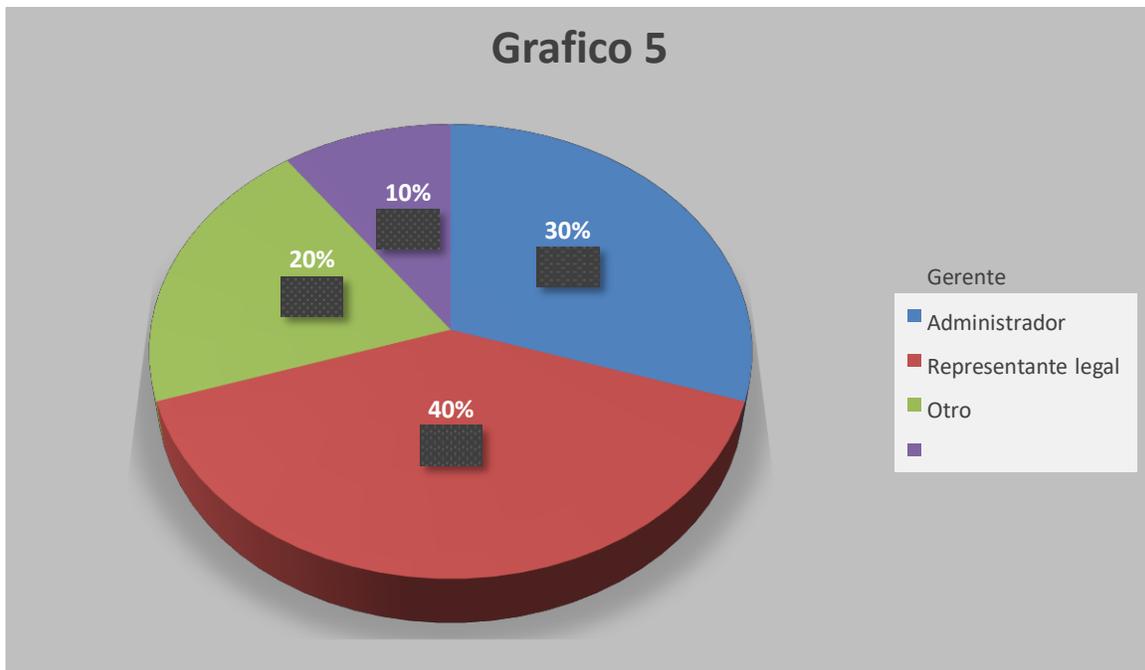


Gráfico 5: Asignación porcentual del cargo que ocupa el representante de la Empresa.

Fuente: Tabla 5

TABLA 6

6. Tiempo que desempeña la actividad

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
De 1 a 2 años	4	40%
De 3 a 5 años	2	20%
Más de 5 años	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

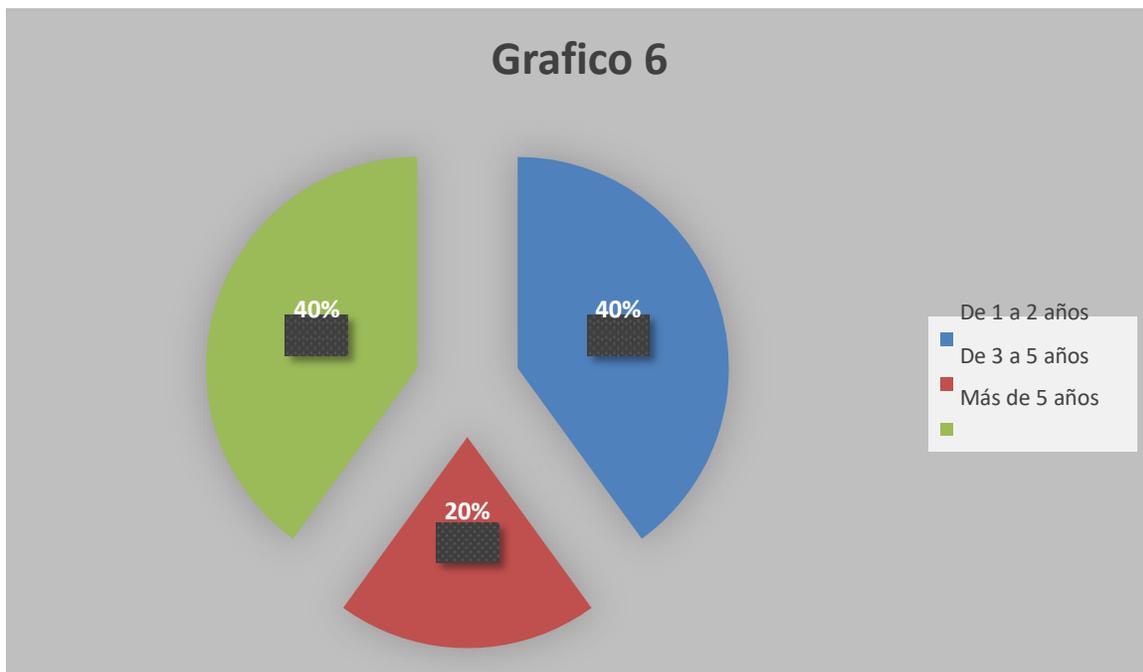


Gráfico 6: Asignación porcentual del tiempo que desempeña la actividad el representante de la Empresa.

Fuente: Tabla 6

6.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Determinar y describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

TABLA 7

7. En qué estado se encuentra la empresa

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Activa	10	100%
Inactiva	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.



Gráfico 7: Asignación porcentual del estado en que se encuentra la Empresa.

Fuente: Tabla 7

TABLA 8

8. Constitución legal de la Empresa.

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Persona natural	4	40%
Persona jurídica	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

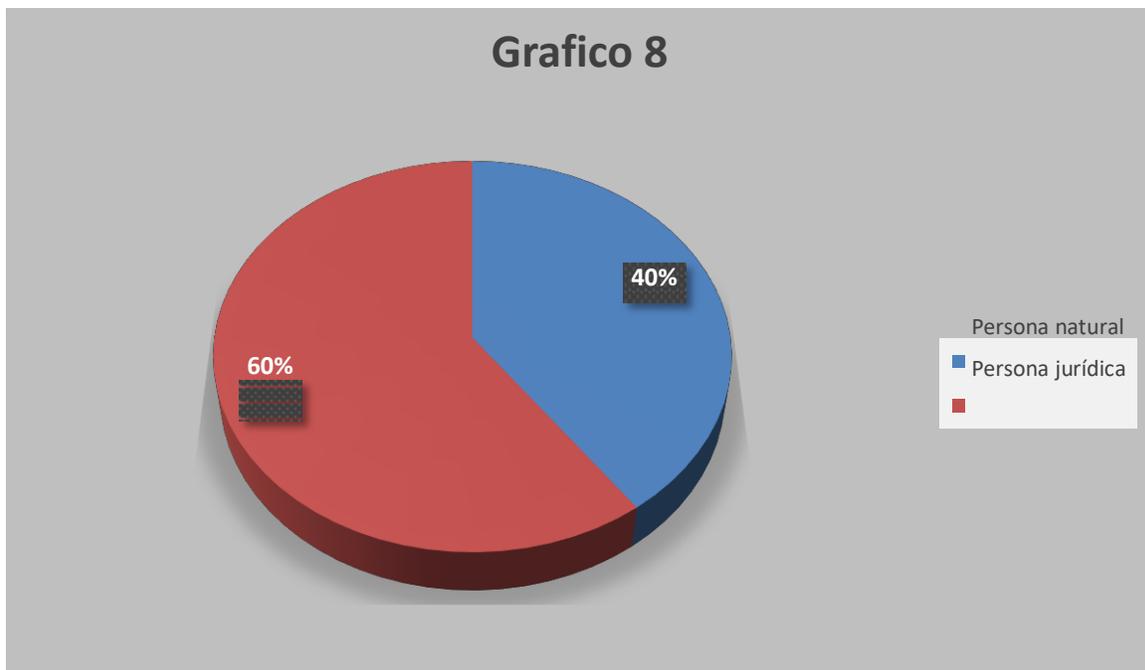


Gráfico 8: Asignación porcentual de la Constitución legal de la Empresa

Fuente: Tabla 8

TABLA 9

9. En qué régimen Tributario se encuentra la Empresa

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Régimen General	8	80%
Régimen Especial	2	20%
Nuevo RUS	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

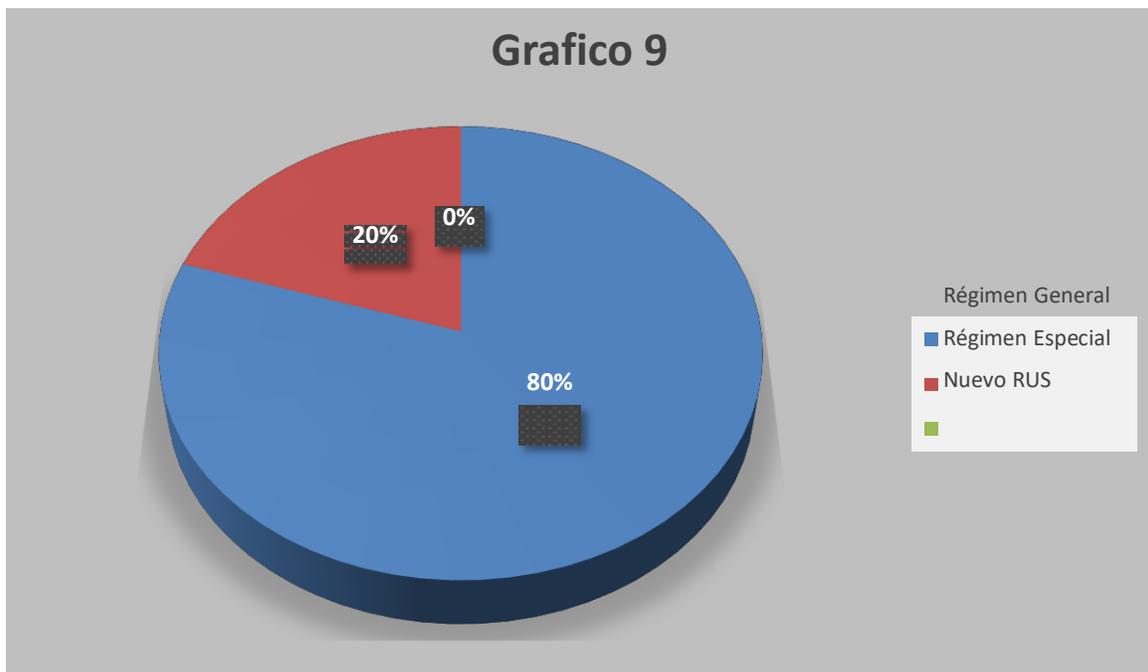


Gráfico 9: Asignación porcentual del Régimen tributario de la Empresa.

Fuente: Tabla 9

TABLA 10

10. Tipo de Comprobante de pago que emite la Empresa

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Facturas	6	60%
Boletas de venta	4	40%
Ticket de caja registradora	0	0%
otros	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

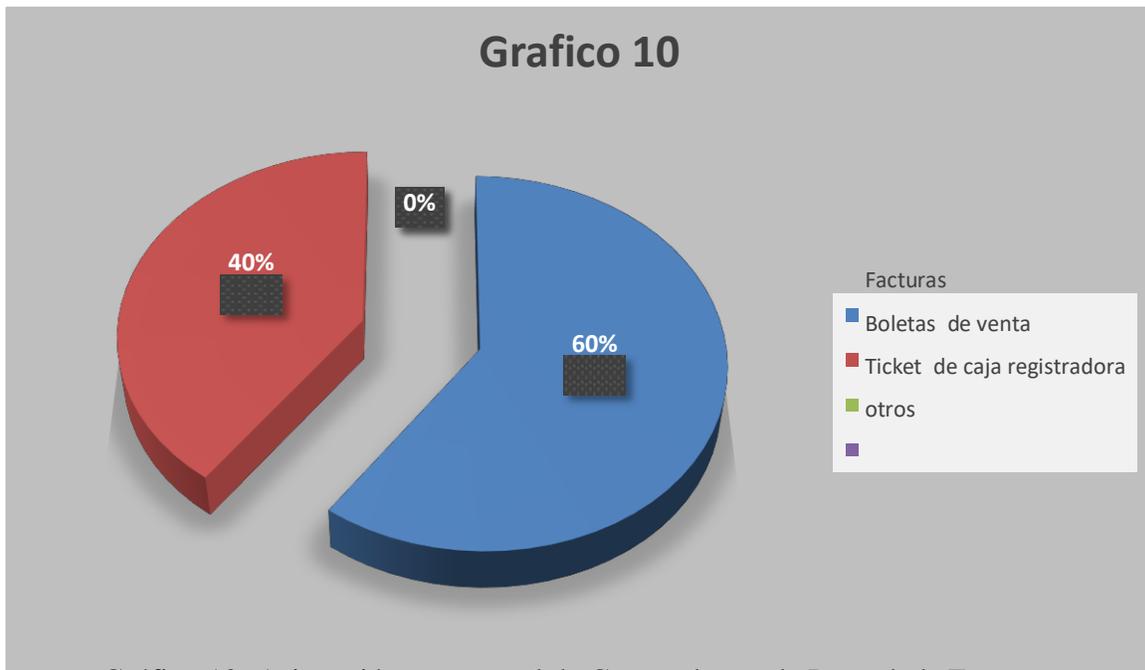


Gráfico 10: Asignación porcentual de Comprobante de Pago de la Empresa.

Fuente: Tabla 10

TABLA 11

11. Número de Trabajadores

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
De 1 a 2	0	0%
De 3 a 5	2	20%
De 6 a 10	5	50%
Más de 10 trabajadores	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

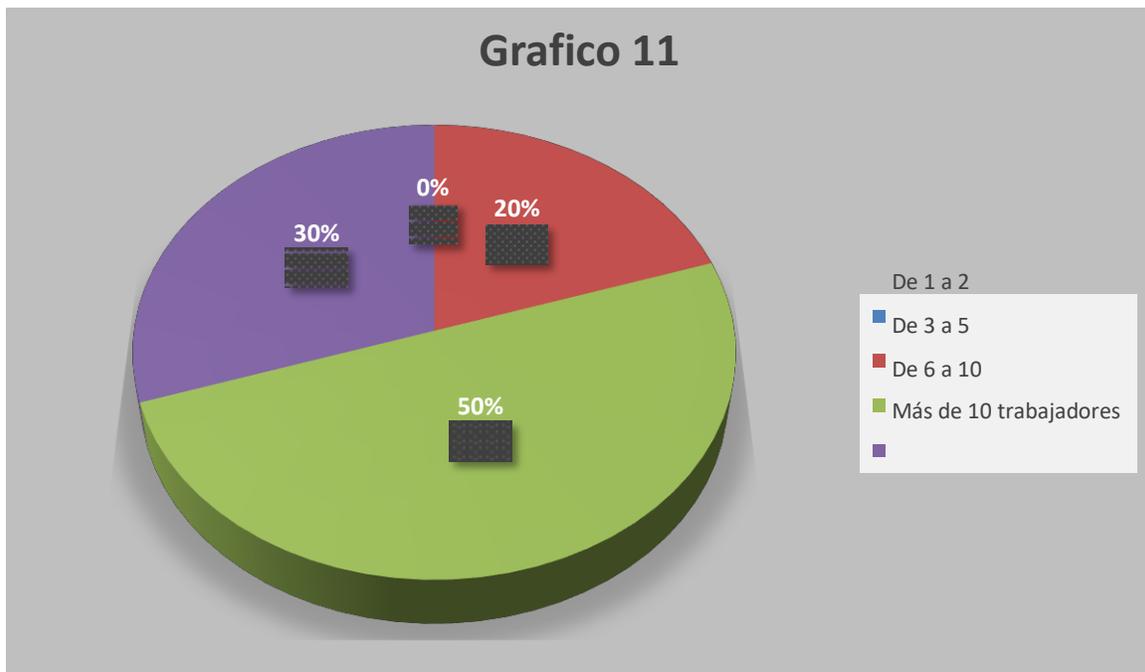


Gráfico 11: Asignación porcentual del Número de Trabajadores de la Empresa.

Fuente: Tabla 11

TABLA 12

12. Número de trabajadores Permanentes

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
De 1 a 2	2	20%
De 3 a 5	3	30%
De 6 a 10	5	50%
Más de 10 trabajadores	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

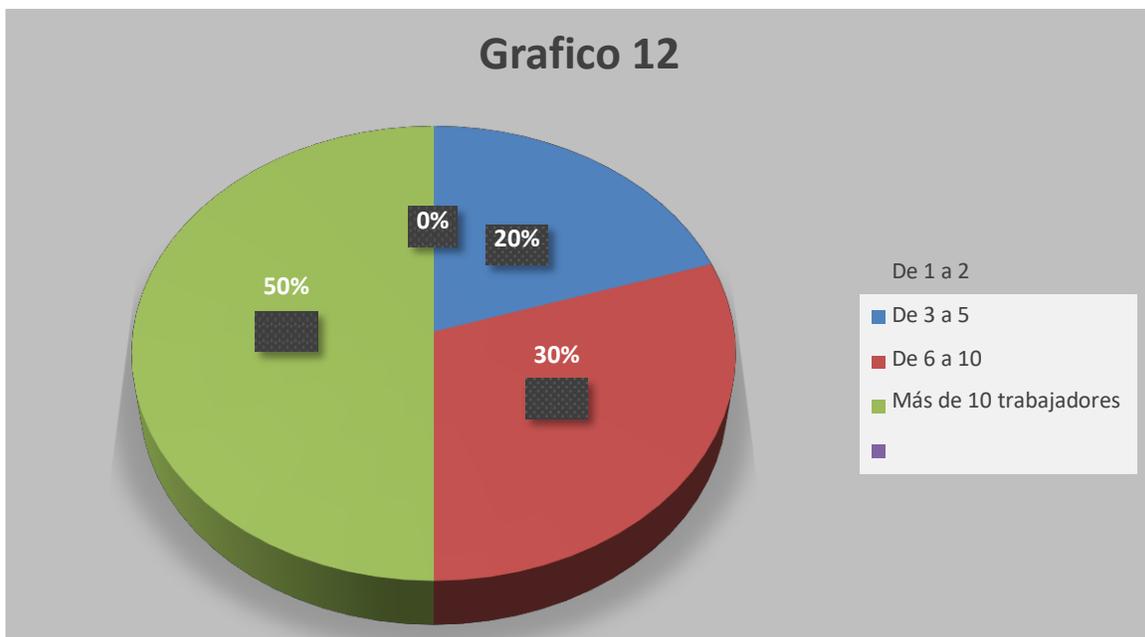


Gráfico 12: Asignación porcentual de Numero de Trabajadores Permanentes de la Empresa.

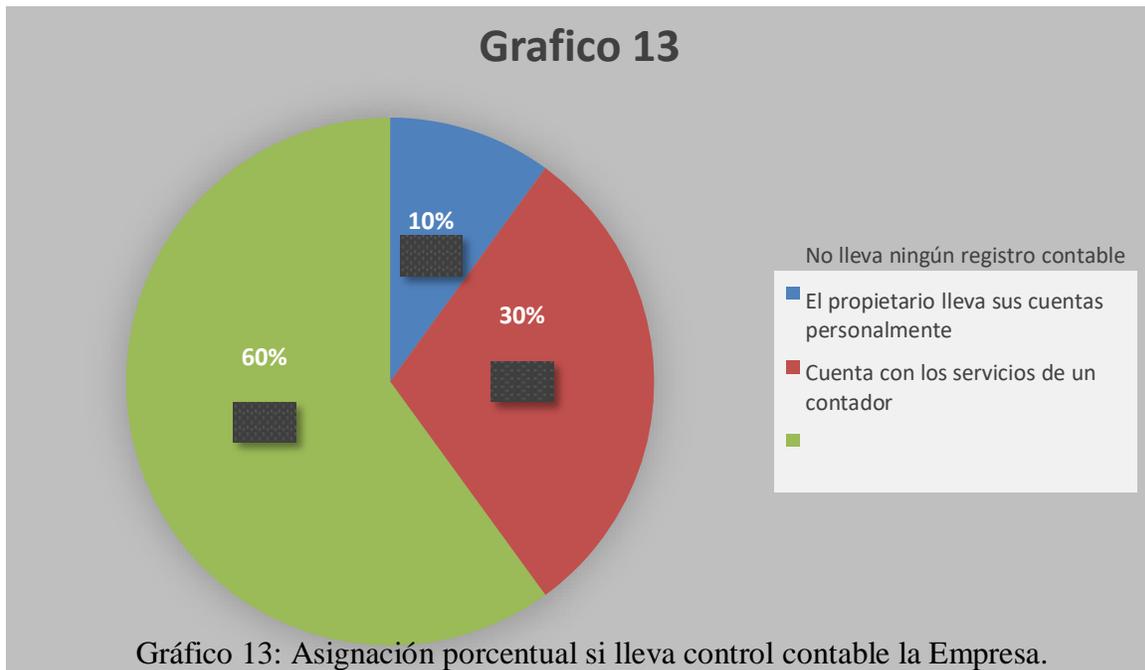
Fuente: Tabla 12

TABLA 13

13. La Empresa lleva un Control Contable

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
No lleva ningún registro contable	1	10%
El propietario lleva sus cuentas personalmente	3	30%
Cuenta con los servicios de un contador	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 13

TABLA 14

14. Qué tipo de Capital tiene la Empresa

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Individual	8	80%
Social	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

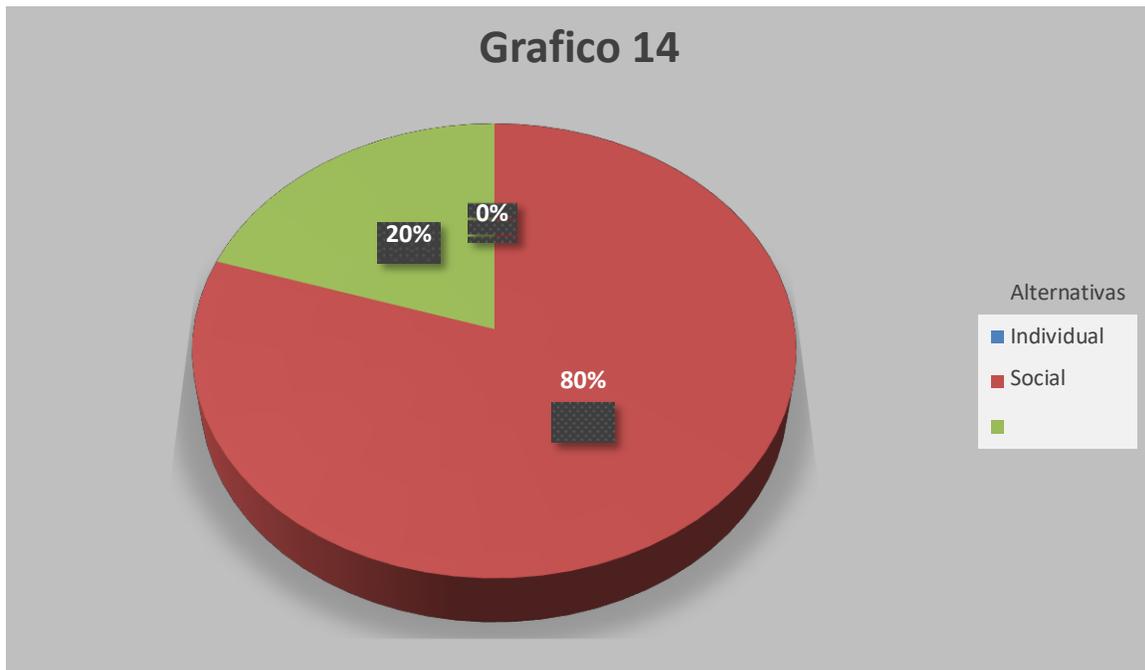


Gráfico 14: Asignación porcentual del tipo de capital de la Empresa.

Fuente: Tabla 14

TABLA 15

15. La Empresa forma parte de una Asociación o Gremio

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

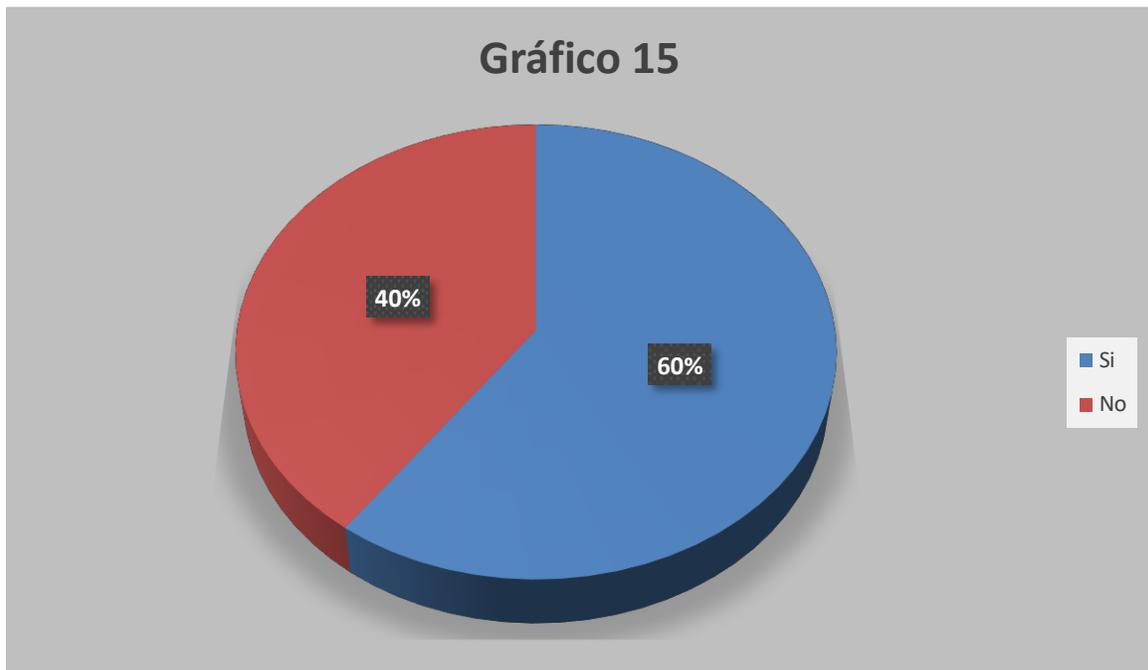


Gráfico 15: Asignación porcentual a que pertenece la Empresa Asociación o gremio.

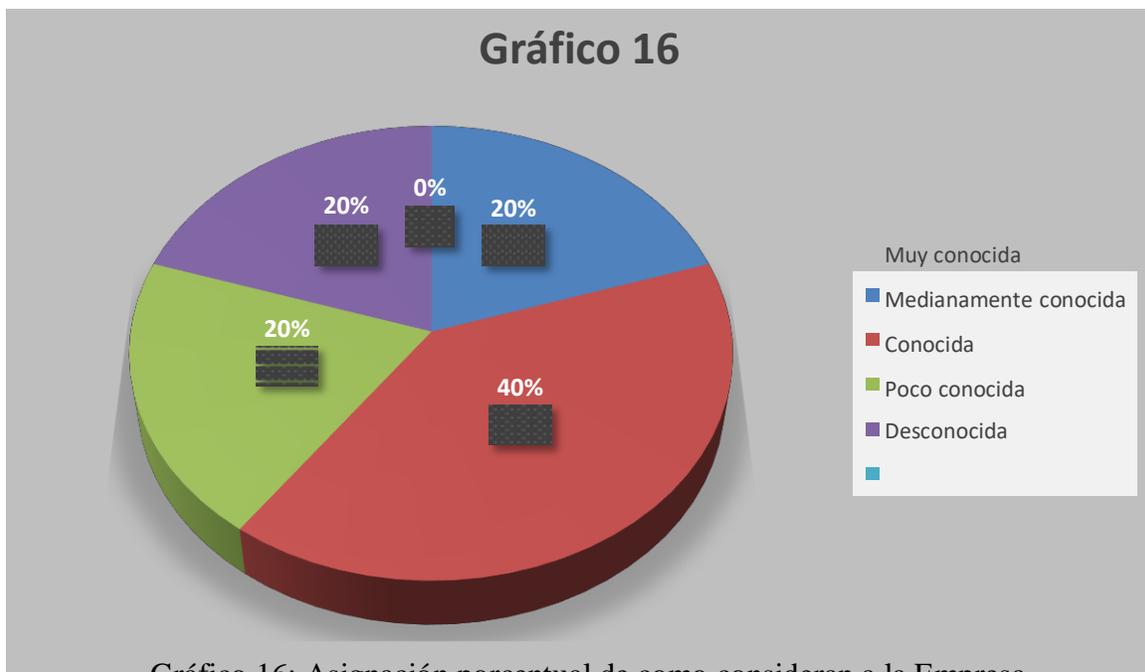
Fuente: Tabla 15

TABLA 16

16. Cómo considera a su Empresa en su Localidad

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Muy conocida	2	20%
Medianamente conocida	4	40%
Conocida	2	20%
Poco conocida	2	20%
Desconocida	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.



Fuente: Tabla 16

6.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Determinar y describir las principales características del financiamiento externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

TABLA 17

17. Cuál es el principal desafío que enfrenta su Negocio Actualmente

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Mantenerse en el mercado	3	30%
Expansión y desarrollo	2	20%
Asociarse	0	0%
Exportar	5	50%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

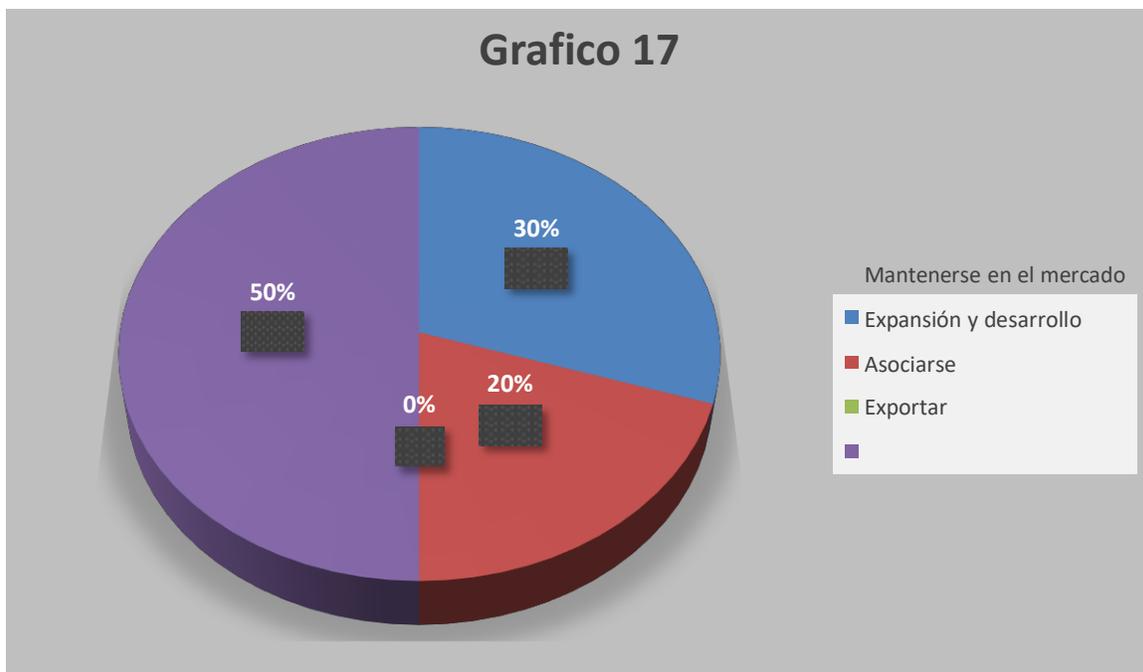


Gráfico 17: Asignación porcentual del desafío que enfrenta la Empresa.

Fuente: Tabla 17

TABLA 18

18. Ha Solicitado Financiamiento para lograr sus Objetivos

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.



Gráfico 18: Asignación porcentual si ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos la Empresa.

Fuente: Tabla 18

TABLA 19

19. De dónde Proviene su Financiamiento

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Bancos	2	20%
Cajas Municipales	4	40%
Financieras	4	40%
Proveedores	0	0%
Propio financiamineto	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

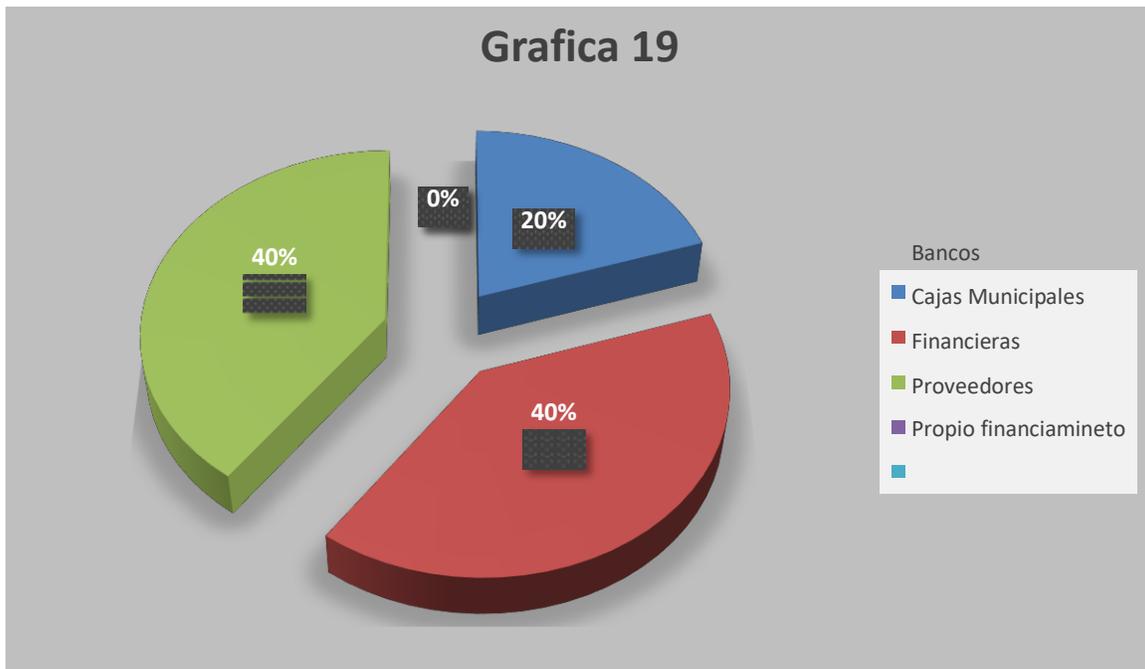


Gráfico 19: Asignación porcentual de donde proviene su Financiamiento de la Empresa.

Fuente: Tabla 19

TABLA 20

20. Qué Instrumento Financiero le fue Otorgado

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Línea de crédito	2	20%
Tarjeta de crédito	2	20%
Préstamo bancario	2	20%
Préstamo	4	40%
Efectivo propio	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

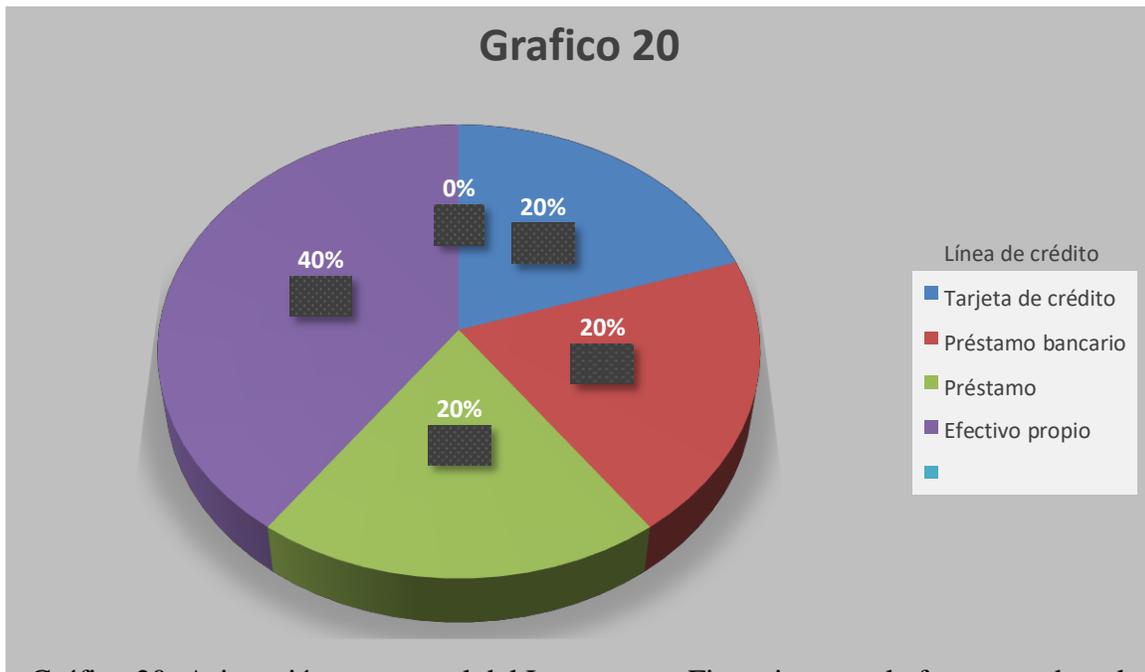


Gráfico 20: Asignación porcentual del Instrumento Financiero que le fue otorgado a la Empresa.

Fuente: Tabla 20

TABLA 21

21. Cuáles fueron los Requisitos para la Aprobación del Crédito

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Solvencia económica	6	60%
Solvencia moral	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

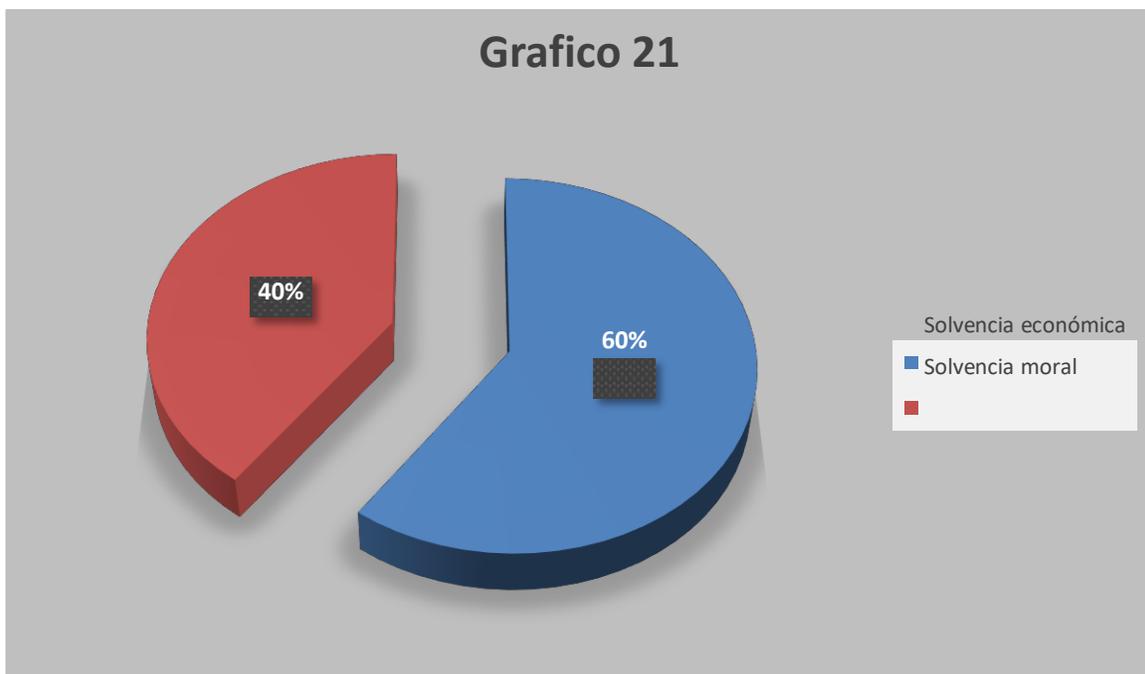


Gráfico 21: Asignación porcentual de Requisitos para la Aprobación del Crédito a la Empresa.

Fuente: Tabla 21

TABLA 22

22. Qué documentos Acreditaron su Solvencia Económica

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Flujo de Caja	2	20%
Extracto bancario	0	0%
EE.FF	2	20%
Inventarios	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

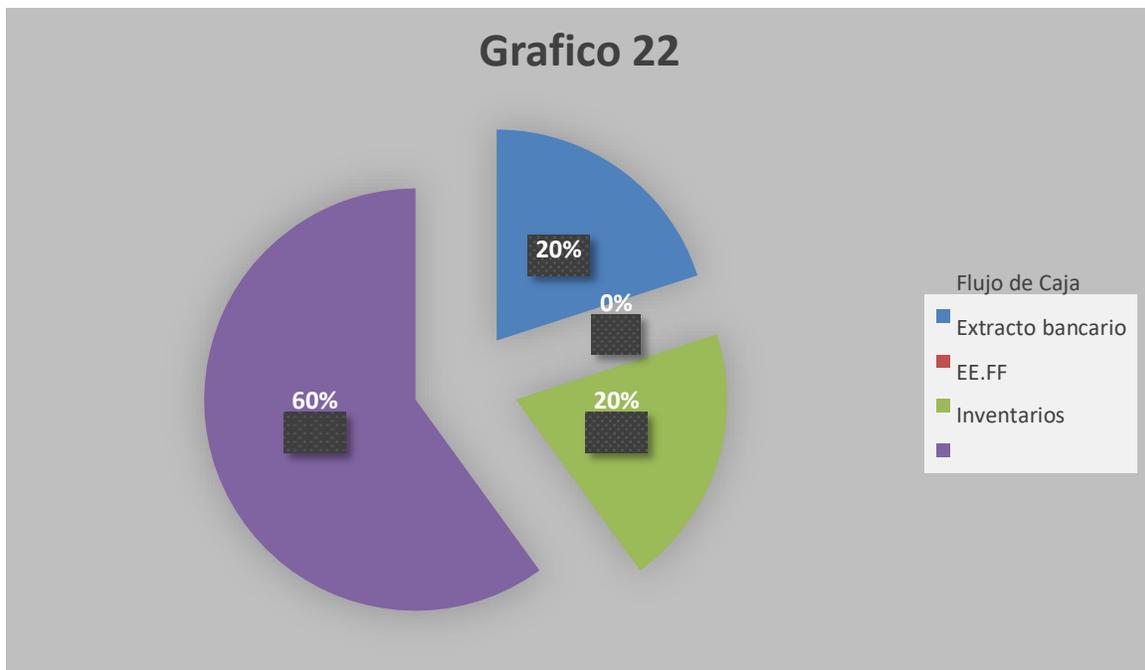


Gráfico 22: Asignación porcentual de los Documentos Acreditados para la solvencia Económica de la Empresa.

Fuente: Tabla 22

TABLA 23

23. Qué Documentos Acreditaron su Solvencia Moral

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Certificado negativo de registro en centrales de riesgo	10	100%
Certificado negativo de antecedentes penales	0	0%
Certificado negativo de antecedentes policiales	0	0%
Certificado negativo de antecedentes judiciales	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.



Gráfico 23: Asignación porcentual de los Documentos que acreditaron para la solvencia Moral de la Empresa.

Fuente: Tabla 23

TABLA 24

24. Presentó Garantías para respaldar el Crédito

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

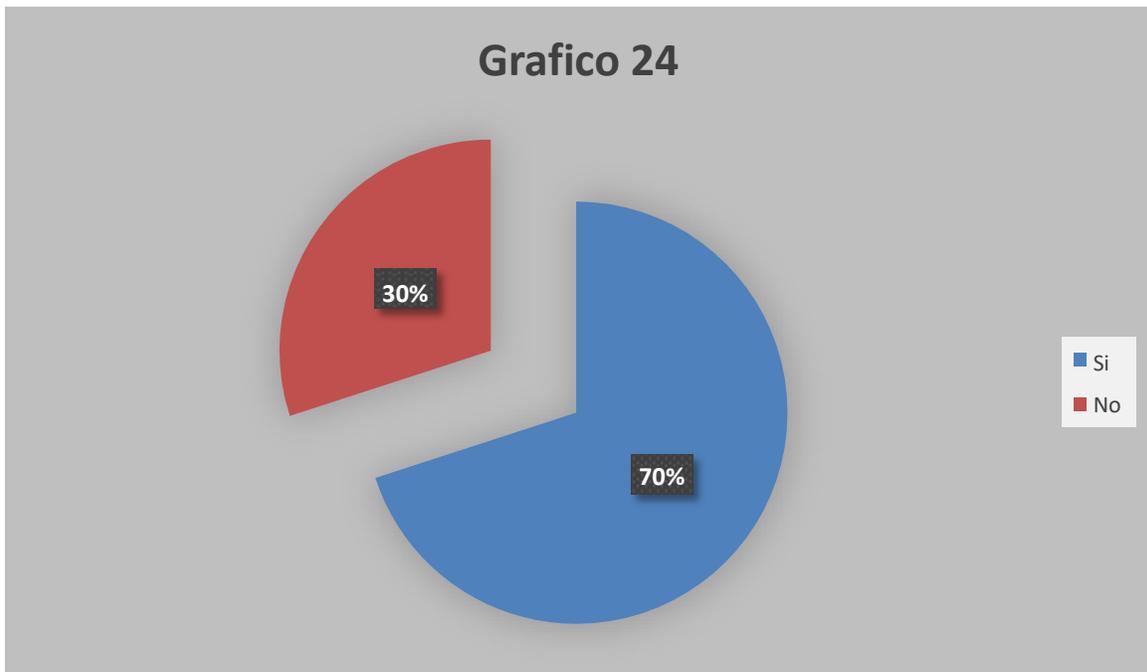


Gráfico 24: Asignación porcentual de Garantías para respaldar el Crédito.

Fuente: Tabla 24

TABLA 25

25. Qué tipo de Garantía Presentó

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Terreno	0	0%
Bien inmueble	1	10%
Aval	6	60%
No brinda garantía	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado

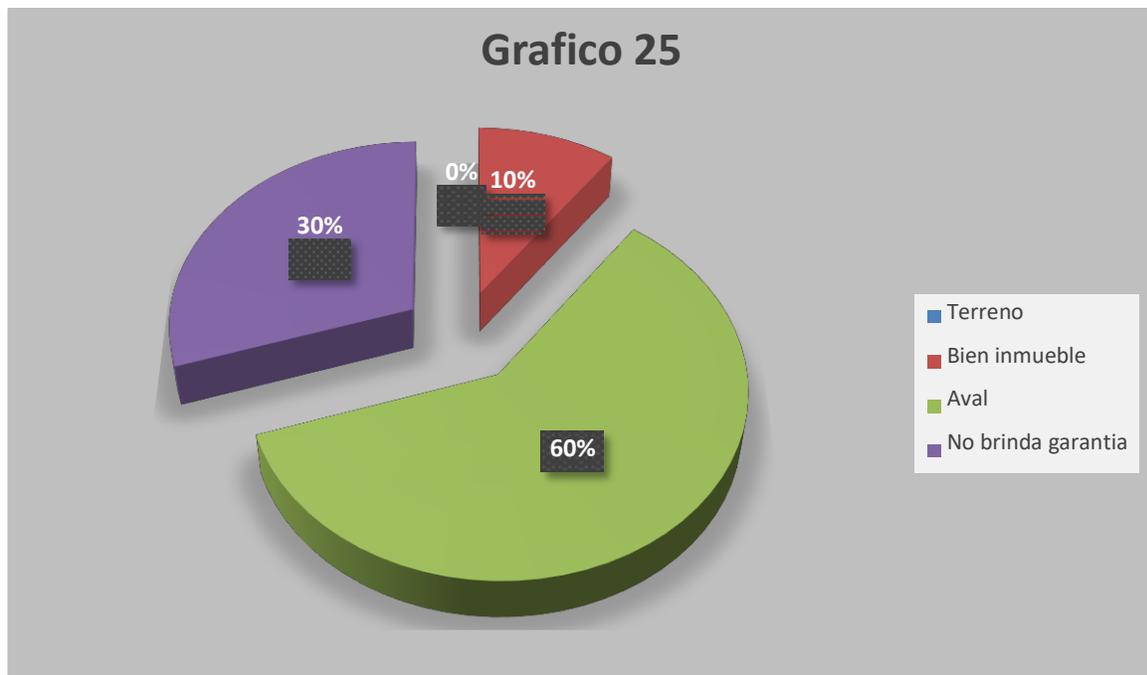


Gráfico 25: Asignación porcentual del tipo de Garantía Presentada.

Fuente: Tabla 25

TABLA 26

26. Cuál fue el Monto Otorgado para Financiamiento

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Entre S/. 5,000 a S/. 10,000	1	10%
Mayor a 10,000 y menor a S/. 15,000	3	30%
Entre S/. 15,000 a S/. 30,000	2	20%
Mayor a S/. 30,000 y menor a S/. 50,000	3	30%
Mayor a S/. 50,000	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

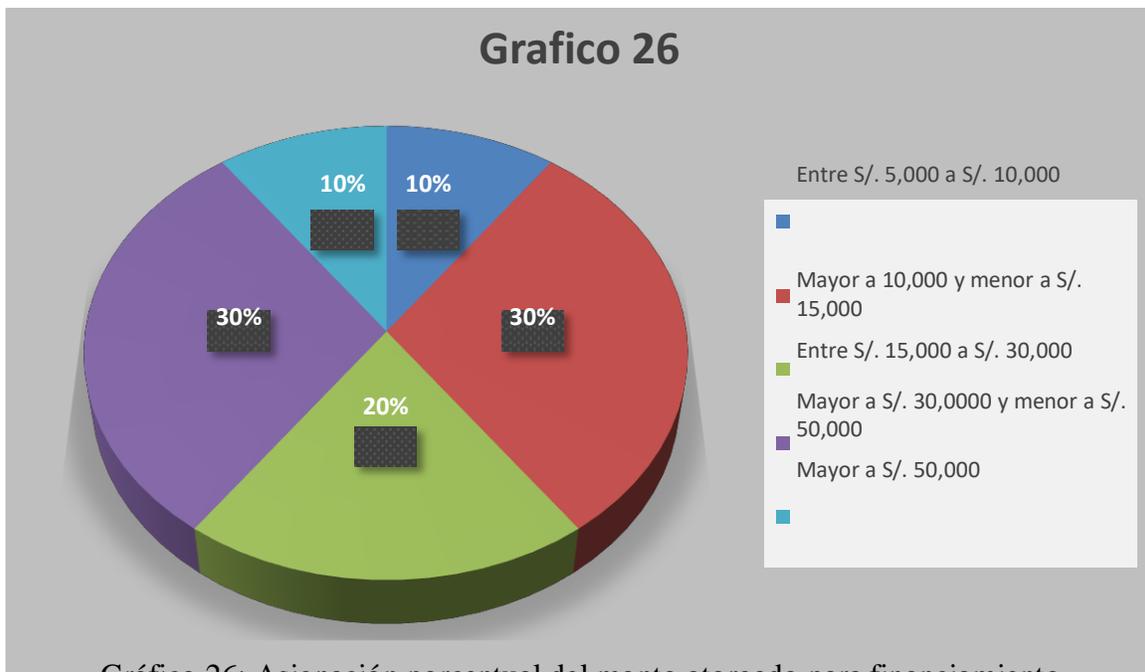


Gráfico 26: Asignación porcentual del monto otorgado para financiamiento.

Fuente: Tabla 26

TABLA 27

27. Cual fue el Plazo de Devolución del Crédito

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Corto plazo (1 año)	1	10%
Mediano plazo (36 meses)	3	30%
Largo plazo (60 meses)	2	20%
Mayor a 60 meses	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

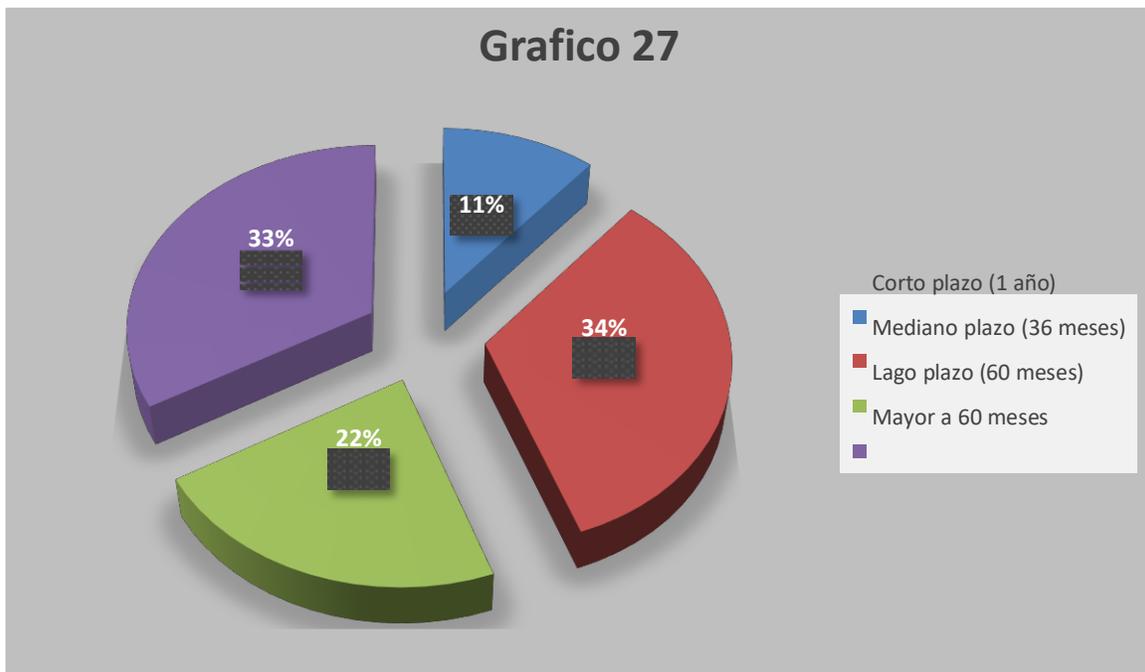


Gráfico 27: Asignación porcentual del plazo de devolución del Crédito.

Fuente: Tabla 27

TABLA 28

28. Cuál fue la Tasa de Interés que Gravó el Crédito

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Del 10% al 15%	2	20%
Del 16% al 20%	2	20%
Del 21% al 40%	3	30%
Más del 40%	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

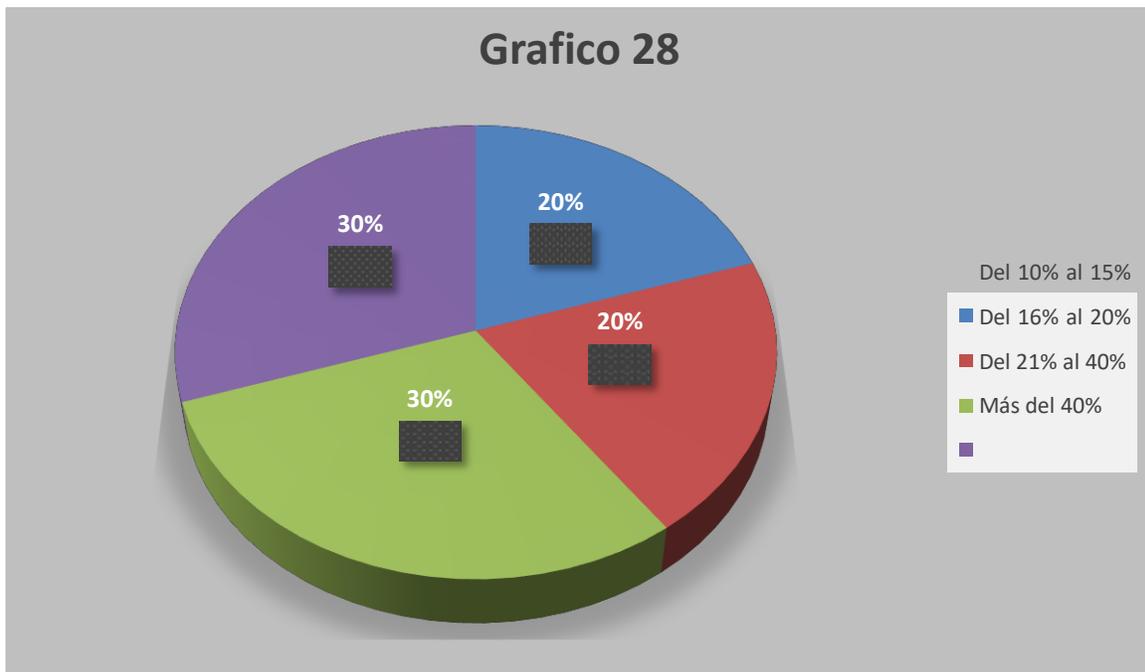


Gráfico 28: Asignación porcentual de la Tasa de Interés que Gravó el Crédito.

Fuente: Tabla 28

TABLA 29

29. Qué Porcentaje del Crédito representa la Tasa de Interés

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
20%	2	20%
25%	3	30%
30%	2	20%
50%	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

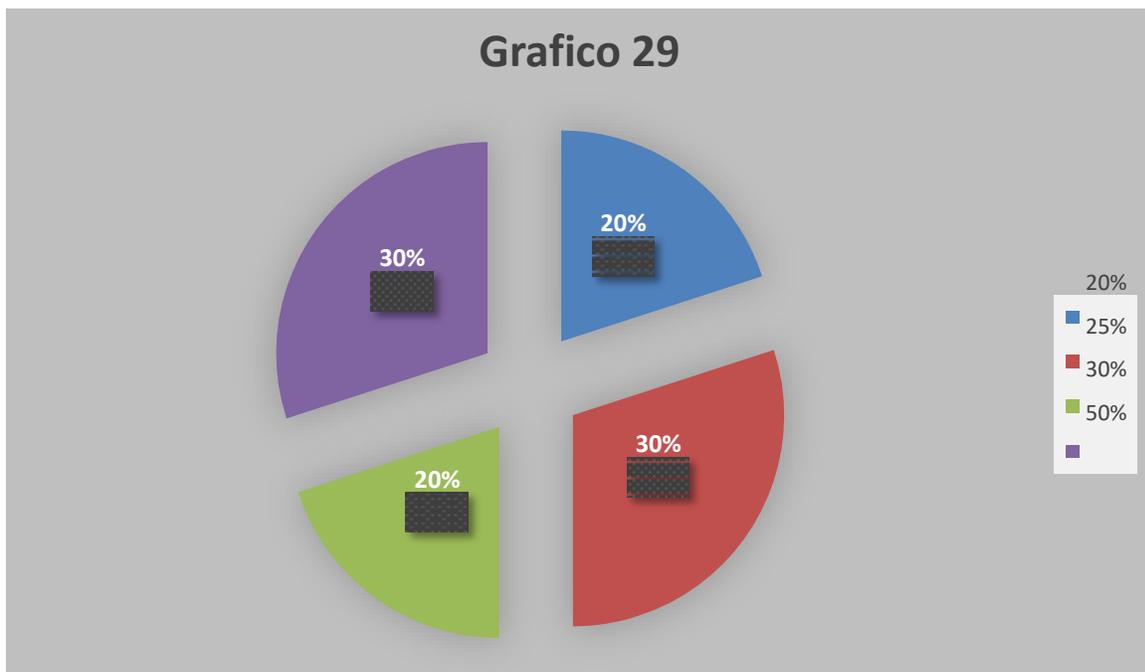


Gráfico 29: Asignación porcentual de la tasa de Interés la Empresa.

Fuente: Tabla 29

TABLA 30

30. Cuál fue el Destino del Financiamiento

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Mercaderías para abastecer mercado local	3	30%
Expansión y desarrollo	2	20%
Exportación	0	0%
Compra de activos para el negocio	5	50%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

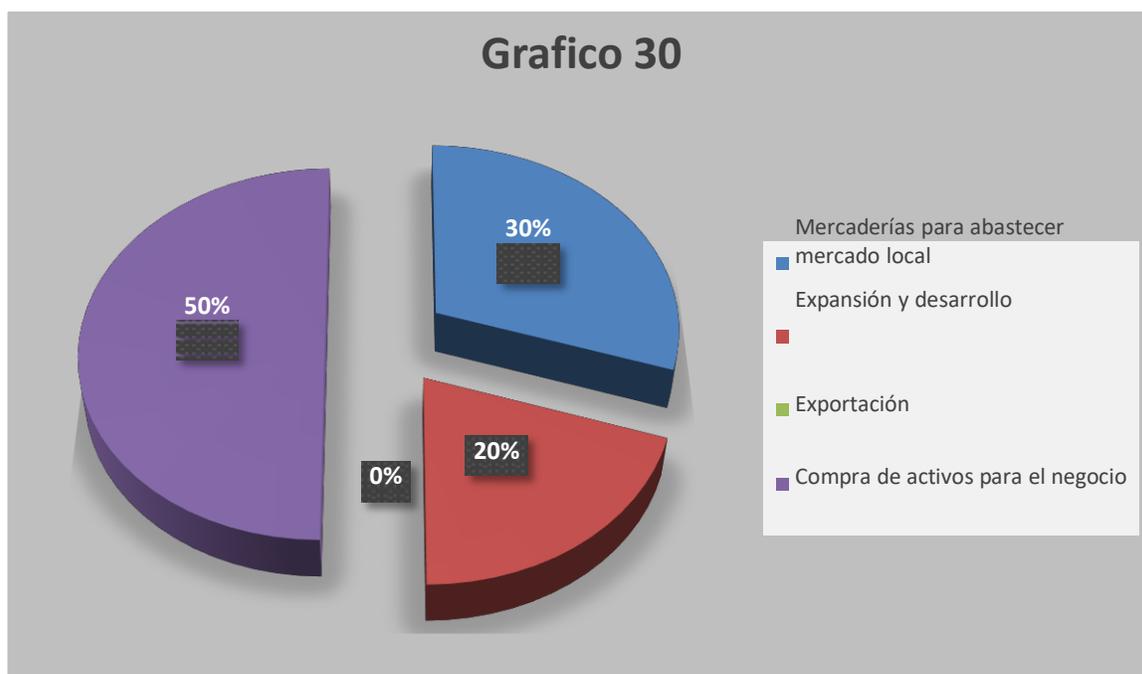


Gráfico 30: Asignación porcentual del Destino del Financiamiento.

Fuente: Tabla 30

TABLA 31

31. Considera que el Financiamiento es una Herramienta Importante en el Mundo Empresarial

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.



Gráfico 31: Asignación porcentual de si el Financiamiento es una Herramienta Importante en el mundo Empresarial.

Fuente: Tabla 31

TABLA 32

32. Volvería a Solicitar Financiamiento para su Negocio

Alternativas	Frec. Relativas	Frec. Absoluta
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Elaboración Propia, en base a cuestionario aplicado.

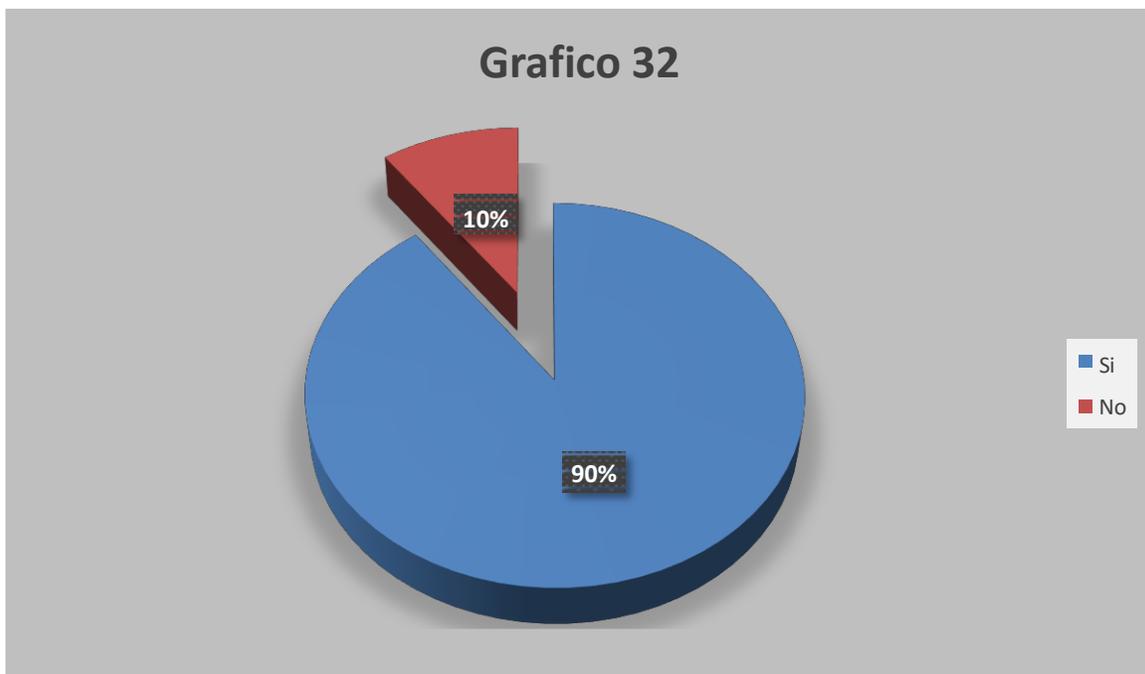


Gráfico 32: Asignación porcentual de si se volvería a solicitar Financiamiento para el Negocio. Fuente:

Tabla 32

6.2 Análisis de resultados

6.2.1 Respecto al Objetivo Especifico 1

Determinar y describir el perfil de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de agua de mesa de la ciudad de Piura, año 2019.

Tabla 1: La investigación determino que, el 30% de propietario y/o representantes legales de las empresas en investigación, tienen entre 20 a 30 años, el 40 % tienen entre 31 a 45 años de edad, el 20 % tienen entre 46 y 60 años de edad, y el 10% mayores de 60 años de edad. Se observó que el mayor porcentaje de empresarios son ya personas ya maduras que iniciaron su negocio a temprana edad.

Tabla 2: Se determinó de la investigación que el 70% de empresarios en este rubro son del sexo masculino, por lo tanto el 30% son del sexo femenino, determinando que en la ciudad de Piura, los empresarios del sexo masculino ejercen más este rubro que el sexo femenino.

Tabla 3: El 30 % respondieron que tienen estudios secundarios, el 60% tiene estudio superior técnico y el 10% estudios superiores universitarios. Observándose que la mayoría de empresarios cuenta con educación superior técnica, concluyendo además que los que cuentan con solo educación secundaria, que eso no les ha sido impedimento para administrar su propia empresa, pero sin embargo es muy importante recalcar que estas personas necesitan de una constante capacitación para la mejora de sus empresas.

Tabla 4: En este grafico podemos determinar que el 70% de empresario cuentan con una profesión entre ellas, contadores, administradores, e ingenieros, y con un 30% los que no cuentan con una profesión, pero que no le ha sido obstáculo para el manejo de sus empresas.

Tabla 5: En este grafico podemos observar que la mayor parte de entrevistados fueron los administradores con un 40% siguiéndole los gerentes con un 30% y 20% los representantes legales y con un 10% otros, concluyendo que se puede tener más accesibilidad con los administradores de la empresa.

Tabla 6: Se determinó que el 40% de las empresas con mayor tiempo de actividad en el rubro tienen de 1 a 2 años igualando a las de más de 5 años, diferenciando a las de 3 a 5 años con un 20%, indicando que las MYPES siguen en crecimiento en el rubro.

6.2.2 Respecto al Objetivo Especifico 2

Determinar y describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

Tabla 7: Los resultados obtenidos en este grafico fueron al 100%, concluyendo que las empresas se mantienen activas y ejerciendo su rubro hasta el momento.

Tabla 8: Se concluye en este grafico que el 60% de las empresas en este rubro las conformaron personas jurídicas y con un 40% personas naturales, determinando que la mayor inversión se da en personas jurídicas.

Tabla 9: Determinamos en este grafico que el 80% se encuentra en el régimen general, con un 20% en régimen especial, concluyendo que la mayor parte de MYPES en este rubro prefieren acogerse al régimen general.

Tabla 10: El 60 % de MYPES de este rubro emiten facturas y con 40% las empresas que solo emiten boletas, determinando que el 100% de las empresas emiten algún tipo de comprobante de pago.

Tabla 11: Podemos observar en el grafico como mayor porcentaje son de 6 a 10 trabajadores con un 50% continuando con un 30% más de 10 trabajadores y de menor porcentaje un 20% de 3 a 5 trabajadores.

Tabla 12: En este grafico se puede determinar que en cada empresa que se visitó cuentan con personas permanentes, calificadas para desempeñar el trabajo ya conocido.

Tabla 13: Se determinó que la mayor parte de empresas cuenta con servicios contable para llevar un adecuado sistema de las operaciones realizadas en la empresa.

Tabla 14: Se concluye que el 80% de las empresas prefieren contar con un capital individual y con un 20% prefieren contar con un capital social.

Tabla 15: Observamos que el 60% de las MYPES de la empresa prefieren pertenecer a una asociación para así poder más adelante hacer algún tipo de reclamo sintiéndose respaldados de la asociación constituida, por empresas del mismo rubro.

Tabla 16: Como se puede fijar en el siguiente grafico que el 20% de MYPES se encuentra como más conocidas en la ciudad de Piura, quizás por el tiempo de constituida la empresa o por la calidad del producto.

6.2.3 Respecto al Objetivo Especifico 3

Determinar y describir las principales características del financiamiento externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

Tabla 17: Según el resultado del grafico demuestra que el principal desafío que enfrentan las MYPES es de exportar con un 50%, siguiendo con un 30% el de mantenerse en el mercado y con 20% de expandir y desarrollarse.

Tabla 18: Se determinó con un 100% que todas las MYPES solicitaron financiamiento para lograr sus objetivos.

Tabla 19: Se concluyó con un 40% que el financiamiento requerido fue otorgado por financieras así como con un 40% de cajas municipales y un 20% fueron otorgados por bancos.

Tabla 20: Según los resultados obtenidos el instrumento financiero otorgado con un 20% fueron línea de crédito, tarjeta de crédito y préstamo bancario, obteniendo como mayor porcentaje de instrumento otorgado con un 40% préstamo.

Tabla 21: Se determinó en el grafico 21 que para obtener un préstamo financiero el 60% fueron de solvencia económica y el 40% restante fue de solvencia moral.

Tabla 22: Se observa que los documentos que mayor acreditan son los inventarios con un 60% y el flujo de caja con un 20% igualando con los estados financieros con un 20% como solvencia económica.

Tabla 23: Como resultado se puede observar que el documento con mayor acreditación es el certificado negativo de registro en centrales de riesgo con un 100%.

Tabla 24: En el resultado se fija que un 70% presentaron garantías para respaldar un crédito y un 30% no presentaron garantías.

Tabla 25: Un 60% del resultado obtenido como garantía presento Aval, un 30% no brinda garantía y un 10% presento como garantía un bien Inmueble.

Tabla 26: Se determinó que un 30% fueron de mayor a 10, 000 y menor a 15, 000 S/. Coincidiendo con el de mayor a 30, 000 y menor a 50, 000 S/. Y 20% el monto de 15, 000 a 30, 000 S/. y como menor porcentaje en préstamo fue de 10% con uno de 5, 000 a 10, 000 S/. y el otro 10% mayor a 50, 000 S/.

Tabla 27: Se concluyó que para el plazo de devolución del crédito el tiempo fue de mediano plazo (36 meses), así como el mayor a 60 meses con un porcentaje de 30%, quedando con un 20% el de la devolución de largo plazo (60 meses) y un 10% de corto plazo (1 año).

Tabla 28: El resultado para la tasa de interés que gravo el crédito fue de 30% del 21% al 40% así como más de 40%, quedando con un 20% del 10% al 15% y del 16% al 20% .

Tabla 29: Como se puede observar en el grafico la tasa que se maneja para un crédito tipo MYPE es según la cantidad a prestar.

Tabla 30: Se puede concluir que básicamente el 100% del financiamiento a sido destinado para el desarrollo de la empresa, como por ejemplo mercadería, desarrollo y activos para la empresa.

Tabla 31: En este grafico podemos concluir que la mayoría de empresas necesitaron un apoyo económico para el desarrollo de su empresa, en este caso el financiamiento empresarial.

Tabla 32: Según el resultado del grafico podemos determinar que toda empresa estará sujeto a un financiamiento para crecer e implementar su negocio.

VII. CONCLUSIONES

7.1 Conclusiones

7.1.1 Respecto al Objetivo Especifico 1

Determinar y describir el perfil de los propietarios y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas comercializadoras de agua de mesa de la ciudad de Piura, año 2019.

a) La investigación concluyo que, el 30% de propietario y/o representantes legales, tienen entre 20 a 30 años, el 40 % tienen entre 31 a 45 años de edad, el 20 % tienen entre 46 y 60 años de edad, y el 10% mayor de 60 años de edad. Se observó que el mayor porcentaje de empresarios son ya personas ya maduras que iniciaron su negocio a temprana edad. Se concluyó en la siguiente investigación que el 70% de empresarios en este rubro son del sexo masculino, por lo tanto el 30% son del sexo femenino, determinando que en la ciudad de Piura, los empresarios del sexo masculino ejercen más este rubro que el sexo femenino. (Ver gráficos 1 y 2)

b) El 30 % respondieron que tienen estudios secundarios, el 60% tiene estudio superior técnico y el 10% estudios superiores universitarios. Observándose que la mayoría de empresarios cuenta con educación superior técnica, concluyendo además que los que cuentan con solo educación secundaria, que eso no les ha sido impedimento para administrar su propia empresa, pero sin embargo es muy importante recalcar que estas personas necesitan de una constante capacitación para la mejora de sus empresas. En este grafico podemos determinar que el 70% de empresario cuentan con una profesión entre ellas, contadores, administradores, e ingenieros, y con un 30% los que no cuentan con una profesión, pero que no le ha sido obstáculo para el manejo de sus empresas. (Ver gráficos 3 y 4)

c) En este grafico podemos observar que la mayor parte de entrevistados fueron los administradores con un 40% siguiéndole los gerentes con un 30% y 20% los representantes legales y con un 10% otros, concluyendo que se puede tener más accesibilidad con los administradores de la empresa. Se determinó que el 40% de las empresas con mayor tiempo de actividad en el rubro tienen de 1 a 2 años igualando a las de más de 5 años, diferenciando a las de 3 a 5 años con un 20%, indicando que las MYPES siguen en crecimiento en el rubro. (Ver gráficos 5 y 6)

7.1.2 Respecto al Objetivo Especifico 2

Determinar y describir las principales características de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

a) Los resultados obtenidos en este grafico fueron al 100%, concluyendo que las empresas se mantienen activas y ejerciendo su rubro hasta el momento. Se concluye en este grafico que el 60% de las empresas en este rubro las conformaron personas jurídicas y con un 40% personas naturales, determinando que la mayor inversión se da en personas jurídicas. Determinamos en este grafico que el 80% se encuentra en el régimen general, con un 20% en régimen especial, concluyendo que la mayor parte de MYPES en este rubro prefieren acogerse al régimen general. El 60 % de MYPES de este rubro emiten facturas y con 40% las empresas que solo emiten boletas, determinando que el 100% de las empresas emiten algún tipo de comprobante de pago. Podemos observar en el grafico como mayor porcentaje son de 6 a 10 trabajadores con un 50% continuando con un 30% más de 10 trabajadores y de menor porcentaje un 20% de 3 a 5 trabajadores. (Ver gráficos 7, 8, 9,10 y11)

b) En este grafico se puede determinar que en cada empresa que se visitó cuentan con personas permanentes, calificadas para desempeñar el trabajo ya conocido. También se determinó que la mayor parte de empresas cuenta con servicios contable para llevar un adecuado sistema de las operaciones realizadas en la empresa. Se concluye que el 80% de las empresas prefieren contar con un capital individual y con un 20% prefieren contar con un capital social. Observamos que el 60% de las MYPES de la empresa prefieren pertenecer a una asociación para así poder más adelante hacer algún tipo de reclamo sintiéndose respaldados de la asociación constituida, por empresas del mismo rubro. Como se puede fijar en el siguiente grafico que el 20% de MYPES se encuentra como más conocidas en la ciudad de Piura, quizás por el tiempo de constituida la empresa o por la calidad del producto. (Ver gráficos 12, 13, 14, 15 y 16)

7.1.3 Respecto al Objetivo Especifico 3

Determinar y describir las principales características del financiamiento externo de las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de Agua de Mesa de la Ciudad de Piura, año 2019.

a) Según el resultado del grafico demuestra que el principal desafío que enfrentan las MYPES es de exportar con un 50%, siguiendo con un 30% el de mantenerse en el mercado y con 20% de expandir y desarrollarse. Se determinó con un 100% que todas las MYPES solicitaron financiamiento para lograr sus objetivos. Se concluyó con un 40% que el financiamiento requerido fue otorgado por financieras así como con un 40% de cajas municipales y un 20% fueron otorgados por bancos. Según los resultados obtenidos el instrumento financiero otorgado con un 20% fueron línea de crédito, tarjeta de crédito y préstamo bancario, obteniendo como mayor porcentaje de instrumento otorgado con un 40% préstamo. Se determinó en el grafico 21 que para obtener un préstamo financiero el 60% fueron de solvencia económica y el 40% restante fue de solvencia moral. (Ver Gráficos 17, 18, 19, 20, y 21).

b) Se observa que los documentos que mayor acreditan son los inventarios con un 60% y el flujo de caja con un 20% igualando con los estados financieros con un 20% como solvencia económica. Como resultado se puede observar que el documento con mayor acreditación es el certificado negativo de registro en centrales de riesgo con un 100%. En el resultado se fija que un 70% presentaron garantías para respaldar un crédito y un 30% no presentaron garantías. Un 60% del resultado obtenido como garantía presento Aval, un 30% no brinda garantía y un 10% presento como garantía un bien Inmueble. (Ver graficos 22, 23, 24 y 25).

c) Se determinó que un 30% fueron de mayor a 10, 000 y menor a 15, 000 S/. Coincidiendo con el de mayor a 30, 000 y menor a 50, 000 S/. Y 20% el monto de 15, 000 a 30, 000 S/. y como menor porcentaje en préstamo fue de 10% con uno de 5, 000 a 10, 000 S/. y el otro 10% mayor a 50, 000 S/. Se concluyó que para el plazo de devolución del crédito el tiempo fue de mediano plazo (36 meses), así como el mayor a 60 meses con un porcentaje de 30%, quedando con un 20% el de la devolución de largo plazo (60 meses) y un 10% de corto plazo (1 año). El resultado para la tasa de interés que gravo el crédito fue de 30% del 21% al 40%

así como más de 40%, quedando con un 20% del 10% al 15% y del 16% al 20% . (Ver graficos 26, 27 y 28)

d) Como se puede observar en el grafico la tasa que se maneja para un crédito tipo MYPE es según la cantidad a prestar. Se puede concluir que básicamente el 100% del financiamiento a sido destinado para el desarrollo de la empresa, como por ejemplo mercadería, desarrollo y activos para la empresa. En este grafico podemos concluir que la mayoría de empresas necesitaron un apoyo económico para el desarrollo de su empresa, en este caso el financiamiento empresarial. Según el resultado del grafico podemos determinar que toda empresa estará sujeto a un financiamiento para crecer e implementar su negocio. (Ver gráficos 29, 30, 31 y 32).

7.2 Recomendaciones

1. Se recomienda que las MYPES que se han investigado en general tendrían que acceder a financiamiento de largo plazo, puesto que de esta manera tendrían para invertir en activos fijos y por ende tendrían más tiempo para el pago en lo que trabajan sus activos pueden ir cancelando los préstamos, permitiendo un desarrollo en las empresas a largo plazo.
2. También deberían permanecer en continua comunicación con los proveedores para acortar el tiempo de entrega de los pedidos de materiales ya que estas MYPES están en continua labor.
3. Como también teniendo en cuenta que obtiene créditos para su desarrollo es necesario que tengan un plan estratégico para la innovación de productos o un valor agregado ya que cada vez está saliendo más competencia para las MYPES comercializadoras de agua de mesa, Piura.

VIII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

8.1 Referencias Bibliográficas

Vargas M. (2005). *“EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO PARA LA MEDIANA EMPRESA EN LIMA METROPOLITANA”*

Recuperado en:

http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2704/vargas_pm.pdf;jsessionid=59BEEF51427E05130F00B24D5D7448CE?sequence=1

Flores L. (2008). *“EVOLUCIÓN DE LA TEORÍA FINANCIERA EN EL SIGLO XX”*

Recuperado en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=329027263004>

Amadeo A. (2013). *“DETERMINACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, ARGENTINA”*.

Recuperado

de

http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3

Mesa E. (2013). *“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA EN BUCARAMANGA”*.

Recuperado de [file:///C:/Users/User/Downloads/1099-3747-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/1099-3747-1-PB%20(2).pdf)

Ixchop D. (2014). *“FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIÓN DE LA CIUDAD DE MAZATENANGO”*.

Recuperado de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

Regalado A. (2014) *“EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO DE LA EMPRESA NAVISMAR E.I.R.L. CHIMBOTE, 2014”*.

Recuperado en:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/949/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_REGALADO_CHAUCA_ALICIA_SARA.pdf?sequence=1&isAllowed=v

López J. (2014). *“FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS”*.

Recuperado en: <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>

Villar W. (2015). *“FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE UNAMYPE EN EL DISTRITO DE HUANUCO EN EL 2015”*.

Recuperado en: <https://es.scribd.com/doc/316740468/Fuentes-de-Financiamiento-y-El-Desarrollo-de-Una-Mype>

Mideyros E. (2015) *“CARACTERIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE CALIDAD Y LA FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN - RUBRO DISTRIBUCIÓN DE AGUA DE MESA PARA CONSUMO HUMANO EN EL DISTRITO DE JUANJUI, 2015”*.

Recuperado en:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1050/GESTION_DE_CALIDAD_FORMALIZACION_MIDEYROS_PENA_ENRIQUE.pdf?sequence=1

Trujillo I. (2015). *“CONSULTORÍA PARA FIDELIZAR A LOS MICROEMPRESARIOS DE UNA ENTIDAD FINANCIERA EN LIMA METROPOLITANA”*.

Recuperado en

http://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/979/trujillo_ig.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Cruz I. (2018). *“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ. CASO: TEXTILES AISSA HOGAR'S EIRL SULLANA – PIURA, 2018”*.

Recuperado de:

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5795/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENAS_EMPRESAS_CRUZ_CORREA_INGRID_SELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

8.2 Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

CUESTIONARIO

La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo es determinar las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio. Se agradece por anticipado la información que usted proporcione, la misma que será guardada con absoluta confidencialidad y sólo servirá para fines académicos y de investigación.

Encuestador(a): Elma Mariolina Celestino Jaimes

Fecha: Piura,....., 2019

INSTRUCCIONES: Sírvase a marcar con una “X” la opción que usted considere correcta.

I. RESPECTO AL PERFIL DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL

1. Edad

- a) De 20 – 30 años
- b) De 31 a 45 años
- c) De 46 a 60 años
- d) Mayor a 60 años

2. Sexo

- a) Masculino
- b) Femenino

3. Grado de Instrucción

- a) Secundaria
- b) Superior técnica
- c) Superior universitaria
- d) Magister
- e) Doctor

4. Profesión

- a) Contador
- b) Administrador
- c) Ingeniero
- d) Otro.....
- e) Sin profesión

5. Cargo que ocupa en la empresa

- a) Gerente
- b) Administrador
- c) Representante legal
- d) Otro.....

6.- Tiempo que desempeña la actividad

- a) De 1 a 2 años
- b) De 3 a 5 años
- c) Más de 5 años

II.- RESPECTO AL PERFIL DE LA EMPRESA

7.- Estado de la empresa

- a) Activa
- b) Inactiva

8. Constitución legal

- a) Persona natural
- b) Persona jurídica

9.- Régimen tributario

- a) Régimen General
- b) Régimen Especial
- c) Nuevo RUS

10. Tipo de comprobante de pago emite la empresa

- a) Facturas
- b) Boletas de venta
- c) Ticket de caja registradora
- d) otros

11.- Número de trabajadores

- a) De 1 a 2
- b) De 3 a 5
- c) De 6 a 10
- d) Más de 10 trabajadores

12. Número de trabajadores permanentes

- a) De 1 a 2
- b) De 3 a 5
- c) De 6 a 10
- d) Más de 10 trabajadores

13. Control contable

- a) No lleva ningún registro contable
- b) El propietario lleva sus cuentas personalmente
- c) Cuenta con los servicios de un contador

14. Tipo de Capital

- a) Individual
- b) Social

15. ¿Cuántos establecimientos tiene su empresa incluyendo éste?

- a) ninguno
- b) 1 más
- c) 2 más
- d) 3 más
- e) Más de 3 establecimientos

16. La empresa forma parte de una asociación o gremio?

- a) Si
- b) No

17. Cómo considera a su empresa en su localidad:

- a) Muy conocida
- b) Medianamente conocida
- c) Conocida
- d) Poco conocida
- e) Desconocida

III. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

18. ¿Cuál es el principal desafío que enfrenta su negocio actualmente

- a) Mantenerse en el mercado
- b) Expansión y desarrollo
- c) Asociarse
- d) Exportar

19. ¿Ha solicitado financiamiento para lograr sus objetivos?

- a) Si
- b) No

20. De dónde proviene su financiamiento?

- a) Bancos
- b) Cajas Municipales
- c) Financieras
- d) Proveedores
- e) Mercado financiero informal

21. Qué instrumento financiero le fue otorgado?

- a) Línea de crédito
- b) Tarjeta de crédito
- c) Préstamo bancario
- d) Préstamo
- e) Efectivo Propio

22. Cuáles fueron los requisitos para la aprobación del crédito?

- a) Solvencia económica
- b) Solvencia moral

23. Qué documentos acreditaron su solvencia económica?

- a) Flujo de Caja
- b) Extracto bancario
- c) EE.FF
- d) Inventarios

24. Qué documentos acreditaron su solvencia moral?

- a) Certificado negativo de registro en centrales de riesgo
- b) Certificado negativo de antecedentes penales
- c) Certificado negativo de antecedentes policiales
- d) Certificado negativo de antecedentes judiciales

25. Presentó garantías para respaldar el crédito?

- a) Si
- b) No

26. Qué tipo de garantía presentó?

- a) Terreno
- b) Bien inmueble
- c) Aval
- d) Prendas (joyas)

27. Cuál fue el monto otorgado para financiamiento?

- a) Entre S/. 5,000 a S/. 10,000
- b) Mayor a 10,000 y menor a S/. 15,000
- c) Entre S/. 15,000 a S/. 30,000
- d) Mayor a S/. 30,000 y menor a S/. 50,000
- e) Mayor a S/. 50,000

28. Cual fue el plazo de devolución del crédito?

- a) Corto plazo (1 año)
- b) Mediano plazo (36 meses)
- c) Largo plazo (60 meses)
- d) Mayor a 60 meses

29. Cuál fue la tasa de interés que gravó el crédito?

- a) Del 10% al 15%
- b) Del 16% al 20%
- c) Del 21% al 40%
- d) Más del 40%

30. Qué porcentaje del crédito representa la tasa de interés?

- a) 20%
- b) 25%
- b) 30%
- c) 50%

31. Cuál fue el destino del financiamiento?

- a) Mercaderías para abastecer mercado local
- b) Expansión y desarrollo
- c) Exportación
- d) Compra de activos para el negocio

32. Considera que el financiamiento es una herramienta importante en el mundo empresarial?

- a) Si
- b) No

Gracias por su apoyo en la investigación.

8.3 Anexo 2

CRONOGRAMA GANTT

I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses 2017			
	Abril	Mayo	Junio	Julio
Recolección de información	X	X		
Trabajo de Campo	X	X		
Elaboración del Informe			X	
Presentación del Informe			X	
Presentación del Artículo Científico			X	
Empastado del Proyecto			X	
Sustentación y Defensa del Proyecto				X

8.4 Anexo 3

PRESUPUESTO

I. BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	20.00
TOTAL S/.			20.00

II. SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	76	Horas	1.00	76.00
Movilidad	70	Pasajes	2.00	140.00
Impresiones	90	Unidades	0.20	18.00
TOTAL S/.			234.00	

III. RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	20.00
Servicios	234.00
TOTAL S/.	254.00

IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.