



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

**FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL
CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS,
RUBRO CENTROS ODONTOLOGICOS EN EL
DISTRITO DE TACNA, PERIODO 2017.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

Bach. DANICA LUZ FRIAS ALAVE

ASESOR:

Mgtr. EDGAR WASHINGTON PALACO CHARAJA

JULIACA – PERÚ

2018

Título de tesis:

“Financiamiento y su influencia en el crecimiento económico de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el Distrito de Tacna, periodo 2017”

JURADO EVALUADOR DE TESIS

.....
DRA. Erlinda Rosario Rodríguez Cribilleros

Presidenta

.....
CPC. Jorge Nicolás Quispe Callo

Secretario

.....
CPC. Frank Efraín Blanco Mamani

Miembro

.....
MGTR. Edgar Washington Palaco Charaja

ASESOR

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A mí asesor al Mg. CPCC Edgar Washington Palaco Charaja y docentes que nos forjaron a la carrera emprendida, por su orientación, paciencia y confianza brindada.

Agradecimiento especial para todas las personas que de alguna manera han contribuido a la culminación de este trabajo de investigación, a mi familia por su apoyo incondicional.

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida y todo lo que soy

A mis padres por su cariño por su consejo y por guiarme siempre.

A mi familia por sus alegrías y por ayudarme a seguir adelante.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo general, describir el financiamiento y su influencia en el crecimiento económico de los micros y pequeñas empresas del sector servicios, rubro Centros odontológicos en el Distrito de Tacna, en el periodo 2017. La investigación es correlacional; para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, de una población de 15 empresas del sector servicios y rubro Centros Odontológicos, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 100% son adultos, el 80% son casados, el 100% tienen estudios superiores universitarios completos por lo que tienen conocimiento financiero. Respecto al desarrollo de las Mypes: El 67% están en el rubro y sector hace más de 3 años, el 93% afirma que su empresa es formal, el 87% tienen de uno a más de tres trabajadores permanentes y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 40% fue financiado con capital propio el 60% recibieron créditos financieros de terceros para su empresa siendo el 73% del sistema bancario porque dan mayores facilidades de crédito, el 27% fue a corto plazo; el 87% indica que el crédito obtenido lo ha invertido en capital de trabajo y el 13% manifiesta que lo ha utilizado en el mejoramiento y/o ampliación del local. Respecto al crecimiento económico. El 100% cree que el financiamiento, la capacitación otorgado mejoro el crecimiento de su empresa en los últimos dos años.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad y Mypes.

ABSTRACT

The present research work, has as a general objective, to describe the situation in the economic growth of the small and micro enterprises of the service sector, heading Dental Centers in the District of Tacna, in the period 2017. The investigation is correlational; to carry out a selection of 15 microenterprises, from a population of 15 companies in the services sector and Dental Centers, a set of 25 questions, using the survey technique, obtaining the results: Regarding employers: 100% adult son, 80% married son, 100% have university studies completed by scientific knowledge. Regarding the development of the species: 67% are in the sector and the sector more than 3 years ago, 93% affirm that their company is formal, 87% have one more than three permanent workers and 100% were created with the purpose of making a profit Regarding profitability: 40% was financed with own capital, 60% received financial credits from third parties for their company being 73% of the banking system because of the greater credit facilities, 27% was short term; 87% indicate that the credit obtained has been invested in working capital and 13% stated that it had been used in the improvement and / or expansion of the premises. Regarding economic growth. 100% believe that the best approach is the growth of your company in the last two years.

Keywords: Financing, profitability and Mypes. **Keyword:** Financing, profitability and MSBs.

INDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	11
2.1. Antecedentes	11
2.1.1 Internacionales	11
2.1.2 Nacionales	11
2.1.3 Regionales	16
2.1.4 Locales	17
2.2. Bases Teóricas	17
2.2.1. Financiamiento de las Mypes	18
2.2.2. Crecimiento Económico en las Mypes	24
2.3. Marco Conceptual	38
2.3.1. Definiciones de Financiamiento	38
2.3.2. Definiciones de Crecimiento Económico en las Mypes	39
III. METODOLOGÍA	41
3.1. Diseño de la investigación	41
3.1.1. No experimental	41
3.2. Población y muestra	41
3.2.1. Población	41
3.2.2. Muestra	41

3.3.	Definición y operacionalización de variables e indicadores	42
3.3.1	Las Variables	42
3.3.2	Operacionalización de las variables	42
3.4.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	43
3.4.1	Técnicas	43
3.4.2	Instrumentos	43
3.4.3	Procedimiento y Análisis de Datos	43
3.5.	Plan de análisis	44
3.6.	Matriz de consistencia	46
3.7.	Principios Éticos	47
IV.	RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS	48
4.1	Resultados	48
4.1.1	Respecto a los empresarios de las Mypes (objetivo específico 1)	48
4.1.2	Respecto al desarrollo de las Mypes (objetivo específico 2)	49
4.1.3	Respecto al financiamiento de las Mypes (objetivo específico 3)	50
4.1.4	Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes (objetivo específico 4)	52
4.2	Análisis de los resultados	53
4.2.1	Respecto a los empresarios de las Mypes (objetivo específico 1)	53
4.2.2	Respecto al desarrollo de las Mypes (objetivo específico 2)	53
4.2.3	Respecto al financiamiento de las Mypes (objetivo específico 3)	54
4.2.4	Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes (objetivo específico 4)	56
4.3.	Contrastación de la hipótesis	56
4.3.1.	Hipótesis General	56
4.3.2.	Hipótesis Específicas	58

V. CONCLUSIONES	63
5.1. Respecto a los empresarios de las Mypes	63
5.2. Respecto al desarrollo de las Mypes	63
5.3. Respecto al financiamiento de las Mypes	63
5.4. Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes	63
VI. RECOMENDACIONES	64
6.1. Respecto a los empresarios de las Mypes	64
6.2. Respecto al desarrollo de las Mypes	64
6.3. Respecto al financiamiento de las Mypes	64
6.4. Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes	64
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	65
ANEXOS	69
Anexo 01: Cuestionario	69
Anexo 02: Tablas y Figuras	73
Anexo 03: Empresas Encuestadas	98

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las Mypes	73
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes	74
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes	75
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales	76
Tabla 5: Profesión u ocupación de los representantes legales	77
Tabla 6: ¿Hace cuánto que se dedica al sector y el rubro empresarial?	78
Tabla 7: Formalidad de la Mypes	79
Tabla 8: Número de trabajadores permanentes de la Mypes	80
Tabla 9: Número de trabajadores eventuales de la Mypes	81
Tabla 10: Motivos de formación de las Mypes	82
Tabla 11: ¿Cómo financia su actividad productiva?	83
Tabla 12: Entidades financieras ha obtenido los créditos	84
Tabla 13: ¿Nombre de la institución y que tasa de interés paga?	85
Tabla 14: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades en créditos	86
Tabla 15: En el año 2017 cuantas veces solicito crédito	87
Tabla 16: En el año 2017: ¿a qué entidad financiera solicito crédito?	88
Tabla 17: En el año 2017: ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?	89
Tabla 18: En el año 2017: ¿qué tasa de interés pago?	90
Tabla 19: En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	91
Tabla 20: En el año 2017: ¿Los créditos fueron en los montos solicitados?	92
Tabla 21: ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	93
Tabla 22: El financiamiento y el crecimiento económico de la empresa	94
Tabla 23: La capacitación ha mejorado el crecimiento de su empresa	95

Tabla 24: El crecimiento de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	96
Tabla 25: El crecimiento económico de su empresa ha disminuido en los últimos dos años	97

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Edad de los representantes legales de las Mypes	73
Figura 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes	74
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes	75
Figura 4: Estado civil de los representantes legales	76
Figura 5: Profesión u ocupación de los representantes legales	77
Figura 6: ¿Hace cuánto que se dedica al sector y el rubro empresarial?	78
Figura 7: Formalidad de la Mypes	79
Figura 8: Número de trabajadores permanentes de la Mypes	80
Figura 9: Número de trabajadores eventuales de la Mypes	81
Figura 10: Motivos de formación de las Mypes	82
Figura 11: ¿Cómo financia su actividad productiva?	83
Figura 12: Entidades financieras ha obtenido los créditos	84
Figura 13: ¿Nombre de la institución y que tasa de interés paga?	85
Figura 14: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades en créditos	86
Figura 15: En el año 2017 cuantas veces solicito crédito	87
Figura 16: En el año 2017: ¿a qué entidad financiera solicito crédito?	88
Figura 17: En el año 2017: ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?	89
Figura 18: En el año 2017: ¿qué tasa de interés pago?	90
Figura 19: En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?	91
Figura 20: En el año 2017: ¿Los créditos fueron en los montos solicitados?	92
Figura 21: ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?	93
Figura 22: El financiamiento y el crecimiento económico de la empresa	94
Figura 23: La capacitación ha mejorado el crecimiento de su empresa	95

Figura 24: El crecimiento de su empresa ha mejorado en los últimos dos años 96

Figura 25: El crecimiento económico de su empresa ha disminuido en los últimos
dos años 97

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1: Respecto a los empresarios (objetivo específico 1)	48
CUADRO 2: Respecto al desarrollo de las Mypes (objetivo específico 2)	49
CUADRO 3: Respecto al financiamiento de las Mypes (objetivo específico 3)	50
CUADRO 4: Respecto al Crecimiento Económico (objetivo específico 4)	52

I. INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Tacna el servicio brindado por los centros odontológicos, se ha convertido en una de las principales actividades dada la gran acogida que tiene por parte de nuestros vecinos del país Chileno, este servicio se da por las empresas del sector Servicios, específicamente por las micro o pequeñas empresas, las mismas que han ganado fortaleza en brindar estos servicios por lo que se viene ofertando los servicios de estos centros odontológicos, teniendo en cuenta que en nuestra ciudad tenemos cuatro universidades que vienen formando profesionales en esta carrera; relacionada a la oferta de servicios odontológicos.

(Santos J., 2001), Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

(Gilberto J., 2009), Las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto emplearse y emplear a sus familiares.

(Bernilla M., 2006), En América Latina y el Caribe, las Mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas.

Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

(León de Cermeño y Schereiner., 1998), Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Mypes. Al respecto, establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las Mypes. En la ciudad de Tacna, los centros Odontológicos se han incrementado, dada la gran afluencia de visitantes del país de Chile, lo que genera un gran movimiento económico en la ciudad, sin duda el aspecto más importante que se viene presentando es el intercambio de tecnología relacionado a los servicios que se brindan en la ciudad aprovechando la actividad turística que realizan y a su vez también efectúan diversas actividades, entre ellas la compra de bienes y servicios que brinda la ciudad de Tacna.

(Ministerio de la Producción Mype, 2013). El premio nacional para la inclusión productiva Mype 2013, así, en un sector como el de servicios y atención en salud, donde la competencia es ardua y permanente, Emma y Miguel han logrado desarrollar un mecanismo eficiente para mantener vigente su empresa: la fidelización del cliente a través de una atención de calidad. A ello se suma el uso de tecnología y la permanente actualización de su equipo de profesionales. “La competencia se enfrenta con calidad, seguridad, con la confianza que nos tenga el paciente”, asegura Emma. También ayuda a promocionar el centro odontológico a través de publicidad radial, televisiva, paneles y página web. No obstante, Emma considera que el número

de pacientes crece en base a recomendaciones y a un sistema de precios diferenciado, de acuerdo a los niveles socioeconómicos de los clientes.

Su decisión de seguir creciendo los lleva a planear sus próximos pasos de expansión hacia el norte del Perú. Esta pareja es perseverante y tiene metas específicas para las cuales trabaja desde ya. Miguel es quien tiene la visión empresarial de esta sociedad, pues considera que el norte peruano, específicamente Chiclayo, Trujillo y Cajamarca, tiene ahora muchas empresas grandes que demandan servicios de odontología especializados y hacia ellas va con su centro odontológico, que no solo ofrece servicios generales, también una cada vez mayor especialización, y para ello han contratado a profesionales de Lima dispuestos a ir a Huaraz porque encuentran en esta pareja a empleadores que respetan sus derechos. Y es que para Emma y Miguel, sus trabajadores cumplen un papel fundamental en el éxito de la empresa. Consideran que si ellos trabajan con la seguridad que da laborar en una empresa formal, con todos sus beneficios reconocidos, trabajarán con mayor tenacidad y con un compromiso real hacia la clínica. Miguel considera que otro factor que explica el éxito de la empresa es la perseverancia, a la cual recurrieron para hacer conocida a la clínica, pues participaron en cuanta feria empresarial había en la región, promovieron congresos en Huaraz y auspiciaron todo aquello que les diera exposición. Pero más allá de ello, Miguel refiere que, en el 2012, la clínica comenzó a impulsar, de la mano de una empresa importante, actividades de responsabilidad social, como brindar servicios odontológicos a pobladores de menores recursos de Huaraz. La pasantía la realizó Miguel en Brasil, visitó específicamente empresas en Sao Paulo y Río Bravo, donde pudo conocer a los fabricantes de equipos y de material odontológico. Pero, además de rescatar que estas empresas son resultados de esfuerzos familiares como la suya, la

visita a ellas le cambió la perspectiva de su visión empresarial. Descubrió que estas empresas no tienen representantes en el Perú, país al cual miran con atención por su exitoso modelo económico. Entonces decidió que podía ser el representante de alguna de ellas. Con la rapidez que lo caracteriza para decidir, apenas retornó al país, Miguel contrató a un grupo de profesionales para determinar la viabilidad de su próximo proyecto empresarial: ser representante de las empresas brasileñas dedicadas a equipo y material odontológico. Emma y Miguel no paran. Mientras otros envidian lo que los demás consiguen, esta pareja de esposos solo mira hacia adelante para seguir avanzando, y hacen planes para que su emprendimiento empresarial crezca cada día.

(Salazar, 2006), En su tesis: Calidad de servicio percibida por pacientes atendidos en dos clínicas dentales privadas de Lima Metropolitana Es importante realizar una evaluación acerca de la calidad en la atención odontológica. La evaluación es un medio por el cual un programa o un proceso es examinado y un juicio es emitido, en lo concerniente al grado de éxito en alcanzar determinadas metas. La evaluación nos permite conocer en qué aspectos estamos fallando y así poder aplicar los correctivos necesarios para brindar una mejor atención. Blumenthal (1996) piensa que la calidad técnica de la atención tiene 2 dimensiones: lo apropiado de los servicios prestados y la habilidad con la que la atención apropiada es desempeñada. La técnica de alta calidad consiste en “hacer lo correcto correctamente”. Hacer lo correcto requiere que el profesional tome las decisiones correctas sobre la atención para cada paciente (toma de decisión de alta calidad), y para hacerlo bien se requiere habilidad, juicio y ejecución expedita (desempeño de alta calidad). Además considera que la calidad de la interacción entre odontólogos y pacientes depende de varios elementos en su relación: la calidad de su comunicación, la capacidad del odontólogo de mantener

la confianza del paciente, y la capacidad de tratar al paciente con preocupación, empatía, tacto y sensibilidad. El enfoque en sistema, planteado desde hace años por Donabedian, es aceptado en forma generalizada. De acuerdo con ese enfoque la calidad se estudia y se mide teniendo en cuenta 3 componentes esenciales: estructura, proceso y resultados.

- **Estructura:** Este componente se refiere a la cantidad y calificación del personal, los equipos e instrumentos disponibles, los recursos financieros, las instalaciones y otros recursos materiales, las normas y reglamentos existentes, así como la formulación de políticas y estrategias y la aplicación de técnicas de dirección por objetivos y de planificación estratégica. Constituye lo que en sistema se llama insumos o entrada. En otras palabras, se refiere al conjunto de características o atributos de índole organizativa o material que se mantienen con relativa estabilidad temporal.
- **Proceso:** Se refiere al conjunto de actividades que se realizan en la atención y aquellas que se desarrollan para asegurar la ejecución del propio proceso. Dentro de este componente se incluye no sólo las acciones ejecutadas por el personal de salud -- con el nivel de destreza y habilidad de que dispongan --, sino también las que pueden desplegar los propios pacientes.
- **Resultado:** En última instancia es la consecuencia que tiene el proceso de atención con el subsiguiente cambio en el estado de salud. Por otra parte, incluye el análisis del nivel de impacto; el cumplimiento de indicadores y de los gastos efectuados; la satisfacción de los usuarios, prestadores y decisores; la certificación y acreditación institucional con la subsiguiente estimulación de la calidad técnica

y gerencial basada en el desempeño, así como la identificación de nuevos problemas que llevan a un perfeccionamiento continuo. (6)

(Gomero N., 2000), A pesar del panorama positivo, estas empresas también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse.

(Bazan J., 2008), Las micro y pequeñas empresas turísticas (Mypes) se constituyen como el eje del desarrollo empresarial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las Mypes no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones (8).

(Lourffat E. 2008), Siempre se menciona que en la economía peruana las Mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Así lo establece este autor al identificar que prácticamente no existe un sistema nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de

capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la Mypes y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la Mypes peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Mypes, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios (9).

(Esmiperu.blogspot.com, 2008), En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú (10).

(Almerco, Saez y Tufino, 2012), en su Tesis: Recomendaciones para el tratamiento de Pacientes, en la cual indica: **Lavado de manos**, su finalidad es eliminar la flora bacteriana transitoria, reducir la residente y evitar su transporte. Por ello es imprescindible el lavado de manos antes y después de la colocación de los guantes. La medida tiene como fundamento la posible existencia de lesiones y abrasiones que no

puedan ser advertidas a simple vista, la presencia de sangre impactada debajo de las uñas del profesional y la posibilidad de perforaciones no visibles sobre la superficie de los guantes. Además deberá incluir la limpieza adecuada del lecho subungueal. Para hacerla efectiva deberá siempre retirarse de las manos todas las alhajas, incluyendo el reloj. Se recomienda soluciones jabonosas que contengan un 4% de Gluconato de Clorhexidina como ingrediente activo debido a su acción residual. Los jabones en barra pueden convertirse en focos de infección cruzada. El enjuague debe realizarse con agua fría para cerrar los poros, el secado debe realizarse con servilletas o toallas de papel. Las toallas de felpa pueden convertirse en focos de infección cruzada. Lavarse las manos inmediatamente después de contactar sangre, saliva o instrumental de operatoria.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿De qué manera el financiamiento influye en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar como el financiamiento influye en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar cómo es el conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes legales en las Mypes en el distrito de Tacna.

2. Determinar cómo es el desarrollo de las Mypes en el distrito de Tacna.
3. Determinar cómo es el financiamiento de las Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna.
4. Determinar cómo es el Crecimiento económico de la Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna.

El desarrollo del presente trabajo se justifica en el sentido que se necesita complementar la formación de los propietarios o gerentes encargados de la dirección de las Mypes de la Región de Tacna, quienes, si bien es cierto, cuentan con intuición, habilidad y conocimiento de un mercado, desconocen totalmente la teoría financiera y esto los perjudica tremendamente porque sus empresas no crecen por la falta de conocimiento, pues con el conocimiento podrían multiplicar sus ingresos y crearían más empleo, mejor calidad de trabajo, mejor remuneración y sirve de herramienta de gestión para los empresarios. Así mismo es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y su influencia en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, en el periodo 2017; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado; la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio. Finalmente el desarrollo del presente trabajo se justifica en el sentido que se necesita complementar la formación de los propietarios o gerentes encargados de la Dirección de las Mypes de la Región de Tacna, quienes, si bien es cierto, cuentan con intuición, habilidad y conocimiento

de un mercado, desconocen totalmente la teoría financiera y esto los perjudica tremendamente porque sus empresas no crecen por la falta de conocimiento, pues con el conocimiento podrían multiplicar sus ingresos y crearían más empleo, mejor calidad de trabajo, mejor remuneración y sirve de herramienta de gestión para los empresarios, también servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores; ya sean productivos o de servicio en el Distrito de Tacna y en otros ámbitos geográficos de la Región y del País.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Internacionales

(Zapata L., 2004), en su trabajo de investigación: Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante, se tiene que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la PYMES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al Director General alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

2.1.2 Nacionales

(Vargas, M. 2005), en su trabajo de investigación denominado: El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima

metropolitana. Se llegó a las siguientes conclusiones: 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. La mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito. Entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras.

(Reyna R. 2007), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones:

- a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas de 50 años.
- b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino.
- c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores.

- d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades.
- e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

(**Bazán J. 2006**), en su trabajo de investigación titulada: "Demanda de crédito en las Mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado" durante el año 2003 los créditos fueron de 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de 1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda

de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las Mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las Mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30%.

(Vásquez, F. 2007), en un estudio en el sector turismo rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones:

- a) La edad promedio de los representantes legales de las Mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino.
- b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria.
- c) El 72% de los Mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%.
- d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa.
- e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente.
- f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente.
- g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos ha sido creciente

en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente.

- h) Las Mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario.
- i) Los créditos recibidos por las Mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos.
- j) El 60% de las Mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas Mypes.
- k) También, el 60% de las Mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial.
- l) Asimismo, el 57% de las Mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%.

(Trujillo M. 2010), en su estudio en el sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva de la Provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones:

Respecto a los empresarios:

- a) La edad de los representantes legales de las Mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %.
- b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino.
- c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente.

Respecto al financiamiento:

- a) El 75% de las Mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4).
- b) El 55% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito.
- c) El 100% de las Mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio.
- d) El 65% de las Mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente.
- e) El 100% de las Mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario.
- f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%.

2.1.3 Regionales

(Quispe G., 2016), el presente trabajo de investigación titulado: La estrategia competitiva en el proceso de internacionalización de la pollería el pollón de la ciudad de Tacna período 2015, en la que concluye que. Lo planteado en la hipótesis específica 1 que dice: “La estrategia competitiva de la empresa El Pollón de la ciudad de Tacna es eficiente”, queda ratificada cuando se aprecia una capacitación constante de empleados, así como el hecho que cada trabajador se preocupa cada día en prestar un servicio de calidad y finalmente mediante diferentes medios lucha posicionarse en el mercado a pesar de la fuerte competencia que se da en el mercado, queda así

demostrada la hipótesis específica respectiva. El supuesto planteado con la hipótesis específico 2 que dice: “El proceso de internacionalización de la empresa El Pollón es alto”, con los resultados obtenidos, se confirma que el nivel de internacionalización es alto y muy alto en nivel de dicho proceso de la pollería “El Pollón”. Existen evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, nivel de significancia del 5% para afirmar que el P-valor es menor al nivel de significancia 5%, se concluye rechazo de la hipótesis nula (H_0). Por tanto, podemos afirmar que: Existe relación significativa entre el nivel de estrategia competitiva con el proceso de internacionalización de la Pollería El Pollón de Tacna aplicado en el 2015 es vigente.

2.1.4 Locales

(Donato J., 2015), el presente trabajo de investigación titulado: Gestión empresarial y su influencia en el desarrollo económico de las Mypes del sector servicios, rubro imprentas en la ciudad de Tacna, año 2013, la que concluye en: Existe una relación significativa entre la gestión del talento humano y el nivel de desarrollo económico de la MYPES del Sector Servicios, rubro imprentas en la ciudad de Tacna, año 2013, Resultados: $r = 0,975$ (Correlación Rho de Spearman), ($0,00 < 0,01$). Existe una relación significativa entre la gestión de innovación y el nivel desarrollo económico de la MYPES del Sector Servicios, rubro imprentas en la ciudad de Tacna, año 2013 Resultados: $r = 0,979$ (Correlación Rho de Spearman), ($0,00 < 001$). Existe una relación significativa entre la gestión financiera y el nivel de desarrollo económico de la MYPES del Sector Servicios, rubro imprentas en la ciudad de Tacna, año 2013 Resultados: $r = 0,984$ (Correlación de Rho de Spearman), ($0,00 < 0,01$).

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Financiamiento de las Mypes

El análisis Financiero

(Eslava J. 2003), pretende determinar cuál es la situación financiera de una empresa, esto es, cuál es su liquidez y solvencia vigilar estas dos variables es un objetivo prioritario para la gestión económico-financiera.

Análisis económico

Según (Vivas, 2003), el análisis económico de una empresa examina su capacidad para conseguir beneficios, esto es, su rentabilidad. La rentabilidad de una empresa es el aspecto y la medida más importante de su situación económica. En una empresa, la situación económica y la situación financiera, aunque están relacionadas, no siempre coinciden en su calidad. Hay empresas que gozan de una buena situación financiera (buena solvencia y liquidez) y se encuentran en mala situación económica (mala rentabilidad) y viceversa. Con el tiempo, la situación económica puede transformar la situación financiera. Una buena rentabilidad puede mejorar una liquidez o solvencia deficiente. Por el contrario, la falta de rentabilidad, si persiste, tarde o temprano agotara la liquidez y la solvencia de la empresa.

Finanzas

(Ortega, 2002), El enfoque moderno de finanzas incluye estudios profundos, no solo en la obtención de fondos, sino, en la administración de activos, en la asignación de capital y en la evaluación de la empresa en el mercado global.

2.2.1.1. Teorías del financiamiento

(Sarmiento 2011), Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani y Miller (1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. (Sarmiento R. 2011)

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor. Jensen y Meckling (1976) identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería).

La teoría tradicional de la estructura financiera

De acuerdo a Sulca H. (2016) La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

Teoría de Modigliani y Miller M&M

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. (Sulca H. 2016)

- **“Proposición I:** Brealey y Myers (1993), afirman al respecto: El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.” (Carretero Y. et al. 2013,

p.07)

- **“Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.” (Carretero Y. et al. 2013, p.08)
- **“Proposición III: Fernández (2003: 19),** plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación” (Carretero Y. et al. 2013, p.08)

Así mismo (López 2014) indica que el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada
- **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

De acuerdo a (ESAN, 2016), El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- Financiamiento por medio de los inventarios: Financiamiento Corto Plazo, Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que deje de cumplir

Según .(NarvázJ. 2007)El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- **Arrendamiento Financiero:** Financiamiento Largo Plazo, Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

De acuerdo a (Rodríguez E. 2014) Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

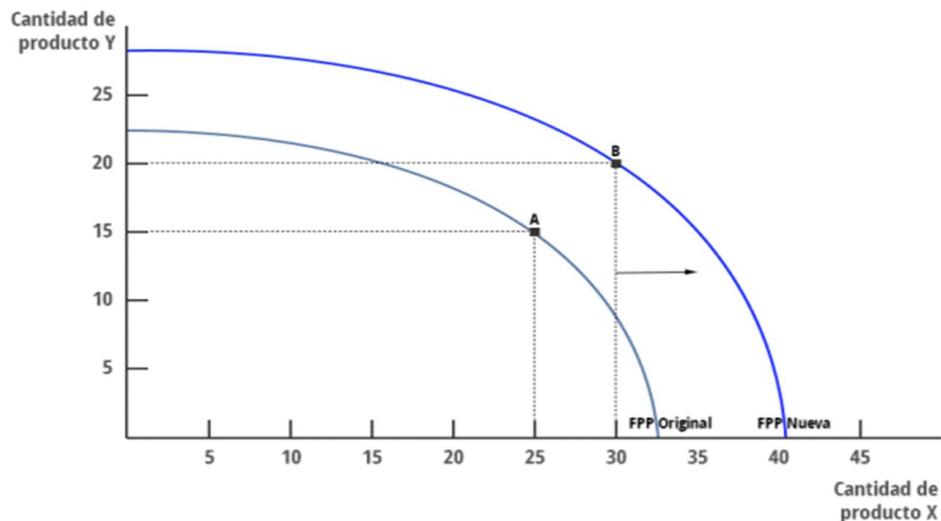
- **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. (p.21)
- **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos. (p.22)
- **Entidades financieras:** Financiamiento, este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales

2.2.2. Crecimiento Económico en las Mypes

Qué es crecimiento económico

El crecimiento económico es definido como la capacidad de una economía para producir cada vez más bienes y servicios. Se puede expresar como una expansión de las posibilidades de producción de la economía, es decir que la economía puede producir más de todo o, lo que es lo mismo, su frontera de posibilidades de producción (FPP) se desplaza hacia afuera y tras su aumento la economía puede producir más de

todo. Por ejemplo, para una economía que inicialmente se encontraba en el punto A de producción (15 unidades de Y y 25 unidades de X), el crecimiento económico significa que podría moverse al punto B (20 unidades de producto Y y 30 unidades de producto de X). B está fuera de la frontera inicial. Por lo tanto, en el modelo de la frontera de posibilidades de producción, el crecimiento se representa como un desplazamiento de la frontera hacia afuera, como se aprecia en la siguiente gráfica. (Krugman y Wells, p.25)



Crecimiento económico – Frontera de posibilidades de producción.

Fuente: Krugman y Wells, p.25

El *Banco Interamericano de Desarrollo* lo define así: Se llama crecimiento económico al aumento del producto e ingreso por persona en el largo plazo. El crecimiento es el proceso por el cual una economía (nacional, regional, o la economía mundial) se vuelve más rica. Kusnetz lo planteó con simpleza: Es un incremento sostenido del producto per cápita o por trabajador. En los tres videos que componen

la próxima lista de reproducción (23 minutos) puede ver cómo se extiende la frontera de posibilidades de producción. (Krugman y Wells, p.25)

Qué es desarrollo económico

El desarrollo económico puede definirse genéricamente como crecimiento sostenible desde tres puntos de vista: económico, social y medioambiental. Tal crecimiento cualificado tiene diversas implicaciones:

- La dimensión cuantitativa: el desarrollo implica un aumento cuantitativo de los flujos de producto-renta-gasto por habitante.
- La dimensión relativa: la medición del desarrollo de un país tiene en cuenta su población y el nivel alcanzado por otros países.
- La dimensión dinámica: el desarrollo no es sólo un estado (situación), sino principalmente un proceso.
- La dimensión temporal: el desarrollo es un proceso autosostenido, que no sólo hace posible el dinamismo presente, sino también su continuidad en el futuro.
- La dimensión social: el desarrollo es un crecimiento solidario (solidaridad no sólo intrageneracional, sino también intergeneracional).
- La dimensión medioambiental: el desarrollo es un crecimiento sostenible desde el punto de vista de los recursos naturales y el equilibrio medioambiental.

Relación entre crecimiento económico y desarrollo económico

Los dos temas son bastante amplios y su relación muy profunda, a continuación se plantea apenas una pequeña introducción a través de una breve revisión bibliográfica.

2.2.2.1. Teorías de crecimiento Económico

(Armas L. et al. 2016) Define al crecimiento y al desarrollo económico y plasma la relación entre ellos de la siguiente manera:

Crecimiento significa el aumento en la producción que un país registra a lo largo del tiempo. El desarrollo estudia el crecimiento de un sistema económico en un período de tiempo, incorporando las transformaciones que en ese horizonte: la transformación de la estructura productiva, la tecnología, las instituciones sociales y las políticas sociales que afectan la economía, los patrones de distribución del producto. Por lo tanto, a largo plazo, el crecimiento implica desarrollo, ya que las transformaciones tienen lugar en el sistema.

En un largo tiempo, no hay crecimiento sin desarrollo. El desarrollo también se aplica como un concepto de política económica cargado de contenido social y moral. Es el desarrollo como un objetivo de un país, una sociedad, un colectivo. El desarrollo como objetivo, que generalmente significa un avance en el bienestar social. Por lo tanto, el crecimiento económico es solo desarrollo basado en un mayor bienestar, si es equitativo, si se está modernizando y al mismo tiempo promoviendo el progreso social, si es sostenible, si en última instancia significa desarrollo humano, entendido como un avance hacia la plena realización de todos. Este concepto de desarrollo es generalmente favorable a los objetivos, organizaciones multilaterales dedicadas al desarrollo, organizaciones no gubernamentales que establecen objetivos de progreso social, partidos políticos, etc. Luego distinguimos el desarrollo como un proceso real de cambio de un sistema económico -específicamente el capitalista- que no conduce necesariamente a una mayor equidad o bienestar social, y al desarrollo como un objetivo social y político que debe someterse a las normas. En el primer caso, el crecimiento a largo plazo necesariamente implica desarrollo; En el segundo caso, el crecimiento no es igual al desarrollo, por lo que el desarrollo debe cumplir con ciertos requisitos y normas recientes que tienden a ser

sostenibles y de igualdad y bienestar social. En los estudios de desarrollo y en la preparación de planes, ambos conceptos se confunden. Por ejemplo, el significado fundamental del desarrollo para países subdesarrollados o en vías de desarrollo, es la explicación de esa situación de rezago relativo y las condiciones y políticas que se deben practicar para dar el paso hacia el desarrollo, considerando que esto implica un mayor bienestar social. Es decir, el estudio de lo que debe armonizar con la propuesta de lo que debería ser, ya que es una condición para que una propuesta de desarrollo sea viable. Para lograr lo que debe ser tener que reconocer lo que es, la palabra objetivo aquí adquiere su doble significado de futuro y realidad.

Tomás, et.al (2003) plantean las diversas dimensiones del desarrollo económico y su relación con el crecimiento económico: Una primera aproximación cuantitativa (y limitada) al concepto de desarrollo económico tiene en cuenta determinadas magnitudes que expresan la intensidad de los flujos macroeconómicos. El desarrollo implica la ampliación e intensificación real de los flujos de producto, renta y gasto por habitante (tiene, pues, una referencia a la población, destinataria última del funcionamiento del sistema económico). Se suele medir a través de magnitudes tales como el producto por habitante, la renta por habitante o el gasto por habitante, expresadas en paridades de poder de compra (para eliminar el efecto de heterogéneos niveles de precios en los diferentes países). (pp.68-71)

A continuación presentamos una síntesis de la ley MYPES:

En el aspecto tributario

El Decreto Legislativo No. 973 fue modificado para simplificar la recuperación anticipada del Impuesto General a las Ventas y se aprueba por Resolución Ministerial del sector competente, se aprobaron las personas naturales o

jurídicas que califiquen para la recepción de este régimen, así como los bienes, servicios y contratos de construcción que anticipan la recuperación del IVA para cada acuerdo; que fue aprobado por una Resolución Suprema avalada por el Ministro de Economía y Finanzas, quien quemó el proceso correspondiente más engorroso. (Panibra O. (2013))

Asimismo, se modifica la Ley del Impuesto a las Ganancias con respecto a la forma de llevar a cabo la contabilidad de acuerdo con los ingresos anuales brutos de la tercera categoría de ingresos, así como los requisitos para deducir los gastos tributarios en proyectos de investigación científica, tecnología e innovación, mar que está o no vinculado al negocio de la empresa de acuerdo con lo establecido en la regulación. Se ha establecido que los requisitos para las micro, pequeñas y medianas empresas que están en el régimen general tienen derecho a un crédito fiscal por los gastos de capacitación que realizan a favor de sus trabajadores, siempre que dicho gasto no exceda el 1% de su retorno anual (Panibra O. (2013))

Además, se modifica el Decreto Legislativo 937, la Nueva Ley de Régimen Simplificado Simple, que permite a las Sociedades de Responsabilidad Limitada ser elegibles, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en dicha norma. (Panibra O. (2013))

Finalmente, se transfiera a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) creado por Decreto Supremo 008-2008-TR. Cabe indicar que las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía durante los tres primeros ejercicios contados a partir de su inscripción, respecto de las sanciones correspondientes a las infracciones previstas en

los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario siempre que cumplan con subsanar la infracción. (Panibra O. (2013))

En el aspecto laboral

Se modifica el TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que a partir de esta norma se denominará "Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial", la misma que ahora tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, con el objeto de impulsar el emprendimiento y permitir la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas. (Panibra O. (2013))

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.
- Se dispone que el régimen laboral especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa; además se establece un

tratamiento especial en la inspección de trabajo, en materia de sanciones y de fiscalización laboral, para aquéllas que se hayan acogido al régimen de la microempresa establecido en el Decreto Legislativo 1086. Asimismo, se prorroga por tres (3) años el régimen especial de la microempresa creado mediante Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, sin perjuicio de que las microempresas, trabajadores y conductores pueda acordar por escrito durante dicha prórroga, su acogimiento al régimen laboral regulado en el Decreto Legislativo 1086. Dicho acuerdo debe presentarse ante la autoridad administrativa de trabajo dentro de los 30 días de suscrito. (Panibra O. (2013)

Otras disposiciones de carácter general

Se modifica la Ley de Organización y Funciones del INDECOPI otorgándole facultades sancionatorias con el objeto de impulsar la eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial por parte de los funcionarios y entidades públicas. Asimismo se modifica e incorpora medidas para simplificar las autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura y facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación. Se modifica la Ley 29230 Ley que impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado con la finalidad de agilizar el mecanismo de obras por impuestos. Además se dispone algunas medidas para apoyar la gestión de liquidez de las empresas, tales como el uso de la factura negociable en las operaciones de compraventa o prestación de servicios, así como el pronto pago por parte de las entidades del Estado por las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas y de acuerdo a

los plazos dispuestos por el reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado.
(Panibra O. (2013))

2.2.2.2. Tipología de las MYPES:

a) MYPE de Acumulación

Las micro y pequeñas empresas de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

b) MYPE de Subsistencia

Las micro y pequeñas empresas de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un “flujo de caja vital”, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

c) Nuevos Emprendimientos

Las nuevas empresas se centran en iniciativas comerciales concebidas desde una perspectiva de oportunidad, es decir, como una opción superior para la autorrealización y la generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho de que las empresas apuntan a la innovación, la creatividad y el cambio hacia una situación económica mejor y más

deseable y al mar para iniciar un negocio para mejorar y hacer que las empresas sean más competitivas.

2.2.2.3. Ideas de estrategias de negocios exitosas:

De acuerdo a (Martínez P. 2009) estas serían algunas ideas de estrategia de negocios exitosas

1. Asignar la máxima prioridad al diseño, planificación y ejecución de los planes estratégicos, que mejoran la posición competitiva de la organización a largo plazo.
2. Sea consciente de que una estrategia competitiva, clara y congruente, bien diseñada y ejecutada, crea una reputación y una posición distintiva en la industria. Este es su posicionamiento e imagen en el corto plazo. (Martínez P. 2009)
3. Evite las estrategias de "quedar atrapado en el medio", es decir, no muestra claramente cuál es la estrategia competitiva de la empresa. Esto puede confundir el mercado y hacer que la empresa no tenga un posicionamiento claro y contundente. (Martínez P. 2009)
4. Defina claramente su estrategia de diferenciación o enfoque de bajo costo, y si sus estrategias están dirigidas a un mercado amplio o a un segmento de mercado más limitado. (Martínez P. 2009)
5. Invertir en la creación de una ventaja competitiva sostenible a lo largo del tiempo. Las empresas con ventajas competitivas generan mayores barreras de ingresos para los competidores. (Martínez P. 2009)
6. Si aún no tiene una ventaja competitiva, asigne los recursos necesarios para determinar la fuente de esa ventaja competitiva y qué medidas tomará para defender esa ventaja. Recuerde que la ventaja competitiva es estar en los activos intangibles.

(Martínez P. 2009)

7. Evite aplicar estrategias que solo pueden tener éxito en las circunstancias más optimistas. El optimismo es indispensable, pero el realismo es decisivo. (Martínez P. 2009)
8. Sea cauteloso en la búsqueda de una estrategia rígida o inflexible. Mientras mayor sea la flexibilidad de su estrategia, menor será el riesgo de falla. (Martínez P. 2009)
9. No subestime las reacciones y el compromiso de las compañías competidoras. Incluso cuando sea el líder de la industria, siga sus movimientos y represente a todos aquellos que representan una amenaza. Debes estar atento a sus acciones y estrategias. (Martínez P. 2009)
10. Evite atacar frontalmente a los rivales capaces y capaces, si no tiene una sólida ventaja competitiva y una gran fortaleza financiera. Muchas veces, es más eficiente para las compañías competidoras que los acuerdos de colaboración, lo que aumenta su capacidad para competir con un competidor local o extranjero mayor. (Martínez P. 2009)
11. Si tiene una pequeña empresa o microempresa, intente competir como socio estratégico contra los competidores más grandes. (Martínez P. 2009)
12. El ataque a las debilidades de los competidores es más rentable y menos riesgoso que el ataque a sus puntos fuertes. (Martínez P. 2009)
13. Sea sensato en la reducción de precios si no hay una ventaja de costo establecida. Muchas de las micro y pequeñas empresas tienen un corto plazo de operación, porque entraron en una competencia de precios, sin economías de escala, ni los recursos necesarios para aplicar esta estrategia. (Martínez P. 2009)
14. Ante una guerra de precios, las pequeñas o pequeñas empresas no tienen ninguna

posibilidad de sobrevivir, a menos que la fuente de su ventaja competitiva radique en sus costos de producción. (Martínez P. 2009)

15. Si quiere sacar el mercado de uno de sus competidores y para esto puede aplicar estrategias y tácticas muy agresivas, por ejemplo, invertir grandes cantidades de dinero en marketing o beneficiarse de descuentos, la rentabilidad de su empresa podría verse seriamente afectada. Recuerde que sin un mercado no hay compañía, pero con un mercado y sin dinero, no hay compañía. (Martínez P. 2009)
16. Esfuércese por abrir brechas muy significativas en las características de calidad, servicio o desempeño al buscar una estrategia de diferenciación. Además, tenga suficiente dinero para comunicar su mercado. (Martínez P. 2009)
17. El éxito de una estrategia depende tanto de la estructura de la industria como del posicionamiento que la empresa desea lograr. Por lo tanto, si la estructura de una industria es similar para todas las compañías en la misma industria, un buen estratega elegirá una posición competitiva diferente a la de sus rivales. La creatividad, el conocimiento y la intuición son fundamentales para elegir una estrategia exitosa. (Martínez P. 2009)
18. Analice y evalúe los resultados financieros de la compañía. Recuerde que son lo mejor de una buena o mala estrategia. (Martínez P. 2009)
19. Establezca indicadores y herramientas de medición que le permitan evaluar el desempeño de la empresa. Determinar si la estrategia está generando encuestas a los consumidores, estudios sobre el nivel de costos y estudios sobre las cualidades del producto con respecto a la competencia. Recuerde que lo que no se mide no se evalúa y lo que no se evalúa no se administra. Evalúa continuamente tu estrategia, para controlar cualquier acción correctiva de antemano. (Martínez P. 2009)

20. Conforme un equipo de profesionales multidisciplinarios para el desarrollo de la estrategia. Ello le permite abarcar temas complejos y crear propuestas estratégicas más creativas e innovadoras. De esta manera, un mismo problema será visto desde distintos ángulos. (Martínez P. 2009)
21. Para lograr éxito, la estrategia debe ser comunicada tanto interna como externamente. No cometa el error de “esconder” su estrategia. Lo que usted debe cuidar es la fuente de su ventaja competitiva, que generalmente está en alguna de sus fortalezas, pero deberá comunicar y difundir su estrategia a todos los grupos de interés en su industria. (Martínez P. 2009)

2.2.2.4. La Competitividad Empresarial en el Perú

De acuerdo a (Mype Competitiva, 2009) la competitividad es ante todo una variable medida en términos relativos, ya que está directamente relacionada con la capacidad de un país para competir con los demás. Por lo tanto, los altos estándares de calidad del sector empresarial solo son importantes en la medida en que puedan compararse en un contexto internacional. Las medidas internacionales sobre competencia proporcionan un balance positivo al comportamiento de Perú, en el sentido de que nuestro país se presenta como un comportamiento positivo en relación con otros países en muchas de las variables. Las variaciones en el comportamiento se explican por la diversidad de metodologías aplicadas, las características se basan en el desempeño económico (dentro del país y en el exterior), la eficiencia de las políticas gubernamentales y el marco institucional, así como la eficiencia del mercado y la infraestructura, entendida un sentido amplio, entre otros factores.

En el Informe de Competitividad Global (GCR) 2011-2012, publicado por el Foro Económico Mundial (FEM), que mide la capacidad de los países de alto nivel de prosperidad para los ciudadanos y qué tan bien un país usa sus recursos disponibles. En este ranking, Perú ocupa el puesto 67 de un total de 142 países. Perú presenta una mejora notable en este ranking, ya que en 2008 ocupó la posición 83. Según el ranking Doing Business (DB), publicado por el Banco Mundial, que se centró en la evaluación del marco institucional y cómo lo promovió. . Inhibe la actividad empresarial en un país, Perú pasó del puesto 62 en 2008 (DB2009) de un total de 183 países al puesto 41 en 2011 (DB2012). Situación inversa se presenta en el Anuario Mundial de la Competitividad (WCY), publicado por el International Institute for Management Development (IMD), que mide la capacidad de los países para mantener un ambiente que sostenga la competitividad de las empresas. Para este índice, el Perú ocupó el lugar 43 de un total de 59 países en el 2011, ligeramente por encima del promedio latinoamericano (puesto 44). Sin embargo, en el 2008 se ubicó en el puesto 35, con lo cual su competitividad relativa habría descendido. Cabe resaltar que en todos los casos, el Perú ha estado en mejor posición que el promedio latinoamericano Si consideramos el Reporte Global de Competitividad del WEF 2011-2012, los aspectos en que el Perú resulta mejor calificado son: entorno macroeconómico, salud y educación primaria (en la categoría de requerimientos básicos), eficiencia del mercado laboral, eficiencia del mercado de bienes y desarrollo del mercado financiero (en la categoría de potenciadores de la eficiencia). Acerca de La eficiencia de los mercados, esta se manifestó en la facilidad con que se puede iniciar un negocio en el Perú, así como en las menores barreras para el comercio internacional (arancelarias y para arancelarias) y para la llegada de inversión extranjera. Esta reducción de barreras

ha propiciado una mayor internacionalización del Perú. A todo lo anterior se suma mejoras en el mercado laboral, que facilita las contrataciones, sin olvidar la cooperación en las relaciones entre empleadores y empleados. Mathews, Juan. Competitividad, el significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las Mypes. (Mype Competitiva 2009 pp.138)

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definiciones de Financiamiento

(Proinversión.gob.pe 2012), En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

(Definicion.org, 2011) Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios

(Pérez L. Capillo F. 2011), Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad que le aseguren el cobro del mismo

(Yahoo.respuestas, 2011) Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo fijo

La Gestión económica financiera

De acuerdo a (Tanaka G. 2006) la gestión financiera de una empresa básicamente está conformada por tres aspectos fundamentales:

- La Estructura Financiera: Que está conformada por el Balance General
- La Rentabilidad :Que está referida al estado de ganancias y perdidas
- La Liquidez: Representado por el estado de flujos de efectivo

2.3.2. Definiciones de Crecimiento Económico en las Mypes

“La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.” (Ley N° 28015, art 2)

Ley N° 30056 incorpora importantes modificaciones a diversas leyes en el ámbito tributario, laboral y otras disposiciones legales de carácter general con el objeto de determinar medidas para facilitar la inversión privada, impulsar el desarrollo y el crecimiento empresarial en nuestro país, bajo el esquema siguiente:

1. Eliminación de barreras burocráticas a la actividad empresarial,

2. Medidas para la simplificación administrativa del régimen especial de recuperación anticipada del IGV,
3. Simplificación de autorizaciones municipales para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura,
4. Medidas para facilitar la calificación de proyectos de habilitación urbana y de edificación,
5. Medidas para la agilización de mecanismos de obras por impuestos,
6. Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial,
7. Medidas de apoyo a la gestión y al desarrollo productivo empresarial, y
8. Medidas tributarias para la competitividad empresarial.

Cabe hacer mención que las barreras burocráticas son aquellos actos o disposiciones necesarias para ejercer control por parte de la Administración de las actividades de los entes que participan en el mercado. Es decir, si bien constitucionalmente existe un derecho de los privados a participar libremente en el mercado, dicha actividad de ninguna manera podría ser irrestricta e ilimitada. Así, la Administración crea ciertos requisitos o limitaciones necesarios para participar en el mercado, en tanto debe protegerse el interés social. Por ejemplo, constituye barrera burocrática la necesidad de contar con autorizaciones o licencias, para lo cual deberán cumplirse con presentar los documentos necesarios y el pago de las tasas correspondientes. (Gutiérrez S. 2016)

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizara en esta investigación será no experimental - Correlacional.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

3.1.1. No experimental

Es no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estará constituida por 15 micro y pequeñas empresas dedicadas al Sector Servicios Rubro Centros Odontológicos en el Distrito de Tacna, periodo 2017.

3.2.2. Muestra

Se tomó como muestra el total de la población, por ser pequeña consistente en 15 Mypes.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

3.3.1 Las Variables

El presente trabajo de investigación está dado en la fijación de los Objetivos, y problemas, para llegar a formular las variables a fin de conjugar con el marco teórico.

3.3.2 Operacionalización de las variables

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mypes.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa

		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Sí No Sí No
Crecimiento Económico en las Mypes	Son algunas características relacionadas al crecimiento económico de las Mypes	Cree que el financiamiento mejora el crecimiento de la empresa	Nominal: Si No

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Para el presente estudio se hizo uso de las técnicas para la investigación de campo como:

3.4.1 Técnicas

Encuestas, dirigidas a las Mypes del sector servicios rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna.

3.4.2 Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizara un cuestionario estructurado de 25 preguntas.

3.4.3 Procedimiento y Análisis de Datos

Los datos se procesaran de acuerdo a los siguientes pasos:

- Comprobación, se verificaron los cuestionarios con el fin de garantizar la existencia de toda la información necesaria para responder las interrogantes de investigación y satisfacer los objetivos planteados.
- Clasificación de los datos, los datos se agruparan atendiendo la clasificación adoptada en la investigación.

Procedimiento:

- Obtención y recopilación de datos, tabulación, análisis e interpretación.
- Aplicación de encuesta.
- Procesamiento, tabulación de datos
- Análisis e interpretación de datos, que facilite determinar la correlación entre las variables de estudio, mediante el Excel, que permite procesar cuadros estadísticos.
- Los datos obtenidos en el presente trabajo de investigación se procesaran de manera computarizada, obteniendo resultados más rápidos con menor riesgo que el sistema manual con el propósito de presentar la información de manera ordenada, clara y sencilla.

3.5. Plan de análisis

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaran: El soporte informático SPSS 22.0 Para Windows paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables y para el cálculo de medidas inferenciales; Microsoft Office Excel 2010, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas que facilitarán el ordenamiento de datos. En lo que respecta a Microsoft Office Excel 2010: Registro de información sobre la base de los formatos aplicados.

Este procedimiento permitirá configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe. Elaboración de tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados. Elaboración de los gráficos que acompañaran los cuadros que se elaborarán para describir las variables. Estos gráficos permitirán visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis. Las tablas y gráficos elaborados en Excel, serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

3.6. Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA GENERAL	PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Financiamiento y su influencia en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017	¿De qué manera el financiamiento influye en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017?	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cómo es el conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes legales en las Mypes en el distrito de Tacna? 2. ¿Cómo es el desarrollo de las Mypes en el distrito de Tacna? 3. ¿Cómo es el financiamiento de las Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna? 4. ¿Cómo es el Crecimiento económico de la Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna? 	Determinar como el financiamiento influye en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017".	<ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar cómo es el conocimiento financieros de los gerentes y/o representantes legales en las Mypes en el distrito de Tacna. 2. Determinar cómo es el desarrollo de las Mypes en el distrito de Tacna. 3. Determinar como es el financiamiento de las Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna? 4. Determinar cómo es el Crecimiento económico de la Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna? 	<p>Variable Independiente -Financiamiento de las MYPES</p> <p>Variable Dependiente -Crecimiento económicos de las MYPES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Tipo de investigación</u> Cualitativa 2. <u>Diseño de investigación</u> No experimental Correlacional 3. <u>Nivel de investigación</u> Explicativa 4. <u>Población</u> La población estará constituida por 15 micros y pequeñas empresas dedicadas al Sector Servicios Rubro Centros Odontológicos en el Distrito de Tacna, periodo 2017. 5. <u>Muestra</u> Se tomara como muestra al 100% de la población por ser pequeña. 6. <u>Técnicas</u> Como técnica se aplicara una encuesta para evaluar las variables 7. <u>Instrumentos</u> Como instrumento se tendrá un cuestionario que se aplicara a los trabajadores de las micro y pequeñas empresas

3.7. Principios Éticos

- El presente estudio contemplará los principios éticos necesarios para su realización evidenciadas a través de documentos tales como una solicitud de autorización dirigida al director para la realización del estudio; así mismo un documento de consentimiento informado para los participantes del estudio.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a los empresarios de las Mypes (objetivo específico 1)

CUADRO 1

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Edad	1	De las Mypes encuestadas se establece que el 100%(15) son mayores de edad.
Sexo	2	El 33% (5) de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 67%(10) del sexo femenino.
Grado de instrucción	3	El 100% (15) de los microempresarios encuestados tienen Superior Univ. Completa.
Estado civil	4	Del 100% de los encuestados el 20%(3) es soltero, el 80%(12) es casado.
Profesión u ocupación	5	El 100%(15) son profesionales que tienen conocimiento financiero

Fuente: tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver anexo 02).

4.1.2 Respecto al desarrollo de las Mypes (objetivo específico 2)

CUADRO 2

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	6	El 67%(10) se dedica al negocio más de 3 años, 13% (2) tres años, el 13%(2) dos años y el 7%(1) un año.
Formalidad de las MYPES	7	Del 100% de los encuestados el 93%(14) de las MYPES son formales y el 7% es informal.
Nro. De trabajadores permanentes	8	El 40%(6) cuenta con un trabajador el 27%(4) tiene dos trabajadores, el 33%(5) tiene más de tres trabajadores.
Nro. De trabajadores eventuales	9	El 13%(2) no tienen ningún trabajador eventual, el 47%(7) tienen 01 trabajador eventual, el 33%(5) tiene 02 trabajadores, el 7%(1) tiene más de 03 trabajadores.
Motivo de formación de las MYPES	10	El 100%(15) se formó para obtener ganancias.

Fuente: tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver anexo 02).

4.1.3 Respecto al financiamiento de las Mypes (objetivo específico 3)

CUADRO 3

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Forma de financiamiento	11	El 40%(6) financian su actividad con fondos propios y el 60%(9) lo hacen con fondos de terceros.
De qué sistema	12	El 73%(11) ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 20%(3) por entidades no bancarias y el 7%(1) no obtuvo crédito.
Nombre de la institución Financiera	13	El 73%(11) obtuvo su crédito a través del sistema bancario y el 20%(3) Caja municipal y el 7%(1) indica que No.
Entidad financiera que otorga facilidades	14	El 73%(11) indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 20%(3) entidades no bancarias, el 7%(1) no recibió.
Veces que solicito crédito (año 2017).	15	El 40%(6) indica que no solicito crédito, el 46%(7) una vez, el 14% dos veces.
Entidad a la que solicito crédito (año 2017).	16	El 53%(8) no precisa la entidad a quien solicito crédito, el 20%(3) a Scotiabank y el 7%(1) Crediscotia, el 7%(1) Banco

		de crédito, 13%(2) a Cajas Municipales.
Plazo del crédito solicitado (año 2017)	17	El 53%(8) no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 27%(4) indica a corto plazo y el 20%(3) a largo plazo.
Tasa que pago por el crédito obtenido (año 2017).	18	El 100%(15) de los encuestados no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado
Cuál fue el monto solicitado (año 2017).	19	El 80%(12) no precisa, el 20%(3) estuvieron entre S/.10,000.00 y S/.50,000.00.
El crédito obtenido fue de acuerdo a lo solicitado (año 2017).	20	El 87%(13) no precisa, el 13%(2), manifestaron que su préstamo fue el que solicito.
En que invirtió el crédito obtenido.	21	El 87%(13) lo invirtió en capital de trabajo, el 13%(2) mejoramiento de local.

Fuente: tablas 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21 (ver anexo 02).

4.1.4 Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes (objetivo específico 4)

CUADRO 4

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
Con Financiamiento mejoro el crecimiento de la empresa	22	El 100% (15) cree que el financiamiento otorgado mejoro el crecimiento de su empresa.
Con Capacitación mejoro el crecimiento económico	23	El 100% (15) si cree que la capacitación mejoro el crecimiento económico de su empresa.
El crecimiento de la empresa mejoro los dos últimos años	24	El 100 % (15) afirma que el crecimiento de su empresa mejoro en los 2 últimos años.
El crecimiento económico disminuyo en los dos últimos años	25	El 100% (15) afirma que el crecimiento económico de su empresa no ha disminuido en los 2 últimos años.

Fuente: tablas 22, 23, 24 y 25 (ver anexo 02).

4.2 Análisis de los resultados

4.2.1 Respecto a los empresarios de las Mypes (objetivo específico 1)

- a) De las Mypes encuestadas se establece que de los representantes legales el 100% son personas adultas (ver tabla 01); lo que concuerda con los resultados encontrados por Reyna, Vásquez, Sagastegui y Trujillo, donde la edad promedio de los representantes legales de las MYPES estudiadas es de 52 años, 42, 40 años; 41 años y 45-64 años respectivamente.
- b) El 33% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino y el 67% se sexo femenino, (ver tabla 02), lo que más o menos concuerda con los resultados encontrados por Reyna, Vásquez y Trujillo, donde los representantes legales de la MYPES estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 54% y 65%, respectivamente.
- c) El 100% de los microempresarios encuestados tienen educación superior Universitaria Completa, (ver tabla 03), lo que contrasta con los resultados encontrados por Vásquez, Sagastegui y Trujillo, en donde los microempresarios estudiados: el 54% tienen grado de instrucciones de educación superior universitaria, el 33.3% poseen superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente.
- d) Del 100% de los encuestados, el 20% es soltero, el 80% es casado; el 100% son profesionales que tienen conocimiento financiero, (ver tabla 04 y 05).

4.2.2 Respecto al desarrollo de las Mypes (objetivo específico 2)

- a) El 67% de los Microempresarios encuestados se dedican al rubro servicios

- centros odontológicos hace más de 3 años y el 13% tres años, 13% dos años y el 7% por un año (ver tabla 06). Estos resultados estarían implicando que las MYPES en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados coinciden a los encontrados por Vásquez, Sagasteguiy Trujillo, donde el 72%, 100% y 100% tienen más de tres años en el sector turismo, servicios e industrial, respectivamente.
- b) Del 100% de los encuestados; el 93% de la MYPES encuestadas son formales y el 7% son informales, (ver tabla 07).
 - c) De las encuestas efectuadas a las MYPES se tiene que estas cuentan con trabajadores permanentes y eventuales, el 33% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 27% tiene dos trabajadores permanentes, el 40% tiene un trabajador permanente; mientras que el 13% indica que no tiene trabajadores eventuales, el 47% indica que tiene un trabajador eventual, el 33% indica que tiene dos trabajadores eventuales, el 13% tiene más de tres. (Ver tabla No. 08 y 09). Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores que contratan las empresas, se encuentra una mezcla entre micro y pequeña empresa.
 - d) El 100% se formó para obtener ganancias; el 40% financian su actividad con fondos propios y el 60% lo hacen con fondos de terceros (ver tabla 10 y 11).

4.2.3 Respecto al financiamiento de las Mypes (objetivo específico 3)

- a) El 73% de las MYPES encuestadas recibieron crédito de entidades bancarias, el 20% de entidades no bancarias, el 7% no recibió crédito, (ver tabla N° 12); estos resultados son parecidos con los resultados encontrados por Vásquez, Sagastegui

- y Trujillo, en donde el 48%, 33.4% y 100% recibieron del sistema no bancario respectivamente.
- b) El 73% de los encuestados, obtuvo su crédito a través del sistema bancario y el 20% de entidades no bancarias; el 73% de los encuestados, indico que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 20% las entidades no bancarias y el 7% no obtuvo crédito (ver tabla 13 y 14).
 - c) El 40% de los encuestados no recibieron crédito en el año 2017, el 46% indica que una vez y el 14% dos veces; de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 53% no precisa la entidad a quien solicito crédito, el 20% a Scotiabank, el 7% a CrediScotia, el 7% Banco de crédito y el 13% a Cajas Municipales (ver tabla 15 y 16).
 - d) Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017 el 53% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 27% indica a corto plazo y el 20% a largo plazo; el 100% de los encuestados no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado. (Ver tabla 17 y 18).
 - e) Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017 el 80% no precisa, el 20% indica que estuvieron entre los S/.10,000.00 y S/.50,000.00 (ver tabla 19).
 - f) Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 87% no precisa, el 13% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito. (Ver tabla 20).
 - g) Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 87% no precisa, el 13% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito (ver tabla 21)

4.2.4 Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes (objetivo específico 4)

- a) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron el crecimiento económico de sus empresas (ver tabla N°22). Estos resultados coinciden con los resultados por Sagastegui donde el 66.7% manifestaron que el crédito recibido no mejoro la rentabilidad empresarial.
- b) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación si mejoro el crecimiento de sus empresas (ver tabla N°23). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo donde el 90% de las MYPES encuestadas manifestaron que la capacitación incrementa la rentabilidad de sus MYPES.
- c) El 100% de los representantes de la MYPES encuestadas dijeron que el crecimiento económico de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años (ver tabla N°24). Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo, donde el 50% de las MYPES encuestadas percibieron que si incremento la rentabilidad empresarial en los dos últimos años. (Ver tabla N° 25)

4.3. Contrastación de la hipótesis

4.3.1. Hipótesis General

Planteamiento de Hipótesis

H₀: Hipótesis Nula

No existe influencia significativa entre el financiamiento y el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos

en el distrito de Tacna, periodo 2017.

H1: Hipótesis Alterna

Existe influencia significativa entre el financiamiento y el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017.

a) **Nivel de significancia: 0.05**

Correlaciones

		Financiamiento de las Mypes	Crecimiento Económico en las Mypes
Rho Financiamiento de las Mypes de Spearman	Coefficiente de correlación	1,000	,528**
	Sig. (bilateral)	.	,001
	N	12	12
Crecimiento Económico en las Mypes	Coefficiente de correlación	,528**	1,000
	Sig. (bilateral)	,001	.
	N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

b) **Conclusión:**

Los resultados indican que el valor – p (0.001) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que existe influencia significativa entre el financiamiento y el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, periodo 2017.

4.3.2. Hipótesis Específicas

4.3.2.1. Primera hipótesis específica

a) Planteamiento de Hipótesis

H₀: Hipótesis Nula

El conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes legales en las Mypes en el distrito de Tacna no es adecuado entonces no permitirá el crecimiento de la empresa.

H₁: Hipótesis Alterna

El conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes legales en las Mypes en el distrito de Tacna es adecuado entonces permitirá el crecimiento de la empresa.

b) Nivel de significancia: 0.05

Correlaciones			
		Conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes	Crecimiento Económico en las Mypes
Rho de Spearman	Conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes	1,000	,528**
	Coefficiente de correlación	.	,001
	Sig. (bilateral)	12	12
Crecimiento Económico en las Mypes	Coefficiente de correlación	,528**	1,000
	Sig. (bilateral)	,001	.
	N	12	12

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

c) Conclusión:

Los resultados, muestran que el valor – p (0.001) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el conocimiento financiero de los gerentes y/o representantes legales en las Mypes en el distrito de Tacna es adecuado entonces permite el crecimiento de la empresa.

4.3.2.2. Segunda hipótesis específica:

a) Planteamiento de Hipótesis

H₀: Hipótesis Nula

Si la capacitación en la empresa no es buena entonces no permitirá el desarrollo de las Mypes en el distrito de Tacna.

H₁: Hipótesis Alterna

Si la capacitación en la empresa es buena entonces permitirá el desarrollo de las Mypes en el distrito de Tacna.

b) Nivel de significancia: 0.05

		Capacitación en la empresa	Desarrollo de las Mypes
Rho de Spearman	Capacitación en la empresa	1,000	,642**
	Coefficiente de correlación	.	,000
	Sig. (bilateral)	12	12
Desarrollo de las Mypes	Capacitación en la empresa	,642**	1,000
	Coefficiente de correlación	,000	.
	Sig. (bilateral)	12	12

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

c) Conclusión:

Los resultados indican que el valor $-p$ (0.000) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que la capacitación en la empresa es buena entonces permite el desarrollo de las Mypes en el distrito de Tacna.

4.3.2.3. Tercera hipótesis específica:

a) Planteamiento de Hipótesis

H₀: Hipótesis Nula

Si el financiamiento de las Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, es bueno entonces permitirá su desarrollo económico.

H₁: Hipótesis Alterna

Si el financiamiento de las Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, es bueno entonces permitirá su desarrollo económico.

b) Nivel de significancia: 0.05

Correlaciones			
		Financiamiento de las Mypes	Desarrollo económico de las Mypes
Rho Spearman de las Mypes	Coeficiente de correlación	1,000	,642**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	12	12
Desarrollo económico de las Mypes	Coeficiente de correlación	,642**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	12	12

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

c) Conclusión:

Los resultados indican que el valor – p (0.000) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el financiamiento de las Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna, es bueno entonces permitirá su desarrollo económico.

4.3.2.4. Tercera hipótesis específica:

a) Planteamiento de Hipótesis

H₀: Hipótesis Nula

Si el Crecimiento económico de la Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna no es bueno entonces no permitirá su desarrollo empresarial.

H₁: Hipótesis Alterna

Si el Crecimiento económico de la Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna es bueno entonces permitirá su desarrollo empresarial.

b) Nivel de significancia: 0.05

		Crecimiento económico de las Mypes	Desarrollo empresarial. de las Mypes
Rho de Spearman	Crecimiento económico de las Mypes	1,000	,642**
	Coefficiente de correlación	.	,000
	Sig. (bilateral)	12	12
Desarrollo empresarial. de las Mypes	Crecimiento económico de las Mypes	,642**	1,000
	Coefficiente de correlación	,000	.
	Sig. (bilateral)	12	12

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

c) Conclusión:

Los resultados indican que el valor – p (0.000) es menor que el nivel de significancia (0.05), por lo que se rechaza la hipótesis nula, y se concluye con un nivel de confianza del 95% que el Crecimiento económico de la Mypes del sector servicios, rubro centros odontológicos en el distrito de Tacna es bueno entonces permitirá su desarrollo empresarial.

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios de las Mypes

Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% son adultos, el 33% es de sexo masculino, el 67% de sexo femenino y el 100% tiene superior universitaria completa y son profesionales que tienen conocimiento financiero, lo que permitirá el crecimiento de la empresa.

5.2. Respecto al desarrollo de las Mypes

Las principales características de desarrollo de las Mypes del ámbito de estudio son: el 67% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 100% tiene de uno a más de tres trabajadores permanentes, el 87% tiene de uno a más de tres trabajadores eventuales y el 100% se formaron para obtener ganancias, debido a la capacitación de los trabajadores.

5.3. Respecto al financiamiento de las Mypes

El 40% fue financiado con capital propio el 60% recibieron créditos financieros de terceros para su empresa siendo el 73% del sistema bancario porque dan mayores facilidades de crédito, el 27% fue a corto plazo; el 87% indica que el crédito obtenido lo ha invertido en capital de trabajo y el 13% manifiesta que lo ha utilizado en el mejoramiento y/o ampliación del local, lo que permitió su desarrollo económico.

5.4. Respecto al Crecimiento Económico de las Mypes

El 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro el crecimiento económico de su empresa, el 100% cree que la capacitación mejoro el crecimiento de su empresa y el 100% afirma que el crecimiento económico de su empresa mejoro en los 02 últimos años.

VI. RECOMENDACIONES

6.1. Respeto a los empresarios de las Mypes

Se recomienda fomentar programas de capacitación en temas como: Gestión empresarial, financiamiento, marketing, gestión crediticia etc. que impulse el mejoramiento continuo de la gestión de calidad de las Mypes.

6.2. Respeto al desarrollo de las Mypes

Los préstamos concedidos a las Mypes, deben ser canalizados a la inversión (capital de trabajo), esto le permite incrementar su patrimonio y obtener rentabilidad del negocio, de esta manera tendrá mayores facilidades de acceder a un crédito en el sistema financiero.

6.3. Respeto al financiamiento de las Mypes

Fomentar el financiamiento responsable, que las Mypes del Sector Servicios rubro centros odontológicos, cumplan con sus obligaciones de pago en forma puntual, siendo condición necesaria para tener una calificación normal, y ser sujeto de créditos en el Sistema Financiero.

6.4. Respeto al Crecimiento Económico de las Mypes

En cuanto a la gestión financiera en las MYPES del Sector Servicios, rubro centros odontológicos en el Distrito de Tacna, se debe diseñar nuevas herramientas financieras que permita analizar, rediseñar y optimizar nuevos procesos administrativos y financieros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón A. *Teoría sobre la estructura financiera*.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- Bazán J. (2006) La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado. [Monografías en internet]. Tingo María – Perú:
- Bazán J. (2008), *La demanda de crédito en las Mypes industriales de la provincia de Leoncio Prado*.
- Bernilla M. *Manual práctica para formar Mypes*. Editorial Edigraber. Lima 2006.
- Chacaltana J. *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. 2005. [citada 2011 Oct. 12].
- Club planeta. *Fuentes de financiamiento*. Disponible:
http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.
- Definición ABC.com (2011), *Definición. Financiamiento*.
- Dirección Nacional de Desarrollo Turístico, (2012), *Guía de hospedajes*
- Esmiperu.blog. (2008), *Negocios Internacionales*, Disponible desde:
<http://www.esmiperu.blogspot.com>
- Eumed.net (2006), Cuesta P. *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución comercial*.
- Ferruz L. *La rentabilidad y el riesgo. España: 2000*. [Citada 2011 Oct. 12].
- Financiamiento.answer.Yahoo.com. *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas y desventajas en una empresa?* 2007
- Gaxiola M. (2011), *Detección de necesidades de capacitación*. México.
- Gilberto J. *Análisis y propuestas para la formalización de los micros y pequeñas empresas (2009)*.

- Gomero N. *Las pequeñas y microempresas del sector textil confecciones (1990 -2000)*.
- Guía Tributaria SUNAT. (2013), Ley 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, sunat.gob.pe/orientación/Mypes.
- Hoteles y Cubiertos (2011), *feria hotelera y gastronómica Lima -2011*.
- León de Cermeño J. y Schereiner M. *Financiamiento para las micro y pequeña empresas: Algunas línea de acción*. 1998.
- Lourffat E. (2008), *Administración: fundamentos de proceso administrativo*.
- Martínez Guillen, M. (2003). *Gestión Empresarial, Equilibrando Objetivos y Valores*, pp.56. Ediciones Días de Santos. S.A.
- Mincetur. (2012). *Guía de Hospedajes. Guía de Hospedajes*
- Pérez L, Capillo (2011), *Financiamiento*.
- Pérez L. y Campillo F. *Financiamiento*.
- Peter R. Drucker, (2011), *Pensamiento administrativo* dec.bbgxpot.com/2011/02/calidad-según-drucker.htm.
- Proinversion.gob.pe (2011), *Financiamiento preinversión. Financiamiento*.
- Reyna R. (2007) “*Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio-estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote PERIODO 2006-2007*”.
- Sagastegui M. (2010) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009*. Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote.
- Sánchez J. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. 2002.

- Santos J. Las Mypes en los países emergentes y su incidencia en el desarrollo empresarial nacional (2001).
- Sarmiento R. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 - 2004). Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- Sutton C. (2011), *Capacitación del personal*. Argentina: 2001.
- Sutton C. *Capacitación del personal*. Argentina: 2001.
- Trabajo.com (2011), *Financiamiento a corto plazo*.
- Trabajo.com (2011), *Financiamiento a largo plazo*.
- Trujillo M. (2010) *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009*. Tesis. Univ. Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa.
- Unam.Juridicas.com (2011), *La capacitación y adiestramiento en México*:
- Vargas M. (2005) *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Tesis UNMSM. UPGFCA; Lima-Perú.
- Vásquez F (2007) “*Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants ,Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007*”.
- Zapata L. (2004) Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona. Tesis Doctoral Departamento de Economía de

la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales; Universidad Autónoma
de Barcelona

ANEXOS

Anexo 01: Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES

DE CHIMBOTE

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Servicios Rubro Centros Odontológicos en el Distrito de Tacna, periodo 2017-2017”**.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Instrucciones: Marcar con una “X” la alternativa correcta:

I. DATOS DE LOS EMPRESARIOS

1. Edad del representante legal de la empresa:

.....

2. Sexo: Masculino.....Femenino.....

3. Grado de instrucción: Ninguno..... Primaria: Completa.....Primaria

Incompleta.....

Secundaria completa.....

Secundaria Incompleta..... Superior No Universitaria
Completa.....Superior No Universitaria Incompleta.....
Superior Universitaria Completa.....

4. Estado Civil

Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....Otros.....

5. Profesión u ocupación del representante legal:

Profesión.....Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

6. Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:

01 año..... 02 años..... 03 años..... Más de 03
años.....

7. La Mype es:

Formal:Informal:

8. Número de trabajadores permanentes:

Ninguno..... 01 Trabajador.....
02 Trabajadores..... 03 Trabajadores.....Más de 03
Trabajadores.....

9. Número de trabajadores eventuales:

Ninguno..... 01 Trabajador.....
02 Trabajadores..... 03 Trabajadores.....Más de 03
Trabajadores

10. La Mype se formó para:

Obtener ganancias:se formó por subsistencia.....

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

11. Cómo financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio.....Con financiamiento de terceros:

12. Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener

financiamiento: Entidades bancarias:.....Entidades no bancarias.....

Prestamistas usureros.....Otros.....No recibió

financiamiento.....

13. Nombre de la institución financiera que recibió

crédito:.....

14. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del

crédito:

Las entidades bancarias.....Las entidades no bancarias

prestamistas usureros.....No recibió financiamiento de

terceros.....

15. En el año 2017: Cuántas veces solicitó crédito:

Ninguna..... 01 vez

02 veces..... Más de 03 veces

16. En el año 2017 ¿A qué entidad financiera solicito el crédito?

No precisa.....Banco.....Financiera.....Caja

Municipal.....Usureros.....

17. En el año 2017 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

No precisa.....corto plazo.....largo plazo.....

18. En el año 2017 ¿Qué tasa de Interés Pago?

No precisa.....interés mensual que pagó.....otros.....

19. En el año 2017;Cuánto fue el monto de crédito solicitado?
 No precisa.....De S/.10, 000 a S/. 50,000.....más de S/. 50,000.....
 No precisa.....interés mensual que pagó de 1 a 2%.....otros.....
20. En el año 2017 los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:
 No precisa..... Si.....No.....
21. En que fue Invertido el crédito financiero que obtuvo:
 No precisa Activos fijos
 Capital de trabajo Capacitación
 Ampliación local Otros

V. DEL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LAS MYPES:

22. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:
 No precisa.....Si.....No.....
23. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:
 No precisa..... Si.....No.....
24. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:
 No precisa.....Si.....No.....
25. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años:
 No precisa.....Sí.....No.....

GRACIAS POR SU APOYO A LA INVESTIGACION

Anexo 02: Tablas y Figuras

Respecto a los Empresarios

Tabla 1

Edad de los representantes legales de las Mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
26-60 Adulto	15	100%
18-25 (Joven)	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

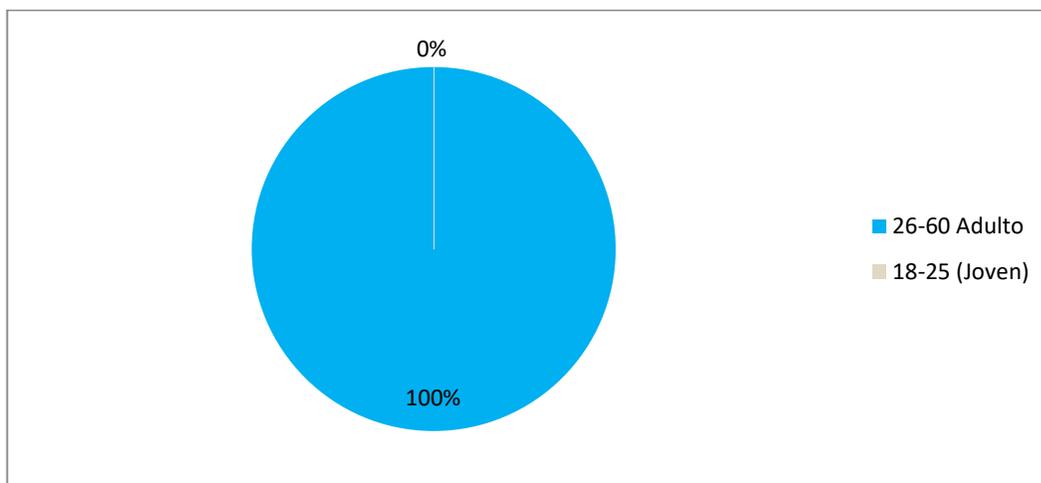


Figura 1: Edad de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 100% son mayores de edad. Dada la experiencia por los años de trabajo se entiende que tienen conocimiento financiero.

Tabla 2

Sexo de los representantes legales de las Mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	5	33 %
Femenino	10	67 %
Total	15	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

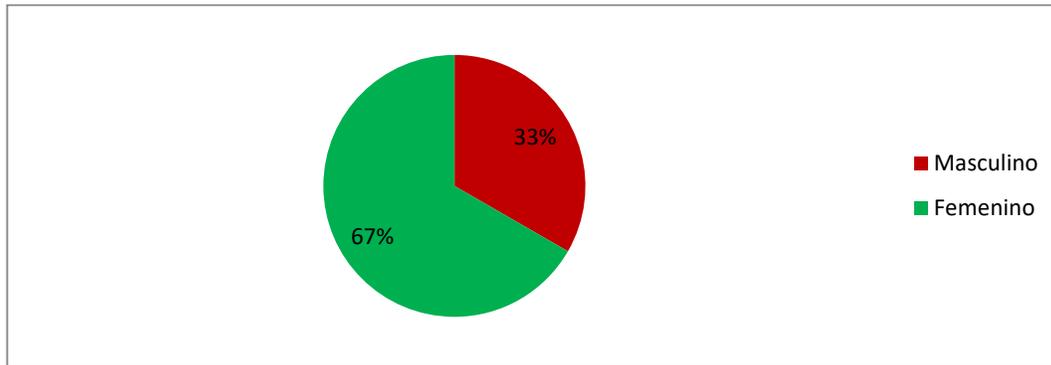


Figura 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 33% son de sexo masculino y el 67% del sexo femenino.

Tabla 3

Grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes

Grado de Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior Univ. Completa	15	100%
Superior Univ. Incompleta	0	0%
Superior no Univ. Completa	0	0%
Superior no Univ. Incompleta	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES en estudio.

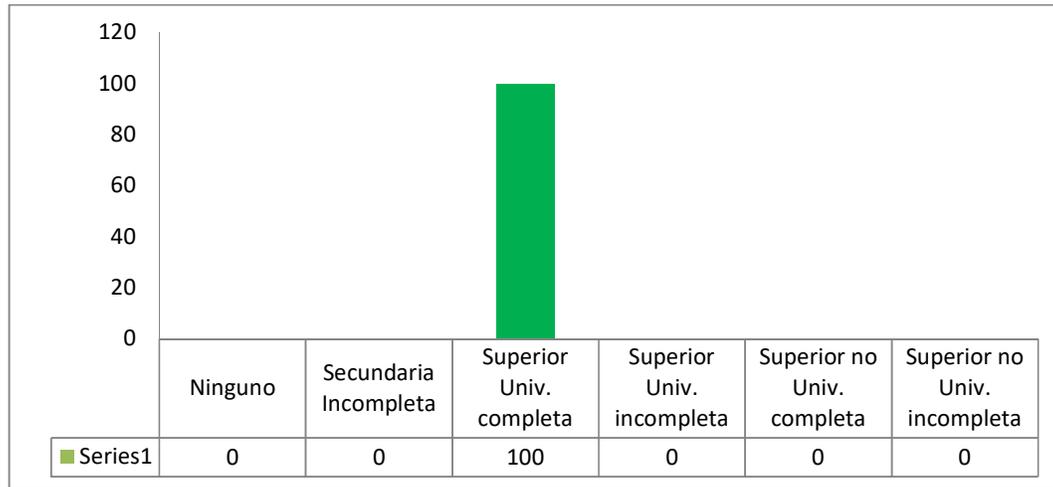


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 100% tiene Superior Univ. Completa de lo que se entiende que los representantes tienen conocimiento financiero adquirido por el grado de instrucción.

Tabla 4

Estado civil de los representantes legales

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	20%
Casado	12	80%
Conviviente	0	0%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES en estudio

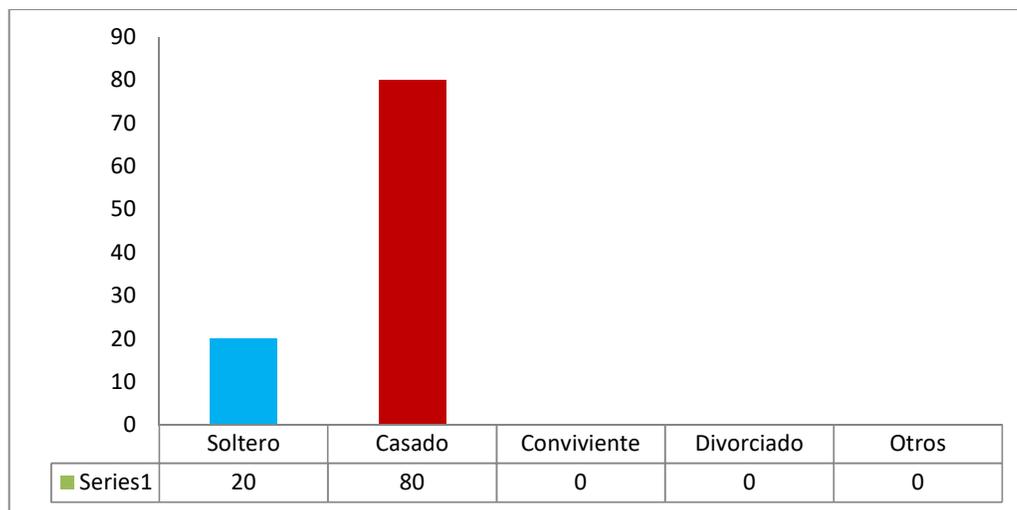


Figura 4: Estado civil de los representantes legales

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 20% es soltero, el 80% casado.

Tabla 5

Profesión u ocupación de los representantes legales

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Profesional	15	100%
Artesano	0	0%
Técnico	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

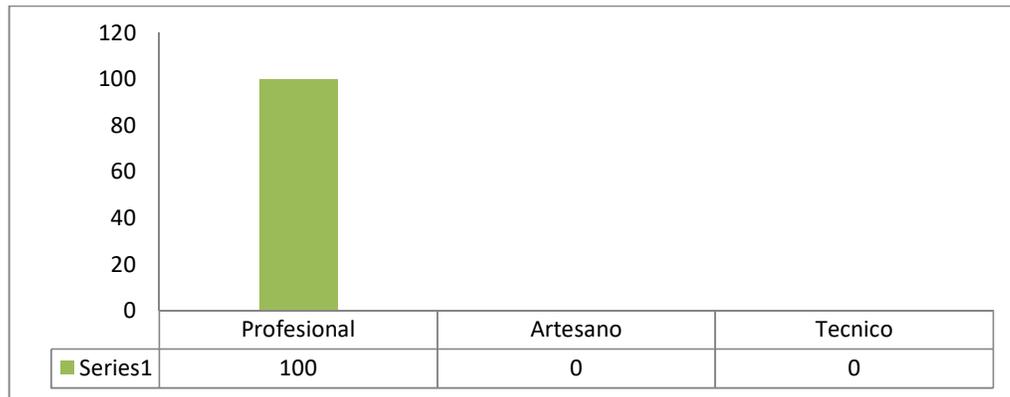


Figura 5: Profesión u ocupación de los representantes legales

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados; el 100% son profesionales, de lo que se entiende que los representantes tienen conocimiento financiero

1. Respecto a las características de la MYPES

Tabla 6

¿Hace cuánto que se dedica al sector y el rubro empresarial?

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
01 año	1	7%
02 años	2	13%
03 años	2	13%
Más de 03 años	10	67%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

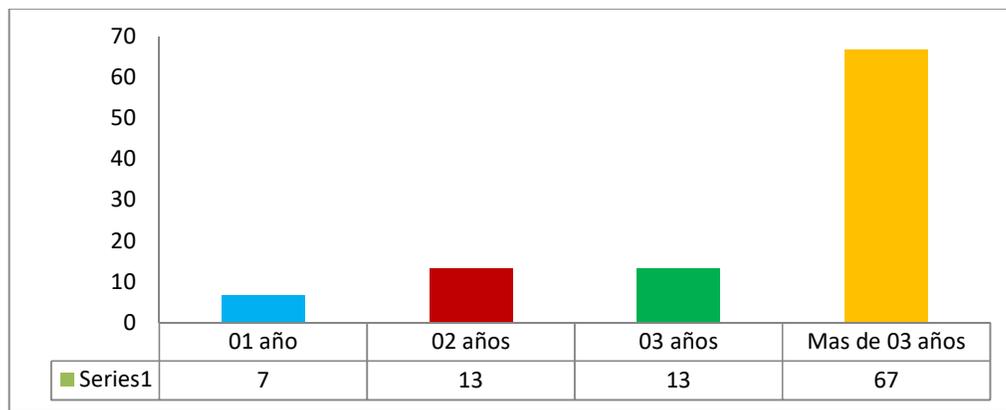


Figura 6: ¿Hace cuánto que se dedica al sector y el rubro empresarial?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados; el 67% se dedica al negocio más de 3 años y 13% se dedican al negocio alrededor de 3 años, otro 13% dos años y el 7% un año.

Tabla 7

Formalidad de la Mypes

Formalidad de la MYPES	Frecuencia	Porcentaje
Formal	14	93%
Informal	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de la MYPES en estudio.

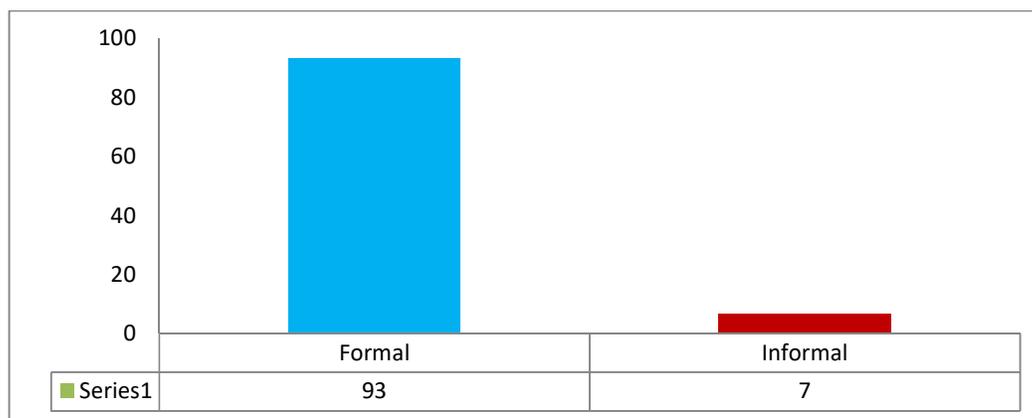


Figura 7: Formalidad de la Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados; el 93% de la MYPES encuestadas son formales, el 7% es informal.

Tabla 8

Número de trabajadores permanentes de la Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
01 trabajador	6	40%
02 trabajadores	4	27%
03 trabajadores	0	0%
Más de 03 trabajadores	5	33%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

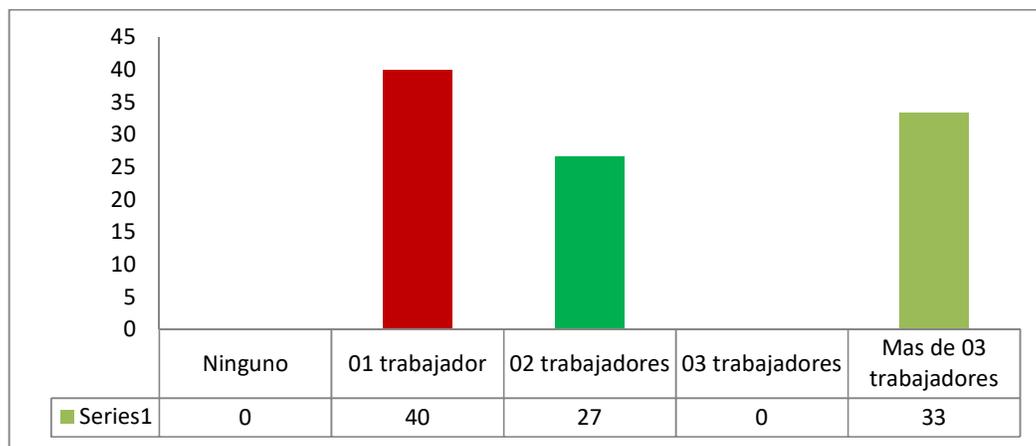


Figura 8: Número de trabajadores permanentes de la Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados. El 40% cuenta con 01 trabajadores, el 27% tiene 02 trabajadores, el 33% tiene más de 03 trabajadores.

Tabla 9

Número de trabajadores eventuales de la Mypes

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	13%
01 trabajador	7	47%
02 trabajadores	5	33%
03 trabajadores	0	0%
Más de 03 trabajadores	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

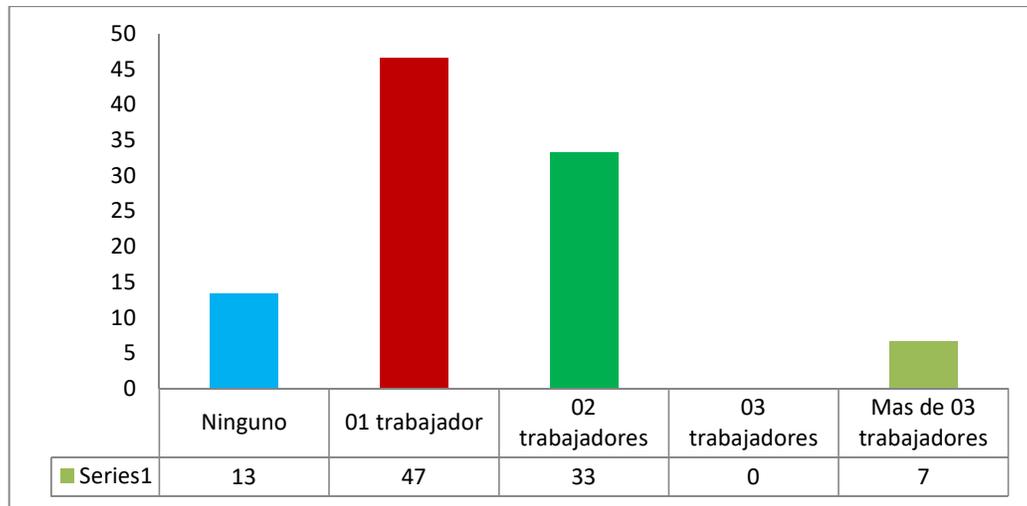


Figura 9: Número de trabajadores eventuales de la Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 13% no tienen ningún trabajador eventual, el 47% tienen 01 trabajador eventual, el 33% tiene 02 trabajadores, el 7% tiene más de 03 trabajadores.

Tabla 10

Motivos de formación de las Mypes

Formado por:	Frecuencia	Porcentaje
Obtención de ganancias	15	100%
Subsistencia	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

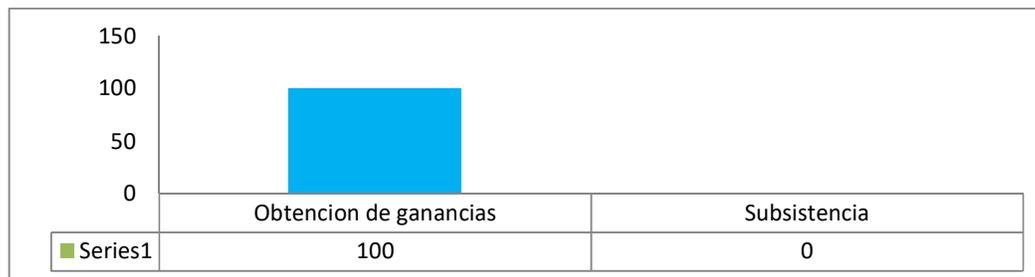


Figura 10: Motivos de formación de las Mypes

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 100% se formó para obtener ganancias.

2. Respecto al financiamiento

Tabla 11

¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	6	40%
Financiamiento de terceros	9	60%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

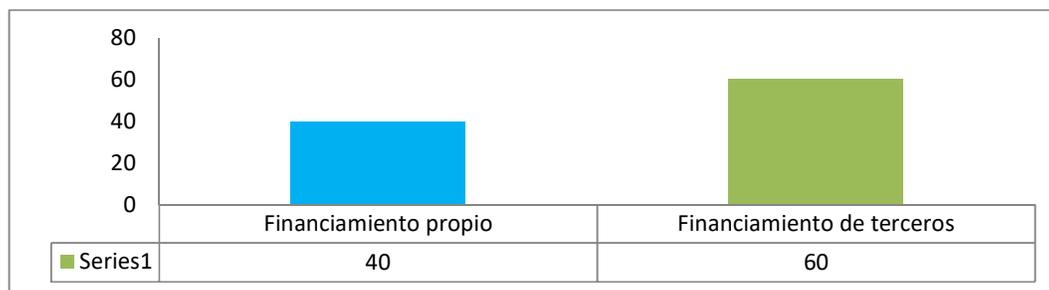


Figura 11: ¿Cómo financia su actividad productiva?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados el 40% financian su actividad con fondos propios y el 60% lo hacen con fondos de terceros.

Tabla 12

Entidades financieras ha obtenido los créditos

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	11	73%
Entidades no bancarias	3	20%
Usureros	0	0%
Otros	0	0%
No	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Figura 12: Entidades financieras ha obtenido los créditos

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 73% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 20% por entidades no bancarias y el 7% no han recibido financiamiento.

Tabla 13

¿Nombre de la institución y que tasa de interés paga?

Institución financiera	Frecuencia	Porcentaje
Banco	11	73%
Caja Municipal	3	20%
No	1	7%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

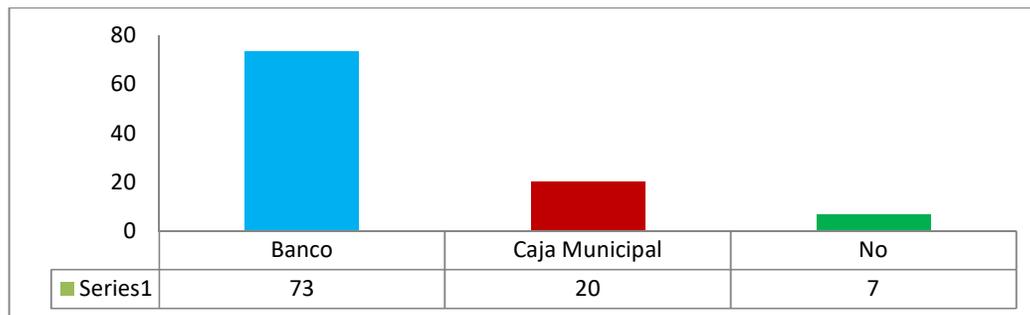


Figura 13: ¿Nombre de la institución y que tasa de interés paga?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 73% obtuvo su crédito a través del sistema bancario y el 20% de cajas municipales y el 7% no tuvo.

Tabla 14

Entidades financieras que otorgan mayores facilidades en créditos

Facilidades del crédito	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	11	73%
Entidades no bancarias	3	20%
Usureros	0	0%
no precisa	1	7%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

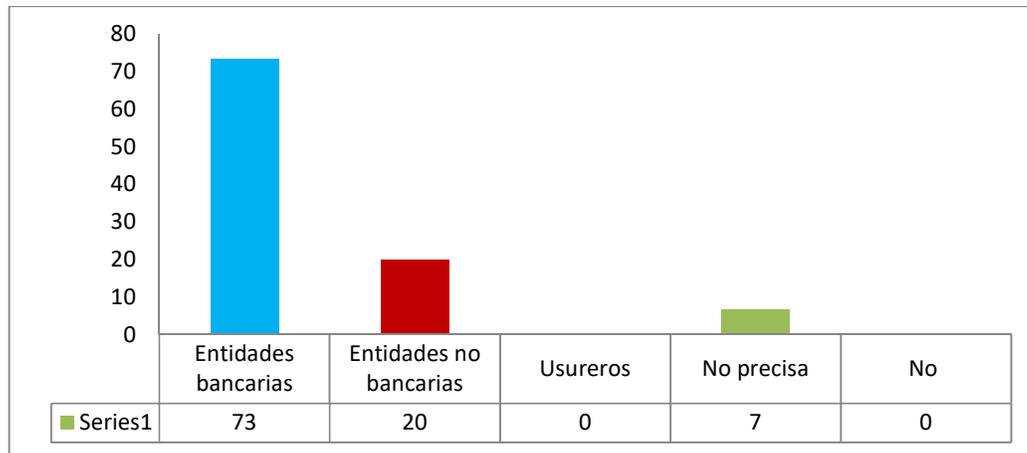


Figura 14: Entidades financieras que otorgan mayores facilidades en créditos

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

El 100% de los encuestados, el 73% indicó que las entidades bancarias dan mayores facilidades para la obtención de crédito, el 20% entidades no bancarias, el 7% no sabe precisar

Tabla 15

En el año 2017 cuantas veces solicito crédito

Cuantas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	6	40%
01 vez	7	46%
02 veces	2	14%
03 veces	0	0%
Más de 03 veces	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

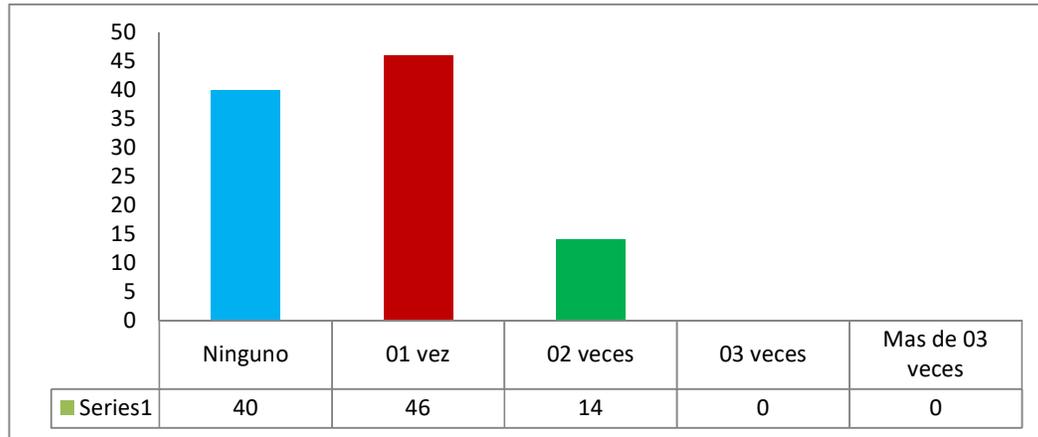


Figura 15: En el año 2017 cuantas veces solicito crédito

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 40% indica que no solicito crédito, el 46% solicito una vez y el 14% dos veces.

Tabla 16

En el año 2017: ¿a qué entidad financiera solicito crédito?

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	8	53%
Scotiabank	3	20%
CrediScotia	1	7%
Bco. Crédito	1	7%
Usureros	0	0%
Cajas municipales	2	13%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

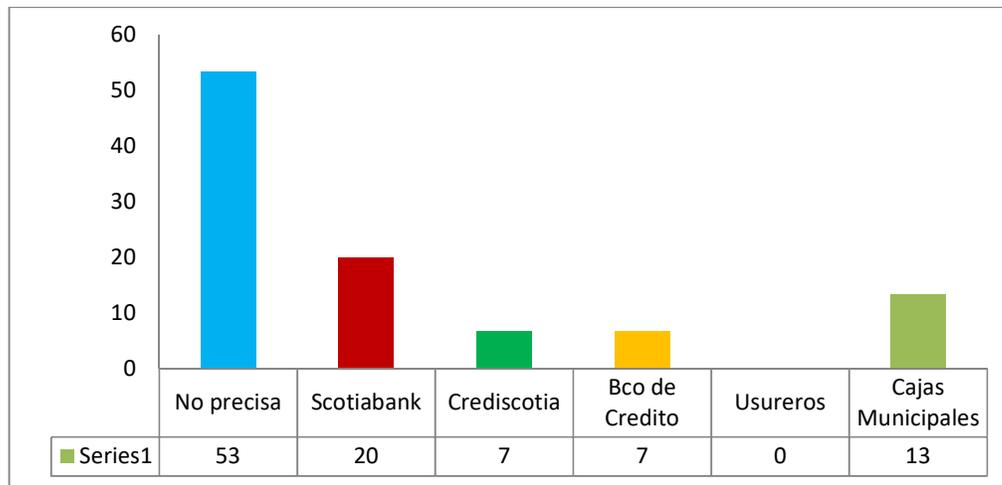


Figura 16: En el año 2017: ¿a qué entidad financiera solicito crédito?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 53% no precisa la entidad a quien solicito crédito, un 20% a Scotiabank, un 7% a CrediScotia, el 7% al Banco de crédito, el 13% a Cajas Municipales.

Tabla 17

En el año 2017: ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	08	53%
Corto plazo	04	27%
Largo plazo	03	20%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

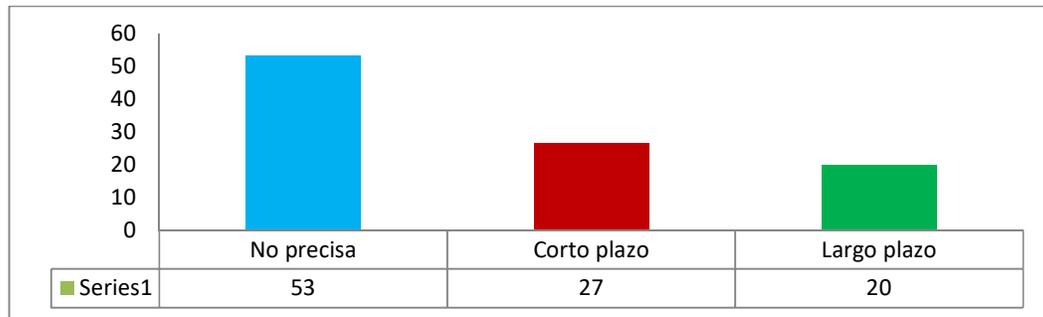


Figura 17: En el año 2017: ¿a qué tiempo fue el crédito solicitado?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017 el 53% no precisa a que tiempo fue el crédito solicitado, el 27% indica a corto plazo y el 20% a largo plazo.

Tabla 18

En el año 2017: ¿qué tasa de interés pago?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	15	100%
1-2 % mensual	0	0%
2.1-4% mensual	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

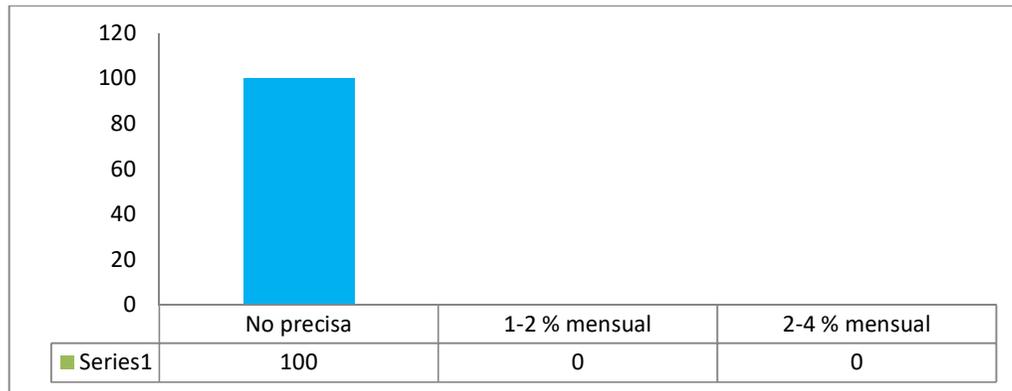


Figura 18: En el año 2017: ¿qué tasa de interés pago?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados, el 100% no precisa que tasa de interés ha pagado por el crédito otorgado.

Tabla 19

En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto de crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	12	80%
De S/. 10,000 a S/. 50,000	3	20%
Más de S/.50,000	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

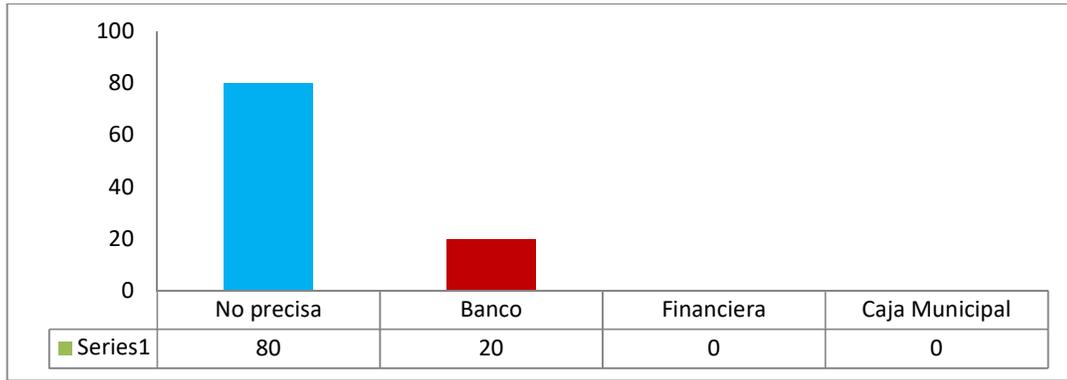


Figura 19: En el año 2017: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 80% no precisa, el 20% estuvieron entre los S/.10, 000 y S/.50, 000.

Tabla 20

En el año 2017: ¿Los créditos fueron en los montos solicitados?

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	13	87%
Si	2	13%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

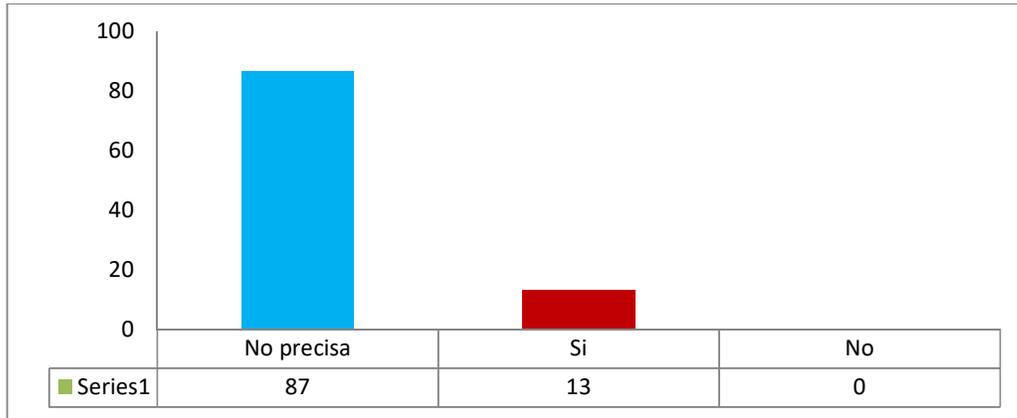


Figura 20: En el año 2017: ¿Los créditos fueron en los montos solicitados?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2017, el 87% no precisa, el 13% manifestaron que su préstamo fue el monto que solicito.

Tabla 21

¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	13	87%
Mejoramiento y/o ampliación del local	2	13%
Activos fijos	0	0%
Programa de capacitación	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

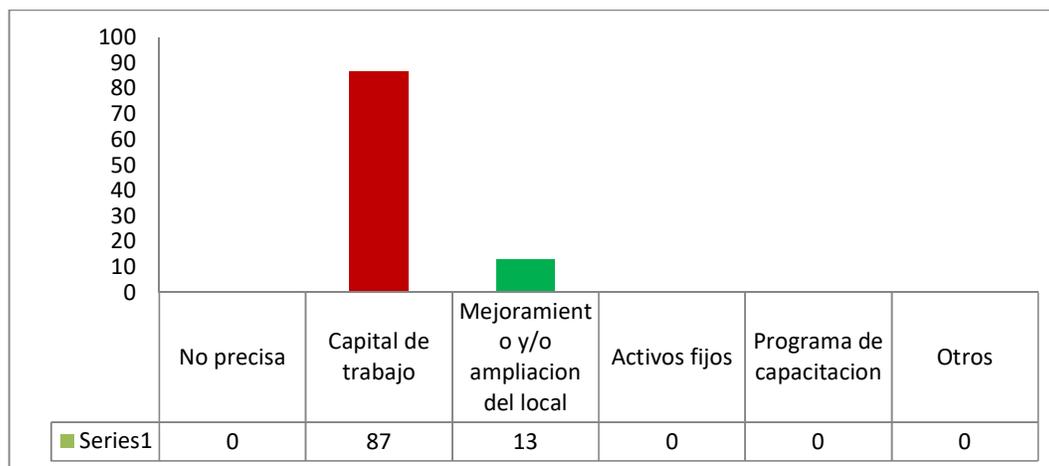


Figura 21: ¿En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2017, el 87% lo invirtió en capital de trabajo y el 13% en mejoramiento y/o ampliación de local.

3. Respecto al Crecimiento Económico

Tabla 22

El financiamiento y el crecimiento económico de la empresa

El crecimiento mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	15	100%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

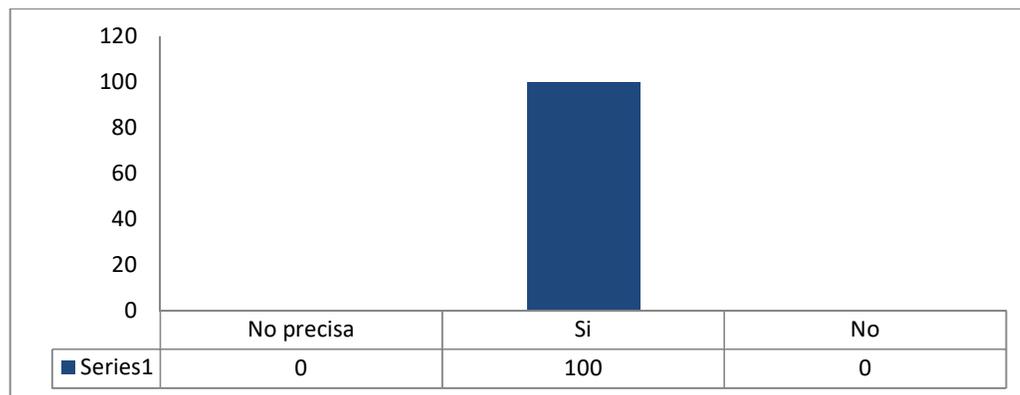


Figura 22: El financiamiento y el crecimiento económico de la empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

El 100% de los encuestados, indica que el financiamiento otorgado mejoro el crecimiento económico de su empresa.

Tabla 23

La capacitación ha mejorado el crecimiento de su empresa

Capacitación mejoro el crecimiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	15	100%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

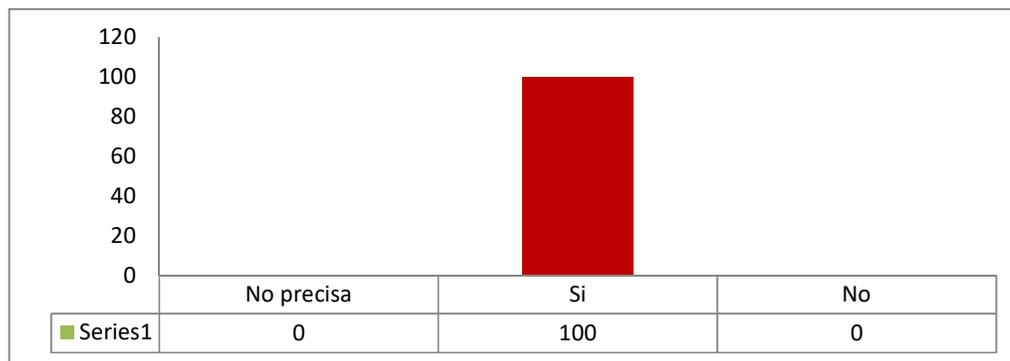


Figura 23: La capacitación ha mejorado el crecimiento de su empresa

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

El 100% de los encuestados, indica que la capacitación mejoro el crecimiento de la empresa.

Tabla 24

El crecimiento de su empresa ha mejorado en los últimos dos años

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	15	100%
No	0	0%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

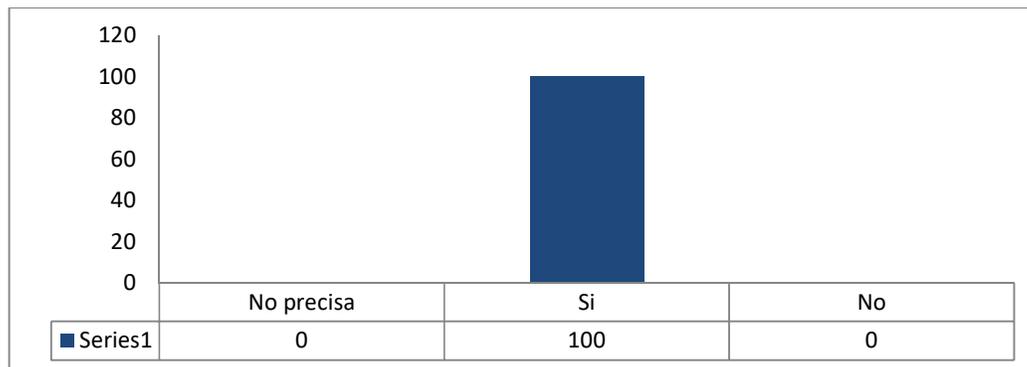


Figura 24: El crecimiento de su empresa ha mejorado en los últimos dos años

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

El 100% de los encuestados, afirma que el crecimiento de su empresa mejoro en los dos últimos años.

Tabla 25

El crecimiento económico de su empresa ha disminuido en los últimos dos años

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	0	0%
No	15	100%
TOTAL	15	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.

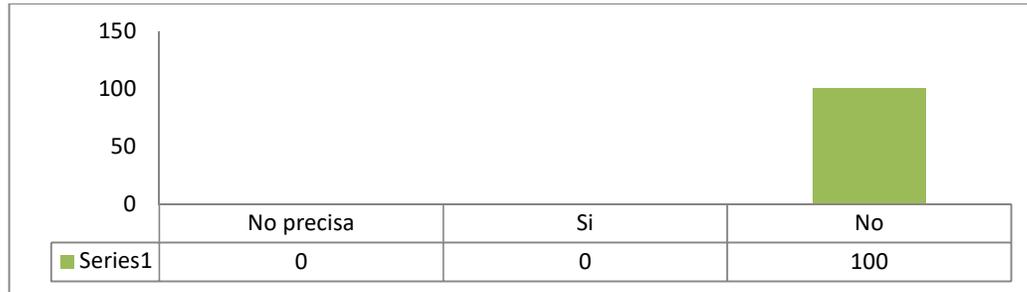


Figura 25: El crecimiento económico de su empresa ha disminuido en los últimos dos años

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio

El 100% de los encuestados afirma que el crecimiento económico de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años.

Anexo 03: Empresas Encuestadas

**“EL FINANCIAMIENTO Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO
ECONOMICO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIOS RUBRO CENTROS ODONTOLOGICOS, EN EL DISTRITO DE
TACNA, PERIODO 2017”**

No.	EMPRESA	RUC	DIRECCION
01	Elizabeth Cutipa Cohaila	10708014368	Av. Bolognesi No. 644 Int. B
02	Abdon Fora Choquesa	20532214534	Av. Bolognesi 876 Int. B
03	Miguel Álvarez Covinos	10447946594	Av. Bolognesi 690
04	Roysi Factor Velez Toala	10046295191	Av. Bolognesi No. 734 - 2do piso
05	Marco Antonio Cussi Ramos	10400064241	Psje. Carolina Vargas No. 017
06	Policlinico Dental Dentus SCRL	20519789435	Av. Bolognesi N° 623 Int. 101
07	Zanny Castañon Valdivia	10438247381	Psaje Libertad No. 35 B
08	Tejada Centro odontológico	20532746923	Av. Bolognesi No. 611 Int. 202
09	Tejada Odontologos EIRL	20533129006	Calle Miller No. 72
10	Centro Odontologico San Miguel	20383895309	Av. Bolognesi No. 850
11	Odontocentro EIRL	20533293141	Av. San Martin N° 553
12	Loes EIRL	20600699122	Av. Miraflores No. 556

13	Inboca Odontologia SAC	20532983208	Calle Bolivar No. 698 Int. 302
14	Vani Dent	10040397528	Hipolito Unanue No. 101
15	Lostaunau Berrios Carmen Teresa	10004942456	Calle Arequipa No. 63 cercado de Tacna