



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TITULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD
DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO CONSULTORIOS
ODONTOLÓGICOS Y DENTALES DEL DISTRITO DE SULLANA, AÑO
2016”.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

BACH. MARIA CRISTINA LUZURIAGA FLORES

ASESOR:

Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS.

SULLANA – PERÚ

2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TITULO:

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD
DE LAS MYPE DEL SECTOR SERVICIO - RUBRO CONSULTORIOS
ODONTOLOGICOS Y DENTALES DEL DISTRITO DE SULLANA, AÑO
2016”.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

BACH. MARIA CRISTINA LUZURIAGA FLORES

ASESOR:

Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS.

SULLANA – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR DE TESIS

**Mgtr. VICTOR HUGO VILELA VARGAS
PRESIDENTE**

**Mgtr. VICTOR HELIO PATIÑO NIÑO
SECRETARIO**

**Lic. Adm. MARITZA ZELIDETH CHUMACERO ANCAJIMA
MIEMBRO**

**Mgtr. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS.
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

A DIOS, por darme la vida, salud, porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

DEDICATORIA:

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo general, determinar las características generales del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016. La Investigación fue cuantitativa de nivel descriptiva, con un diseño no experimental - descriptivo, para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población, constituida por 12 microempresarios, se les aplicó un cuestionario estructurado de 28 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a las MYPE:** el 42% de los representantes de las MYPE encuestadas tiene entre 30 a 34 años, el 75% es de género sexual masculino, el 75% está constituida como persona natural, el 92% considera que el rubro es productivo. **Respecto al financiamiento:** El 75% si tiene conocimiento del financiamiento formal, el 58% utilizó financiamiento propio para el inicio de la actividad comercial de su negocio, el 75% adquirió financiamiento a largo plazo, el 50% considera que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 42% algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido. **Respecto a la rentabilidad:** El 50% considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 83% mide la rentabilidad de su negocio mensualmente, el 50% resalta que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE y el 66% considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad.

Palabras clave: Financiamiento, Rentabilidad y MYPE.

ABSTRACT

The general objective of the present investigation was to determine the general characteristics of the financing and profitability of MSEs in the dental and dental practices department, Del Distrito De Sullana, Year 2016. The research was quantitative at the descriptive level, with a non - For their development, a sample of 100% of the population, made up of 12 microentrepreneurs, was applied. A structured questionnaire of 28 questions was applied, obtaining the following results: Regarding the MSEs: 42% of the representatives of The MSEs surveyed are between 30 and 34 years old, 75% are male gender, 75% are natural persons, 92% consider them productive. Regarding financing: 75% if they have knowledge of the formal financing, 58% use their own financing to start the commercial activity of their business, 75% acquired long-term financing, 50% consider that sometimes financing is Important for the growth and development of MSEs, 42% are sometimes in agreement with the interest rate of the financing acquired. Regarding the profitability: 50% consider that the item in which it is developed is always profitable, 83% measures the profitability of its business monthly, 50% emphasize that sometimes financing is an important element for the profitability of the MYPE and 66% believe that the profit obtained in the year always generates profitability.

Key words: Financing, Profitabilit and MYPE,

CONTENIDO

JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA:	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INDICE DE TABLAS	x
INDICE DE FIGURAS	xi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	12
2.1 Antecedentes	12
2.1.1 Antecedentes Internacionales:.....	12
2.1.2 Antecedentes Nacionales:.....	17
2.1.3 Antecedentes regionales:	23
2.1.4 Antecedentes locales:	28
2.2. Bases teóricas de la investigación	34
2.2.1 consultorio odontológico y dental	34
2.2.2 La Micro y Pequeña Empresa	36
2.2.3 El Financiamiento	42
2.2.4 La Rentabilidad.....	52
III. METODOLOGÍA	56
3.1 Diseño de la investigación.....	56
3.2 Población y muestra	56
3.2.1 La población.....	56
3.2.2 La muestra.....	57
3.3. Definición y operacionalizacion de variables e indicadores	58
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	60
3.4.1 Técnicas:	60
3.4.2 instrumentos de recolección de datos.....	60
3.5 Plan de análisis.....	60
3.7 Principios éticos	62
IV. Resultados	63
4.1 Resultados	63
4.2 Análisis de resultados.....	91
4.2.1 Respecto a la Micro y Pequeña empresa.....	91

4.2.2 Respecto al Financiamiento:	92
4.2.3 Respecto a la rentabilidad:	94
V. Conclusiones:	97
Referencias bibliográficas	98
Anexos:	
Anexo N°1: La encuesta.....	106
Anexo N°2 Datos de los propietarios o representantes legales de las MYPE.....	109
Anexo n°3: Presupuesto.	110
Anexo N°4: validación de la encuesta.....	111

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 Edad del propietario o representante legal.....	63
TABLA 2 Genero sexual.....	64
TABLA 3 De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización.....	65
TABLA 4 De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿Considera que el	66
TABLA 5 ¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?.....	67
TABLA 6 ¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales?	68
TABLA 7 ¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas p.....	69
TABLA 8 ¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?.....	70
TABLA 9 ¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido	71
TABLA 10 ¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes.....	72
TABLA 11 ¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utiliza.....	73
TABLA 12 ¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio.....	74
TABLA 13 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?	75
TABLA 14 ¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido	76
TABLA 15 ¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento	77
TABLA 16 ¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que pago o paga	78
TABLA 17 ¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?.....	79
TABLA 18 ¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes.....	80
TABLA 19 ¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar.....	81
TABLA 20 ¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?.....	82
TABLA 21 ¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva.....	83
TABLA 22 ¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?.....	84
TABLA 23 ¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?.....	85
TABLA 24 ¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?.....	86
TABLA 25 ¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?.....	87
TABLA 26 ¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante	88
TABLA 27 ¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad.....	89
TABLA 28 ¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene.....	90

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 Edad del propietario o representante legal.....	63
FIGURA 2 Genero sexual.....	64
FIGURA 3 De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización.....	65
FIGURA 4 De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿Considera.....	66
FIGURA 5 ¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?.....	67
FIGURA 6 ¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales?	68
FIGURA 7 ¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas.....	69
FIGURA 8 ¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?.....	70
FIGURA 9 ¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido	71
FIGURA 10 ¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes.....	72
FIGURA 11 ¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utiliza.....	73
FIGURA 12 ¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio.....	74
FIGURA 13 ¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?	75
FIGURA 14 ¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido	76
FIGURA 15 ¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento	77
FIGURA A 16 ¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que pago o paga	78
FIGURA 17 ¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?.....	79
FIGURA 18 ¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes.....	80
FIGURA 19 ¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar.....	81
FIGURA 20 ¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?.....	82
FIGURA 21 ¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva.....	83
FIGURA 22 ¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?.....	84
FIGURA 23 ¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?.....	85
FIGURA 24 ¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?.....	86
FIGURA 25 ¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?.....	87
FIGURA 26 ¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante	88
FIGURA 27 ¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad.....	89
FIGURA 28 ¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene.....	90

I. INTRODUCCIÓN

Es indiscutible el rol fundamental y la importancia que tienen hoy en día las micro y pequeñas empresas a nivel mundial así como en nuestro país, ya que son la principal fuente generadora de puestos de trabajo, las cuales contribuyen a reducir los niveles de pobreza a través de actividades, dichas actividades fomentan ingresos aportando en gran porcentaje al PBI nacional. Sin embargo, a pesar de originar grandes ventajas a la sociedad y economía del país, no tienen el apoyo necesario para crecer y expandirse en el sector en el cual se desarrollan.

Los pequeños negocios del mundo de hoy y particularmente los nuevos, son vistos como algo más que un vehículo para el espíritu emprendedor, pues contribuyen no solo al empleo y la estabilidad social y política, sino también a la capacidad competitiva e innovadora. En breve el enfoque ha cambiado de pequeños negocios como un bien social que debería ser mantenido a un costo económico, a pequeños negocios como un vehículo para el espíritu emprendedor. Con este cambio, vino la percepción renovada del importante rol del espíritu emprendedor. (Duarte Cueva, 2007)

Históricamente las MYPES han surgido en parte como consecuencia del creciente desempleo en el país, pero primordialmente como una manifestación clara del espíritu emprendedor y deseos de independencia laboral y económica de tantos empíricos, tecnólogos profesionales que han tenido que enfrentar tan grande desafío a pesar de la multiplicidad de factores de riesgo que se identifican en el mercado. (Salirroras Burgos & Lázaro Rodríguez, 2010)

Las MYPES surgen en Perú como una nueva perspectiva de desarrollo del país, representando no solo una cifra agregada de empleo o de producción, sino que en su constitución misma fortalecen a la población y a los sectores socialmente débiles y

grupos económicos vulnerables en actividades con requerimientos de capital relativamente bajos, ejerciendo una activa participación en procesos de descentralización que ya se empiezan a apreciar en el país. (Salirroras Burgos & Lázaro Rodríguez, 2010)

Serida, Borda, Nakamatsu, Morales y Yamakawa (2005) nos dice que: De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados.

Según estadísticas (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) , 2007) la participación de las MYPE en el producto bruto interno ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE , 2007).

Al respecto Okpara y Wynn (2011) manifiestan que “los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo, de igual manera en términos económicos resalta que cuando un empresario de la MYPE crece, genera más empleo, ya que requiere mayor mano de obra, además de un mayor incremento en sus ventas logrando así mayores beneficios.

Asimismo, se tiene que la tasa de mortalidad de los micro y pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados, cabe resaltar además que estos micro empresarios deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo

plazo para salvaguardarse de la mortalidad y generar rentabilidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas debido a la falta de apoyo por parte del estado (Saucer, 2005).

Otro de los factores que limita el crecimiento de las MYPE es el terreno donde se desarrollan, el cual todavía es muy vulnerable, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación de estas empresas. (Okpara & Wynn, 2011)

Es evidente que las MYPE engloban diversos aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo origina en condiciones adecuadas de realización del personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país. (Sánchez Barraza, 2016)

Es necesario recalcar que existe un sinnúmero de aspectos que afectan el crecimiento de las MYPE, entre ellas tenemos el tamaño, ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. En ese sentido, un área de mejora que hay que profundizar es el aspecto de la internacionalización. Muy pocas MYPES peruanas tienen capacidad de internacionalización, es decir la capacidad para poder exportar. (Domingo García, 2014)

En segundo lugar entre otro de los problemas que aqueja a las MYPES peruanas es la falta de certificación de calidad de sus productos, ya que en muchas ocasiones es un requisito importante para poder vender sus productos en el exterior. Otra área de mejora importante que deben asumir las empresas, es que hay un escaso grado de utilización de las Tecnologías de la Información y Comunicación, eso sería algo que debería también intentar repotenciar, así tenemos que el 61.1% de MYPES formales no usan algún tipo de herramientas relacionadas a las TIC (Internet, redes sociales,

correos electrónicos, etc.) las cuales ayudan a mejorar aspectos administrativos de la empresa. Finalmente, tenemos que otro problema a resolver para ayudar a las MYPES es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de MYPES que no buscan este financiamiento y frenan inversiones porque prefieren quedarse pequeños y así no acudir al banco para no endeudarse, es decir tienen miedo al endeudamiento. (Domingo García, 2014)

En la Región Piura, al 2005 existían alrededor de 250,000 MYPES, de las cuales el 70% eran microempresas y la diferencia pequeñas empresas. Sin embargo, a pesar de que estos negocios contribuyen a generar nuevos desafíos, derribando las barreras de ingreso a los distintos mercados; las estadísticas revelan que existe microempresas, la mayoría informales, que a duras penas sobreviven: Son empresas familiares, con baja productividad, mayormente tienen como trabajadores familiares no remunerados y poca información sobre mercados y nuevas tecnologías; lo cual estaría aumentando los índices de subempleo, informalidad y pobreza asociados al sector. (Observatorio Socio economico laboral-OSEL, s.f.)

Como consecuencia, la cooperación vertical entre empresas, a diferencia de los países desarrollados, se ve afectada por esta estructura empresarial al tener una ausencia relativa de pequeñas y medianas empresas; pues las grandes empresas no cuentan con una base sólida para la subcontratación y una oferta de proveedores estable, de calidad y en crecimiento; y por otro lado las microempresas no tienen un camino claro de desarrollo ni cuentan con empresas que pueden ser sus principales clientes, contratistas, y proveedores. (Observatorio Socio economico laboral-OSEL, s.f.)

En cuanto al financiamiento, tenemos que las micro y pequeñas empresas tienen un limitado acceso a las diferentes fuentes de éste, es decir, a pesar de que son la principal fuente generadora de empleo y aportan en gran porcentaje al Producto Bruto Interno del país; son pocos los micro negocios que obtienen acceso al financiamiento debido

a que no son consideradas sujeto de crédito, ya que muchas veces no están formalizadas legalmente ni cuentan con los principales requisitos para acceder a créditos por parte de las entidades financieras.

Dichas entidades financieras al percibir vulnerables y no viables a estos negocios no se arriesgan a financiarlas o si les conceden un crédito lo hacen con una tasa de interés muy elevada, lo cual dificulta el desarrollo y crecimiento de las MYPE.

Los diferentes procesos y actividades empresariales tanto a corto como a largo plazo requieren de financiamiento, el cual al no ser cubierto por recursos propios el micro empresario debe recurrir a fuentes de financiamiento de terceros, como consecuencia, el financiamiento bien gestionado, permitirá al largo plazo a la MYPE posicionarse en el mercado generando rentabilidad y mayores utilidades. (Moreno Quilcate & Kong Ramos, 2014)

Asimismo en la economía actual, la calidad en el producto o en el servicio ya no es sólo una característica que se puede incorporar para atraer más clientes o para ofrecerles un mejor producto o servicio, sino que es una característica a la cual se le debe poner especial énfasis, puesto que las estrategias de calidad se han convertido en nuestra época en una de las estrategias más importantes para todas las empresas, con el fin de seguir dentro del mercado competitivo, ya que las buenas estrategias de calidad son una cualidad que debe tener cualquier producto o servicio para obtener un mayor rendimiento en su funcionamiento y durabilidad, cumpliendo con normas y reglas necesarias para satisfacer las necesidades del cliente. (Cortez Vidal, 2015)

Otro aspecto importante que deben tener en cuenta los micros negocios, es la rentabilidad, la cual es consecuencia de una buena inversión y gestión por parte del gerente o dueño del negocio.

De igual manera, las MYPE Para prosperar en el mundo de los negocios además de originar y desarrollar su idea de negocio, deben de tener en cuenta otros aspectos importantes para crecer y ser rentables en el mercado, tales como la capacitación de su personal, infraestructura, sistema de información y estar a la vanguardia de la tecnología, ya que estamos en un mundo cada vez más globalizado, el cual crece y cambia vertiginosamente.

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el tiempo, por ello aquellas decisiones dirigidas a desarrollar proyectos de inversión a financiarse mediante créditos, deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, ya que ambos incidirán en las utilidades y por ende en el rendimiento sobre la inversión. Para generar dicha rentabilidad es necesario que el microempresario incorpore estrategias de manera eficiente y efectiva que beneficien a la organización de manera integral.

Respecto a lo antes mencionado, se puede concluir que tanto el financiamiento como la rentabilidad son variables que influyen de manera directa en el desarrollo de las MYPES, así mismo, el microempresario para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento se encuentra con muchas dificultades y trabas, además cabe resaltar que cuenta con poca y escasa información para acceder a tal financiamiento, las cuales le dificultan desarrollarse, generar utilidades y rentabilidad a su negocio.

En cuanto a las MYPE en estudio, sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales, podemos decir que estos están equipadas de muy diversas maneras dependiendo de las necesidades y posibilidades del dentista, dichos consultorios cuentan con equipos, instrumental dental, equipo de esterilización, aparatos para rayos X, materiales dentales y todo lo necesario para que tanto el dentista como el personal de asistencia puedan realizar su trabajo de la mejor manera, además implica atender

las demandas del paciente y del personal bajo un modelo enfocado en el Sistema de Gestión de Calidad, para así ofrecer un servicio adecuado que satisfaga al cliente.

Cabe mencionar además que hoy en día el lucir una gran sonrisa es sinónimo de felicidad, de seguridad, de estar a gusto y satisfecho consigo mismo. Entre uno de los principales servicios que ofrece los consultorios odontológicos y dentales tenemos los tratamientos de estética dental, los cuales son cada vez más demandados por los pacientes. (herrero , s.f.)

Hoy en día los problemas y enfermedades bucodentales tienen gran importancia en la sociedad. La caries dental, por ejemplo, es una enfermedad que gran porcentaje de la población padece y de las que más campañas preventivas se realizan, como consecuencia, existe un gran número de pacientes que requieren atención dental para la eliminación de caries y restauración de dientes perdidos.

Las corrientes estéticas actuales han logrado influenciar a la población al grado que la gente se preocupa más por su apariencia personal, y por ende busca al odontólogo para obtener, además de salud bucodental, una sonrisa estética. También, cada vez son más frecuentes los pacientes que se someten a tratamientos de Ortodoncia para corregir las malas posiciones dentales o dientes mal alineados. Debido a la gran demanda que tienen los diferentes servicios que ofrecen los consultorios odontológicos y dentales, las MYPE en dicho sector se han tornado de vital importancia. (Alanís Villalón, 2016)

Actualmente, los consultorios odontológicos y dentales son uno de los rubros que están teniendo mayor demanda por parte de la población en el distrito de Sullana, sin embargo no se han llevado a cabo estudios respecto a su financiamiento y rentabilidad, los cuales son temas vitales para su desarrollo, por ende un mayor conocimiento de estas variables le permitirá posicionarse en el sector en el cual se desempeñan;

asimismo estas microempresas para perdurar en el mercado deben de estar a la vanguardia de la tecnología para así cubrir las expectativas de los clientes, brindando un mejor servicio y de calidad, fidelizándolos y captando a clientes potenciales.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado la interrogante formulada para el proyecto de investigación es:

¿Cuáles son las características generales del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016?

Para dar respuesta al problema, se plantea el siguiente **objetivo general**: Determinar las características generales del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, Del Distrito De Sullana, Año 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes **objetivos específicos**:

Describir las características legales y problemática de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.

Determinar el principal recurso financieros de las MYPE del sector servicio- rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.

Detallar la utilidad y rentabilidad generada de las MYPE del sector servicio- rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.

La presente investigación se justifica puesto que hoy en día la MYPE ha cobrado gran importancia en la economía del país y en la generación de empleos, es por ello relevante conocer las características generales de las micro y pequeña empresa, así como su financiamiento y rentabilidad, las cuales son variable de vital importancia en la economía y crecimiento de toda empresa.

En cuanto a su relevancia social, los micro y pequeños empresarios del sector en estudio serán los principales beneficiados con la investigación, ya que tendrán un conocimiento más amplio acerca del financiamiento y cómo influye este en la rentabilidad de su microempresa, para de esta manera tomar mejores decisiones, más acertadas y así mantenerse en el mercado.

Asimismo en cuanto al ámbito científico, el estudio nos servirá de base para ampliar los conocimientos de investigaciones realizadas anteriormente, así como para desarrollar futuros estudios basados en las variables del financiamiento y la rentabilidad, en los diversos sectores productivos y de servicios del distrito de Sullana.

En cuanto al ámbito profesional es de vital importancia, ya que a través del presente trabajo de investigación podremos titularnos como licenciadas en administración de empresas y así alcanzar un nivel más en nuestra carrera profesional.

Finalmente, la investigación se justifica porque el estudio proporcionará información veraz y oportuna sobre financiamiento y rentabilidad de las MYPE; además permitirá conocer a nivel práctico, teórico y metodológico las características de estas dos variables de las micros y pequeñas empresas del sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales, ubicadas en el distrito de Sullana.

En cuanto al trabajo de campo nos hemos apoyamos de la técnica de la encuesta utilizando como instrumento de investigación un cuestionario el cual contó con 28

preguntas cerradas distribuidas en tres partes. micro y pequeña empresa con 09 preguntas; II. 10 interrogantes sobre el financiamiento y III. 09 preguntas sobre la rentabilidad. El mismo que fue aplicado a los micro y pequeños empresarios del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, con el fin de recolectar los datos necesarios para la investigación.

La metodología utilizada fue de tipo cuantitativa, de diseño no experimental – descriptivo, se creyó conveniente tomar un universo constituido solo por 12 Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana. Por conveniencia del estudio de investigación se hizo uso del método de muestreo no probabilístico también llamado muestras dirigidas o intencionales, dicha muestra estuvo formada por 12 Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana.

La investigación consta de las siguientes partes: Introducción; Revisión de literatura (el cual abarca los antecedentes y las bases teóricas), metodología (dicha parte abarca el diseño de la Investigación, población y muestra, definición y operacionalización de variables e indicadores, técnicas e instrumentos de recolección de datos, plan de análisis, matriz de consistencia y principios éticos), resultados (el cual abarca los resultados y análisis de resultados), finalmente conclusiones y recomendaciones (dicho punto abarca los aspectos complementarios, referencias bibliográficas y por último anexos).

Los principales resultados encontrados en relación con los objetivos propuestos en la investigación son los siguientes:

Respecto a la micro y pequeña empresa se tiene que de acuerdo a la constitución del negocio de las MYPE encuestadas el 75% está constituida como persona natural, el 67% si ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales,

respecto a si las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE el 75% considera que algunas veces son adecuadas para el crecimiento de la MYPE y el 75% no precisa como está constituido jurídicamente su negocio.

Respecto al Financiamiento los propietarios de las MYPES encuestadas manifiesta que el 75% si tiene conocimiento del financiamiento formal, el 58% utilizo financiamiento propio para el inicio de la actividad comercial de su negocio, el 42% casi nunca solicita financiamiento para las operaciones comerciales de su negocio, el 75% adquirió financiamiento a largo plazo, el 42% considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido siempre se ajusta a sus posibilidades empresariales, el 50% considera que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 75% si tiene conocimiento de la tasa de interés, el 42% algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido, el 58% algunas veces ha tenido dificultad para acceder a las fuentes de financiamiento y finalmente el 58% de los encuestados manifiesta que la garantía solicitada fue la principal dificultad al momento de solicitar un crédito.

En cuanto a la rentabilidad se tiene que el 67% de los representantes legales de las MYPE encuestadas siempre lleva un control de los ingresos y egresos de la micro empresa, el 42% manifiesta que la utilidad generada en el último semestre algunas veces ha sido positiva, el 50% considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 75% considera que es importante medir la rentabilidad de su negocio, el 83% mide la rentabilidad de su negocio mensualmente , el 50% considera que la ganancia obtenida siempre es la esperada, el 50% considera que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE, el 66% considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad y finalmente en cuanto a si luego del pago anual de los ingresos y gastos de la MYPE obtiene utilidad el 50% manifiesta que siempre obtiene utilidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para el presente trabajo de investigación se realizó un estudio y análisis de diferentes investigaciones, ya concluidas, de las cuales tenemos:

2.1.1 Antecedentes Internacionales:

Alarcón & Stumpo (2000) en un estudio para CEPAL titulado: **Pequeñas Y Medianas Empresas Industriales En Chile**, manifestó lo siguiente: El crédito continúa siendo un problema no resuelto para las PYME. En general existe una evaluación positiva de las políticas implementadas, en particular de los instrumentos de fomento productivo y del accionar en este sentido de la CORFO. Sin embargo el impacto sobre la totalidad de las PYME (tanto del conjunto de los sectores de la economía, como de la manufactura en particular) parece ser bastante pobre. Probablemente en parte esto está relacionado con la cobertura de las acciones, que si bien ha sido claramente creciente en los últimos ocho años alcanza apenas al 10% del total de las PYME y encuentra una fuerte limitación en la disponibilidad actual de recursos humanos y financieros que pueden ser destinados por parte de las autoridades públicas. Por el otro lado, como se ha dicho, hay un conjunto de problemas que tienen que ver con la insuficiencia de un sistema de formación de personal especializado que pueda incorporarse a las PYME, la escasez de crédito para estas empresas y la dificultad de profundizar las experiencias de asociatividad transformándolas en verdaderas redes y clusters competitivos a nivel internacional.

Salazar y Guerra (2007) en un estudio denominado: **El acceso al financiamiento de las mipymes en Colombia: el papel del Gobierno**, cuyo objetivo fue revisar los avances logrados tanto en políticas focalizadas como en materia de medidas transversales, analizar los avances e identificar los aspectos en los cuales el Gobierno tiene algún espacio de intervención, para luego extraer algunas conclusiones y recomendaciones de política, concluyo lo siguiente: Dentro de la categoría de

mecanismos encaminados a aumentar el flujo de crédito del sector financiero, hay instrumentos muy interesantes para las mipymes que no han logrado un adecuado desarrollo, como el factoring, y en donde el Gobierno puede actuar a través de la creación de incentivos. Los mecanismos de financiación a través de la inyección de capital muestran un bajo desarrollo en Colombia, de manera que sólo hasta cuando una empresa logra tamaños suficientemente grandes es que puede acceder al mercado público de valores. Pero entre la etapa de gestación y ese momento, los mecanismos de financiación son prácticamente inexistentes. Algunos instrumentos han comenzado a desarrollarse y por lo tanto resulta altamente recomendable que el Gobierno estudie y tome las medidas necesarias para permitirles un desarrollo más sostenido. En cuanto a las políticas transversales se evidencian progresos importantes aunque todavía quedan ajustes por hacer. Principalmente deben hacerse esfuerzos para poblar las bases de datos del sector financiero, para lograr un esquema de garantías y de derechos de acreedores eficiente y para reducir algunos elementos que pueden catalogarse de represión financiera y que pueden tener un efecto negativo importante sobre el acceso al crédito del sector financiero.

Sánchez, Osorio y Baena (2007) en un artículo producido por el Grupo de Investigación de Productividad y Competitividad de las Organizaciones en el marco de la investigación del Doctorado en Administración de Empresas de la Universidad CEU San Pablo de España denominado: **Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia**, cuyo objetivo fue estudiar los diferentes problemas y obstáculos en el financiamiento que enfrentan las PYMES en Colombia y las posibles perspectivas en este campo para dichas organizaciones, concluye lo siguiente: Aunque se han logrado hasta el momento algunos avances para modernizar la pymes en Colombia, a través de la creación de algunos instrumentos de política en los últimos años, los esfuerzos han sido insuficientes sobre todo en el acceso a la financiación ya que sigue siendo un obstáculo para muchas empresas. Es necesario que exista continuidad en las políticas y mejora en la aplicación de los instrumentos existentes, como por ejemplo la ampliación de la cobertura, sin que ello implique imprudencia en el manejo del riesgo o exposición innecesaria a la pérdida de los

recursos públicos. Es necesario crear confianza entre el sector empresarial y las entidades financieras, con el fin de mejorar la información que las entidades financieras tienen de las empresas. En principio el problema radica en el poco conocimiento que las entidades financieras tienen de determinados sectores, por la poca disponibilidad y confiabilidad de la información que las empresas suministran; y existe un gran desconocimiento, por parte de los empresarios, de las diferentes opciones que ofrece el mundo de las finanzas. Ahora bien, teniendo en cuenta que un mínimo de 99% de las empresas colombianas son microempresarios y pymes, la presión sobre los escasos recursos del ahorro financiero es elevada y en numerosos países los mercados de valores no son una alternativa viable para reducirla. El problema fundamental es que no se cuenta con agentes especializados para la financiación de empresas nuevas. Esta situación hace que muchas empresas desesperadas acudan a mercados informales, donde los agiotistas cobran tasas de interés muy altas que impiden la posibilidad de acumulación y crecimientos de las empresas, y repercuten en un rezago tecnológico lo que conlleva a bajar la productividad, se estimula la informalidad empresarial y aumentan las tasas de desaparición de empresas. El panorama anterior hace que en especial las microempresas no sean consideradas sujetos de crédito por las entidades financieras debido a los altos costos de administración que imponen esta modalidad de créditos y a los problemas de poca e ineficiente información.

Restrepo y Vanegas (2009) en un estudio para la revista Ingeniería Industrial denominado: **Análisis del Perfil Financiero de las Pymes del Valle del Aburra y su Acceso al Crédito: Una Aproximación Empírica**, cuyo objetivo fue determinar conjuntamente el índice de rentabilidad operativa (ROA) de cada Pyme y las ponderaciones asignadas a los diferentes inputs y outputs. La muestra de estudio fue de 323 empresarios Pymes del Área Metropolitana del Valle del Aburra pertenecientes a los 10 sectores más exportadores de Antioquia, cuyos instrumentos utilizados para recoger datos fue la encuesta y la técnica de la entrevista, concluyo lo siguiente: A pesar de la importancia que las Pymes tienen en el desarrollo interno del país, presentan debilidades en las ratios financieros que minan su competitividad e

incrementan la vulnerabilidad frente a los nuevos retos de globalización, impuestos por la dinámica mundial. Este estudio le aporta al empresario elementos de juicio para comprender la relevancia de gestionar la información financiera, extraída de los estados financieros; su interpretación mediante las razones financieras y la importancia de construir indicadores de eficiencia que informen sobre la productividad de los recursos actuales de la firma. Como se evidencia, un amplio porcentaje de los sectores deben disminuir sus inputs (AT, RT, OF), para llegar a la frontera eficiente de producción, dato apreciable a la hora de formular planes de expansión de la capacidad instalada y solicitar crédito al sector financiero. Es imperativo revisar cuáles recursos son ociosos y el impacto que tienen sobre la generación de valor. De las entrevistas con los empresarios se puede extraer que lo más importante para ellos es mejorar la riqueza del accionista; tienen la idea generalizada de que si la empresa mejora el ROA significa que también crece la riqueza del propietario. De los resultados obtenidos por la técnica DEA, el sector más eficiente en la generación del Output ROA, a partir de los Inputs AT, RT, RP YOF, es el sector de extracción y explotación; sin embargo, sólo obtiene un ROA del 9% que no cubre los costos financieros que oscilan entre el 13% y el 18% para los créditos de inversión, produciendo una destrucción de valor para la economía y disminuyendo las posibilidades de acceso al crédito bancario. A la luz de los conceptos de la generación de valor, todos los sectores analizados, sin excepción, están destruyendo valor para nuestra economía. A pesar de que el ROA se considera apropiado para determinar la gestión financiera de una empresa, surgen problemas cuando la única medida del desempeño de la organización es éste, entre otras explicaciones, porque no tiene en cuenta el riesgo. El rendimiento de una empresa es necesario combinarlo con el riesgo y el tamaño para determinar el efecto que tendrá en el valor para los accionistas. Es importante recalcar que un "buen" perfil financiero no consiste sólo en presentar las razones financieras; exige, además, considerar factores cualitativos que podemos resumir en los siguientes interrogantes: 1. ¿Están los ingresos de la compañía vinculados a un pequeño grupo de clientes clave? 2. ¿Los ingresos de la empresa dependen de un producto clave? 3. ¿Cuántos proveedores tiene la compañía que cumpla en cantidad, calidad y tiempos establecidos? 4. ¿Qué porcentaje de los negocios provienen de ventas por exportaciones? 5. ¿Qué tanto invierte la empresa en innovación y desarrollo? 6. ¿Cómo influye el ambiente legal y

regulatorio en este tipo de empresa? Es imperativo que el empresario reflexione rigurosamente sobre los aspectos anteriores que, quizá, pueden ser más importantes que los resultados obtenidos en la mera cifra de las razones financieras, cuando se trata del crecimiento y la supervivencia, que exigen el concurso del crédito bancario, como dinamizador del apalancamiento financiero.

Fenton y Padilla (2012) realizaron una investigación para la editorial CEPAL denominada “**Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México**”, donde los resultados que arroja el presente estudio corresponde a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las MIPYMES. Por ejemplo, en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinada a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las MIPYMES cinco o más productos distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo.

Hernández, Marulanda y López (2013) en un estudio para un Artículo de Investigación Científica y Tecnológica denominado: **Análisis de capacidades de gestión del conocimiento para la competitividad de pymes en Colombia**, cuyo objetivo fue analizar las capacidades de gestión del conocimiento para la competitividad de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) de Colombia, la muestra de estudio estuvo conformada por 321 PYMES de diversas regiones de Colombia, el instrumento utilizado para recoger datos fue la encuesta, luego de analizar los datos, se concluyó lo siguiente: Sobre el análisis de capacidades de gestión del conocimiento para la competitividad de PYMES en Colombia: El sector competitivo más afectado por el débil desarrollo de la gestión del conocimiento, es el del medio ambiente, situación que refleja lo que actualmente sucede en el país, pese a los esfuerzos, iniciativas, planes, programas y

proyectos en este sector, parece ser que falta mucho más en el tema. Se nota un avance importante en lo relacionado con el sector de ciencia y tecnología, que viene reconociendo la importancia de la gestión del conocimiento en su desarrollo, pero igualmente como otros sectores, tiene mucho por mejorar, en especial con estímulos y apropiación de conocimiento. Es necesario que las empresas incorporen la gestión del conocimiento para innovar mediante el manejo direccionado de procesos de conocimiento (identificar, compartir, generar, retener y aplicar conocimiento), formando al capital humano en gestión de la información y la documentación, en gestión de la innovación y el cambio, en gestión del aprendizaje organizacional, en diseño de herramientas digitales y en gestión de la comunicación. Se deben formular acciones para consolidar el uso de las TIC en función de gestión de información y conocimiento, la apropiación de herramientas de trabajo colaborativo, de gestión de proyectos, de gestión de relaciones sociales y de modelamiento y simulación. También se deben proponer acciones para que las PYMES adopten prácticas de gestión del conocimiento como: sistemas de lecciones aprendidas, gestión de contenidos empresariales, trabajo en redes especializadas de información y conocimiento, sistemas de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva, entre otros.

2.1.2 Antecedentes Nacionales:

Sagastegui Iparraguirre (2010) en su tesis para optar por el título de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008 - 2009** teniendo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro pollerías del casco urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008–2009, con una muestra de 6 micro y pequeñas empresas (MYPES) dedicadas al rubro pollerías, a las que se les aplicó un cuestionario de preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta llego a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios: a) La de edad

promedio de los representantes legales de las Mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente Respecto al financiamiento: a) El 33.4% de las Mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. b) El 33.4 % de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario c) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín d) El 100% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente e) El 33.3% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron f) El 16.3% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 83% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Rengifo Silva (2011) en su tesis denominada: **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo - Conibo del distrito de Callería - Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”** para optar por el título de Contador Público en la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comerci del rubro artesanía shipibo Conibo del periodo 2009-2010, el nivel de investigación fue descriptivo, y para la realización se escogió una muestra de 14 micro y pequeñas empresas dedicadas al

sector y rubro en estudio, tomando una muestra del 100% de la población a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron; Respecto a las características de las MYPES: El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de artesanía Shipibo - Conibo hace más de 3 años, el 86% no tiene trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: El 58% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario, El 33% manifestaron que invirtieron los créditos recibidos en mejoramiento y ampliación de local. Respecto a la rentabilidad: El 93% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas, El 57% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 86% de los representantes legales de las MYPES encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus microempresas si había mejorado en los dos últimos años.

Castro Camacho (2013) en su tesis para optar por el título de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro multiservicios del distrito de Chimbote, provincia del santa, periodo 2010-2011**, cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicio, rubro Multiservicios del distrito de Chimbote, Provincia del Santa, período 2010- 2011. El diseño de la investigación es no experimental – descriptivo - cuantitativo, para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población consistente de 13 MYPES del rubro en estudio, a las que se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas, mediante la cual se obtuvieron las siguientes conclusiones: Se determinó respecto a las micro y pequeñas empresas encuestadas que: El mayor porcentaje de los propietarios o representantes legales de las MYPE tiene entre 36 a 54 años, es decir son de edad adulta, predominando el género sexual masculino con grado de instrucción superior, cabe resaltar además, que el total de las micro y pequeñas empresas encuestadas son formales, constituidas como persona jurídica, asimismo manifiestan que el rubro en el que se encuentra es rentable y como ultima característica respecto a las MYPE se determinó que cuentan con un

promedio de 2 -3 colaboradores. Respecto al financiamiento se concluye: que en su mayoría los representantes legales de las MYPE estudiada tiene como su principal fuente de financiamiento los bancos; los cuales manifestaron que siempre piden información al momento de solicitar financiamiento, por el cual pagan una tasa de interés mensual entre el 1- 5 %, considerando que casi nunca son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras. La gran mayoría de encuestados adquirió financiamiento a largo plazo a un periodo de crédito a 12 meses, dicho financiamiento fue utilizado para la compra de mercadería., en un mayor porcentaje solicito préstamo por un monto entre S/15000- 20000.

Moreno Quilcate y Kong Ramos (2014) en su Tesis denominada: **“Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el Período 2010-2012”** para optar el título de licenciado en administración de empresas en la Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, cuyo objetivo fue Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el Desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, en el período 2010 - 2012, con una muestra de 130 MYPES, cuyo instrumento utilizado para recoger datos fue el cuestionario, concluyó lo siguiente: Respecto a las características de las MYPE, del 100%, de las micro y pequeñas empresas el 68% llevan en el mercado más de dos años realizando sus operaciones, el 53% de los representantes inician sus negocios por el deseo de ser independientes, el 70%, inicia sus actividades tanto de entidades financieras como agiotistas y/o familiares, entre otros en cuanto al financiamiento: El (45%) destino su financiamiento para capital de trabajo, el 54% mantienen estables sus ventas, el 72% mantienen sus costos estables, el 69% invierten en el recurso humano, el 37.7% considera que su demanda ha incrementado y que el 58% de las MYPES del Distrito de San José tienden a reinvertir sus utilidades en el mismo negocio.

Aguilar Piminchumo (2015) en su tesis denominada: **Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro boticas de Trujillo, 2013** para optar por el título profesional de licenciada en administración en la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro Boticas de Trujillo, 2013, cuya muestra de estudio fue de 37 MYPE de una población de 370, utilizando como instrumento un cuestionario estructurado de 32 preguntas cerradas, concluyo lo siguiente: Respecto al objetivo específico 1 “Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio, 2013” • Mucho más de 2/3 (78.3%) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas son adultos. Es decir, su edad fluctúa entre 28 y 57 años. • Alrededor de 2/3 (64.9%) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas son del sexo femenino. • Poco más de 2/3 (75.7%) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas tienen instrucción superior no universitaria completa. • Poco más de la mitad (54%) de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados. • Mucho más de la mitad (59.5%) de los representantes legales o dueños de las MYPE encuestadas son técnicos en farmacia. Respecto al objetivo específico 2 “Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio, 2013” • Poco más de 1/3 (37.8%) de las MYPE encuestadas se dedican al negocio entre 6 a 10 años. • La totalidad (100%) de las MYPE encuestadas son formales. • Poco más de la mitad (51.3%) de las MYPE encuestadas tienen entre 3 a 5 trabajadores permanentes. • La mayoría (89.2 %) de las MYPE encuestadas se formó para obtener ganancias. Respecto al objetivo específico 3 “Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del ámbito de estudio, 2013” • Poco más de la mitad (51.4%) de las MYPE encuestadas autofinanciaron su actividad productiva. resto (48.6%) lo hizo con financiamiento de terceros. • La mayoría (83%) de las MYPE encuestadas que solicitaron créditos de terceros, obtuvo dichos créditos de distribuidoras y laboratorios farmacéuticos. • La mayoría (86%) de las MYPE encuestadas, que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo y el resto (14%) fue de largo

plazo. • Finalmente, poco más de 2/3 (72%) de las MYPE encuestadas, que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4 “Describir la percepción que tienen los empresarios de las MYPE del ámbito de estudio sobre la rentabilidad de sus empresas, 2013 • Poco más de 2/3 (70%) de las MYPE encuestadas cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. • La totalidad (100%) de las MYPE encuestadas cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa. • Finalmente, la totalidad (100%) de las MYPE encuestadas cree que la rentabilidad de su empresa mejoró en los 02 últimos años.

Ordoñez Chanca (2015) en su tesis denominada: **Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del rubro restaurantes turísticos del distrito de san Vicente - provincia de Cañete, 2014** para optar po el titulo profesional de contador publico en la Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, teniendo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y de la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro restaurantes turísticos, del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, 2014 con una muestra de 15 micro y pequeñas empresas (MYPES), a las que se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta llego a las siguientes conclusiones: Poco más de 2/3 (73%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiados son jóvenes. Es decir, su edad fluctúa entre 20 y 25 años. • Poco menos de 2/3 (60%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiados son del sexo masculino. • Menos de 1/3 (27%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiados tiene instrucción superior universitaria incompleta. • Poco más de la mitad (53%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiados son casados. • Alrededor de 2/3 (67%) de los representantes legales o dueños de las MYPES encuestados son empresarios. Poco más de 2/3 (73%) de las MYPES estudiadas se dedica al negocio (restaurantes turísticos) por más de tres años. • La mayoría (93%) de las MYPES estudiadas son formales. • Poco más de 1/3 (40%) de las MYPES estudiadas tiene más de tres trabajadores permanentes y poco menos de 1/3 (33%) no tiene ningún

trabajador eventual. • Poco más de la mitad (53%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiados son casados. • La totalidad (100%) de las MYPES estudiadas se formó para obtener ganancias. Poco más de la mitad (53%) de las MYPES estudiadas paga su actividad productiva con financiamiento de terceros, el resto (47%) lo hace con recursos financieros propios; es decir, autofinancia sus actividades productivas. • Poco menos de 2/3 (62%) de las MYPES estudiadas que solicitaron créditos de terceros los obtuvieron de entidades no bancarias (sistema no bancario). • Alrededor de 2/3 (65%) de las MYPES estudiadas que solicitaron créditos de terceros lo hicieron de cajas municipales y rurales. • La mitad (50%) de las MYPES estudiadas que solicitó créditos de terceros dijo que el sistema no bancario fue el que le otorgó mayores facilidades para obtener créditos. Sin embargo, la otra mitad (50%) dijo que fue el sistema bancario. • Para la mayoría (88%) de las MYPES estudiadas que solicitó crédito de terceros, las instituciones bancarias que les otorgó el crédito lo hicieron en los montos solicitados. • La mitad (50%) de las MYPES estudiadas que solicitó crédito de terceros los recibió a corto plazo y la otra mitad (50%), a largo plazo. • Finalmente, poco menos de 2/3 (62%) de las MYPES estudiadas que solicitó crédito de terceros lo invirtió en mejorar sus locales y poco más de 1/3 (38%) lo hizo en el capital de trabajo. Finalmente, el Estado debe preocuparse por implementar programas especiales de financiamiento y capacitación a las MYPES en general y a las MYPES dedicadas al servicio turístico en particular, lo que asegurará la rentabilidad de aquellas empresas, su crecimiento y el desarrollo de Cañete y de sus alrededores.

2.1.3 Antecedentes regionales:

Benel Criollo (2013) en su tesis para optar por el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra / venta de repuestos – autopartes distrito de Piura, periodo: 2010- 2011**, cuyo objetivo general fue Describir las

principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del rubro - compra / ventas de repuestos - autopartes del distrito de Piura, periodo: 2010- 2011, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, se observa que, del 100% de los encuestados el 47% su edad fluctúa entre los 26 a 40 años, el 67% son representantes masculinos mientras que el 33% son femeninos, el 40% posee secundaria completa, 27% tienen una universidad completa, el 7% posee secundaria incompleta, el 47% son casados, el 33% son convivientes, mientras que el 7% son solteros, el 53% que son técnicos, mientras que el 13% son licenciados y el 33% son empresarios , Respecto a la caracterización de las MYPEs, se observa que, del 100% de los encuestados el 60% la pequeña empresa es familiar, el 73% se dedica al negocio por más de 03, el 67% de las Mypes son formales mientras que el 33% son informales, el 73% lleva contabilidad mientras que el 27% no lleva contabilidad, el 27% de las empresas encuestadas tienen 1 solo trabajador permanente, el 53% de 2 a 4 trabajadores permanentes y 20% tiene de 4 a 10, el 47% de las empresas encuestadas cuentan con 2 a 5 trabajadores eventuales, el 53% las MYPES fueron creadas con el propósito de obtener ganancias, Mientras que el 27% fueron creadas para sobrevivencias y emplear a sus familiares y el 20% lo usan para emplear a sus familiares. 5.2. Respecto al financiamiento: El 60% tienen un autofinanciamiento y el 40% recibieron crédito financiero de terceros, el 40% ha obtenido su crédito de entidades bancarias, el 60% de no 55 bancarias, el 60% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos. En el 2010 del 100% de los encuestados el 40% mientras en el 2011 del 100% de los encuestados el 53% los créditos solicitados de 2 a 4 veces, en el 2011 del 100% de los encuestados el 53% los créditos solicitados de 2 a 4 veces. En el 2010 del 100% de los encuestados el 40% solicito un crédito en el banco de crédito. En el 2011 del 100% de los encuestados el 40% no le otorgaron el crédito mientras que el 60% si le otorgaron el crédito, El 73% le otorgaron el crédito solicitado mientras que el 27% no obtuvieron el crédito solicitado, en el 2011 del 100% de los encuestados el 40% no le otorgaron el crédito mientras que el 60% si le otorgaron el crédito, en el 2010 del 100% de los encuestados el 33% ha solicitado crédito a largo plazo, el 47% ha

solicitado su crédito a corto plazo y el 20% a largo plazo, Del 100% de los encuestados el 67% tiene un crédito comercial y el 33% opto por el crédito hipotecario, Del 100% de los encuestados el 53% los créditos solicitados son de acuerdo a los montos que los representantes pidieron mientras, que 47% los créditos solicitados el monto no es de acuerdo a lo pedido, en el 2011 del 100% de los encuestados el 67% la tasa de interés fue menor en el 2011 a la del 2010 mientras que el 33% dice que la tasa de interés no fue menor en el 2011 al del 2010. Respecto a la rentabilidad El 53% cree que el financiamiento otorgado sí mejoró la rentabilidad de su empresa, El 27% afirma que la rentabilidad de su empresa sí ha disminuido en los 2 últimos años, el 40% opina que no ha disminuido y el 33% no sabe precisar, El 80% cree que su empresa es rentable mientras que el 20 cree que su empresa no es rentable.

Silva Torres (2013) en un estudio denominado: **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas [MYPES] del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011”** para optar por el título de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura departamento de Piura periodo 2011.”, con una muestra de estudio de 20 MYPES comercializadoras de artesanía, aplicó un cuestionario, el cual consta de 20 preguntas distribuidas en cinco partes, las primeras son datos generales la cual contiene 06 preguntas, la segunda parte contiene 06 interrogantes sobre la capacitación, la tercera parte consta de 05 interrogantes relacionadas con el financiamiento, y la última parte consta de 03 preguntas referentes a la rentabilidad. Llego a las siguientes conclusiones: a) El 100% de las MYPES que accedieron a créditos tienen la percepción de que las instituciones financieras tienen políticas de apoyo al micro empresario. El 50% de las MYPES financiadas invirtieron el crédito obtenido en la compra de mercadería. Por consiguiente niego la hipótesis y afirmo que si existe relación entre el financiamiento y la percepción de rentabilidad de las MYPES del sector artesanía, del distrito de Catacaos provincia de Piura. b) Existe

una relación inseparable entre el rendimiento de cualquier negocio y el correspondiente riesgo del mismo, a una mayor variación en la rentabilidad de un MYPE, mayor es el riesgo de éste. Según la investigación realizada el 45% de las MYPES consideran a la capacitación como una inversión, y que esta les ha ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación.

Adanaque Rosas (2014) en su tesis para optar por el título de licenciado en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **Capacitación y la rentabilidad en las MYPE servicio–rubro hospedaje de Piura, año 2013** cuyo objetivo general fue Identificar la influencia de la Capacitación y la rentabilidad de las MYPE servicio-Rubro de Hospedajes en la Ciudad de Piura - año 2013 con una muestra de estudio de un total de 30 MYPE de la ciudad de Piura utilizando como instrumento de estudio el cuestionario, concluyo lo siguiente: MYPE servicio - Rubro de Hospedajes en la Ciudad de Piura, considera que si existe una relación significativa entre el capacitación y la rentabilidad, en donde el 100% de los encuestados lo afirmaron. Determinando que la rentabilidad es consecuencia de la buena implementación de capacitación a los colaboradores, si este último es bien utilizado el camino para poder obtener la rentabilidad esperada está muy cerca. Se determinó la capacidad de inversión para generar la Rentabilidad en las MYPE del Sector Servicios-Rubro de Hospedajes en la Ciudad de Piura; donde las MYPE deben Tener la capacidad no solo de crearse sino de mantenerse en el tiempo y generar satisfactorias utilidades es el objetivo que todas pretenden alcanzar y para ello deben crear no solo las condiciones de los servicios para ofertar sino que también deben hacerse sólidas en su estructura financiera que será la que le indicará como distribuir sus recursos y finalmente le arrojará los resultados que le permitirán continuar o no compitiendo en el mercado. se concluye por lo tanto que es gratificante saber que en su mayoría de los hospedajes materia de nuestro estudio tengan resultados positivos en sus ingresos, son muchos los factores que intervienen en estos resultados positivos, la gran demanda turística en el norte del Perú por su gastronomía, cerámica, playas y lugares esotéricos hacen que exista una gran demanda de hospedajes, la inversión en

cuanto al mejoramiento de infraestructura va en aumento por el nivel de rentabilidad que cada vez son más altos y prosperan en el mercado. Al determinar la Incidencia de las Capacitaciones en la Rentabilidad de las MYPE del Sector Servicios-Rubro Hospedajes en la Ciudad de Piura al año 2013, la pregunta de la Calidad laboral y la productividad el 66.67% manifestó que SI incrementa ingresos para la empresa, y el 18.33% manifestó que no, se concluye que a mayor capacitación un mejor servicio y esto contribuye a una mejor rentabilidad, y esta tiene relación con la productividad, además que las capacitaciones y su incidencia en la rentabilidad son un factor muy importante para la empresa por el nivel de competitividad que existe en el mercado empresarial. La mayoría de los microempresarios requieren capacitación con características de tipo: Capacitación para el desarrollo en el trabajo es decir hacer las cosas bien a la primera; Capacitación de tipo promocional es decir que el trabajador tenga la oportunidad de aprender otras actividades; y Capacitación que contribuya en su autorrealización. Los microempresarios objeto de la investigación no recibieron ningún tipo de capacitación previo a obtener créditos y/o financiamiento que les permita realizar una adecuada gestión en el uso de recurso, no teniendo capacidad para invertir en el talento humano, generando poca rentabilidad. Un alto porcentaje de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación en el nivel con que cuentan si mejoro la rentabilidad de sus empresas.

Yovera Córdova (2014) en su tesis para optar el título de contador Público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014** cuyo objetivo general fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro ferretero del distrito de Castilla, 2014, el nivel de investigación fue descriptivo, y para la realización se escogió una muestra la cual por conveniencia está representada por 10 MYPE del sector en estudio a quienes se les aplicó como instrumento un cuestionario de 40 preguntas. Las principales conclusiones fueron; Respecto a los empresarios: a) El 100% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE encuestados son adultos cuyas

edades oscilan entre 26 a 60 años; predominando el género masculino con el 70%, mientras que el 30% son de sexo femenino. b) El 40% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE tiene estudios superiores universitarios completos, el 30% tienen nivel técnico, el 20% educación secundaria y sólo el 10% (01) tiene educación primaria. Respecto a las Características de las MYPE a) El 100% de las MYPE encuestadas, está dedicada al negocio hace más de 02 años. b) El 50% tiene trabajadores permanentes siendo en su mayoría familiares, mientras que el 50% son eventuales. c) El 20% de las MYPE fueron creadas para obtener ganancias, mientras que el 80% se formaron en un inicio por subsistencia. Respecto al financiamiento: a) El 10% de los encuestados se financiaron con fondos propios, mientras el 90% se financiaron con fondos de terceros, de los cuales un 70% obtuvo el crédito de entidades no bancarias como son las Cajas Municipales y el 20% de entidades bancarias como en Mi banco. c) El 70% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo y el 20% invirtió en mejoramiento y/o ampliación de local. (Estantería). Respecto a la rentabilidad: a) El 90% de los encuestados manifestó que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa. b) El 100% de los encuestados está convencido que el financiamiento y la rentabilidad son claves en el desarrollo de toda empresa y que con disciplina se logra obtener mejoras en la rentabilidad.

2.1.4 Antecedentes locales:

Aguilar Oliva (2015) en su tesis para optar por el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014**, cuyo objetivo general fue determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercial – Rubro calzado de la Provincia de Sullana, periodo 2014, en la metodología de la investigación su nivel es descriptivo, con un diseño

descriptivo - correlacional. La población está conformada por las 32 MYPE del Rubro calzado de la Provincia de Sullana donde la muestra está conformada por un total de 25 representantes de las MYPE, la técnica de recolección de datos es la encuesta, y el instrumento es el cuestionario. Como conclusiones de la investigación, se evidencia que: 1. En cuanto a la variable financiamiento: Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses. 2. En lo que respecta a la rentabilidad un 92% afirma que obtuvo un incremento tanto en sus ventas actuales como en lo que respecta al año anterior, así como en sus utilidades. 3. Encontramos un equilibrio en el porcentaje de los representantes dedicados a este rubro, los varones con un 52% y las mujeres con un 48%; la mayoría de 31 a 40 años, con Micro y pequeñas empresas propias y un 96% sin profesión lo cual nos indica que no tienen los conocimientos técnicos pero con muchas habilidades para salir adelante.

Coronado Acáro (2015) en su tesis para optar por el título profesional de licenciado en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominado: **Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro cevicheras del distrito de Sullana, Año 2014** para optar por su título profesional de licenciado en administración, cuyo Objetivo general fue Describir las Características del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro cevicherías del distrito de Sullana, año 2014, con una muestra de estudio de 30 MYPE, utilizo como instrumento de estudio un cuestionario el cual constó de 20 preguntas distribuidas en tres partes: la primera parte contiene 05 interrogantes sobre el perfil de la MYPE, la segunda parte consta de 09 interrogantes relacionadas con el financiamiento y la tercera parte son 06 preguntas referentes a la rentabilidad, llego a las siguientes conclusiones: Se detallaron como características de la MYPE del rubro Cevichería: que se iniciaron con capital ajeno y tienen más de tres años desarrollando la actividad empresarial, demostrando así la estabilidad del rubro; por otro lado, el requerimiento del personal dentro de estas empresas es mínimo y su frecuencia es de

1 a 5 trabajadores, asimismo la condición laboral de sus trabajadores es permanentes, demostrando así que también existe estabilidad laboral dentro de las cevicherías. Por último el objetivo por el que se formaron estas empresas es crecer económicamente. Se determinaron como características del Financiamiento de las MYPE del rubro Cevicherías que los empresarios tienen conocimiento sobre cómo acceder al financiamiento formal, que el tipo de financiamiento usado con mayor frecuencia es el financiamiento a mediano plazo. Asimismo se ha solicitado y recibido financiamiento en los dos últimos años, las entidades financieras a las que recurren los empresarios son los bancos y los montos recibidos cubren las necesidades empresariales. Por otro lado los empresarios no están de acuerdo con la tasa de interés pagada y el financiamiento recibido fue utilizado con mayor frecuencia para capital de trabajo. Se describe como características de la Rentabilidad que la mayor parte de los empresarios mide la rentabilidad de su empresa y su porcentaje de ganancia obtenido es más del 50%, esto hace que este rubro sea atractivo. Asimismo que las cevicherías son rentables y cumplen con los pagos a corto plazo, demostrando que tienen liquidez.

Ojeda Mendoza (2015) en su tesis para optar el título de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro panadería y pastelería del distrito de Sullana, año 2014**, cuyo objetivo general fue determinar las características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE rubro panadería pastelería del distrito de Sullana, año 2014. La investigación fue de tipo descriptiva; presentando un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y transversal; la población en estudio fueron 16 MYPE del rubro panadería pastelería; la muestra estuvo conformada por los 16 representantes de las MYPE en estudio. Las conclusiones de acuerdo a los objetivos de investigación se puede determinar que: 1. El 25.0%, de las MYPE del rubro panadería y pastelería del distrito de Sullana, financia sus actividades a través de recursos propios, el 50.0% con recursos propios más préstamos, y el 25.0% a través de créditos en el sistema financiero. El 56 % obtiene financiamiento de Entidades bancarias, el 19% de Cajas municipales, mientras el 25% no respondió a la pregunta. El 25% de los microempresarios que obtuvieron

financiamiento, lo destinaron a Capital de trabajo, el 31% a la compra de activos fijos, mientras el 19% lo utilizo en bienes de consumo, y el 25% no respondieron. El 13% de los encuestados manifestó haber recibido crédito entre S/. 3,001.00 a S/. 5,000.00 , el 19% entre S/. 5,001.00 a S/. 7,000.00 , el 12% entre S/. 7001.00 a S/. 9,000.00 , el 31% recibió más de S/. 9,000.00 , y un 25% no respondió a la pregunta. El plazo del crédito estuvo comprendido en 06 a 12 meses en un 50.0% , de 12 a 18 meses un 25.0% , el 25% no respondieron a la pregunta. El 25% de los micro empresarios recibieron crédito Mype, el 38% crédito de consumo, el 12% crédito hipotecario, un 25% no responde. El 19% de las entidades financieras solicitaron un aval para el otorgamiento del crédito, el 13% solicito garantía hipotecaria, el 12% garantía de depósito, al 19% no le solicitaron requisitos, al 12% otras garantías, el 25% no respondió. (Objetivo específico 1).

2. El 81% de los microempresarios encuestados manifestó que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su Mype, mientras el 19% no. El 94% de los encuestados consideró que su rentabilidad incrementó en los dos últimos años, el 6% opinó lo contrario. El 19% de los microempresarios consideraron un incremento en la rentabilidad de hasta 5% , el 37% incrementó su rentabilidad hasta un 15% , el 25% hasta un 25% de incremento de rentabilidad, y un 19% incrementó su rentabilidad en más del 25%. (Objetivo específico 2).

Ortiz Ruiz (2016) en un estudio para optar por el título de licenciado en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominado: **Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio – rubro hamburgueserías en el distrito de Sullana, Año 2014**, para optar por su título profesional de licenciado en administración tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro hamburgueserías en el distrito de Sullana, año 2014, Se tomó una muestra de 10 MYPES del sector servicio rubro hamburgueserías en el distrito de Sullana año 2014, utilizo como instrumento de investigación un cuestionario, Concluyo lo siguiente, las principales características del financiamiento de las MYPES estudiadas son: La mayoría de las MYPES estudiadas siempre suelen recurrir a créditos financieros y no tienen algún problema para poder acceder a ellos,

se ha concluido que esto es debido gracias a su formalización. Las MYPE en estudio se financian a través de fuentes de tipo externas principalmente de cajas municipales de crédito y ahorro, además la mayoría trabajan con financiamiento a largo plazo debido a las cómodas cuotas que estas ofrecen. Las principales características de la rentabilidad de las MYPES estudiadas son: La mayoría de las MYPES estudiadas siempre cumplen con los objetivos económicos planteados y tienen ingresos rentables, se ha concluido que su alto nivel de capacitación del recurso humano les ha ayudado a mejorar la rentabilidad en las mismas y que son eficientes al igual que sus trabajadores. Además, la mayoría de las MYPES estudiadas han incrementado sus ganancias durante este último tiempo evidenciando un adecuado nivel de rentabilidad.

Viera Sánchez (2016) en su tesis para optar por el título de licenciada en administración en la universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada **“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, año 2014.”** para optar por el título profesional de licenciado en administración cuyo objetivo general fue determinar las características de financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito Sullana Año 2014, cuya muestra fue de 08 Micro y pequeñas empresas, utilizando como instrumento de estudio un cuestionario, llego a la siguientes conclusiones: Se determinó que las unidades de investigación financia los servicios que brinda con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% es por financiamiento por terceros en el cual el 50% de estos acuden a instituciones financieras como los bancos para la obtención de dicho financiamiento en donde el 63% de la banca privada le brinda mejores tasas de interés. Así mismo las unidades de investigación invierten su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo es decir en ambas partes por lo que se ha demostrado que para adquirir financiamiento reciben asesoramiento en un 63% por parte de algunas entidades financieras. También se determinó que las unidades de investigación un 87% consideran que la rentabilidad permite a la empresa a mantenerse estable evaluando

su rentabilidad con un nivel medio del 50%, teniendo en cuenta la seguridad de su rentabilidad económica con un 63%.

Pinillos Miñan (2016) en su tesis para optar el título profesional de licenciado en administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote denominada: **Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de ropa de caballeros del centro comercial la bahía diego ferre- Sullana –año 2014** cuyo objetivo general fue determinar las características del financiamiento y la rentabilidad, de las micro y Pequeñas Empresas antes mencionadas. Dicha investigación fue de tipo descriptiva y de nivel cuantitativo y se escogió una muestra de 15 MYPE, a quienes se le aplicó un cuestionario de 18 preguntas y se obtuvieron los siguientes resultados: Se concluye que como principales características del financiamiento tenemos que las MYPE se iniciaron con financiamiento propio; los empresarios saben cómo acceder al financiamiento formal; obtenido de prestamistas informales y entidades financieras formales; el recibido fue usado en su mayoría para capital de trabajo, asimismo permitió adquirir activos fijos. Así mismo entre las características de la rentabilidad encontradas tenemos: en los dos últimos años la rentabilidad si ha mejorado; y la escasez de recursos financieros son la causa del fracaso de la empresa y las MYPE no cuentan con todos los recursos financieros necesarios para obtener resultados esperados. Se concluye que las micro pequeñas empresas del sector en estudio utilizan en su mayoría fuentes de financiamiento formal, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico a la empresa. Se concluye que los requisitos para solicitar el financiamiento son conocer la finalidad del préstamo, la cantidad que se requiere, un plan de pagos definido, pruebas de la solvencia de la empresa, un plan bien trazado, una lista con avales y garantías colaterales; siendo las cajas municipales las entidades que solicitan menos requisitos para acceder al financiamiento. El objetivo de la rentabilidad económica y financiera va un punto más allá que el de mantener la liquidez o la solvencia de la empresa. La rentabilidad ha de entenderse como la capacidad de devolver los máximos retornos,

frente a esto las MYPE en estudio obtienen como mayor beneficio reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible, la reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor. Se concluye que el impacto de los RR.HH en la rentabilidad de la empresa se busca reducir la estructura de la empresa a lo mínimo imprescindible, así mismo la reducción de los gastos generales hace que la rotación del activo sea mayor.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1 consultorio odontológico y dental

2.2.1.1 Definición

El consultorio odontológico y dental es una empresa por medio de la cual el odontólogo brinda servicios, los cuales son remunerables y representan entradas de efectivo (ingresos) al consultorio, es el lugar en donde el dentista se encarga del diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatognático, esto incluye a los dientes, las encías, la lengua, el paladar, la mucosa oral, las glándulas salivales y otras estructuras anatómicas implicadas, como los labios, las amígdalas, la orofaringe y la articulación, así como para recibir tratamientos preventivos o para corregir cualquier problema con nuestros dientes o encías. (Peñañiel, 2012)

2.2.1.2 importancias del consultorio odontológico y dental

El sector al cual voy a enfocar el presente trabajo de investigación, son los consultorios odontológicos y dentales, los cuales se han tornado un sector muy atractivo a la hora de emprender un negocio, actualmente, los servicios que ofrecen los profesionales

dedicados a este sector están teniendo gran demanda por parte de la población de la localidad de Sullana, debido a la amplia gama de servicios que ofrece, los cuales pueden ir desde blanqueamiento dental, recontorneado de las encías, carillas en porcelana o resina, alineación de los dientes que están en mala posición y coronas dados en sus diferentes ramas como son periodoncia, endodoncia, prótesis, ortodoncia y cirugía. El consultorio odontológico y dental nace en el distrito de Sullana en el año 1955, en aquel entonces se encontraban los odontólogos Dr. Manuel T. Suárez y Dr. Gallo ambos ejercían la profesión con título profesional.

En la actualidad, la belleza ideal exige una sonrisa blanca y luminosa. Los dientes blancos son considerados sinónimo de limpieza, juventud y salud. Por eso, para ayudarnos a conseguir una hermosa sonrisa, la estética dental se ha desarrollado mucho en los últimos tiempos a través de la tecnología y nuevos materiales que se encuentran hoy al alcance de los odontólogos. Una encuesta realizada por la Academia Americana de Odontología Cosmética (AACD), revela que el 50% de las personas no está contento con su sonrisa y concuerdan en que una sonrisa con cierta perfección constituye un recurso social importante. Algunos piensan que una sonrisa poco atractiva puede disminuir las oportunidades laborales y de relacionarse con el sexo opuesto. (Reyes, 2009)

2.2.1.3 Servicios (tratamientos dentales) que ofrecen los consultorios odontológicos y dentales:

Entre la amplia gama de servicios que ofrecen los profesionales dedicados a nuestra salud bucodental tenemos:

- Limpieza dental profunda: Es recomendable acudir a una de estas limpiezas por lo menos 1 vez al año.
- Eliminación de caries.
- Aplicación de resinas o amalgamas.
- Extracción de piezas dentales: Extracción de dientes o muelas demasiado

picados o muelas del juicio que causen problemas a la dentadura.

- Ortodoncia: Corrección de la alineación de los dientes.
- Endodoncia: Retirar la pulpa del diente sin extraer la pieza totalmente.
- Colocación de implantes dentales (Sanitas, s.f.)

2.2.1.4 según Barrancos J. y Barrancos P, el consultorio odontológico moderno esta integrado de los siguientes locales o áreas:

- Sala operatoria.
- Área de recepción y sala de espera.
- Área de administración.
- Local para escritorio.
- Área de taller.
- Área de esterilización.
- Área de revelado.
- Locales auxiliares

2.2.2 La Micro y Pequeña Empresa

2.2.2.1 Definición

En la actualidad existe un sinnúmero de definiciones para la micro y pequeña empresa, para el presente trabajo de investigación lo evocaremos en los aspectos legales y organizativos, así tenemos:

- Según la Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa - Ley N°28015 (2003) desde el punto de vista **legal** se define como 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.

- Desde el punto de vista **organizativo**, las MYPE son una unidad mayormente familiar, donde no existen diferencia entre el patrimonio familiar y el de la empresa, además son empresas que actúan fuera del marco jurídico vigente, es decir, son fundamentalmente informales (Vega Paredes, 2012).

2.2.2.2 Características de las MYPE

Las MYPE pueden ser constituidas por personas naturales o jurídicas así tenemos:

- Desde el punto de vista legal, Tello Cabello (2014) nos dice que en la ley N°30056 – 2014, en el Artículo 11° se establecen las siguientes características:
 - **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.

2.2.2.3 Rol de las Micro y Pequeñas Empresas

Es evidente la relevancia y el rol fundamental que ha cobrado hoy en día la MYPE en nuestro país, es generadora de un sinnúmero de beneficios tanto en el ámbito económico como social, al respecto tenemos que:

Actualmente las MYPE cumplen un rol fundamental en la economía del país, puesto que son las principales generadoras de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI), la microempresa se ha convertido en la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza ya que proporciona abundantes puestos de trabajo, asimismo, reducen la pobreza por medio de actividades que conllevan a la generación de ingresos, incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor

de la población, son la principal fuente de desarrollo del sector privado, mejoran la distribución del ingreso lo cual contribuye al ingreso nacional así como al crecimiento económico del país (Aguilar Piminchumo, 2015).

2.2.2.4 Problemática de las MYPE

Son muchos los problemas con los que se enfrentan hoy en día la micro y pequeña empresa, desde falta de apoyo por parte del estado y entidades financieras, hasta falta de capacitación en temas relevantes para su crecimiento en el sector en el cual se desarrollan, asimismo, debido a la globalización y el mundo tan cambiante en el cual vivimos, los micro empresarios deben de ser proactivos y estar a la vanguardia de la tecnología y de los nuevos cambios que se vienen dando en la sociedad.

El Ministerio de trabajo y promoción del Empleo (MTPE) 2006 y el Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa (CODEMYPE) 2006 destacan lo siguiente:

- Se ha visto en el Perú el problema del “estrangulamiento” del perfil empresarial en relación a la estructura de una economía desarrollada, es decir, una pobre base empresarial de medianos empresarios y pequeñas empresas con altos niveles de acumulación y que en términos relativos al número total de empresas son marginales.
- La informalidad es otro de los puntos analizados en la elaboración del Plan Nacional MYPE 2005-2009. De acuerdo al estudio realizado por la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, titulado “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa”, el número de las MYPE informales ascendería a 1.8 millones, en comparación con las 648,147 formales. En otros términos, las MYPE formales representan un 25% de las MYPE total del país, mientras que

las informales alcanzan un 75%.

- Asimismo, se ha comprobado que hay una limitada participación de las MYPE en las compras del Estado. Las ventas de las MYPE formales que realizan al Estado peruano enfrentan algunas dificultades. Por ejemplo, puede señalarse la falta de un sistema de información adecuado ante la diversidad de instituciones gubernamentales que existen y las categorías y exigencias establecidas en la Ley de Contrataciones y Presupuesto del Sector Público.
- En torno al ingreso promedio mensual recibido por los trabajadores de las microempresas, se ha detectado que éstos fueron menores que el ingreso promedio mensual de los trabajadores a nivel nacional. En el 2002, los ingresos de los trabajadores ocupados en microempresas que empleaban de dos a cuatro trabajadores, fueron, en promedio, S/. 313.00 mensuales, cifra menor que el ingreso medio nacional; mientras que el ingreso promedio de los trabajadores de microempresas que empleaban de cinco a nueve trabajadores alcanzaron los S/. 381.90 mensuales, cifra también por debajo de la media nacional.
- Existen, asimismo, un conjunto de factores que determinan la insuficiente inserción de las MYPE en los mercados nacionales y extranjeros. Es así que la falta de un sentido de asociatividad y cooperación empresarial, hacen que en muchos casos no se pueda contar con una oferta necesaria para abastecer adecuadamente a los mercados locales o externos. En este caso, se requiere la promoción de alianzas estratégicas orientadas a establecer redes empresariales, consolidación de clusters, y cooperación empresarial para superar las barreras de llegada al mercado.

Adicionalmente, es necesario utilizar eficazmente el acceso a la información, tecnología, financiamiento y servicios de desarrollo y gestión empresarial. Otro

problema visto es el uso inadecuado de la tecnología. En términos de combinar el capital y el trabajo, la gran mayoría de las MYPE operan con bajos niveles de capital y con tecnologías que distan de ser las más apropiadas. Para el caso de empresas muy pequeñas y con escasos niveles de ventas, puede observarse bajos o nulos niveles de acumulación y reinversión, por lo que en la mayoría de casos su equipamiento es obsoleto. Otro rasgo muy particular de las MYPE es que cuentan con maquinaria y equipo de diseño propio o de segunda mano, normalmente sin un mantenimiento de forma programada.

- Por otra parte, a pesar de la liberalización de los mercados financieros en el Perú, actualmente existe un importante desajuste y barreras entre la demanda y la oferta de financiamiento a las MYPE. Cabe señalar que otra limitación para el desarrollo de las MYPE, radica en las múltiples dificultades que deben enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial y tecnológico.
- Los propietarios y/o representante legal de las MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales para una mejor administración de la microempresa.
- La presencia de una gran variedad de sectores y subsectores en la MYPE, así como el relativo bajo nivel educativo de los micro y pequeños empresarios, se constituyen en los principales restrictores para la formación de capacidades gerenciales.
- Otro factor que perjudica el crecimiento de la MYPE es el poco tiempo que disponen los empresarios para asistir a los cursos de capacitación.

- Las debilidades de las MYPE también están asociadas tanto a limitaciones en el equipamiento, como a la capacidad técnica y de gestión. Las empresas operan a escalas reducidas -altos costos unitarios de producción- y tienen dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega.
- Asimismo, enfrentan graves restricciones que les impiden desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal. En lo económico, las microempresas de subsistencia (que son el grueso del sector), tienen una contribución nula e incluso negativa al entorno social.
- Respecto a la formación de conciencia -que implica el desarrollo de competencias para la gestión empresarial acorde con los problemas sociales-, se observa una deficiencia estructural que adolecen los conductores de las MYPE.
- No podemos dejar de mencionar que en el Perú el acceso por parte de las MYPE a tecnologías de información es muy limitado, siendo el obstáculo más importante la falta de costumbre o el temor hacia la utilización de este tipo de herramientas. Igualmente, existe una clara dificultad para acceder a información relevante sobre las oportunidades y exigencias de los distintos mercados.
- El ingreso a las tecnologías de información conlleva a un impacto directo en el desarrollo comercial y económico en las MYPE, propiciando la reducción de costos, y permitiendo lograr un nivel de gestión que permita generar cambios y adaptaciones en los procesos.

2.2.3 El Financiamiento

2.2.3.1 Definición:

El financiamiento, es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, así tenemos que es el mecanismo a través del cual una persona o empresa obtiene recursos por medio de fuentes financieras, el cual le permite al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones, ya sea invertir, comprar mercadería, capacitación, entre otros, mejorando así la situación de su negocio, el cual implica un costo (interés) y se puede realizar de forma recurrente permitiendo a las empresas mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse a nuevos mercados y sectores. (Moreno Quilcate & Kong Ramos, 2014)

2.2.3.2 Importancia del financiamiento

El financiamiento es una de las variables de vital importancia para el crecimiento y desarrollo de toda MYPE, así tenemos, que a través de este, podemos invertir en aspectos tales como capacitación, infraestructura, mercadería, entre otros, tornándose así más competitivas y rentables en el rubro en el cual están incursionando.

El financiamiento es de vital importancia, puesto que le brinda a la empresa los fondos necesarios para poder operar normalmente (flujos de fondos), los cuales le van a permitir aplicarlos en diversas inversiones como una estrategia financiera, es decir es el combustible sobre el cual marcha el negocio. Así mismo su importancia radica en que este le permite a la empresa llevar a cabo labores de investigación, capacitación, desarrollo tecnológico los cuales generaran mayor competitividad para la empresa en el sector en el cual se desarrolla. (Francis, s.f.)

2.2.3.3 Fuentes de financiamiento

Las principales fuentes de financiamiento según Peumans (1967) citado en (Cardenas Parrales, 2012) son las siguientes:

- **Ahorros personales:** Una forma de obtener financiamiento que no obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a los ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que se pueda tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.
- **Familiares o amigos:** Esta forma de financiamiento se da sobre todo cuando el dinero que se necesita es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, siendo muy probable que presten el dinero si son conscientes de la capacidad y responsabilidad propia.
- **Bancos:** Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitar algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.
- **Entidades financieras no bancarias:** Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.
- **Empresas de leasing:** Bancos o entidades financieras que brinden el producto de leasing, el cual consiste en un contrato mediante en el cual se solicita a un banco o entidad financiera que adquiera la propiedad de un bien (por ejemplo, una maquinaria o equipo) para que posteriormente lo arrienden y, una vez culminado un plazo establecido, se tenga la opción de comprarlo.

- **Empresas de factoring:** Bancos o entidades financieras que brinden el producto del factoring, el cual consiste en un contrato mediante el cual se le cede a un banco o entidad financiera los derechos de las cuentas por cobrar, a cambio de abonarlas por anticipado (deduciendo los intereses y comisiones que el banco o entidad financiera nos pueda cobrar).
- **Proveedores:** A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor entregue mercadería, materias primas o algún activo, y se permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.
- **Emisión de acciones:** Consisten en títulos que le otorgan a quien las posea, el derecho de participar en la distribución de las utilidades de la empresa y en la distribución del capital social en caso se liquide ésta.
- **Emisión de bonos:** Otra alternativa es la emisión de bonos, que consisten en títulos de deuda que la empresa emite comprometiéndose a pagar intereses periódicos y a devolver el valor de la deuda al vencimiento de un plazo determinado, a quien los adquiera.
- **Canjes o trueque con otras empresas:** Consiste en intercambiar un producto o servicio por otro, por ejemplo, pagar anuncios o publicidad con productos propios, o brindarles servicios a los trabajadores de una empresa, a cambio de proveer de insumos o mercaderías.
- **Socios:** Consiste en buscar una persona interesada en la empresa, que además de querer invertir en ella, esté dispuesta a compartir el riesgo del negocio y a

trabajar en crecimiento de la misma.

- **Inversionista:** Es cualquier persona, empresa o entidad que desee invertir dinero en una empresa a cambio de un porcentaje de las utilidades.

2.2.3.4 Tipos de financiamiento

Cardenas Parrales (2012) nos dice que entre las principales fuentes tenemos:

Financiamiento a Corto Plazo: es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

Dentro de las fuentes de Financiamiento a corto plazo se encuentran:

- Crédito Comercial
- Crédito Bancario
- Pagaré.
- Línea de Crédito.
- Papeles Comerciales.
- Financiamiento por medio de los Inventarios.

Financiamiento a largo plazo: Es el vencimiento de una deuda con un plazo mayor a un año, como pueden ser:

- Hipoteca.
- Acciones.
- Bonos.
- Arrendamiento Financiero.

2.2.3.5 Requisitos para la obtención de un financiamiento:

Cardenas Pinales (2012) los requisitos para obtener un crédito pueden variar dependiendo de cada institución, sin embargo, generalmente se solicita que se cumpla con lo siguiente:

- Identificación oficial.
- Edad, entre 18 y 64 años (puede variar).
- Comprobante de ingresos con todos sus datos (RFC, puesto, antigüedad, ingresos brutos mensuales).
- Comprobante de domicilio.
- Autorización para verificar su historial crediticio
- Si es casado, copia certificada del acta de matrimonio.
- Si es persona física con actividad empresarial, declaración de impuestos.
- Adicionalmente, para el caso de crédito hipotecario:
- Copias certificadas del acta de nacimiento del solicitante y, en su caso, la de matrimonio.
- Escritura del inmueble que se va a adquirir, con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.
- Copia de las boletas del predial y agua del inmueble debidamente pagadas.
- Copia del contrato de promesa de compra-venta del inmueble adquirido, celebrado entre el solicitante y el propietario del inmueble.
- Avalúo, generalmente con antigüedad no mayor a tres meses.

2.2.3.6 Según Lira Segura (2014) entre las principales dificultades de acceso al crédito resalta las siguientes:

- Asimetría de la información económica de las MYPE para obtener un crédito.
- Escasa información al alcance de las MYPE para una mejor selección de alternativas de financiamiento.
- debilidad de instituciones que financien el desarrollo de las MYPE -regulados, autorregulados.

- sistema financiero, mercado de capitales-; pocos activos de las MYPE como instrumentos de garantía.
- escasa capacitación y Asistencia Técnica a las Instituciones de Micro Finanzas (IMF) y las mismas MYPE
- No son formales, en el Perú las micro y pequeñas empresas (MYPES) aún tienen dificultades para acceder al crédito, en gran parte porque no pueden demostrar sus ingresos ya que el 72.7% de estas no lleva un registro de ventas. Esta situación se da por el alto grado de informalidad que existe en este segmento empresarial. Según la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) 2013 el 84.7% de MYPES son informales.
- Existe desconfianza: Desconfianza para aportar información contable y empresaria habitualmente solicitada por los Bancos.
- Muy poco capital fijo: El escaso capital fijo que cuentan muchas de las MYPE activas hoy en día, reduce la posibilidad de garantizar un crédito, razón por la cual se piden numerosas garantías.
- Tasa de interés elevado: Uno de los problemas por los que más reclaman las micro y pequeñas empresas hoy en día es que en el sistema de las micro finanzas les otorgan créditos con tasas de hasta el 112%. Es difícil sobrevivir, crecer y avanzar con ese nivel de tasas, es imposible. Los empresarios saben que es imposible trabajar con esos costos de capital financiero. (Molina, 2012)

2.2.3.7 Instituciones que otorgan créditos

- Empresas Bancarias
 - Banco de Comercio
 - Banco de Crédito del Perú
 - Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)

- Banco Financiero
 - BBVA Continental
 - Citibank
 - Interbank
 - MiBanco
 - Scotiabank Perú
 - Banco GNB Perú
 - Banco Falabella
 - Banco Ripley
 - Banco Santander Perú
 - Banco Azteca
 - Banco Cencosud
 - ICBC PERU BANK
- Entidades Financieras Estatales
 - Agrobanco
 - Banco de la Nación
 - Cofide
 - Fondo MiVivienda
- Empresas Financieras
 - América
 - Crediscotia
 - Confianza
 - Compartamos
 - TFC
 - Efectiva
 - Proempresa
 - Mitsui
 - Uno
 - Qapaq

- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)
 - Arequipa
 - Cusco
 - Del Santa
 - Trujillo
 - Huancayo
 - Ica
 - Maynas
 - Paita
 - Piura
 - Sullana
 - Tacna

- Cajas Municipales de Crédito y Popular (CMCP)
 - Caja Metropolitana de Lima

- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)
 - Credinka
 - Incasur
 - Los Andes
 - Prymera
 - Sipán
 - Del Centro

- Edpymes
 - Acceso Crediticio
 - Alternativa
 - BBVA Consumer Finance
 - Credivisión
 - Credijet
 - Inversiones La Cruz
 - Mi Casita

- Marcimex
- Raíz
- Solidaridad
- GMG Servicios Perú (Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), s.f.)

2.2.3.8 ¿qué es el Interés?

Es el precio que pagamos por acceder al financiamiento, por lo general si le prestamos dinero a alguien, esperamos que nos lo devuelvan al cabo de un tiempo, y también esperamos ser compensados por haberlo prestado, ya que lo hubiésemos podido gastar en otras cosas; al prestarle nuestro dinero a otra persona nos estamos privando de gastarlo como nos plazca. También, al prestarle nuestro dinero a alguien, estamos asumiendo riesgos, como que se demoren en pagarnos o no nos paguen, o que cuando nos devuelvan nuestro dinero no nos alcance para comprar lo que podíamos comprar con él cuando lo dimos en préstamo, por esto mismo, también esperamos una compensación. Cuando sentimos que todo lo que compramos está más costoso, o que ya no nos alcanza para comprar lo mismo que comprábamos antes, esto se debe a la inflación, y esta refleja la capacidad de compra de una moneda. La compensación que esperamos es el interés, y este se fija a través de una tasa que por lo general es expresada en un porcentaje. Este se calcula teniendo en cuenta la cantidad de dinero, el tiempo durante el cual es prestado y el riesgo que asume la persona o entidad que presta el dinero. (GCFA AprendeLibre, s.f.)

2.2.3.9 ¿Para qué me sirve la tasa de interés?

La tasa de interés nos debe importar en dos situaciones, si vamos a depositar dinero o si necesitamos dinero. Si ahorramos y vamos a ingresar nuestro dinero en una cuenta bancaria, la tasa de interés es un indicador de la compensación, rentabilidad, beneficio o provecho que vamos a obtener por depositar nuestro dinero allí; es como si le prestáramos dinero al banco. Si necesitamos dinero, la tasa de interés nos dirá cuanta compensación o provecho espera la persona o entidad financiera por habernos prestado

el dinero. Esta tasa de interés, seas el prestamista o el prestatario, tiene unos límites establecidos y regulados, y quienes la superen están incurriendo en la ilegalidad. Este límite se conoce como tasa de usura, cobrar más allá de esta tasa es robo. (GCFA AprendeLibre, s.f.)

2.2.3.10 ¿cuáles son las tasas de interés? (GCFA AprendeLibre, s.f.)

Las tasas de interés se aplican de diferentes formas, durante diferentes períodos de tiempo, por esto es importante que sepas que tipo de tasa te están cobrando, también si los intereses se liquidarán al principio o al final del crédito.

- Tasa de interés nominal:

Esta tasa es de interés simple, y corresponde al porcentaje que se agregará al capital inicial como compensación durante un período de tiempo determinado, que no tiene que ser necesariamente un año. Un interés nominal del 10% que se capitaliza semestralmente, significa que cada seis meses se liquidan los intereses al 5%. Si el interés nominal es del 12% y se capitaliza cada dos meses, significa que cada dos meses se liquidarán los intereses al 2%. La tasa de interés nominal es numéricamente mayor cuanto más tiempo tenga vigencia el crédito: 12% anual, es lo mismo que 6% semestral, o 2% bimestral, o 1% al mes. Por lo general, cuando las entidades financieras o bancos, nos otorgan un crédito nos muestran la tasa de interés nominal mensual. Esto lo hacen con el objetivo de que creamos que nos cobran muy poco dinero por el crédito que nos otorgan.

- Tasa de interés anual efectiva:

También se le conoce como tasa de interés anual equivalente, es una tasa de interés compuesto, incluye la tasa de interés nominal, los gastos y comisiones bancarias, y el plazo de la operación. Esta tasa aborda la compensación completa que recibe la entidad financiera por prestarnos el dinero. Al igual que la tasa de interés nominal, la tasa de interés anual efectiva, depende del período de tiempo en el que se liquiden los

intereses.

2.2.4 La Rentabilidad

Otra de las variables fundamentales para toda MYPE, es la rentabilidad, la cual le va a permitir determinar al micro empresario si es factible o no el rubro en el cual se desarrolla.

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, así tenemos las siguientes definiciones:

- La rentabilidad es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados, es decir es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades de la organización (Zamora Torres, s.f.).
- Es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera. (Fernández Guadaño, 2016)

2.2.4.1 Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz (Citado en Rengifo Silva, 2011)

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado, Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. (Rengifo Silva, 2011)

La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional, es por ello que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo; Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada (Rengifo Silva, 2011).

2.2.4.2 Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe (Citado en Rengifo Silva, 2011)

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos; Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente.

Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada

título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores (Rengifo Silva, 2011).

2.2.4.3 Tipos de rentabilidad

Según Sánchez Ballesta (2002) existen dos tipos de rentabilidad (Citado en Rengifo Silva, 2011):

- La rentabilidad económica: La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Dicha rentabilidad se rige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

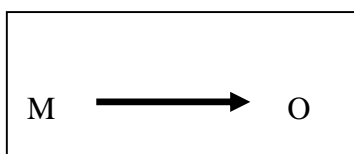
- Rentabilidad financiera: La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental – transversal – descriptivo. (Tejedor F.)

- No experimental, porque se realizó sin operar premeditadamente las variables, es decir, se observó el fenómeno tal como se encontró dentro de su contexto.
- Es Transversal, porque el estudio se realizó en un determinado espacio de tiempo.
- Descriptivo, porque sólo se describió las partes más relevantes de las variables en estudio.



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas, sector servicios rubro consultorios odontológicos y dentales.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Rentabilidad.

→ = Es la relación o asociación.

3.2 Población y muestra

3.2.1 La población

La población es el conjunto de ejemplares de esa unidad que se encuentran en un ámbito- espacio temporal, asimismo para el desarrollo de la investigación se creyó conveniente tomar un universo constituido solo por 12 Microempresarios del sector servicios rubro Consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana. (Marradi, s.f.)

Criterios de inclusión:

- 1.- Ser del sector servicios rubro consultorios odontológicos y dentales.
- 2.-Pertenecer al distrito de Sullana.
- 3.- Ser una micro y pequeña empresa.
- 4.- MYPE con RUC activo.

Criterios de exclusión:

- 1.- Las MYPE informales
- 2.- Micro Empresarios que no acepten participar en la investigación.
- 3.- Clínica dental.
- 4.- Laboratorio dental.

3.2.2 La muestra.

Por conveniencia del estudio de investigación se hizo uso del método de muestreo no probabilístico, donde la elección de los elementos dependió de las condiciones que permitieron hacer el muestreo (acceso o disponibilidad, conveniencia, etc), dicha muestra estuvo conformada por 12 Micro empresarios del sector servicios, rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana. (Scharager , 2001)

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
F I N A N C I A M I E N T O	Mecanismo a través del cual una persona o empresa obtiene recursos monetarios por medio de fuentes financieras, el cual le permite al empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones, ya sea invertir, comprar mercadería, capacitación, entre otros, mejorando así la situación de su negocio, dicho financiamiento implica un costo (interés) y se puede realizar de forma recurrente permitiendo a las empresas mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse a nuevos mercados y sectores. (Kong & Moreno, 2014)	Consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiendo conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación del negocio	Recurso financiero	Fuentes de financiamiento	¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal?
				Capital de trabajo	¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizo financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)? ¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento?
				Tipo	¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?
				Plazo	¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales?
				Importancia	¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE?
				Tasa de interés	¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que paga por el financiamiento solicitado? ¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?
				Garantía	¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento? ¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de medición
R E N T A B I L I D A D	Es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. (Fernandez, 2016)	Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla	Utilidad	Generar beneficio	¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?
					¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE?
					¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?
					¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?
					¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?
				Ganancia futura	¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?
					¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE?
					¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad?
					¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas:

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la técnica de la encuesta, la que se aplicó a los propietarios o representantes legales de las MYPE del sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana. (Fidias G., 1999)

3.4.2 instrumentos de recolección de datos

El medio que se utilizó para el recojo de la información de la investigación será un cuestionario cerrado, estructurado de 28 preguntas distribuidas en tres partes: I. **micro y pequeña empresa** con 09 preguntas; II. 10 interrogantes sobre **el financiamiento**; y III. 09 preguntas sobre **la rentabilidad**. (Fidias G., 1999)

3.5 Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso de un cuestionario, el cual estuvo debidamente validado por tres expertos Mg. en el tema, a través del cual se recogió la información pertinente con respecto a las variables en estudio. (Suarez Gil & Lorenzo, 2011)

Recolectada la información se tabularon los datos calculando la frecuencia y porcentaje y graficaron (cada una de las preguntas formuladas a los propietarios de los consultorios odontológicos y dentales), asimismo se hizo uso para el procesamiento de datos del programa Excel.

Una vez procesados los datos fueron interpretados, para posteriormente analizar los resultados y llegar a las conclusiones de la investigación.

3.6 Matriz de consistencia

Título: "Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las MYPE Del Sector Servicio - Rubro Consultorios Odontológicos Y Dentales Del Distrito De Sullana - Año 2016"

PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES E INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA	DISEÑO	TECNICA E INSTRUMENTO
<p>Pregunta general: ¿Cuáles son las Características generales del Financiamiento Y la Rentabilidad De Las MYPE del Sector servicio - Rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, Año 2016?</p>	<p>Objetivo general: Describir las características legales y problemática de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.</p> <p>Objetivo específico: Describir las características legales y problemática de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.</p> <p>Determinar el principal recurso financieros de las MYPE del sector servicio- rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.</p> <p>Detallar la utilidad y rentabilidad generada de las MYPE del sector servicio- rubro consultorios odontológicos y dentales, del distrito de Sullana, Año 2016.</p>	<p>Micro y pequeña empresa: De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización empresarial? De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿Considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo? ¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector? ¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la formalización de su negocio? ¿Considera Ud. que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE? ¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio? ¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido a mejorar la productividad de su negocio?</p> <p>Financiamiento : ¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal? ¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizo financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)? ¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento? ¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió? ¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales? ¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE? ¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que paga por el financiamiento solicitado? ¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido? ¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento? ¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?</p> <p>Rentabilidad: ¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE? ¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE? ¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable? ¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio? ¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio? ¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada? ¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE? ¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad? ¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?</p>	<p>Población: La población está representada por 12 MYPE del Sector servicio – rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, la información que se obtuvo por observación directa.</p> <p>Muestra: Se tomó una muestra de 12 microempresas que representa el 100% de la población en estudio.</p>	<p>Tipo: Descriptivo</p> <p>Nivel: Cuantitativo</p> <p>Diseño: El diseño de la investigación es no experimental - descriptivo.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>

3.7 Principios éticos

Los principios éticos son reglas o normas que sirven como guía para definir la conducta del ser humano, ya que recoge aquello que se toma como válido o bueno, asimismo son los criterios de decisión fundamentales que los miembros de una comunidad científica o profesional han de considerar en sus deliberaciones sobre lo que sí o no se debe hacer en cada una de las situaciones que enfrenta en su quehacer profesional. (Pérez Porto & Merino, s.f.)

En la presente investigación se ha tenido en cuenta los siguientes principios éticos:

- Respeto a las personas, el escuchar y aceptar opiniones, comentarios, diferentes, siendo comprensivos, no criticando. Asimismo, respeto por los derechos de autor.
- Énfasis en la autenticidad de los resultados obtenidos.
- Honestidad al momento de realizar el análisis.
- Veracidad de los resultados.
- Confiabilidad, porque los datos utilizados fueron reales y obtenidos de libros, revistas, periódicos, internet, etc. A su vez, se obtuvo información de los trabajos de investigación realizados por los tesistas, quienes recibieron información de los representantes de las micro y pequeñas empresas en estudio.

IV. Resultados

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto a la Micro y Pequeña empresa

TABLA 1

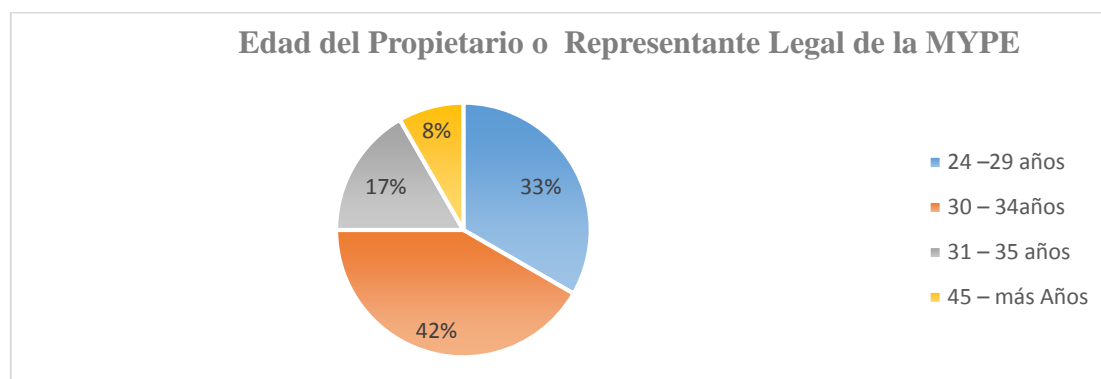
Edad del Propietario o Representante Legal de la MYPE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
24 –29 años	4	33%
30 – 34años	5	42%
31 – 35 años	2	17%
45 – más Años	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 1



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia

Interpretación: Del 100% de los representantes de las MYPE estudiadas, el 42% de los representantes de las MYPE tiene entre 30 a 34 años, el 33% tiene entre 24 a 29 años, el 17% tiene entre 31 a 35 años y el 8% de 45 años a más.

TABLA 2

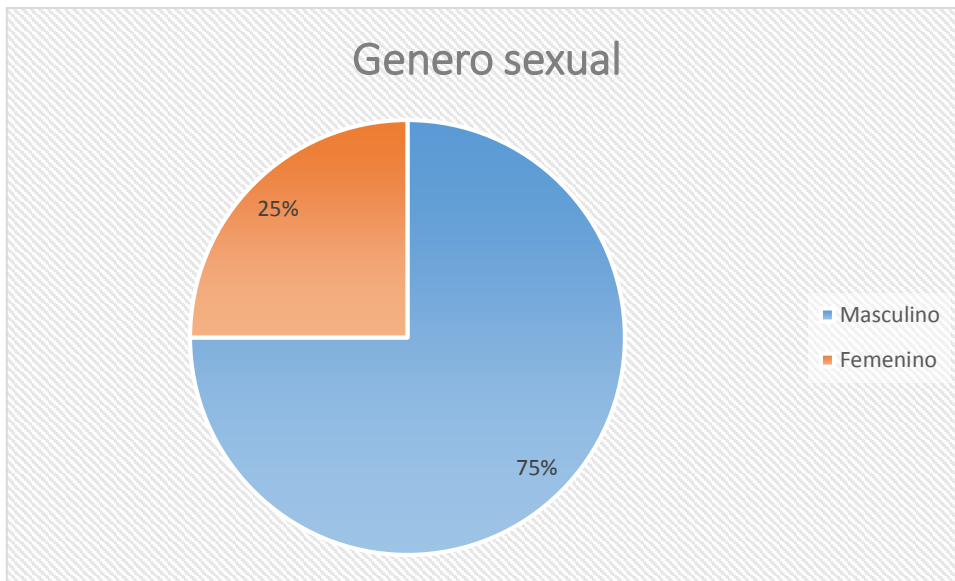
Genero sexual

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	9	75%
Femenino	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 2



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación:

El 75% de los propietarios encuestados es de género sexual masculino y el 25% es femenino.

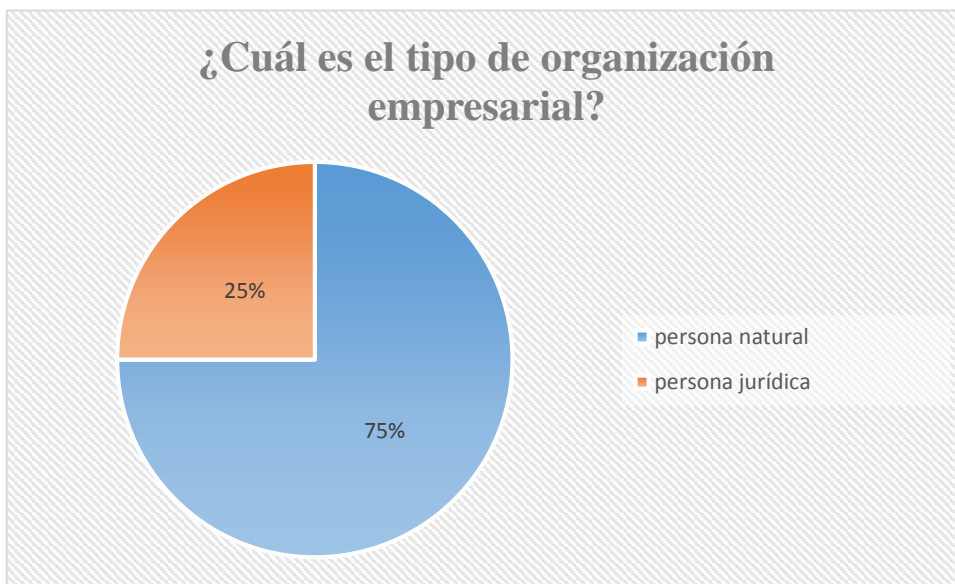
TABLA 3

De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización empresarial?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
persona natural	9	75
persona jurídica	3	25
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

FIGURA 3



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

Interpretación: Se tiene que el 75% de los micro y pequeños negocios encuestados está constituido como persona natural y el 25% como persona jurídica.

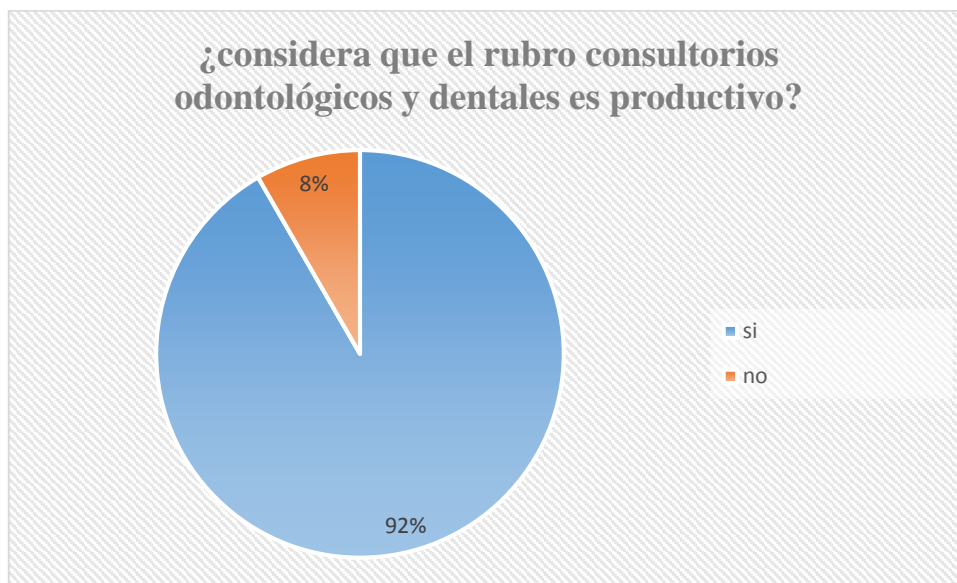
TABLA 4

De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
si	11	92
no	1	8
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

FIGURA 4



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

Interpretación: Se tiene que el 92% de los encuestados considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo y el 8% considera que no.

TABLA 5

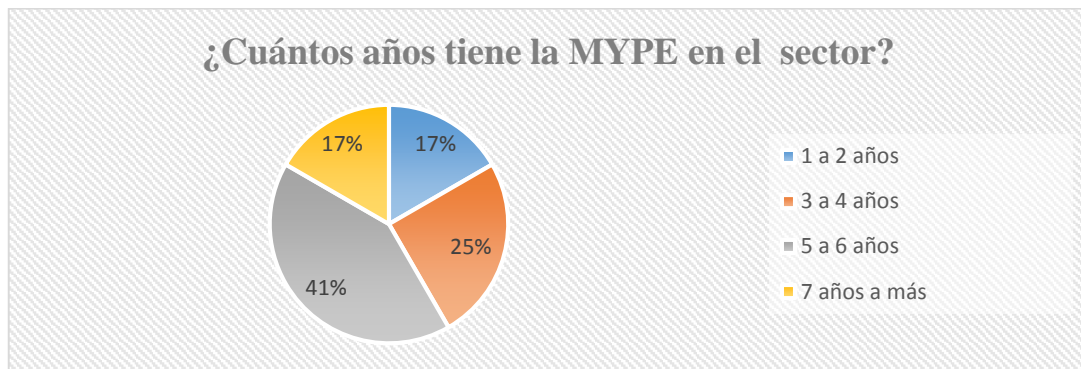
¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 años	2	17%
3 a 4 años	3	25%
5 a 6 años	5	41%
7 años a más	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 5



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 41% tiene entre 5 a 6 años en el sector, el 25% tiene entre 3 a 4 años, el 17% entre 1 a 2 años y el 17% tiene 7 años a más.

TABLA 6

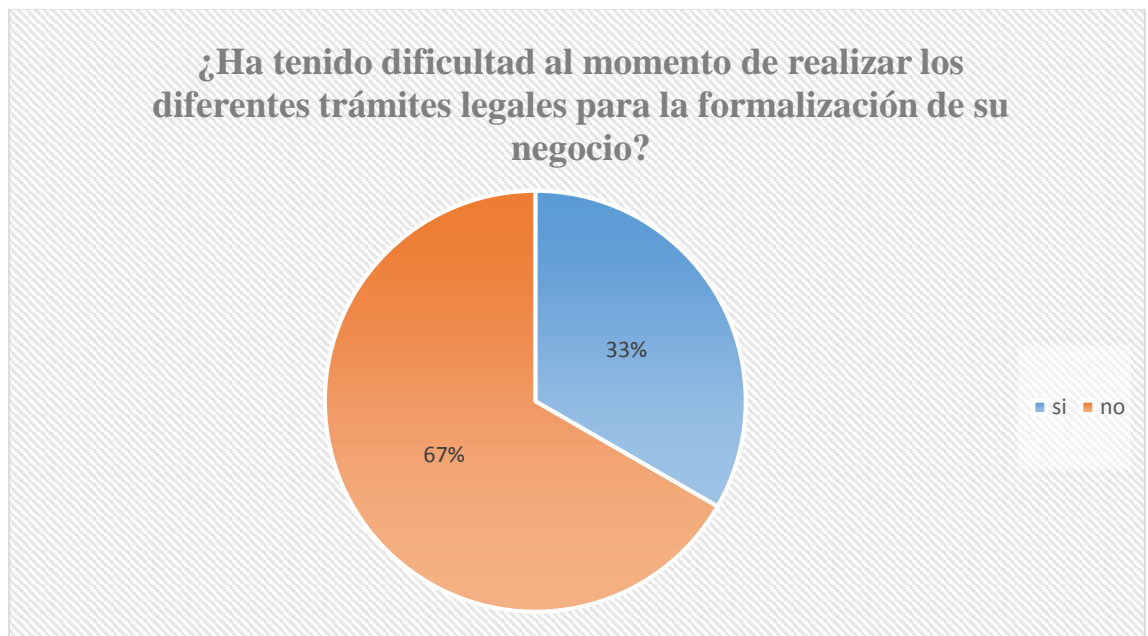
¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la formalización de su negocio?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
si	4	33%
no	8	67%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 6



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Se tiene que el 67% de los encuestados no ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales y el 33% sí.

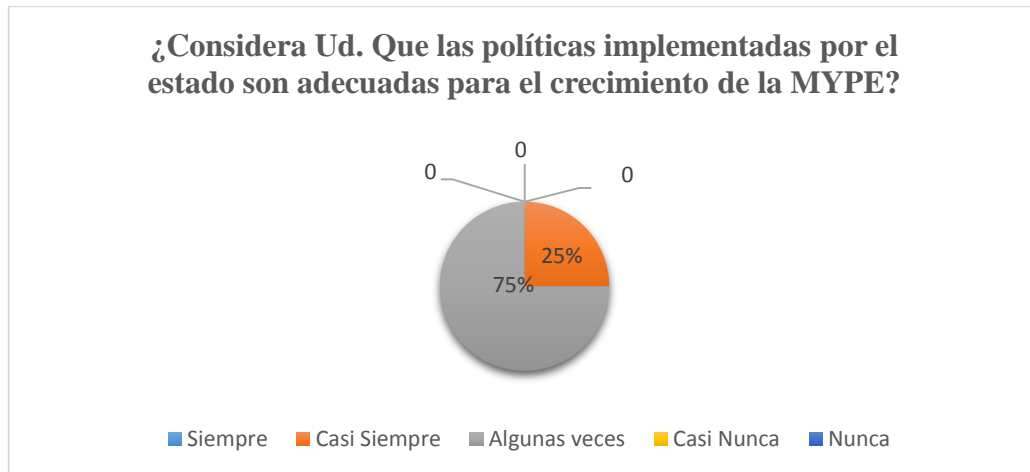
TABLA 7

¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi Siempre	3	25%
Algunas veces	9	75%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

FIGURA 7



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

Interpretación: El 75% de los encuestados considera que las políticas implementadas por el estado algunas veces son adecuadas para el crecimiento de la MYPE y el 25% casi siempre.

TABLA 8

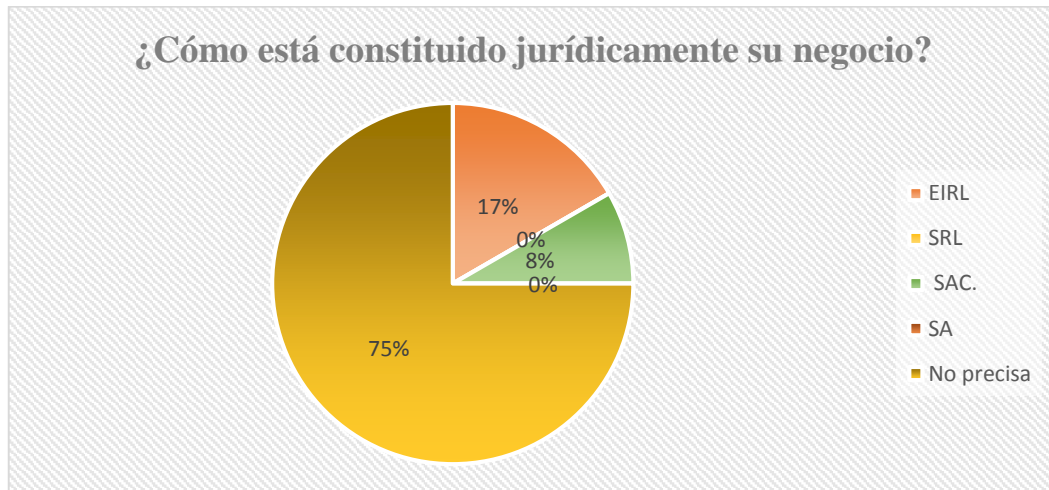
¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
EIRL	2	17%
SRL	0	0%
SAC.	1	8%
SA	0	0%
No Precisa	9	75%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 8



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 75% de los encuestados no precisa como está constituido jurídicamente su negocio, el 17% está constituido como EIRL. y el 8% como SAC.

TABLA 9

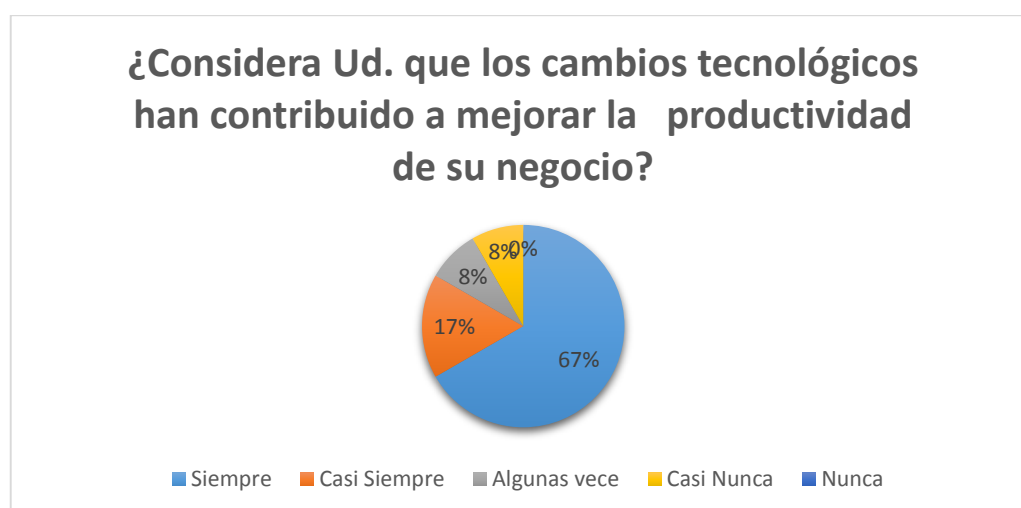
¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido a mejorar la productividad de su negocio?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	67%
Casi Siempre	2	17%
Algunas veces	1	8%
Casi Nunca	1	8%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 9



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 67% de los encuestados considera que los cambios tecnológicos siempre han contribuido a mejorar la productividad de su negocio, el 17% casi siempre, el 8% algunas veces y el 8% casi nunca.

TABLA 10

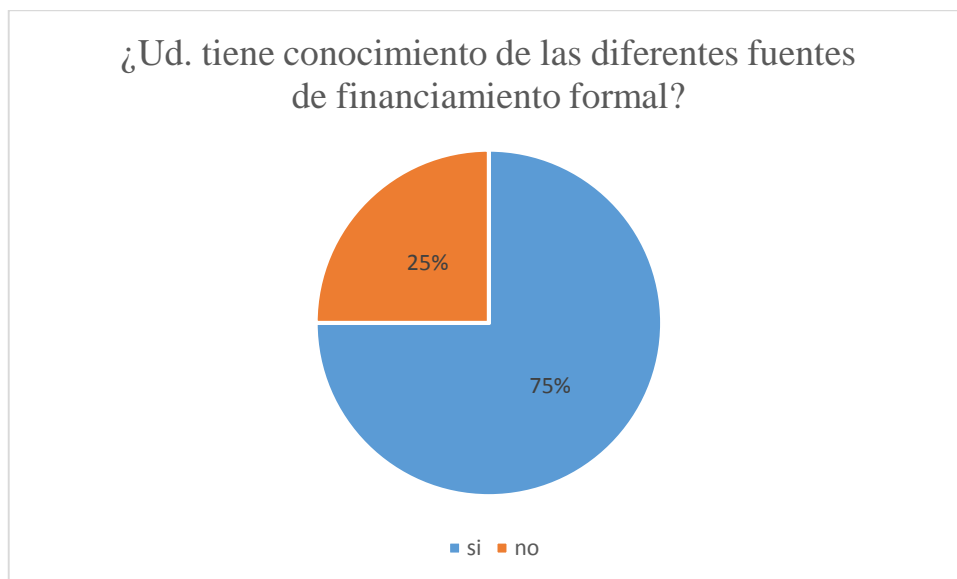
¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
si	9	75%
no	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 10



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: Se tiene que el 75% de los encuestados si tiene conocimiento del financiamiento formal y el 25% no tiene conocimiento.

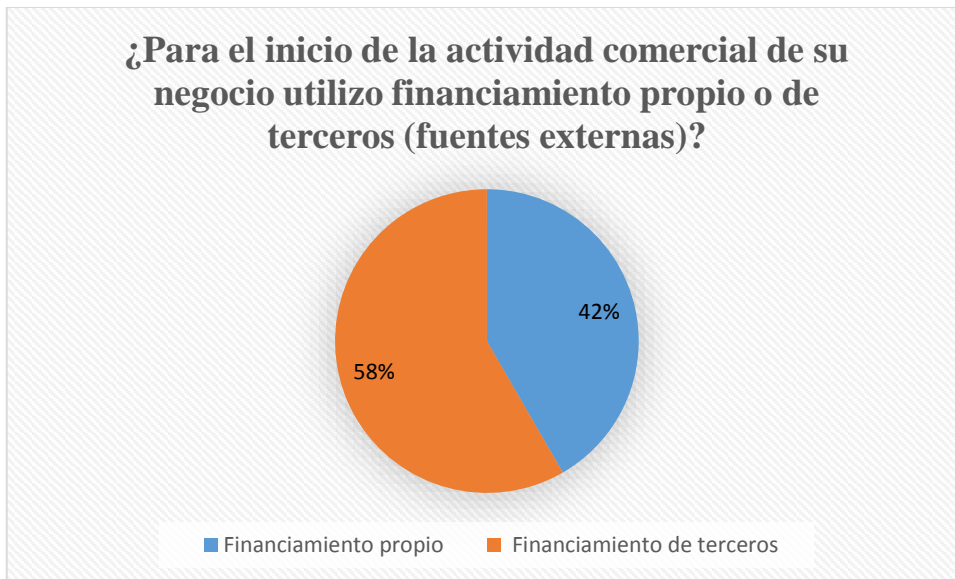
TABLA 11

¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizo financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	42%
Financiamiento de terceros	7	58%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

FIGURA 11



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

Interpretación: El 58% de los propietarios encuestados para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizó financiamiento de terceros y el 42% utilizó financiamiento propio.

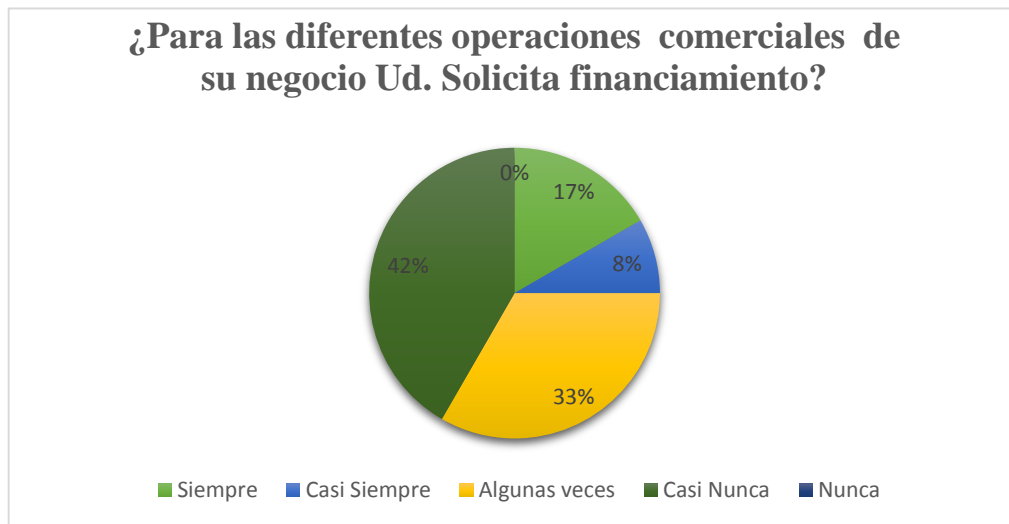
TABLA 12

¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	17%
Casi Siempre	1	8%
Algunas veces	4	33%
Casi Nunca	5	42%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

FIGURA 12



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

Interpretación: El 42% de los encuestados casi nunca solicita financiamiento para las operaciones comerciales de su negocio, el 33% algunas veces, el 17% siempre y el 8% casi siempre.

TABLA 13

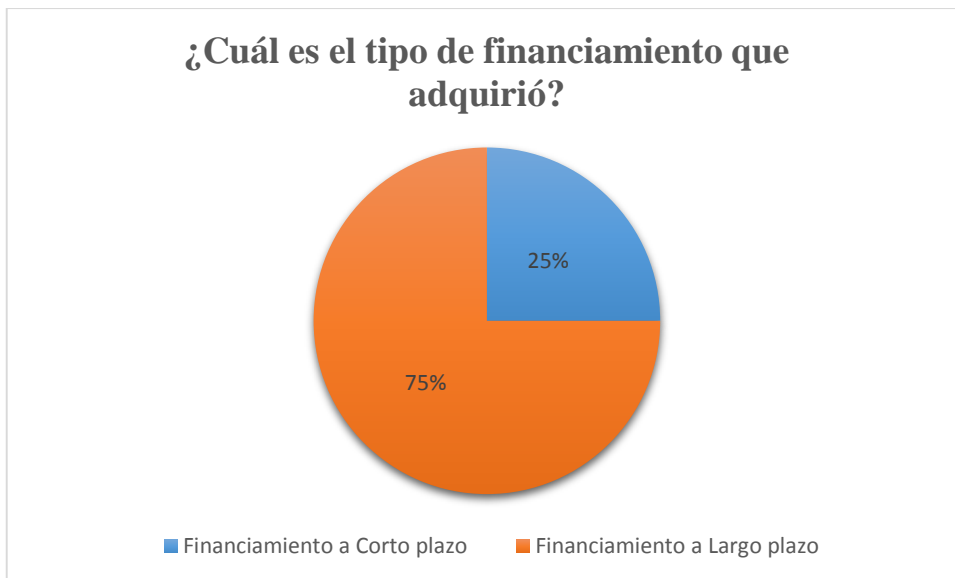
¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento a Corto plazo	3	25%
Financiamiento a Largo plazo	9	75%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 13



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 75% de los propietarios encuestados adquirió financiamiento a largo plazo y el 25% financiamiento a corto plazo.

TABLA 14

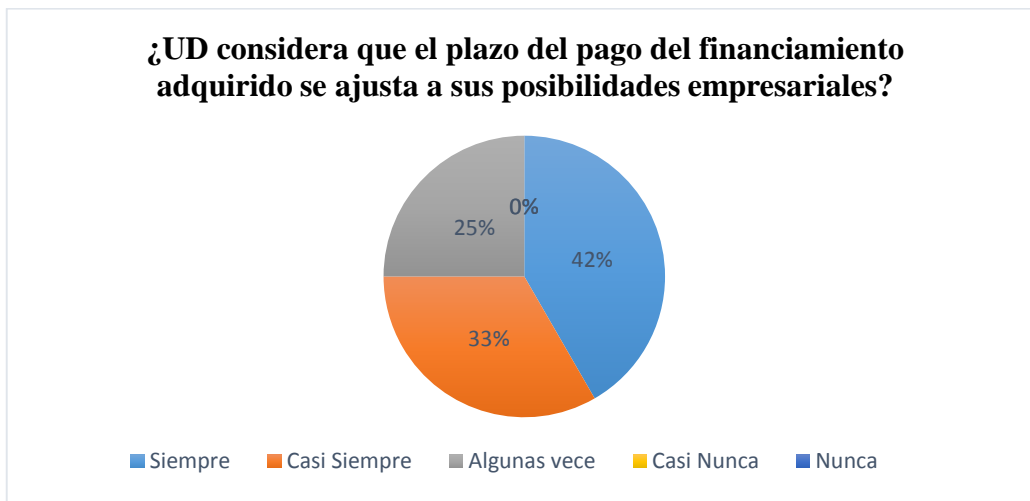
¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	5	42%
Casi Siempre	4	33%
Algunas veces	3	25%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 14



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 42% de los encuestados considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido siempre se ajusta a sus posibilidades empresariales, el 33% casi siempre y el 25% algunas veces.

TABLA 15

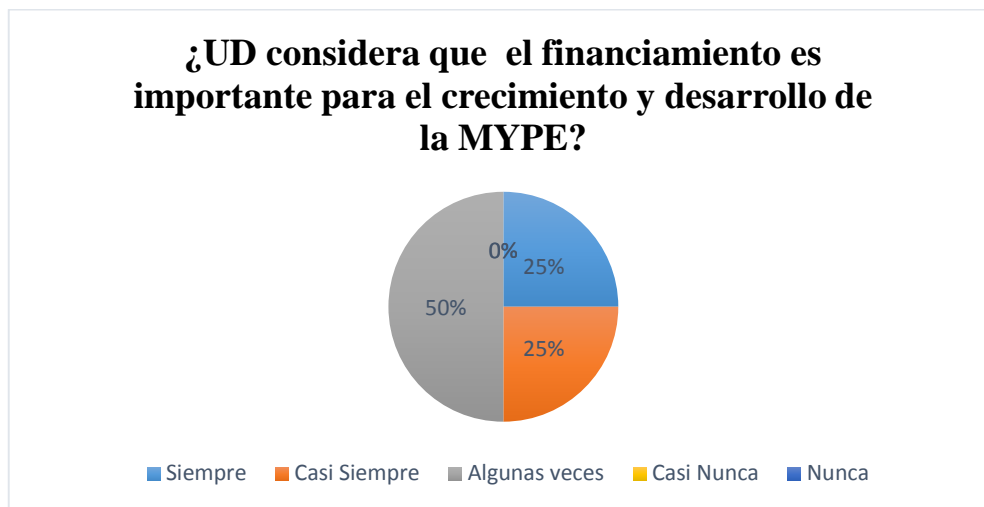
¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	3	25%
Casi Siempre	3	25%
Algunas veces	6	50%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 15



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 50% de los encuestados considera que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 25% siempre y el 25% casi siempre.

TABLA 16

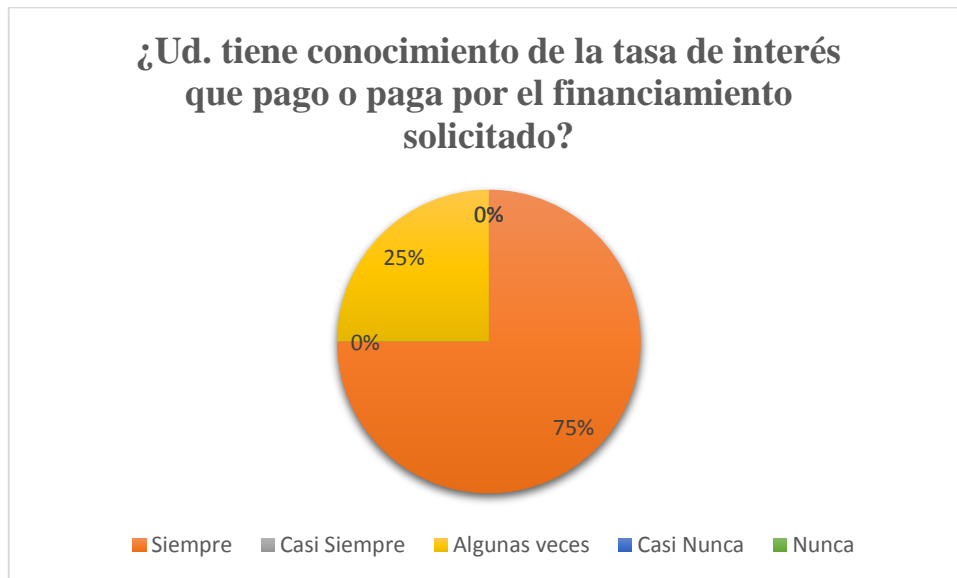
¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que pago o paga por el financiamiento solicitado?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	75%
Casi Siempre	0	0%
Algunas veces	3	25%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 16



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 75% de los encuestados siempre tiene conocimiento de la tasa de interés que paga o pago por el interés solicitado y el 25% algunas veces.

TABLA 17

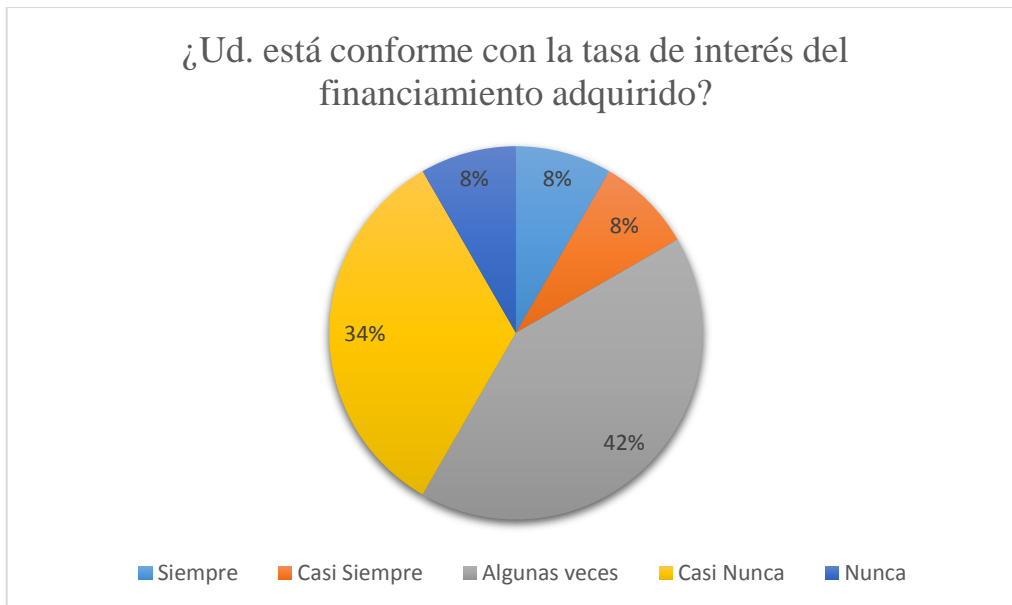
¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	1	8%
Casi Siempre	1	8%
Algunas veces	5	42%
Casi Nunca	4	34%
Nunca	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 17



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 42% los encuestados algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido, el 34% casi nunca, el 8% siempre, el 8% casi siempre y el 8% nunca.

TABLA 18

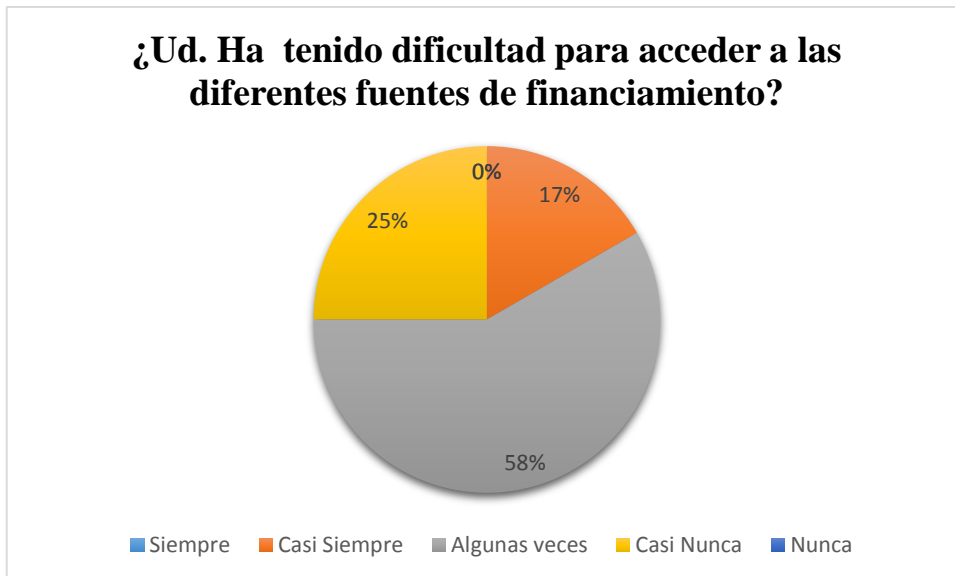
¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	0%
Casi Siempre	2	17%
Algunas veces	7	58%
Casi Nunca	3	25%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 18



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 58% de los encuestados algunas veces ha tenido dificultad para acceder a las fuentes de financiamiento, el 25% casi nunca y el 17% casi siempre.

TABLA 19

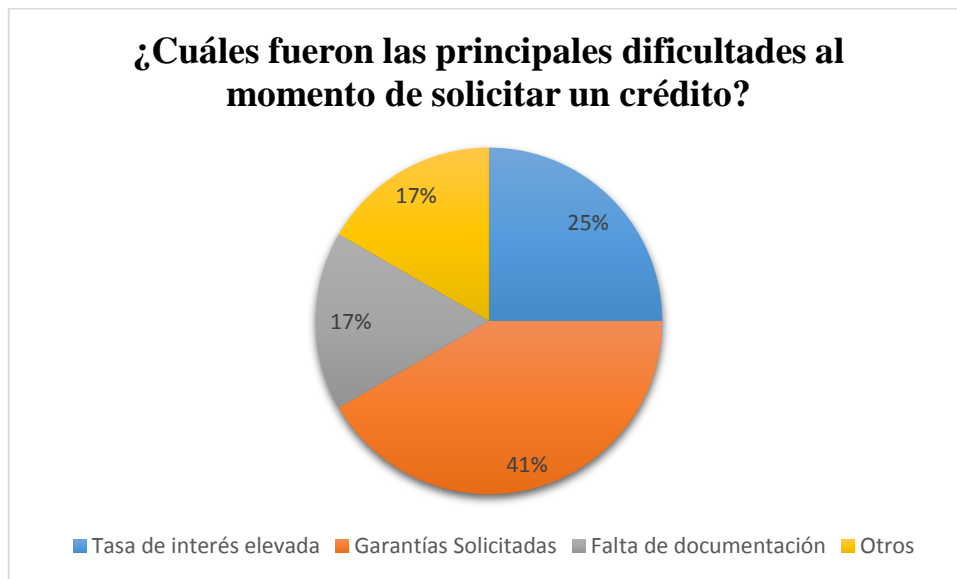
¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tasa de interés elevada	3	25%
Garantías Solicitadas	5	41%
Falta de documentación	2	17%
Otros	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 19



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 41% de los encuestados manifiesta que la garantía solicitada fue la principal dificultad al momento de solicitar un crédito, el 25% la tasa de interés elevada, el 17% falta de documentación y el 17% no especifica

TABLA 20

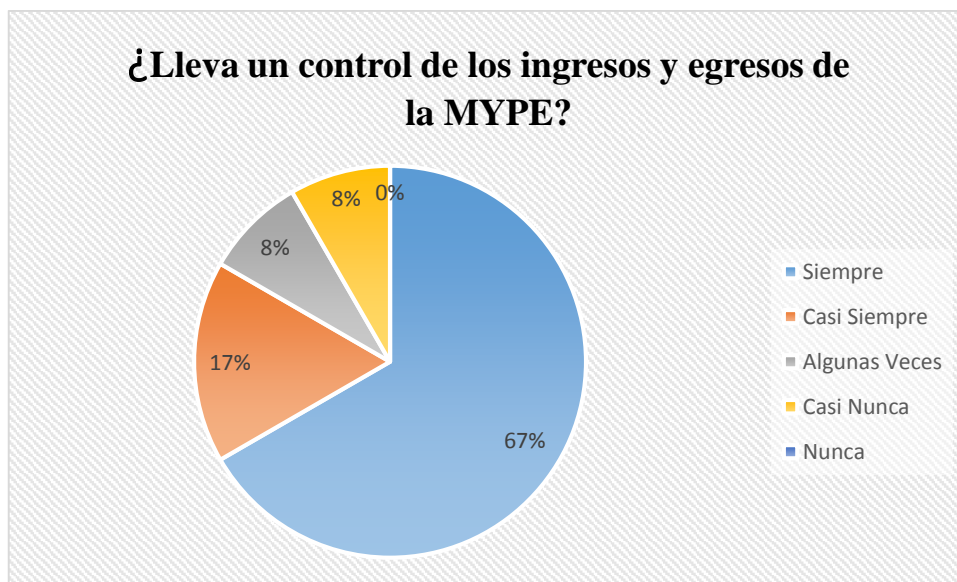
¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	67%
Casi Siempre	2	17%
Algunas Veces	1	8%
Casi Nunca	1	8%
Nunca		0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 20



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 67% de los encuestados siempre lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE, el 17% casi siempre, el 8% algunas veces y el 8% casi nunca.

TABLA 21

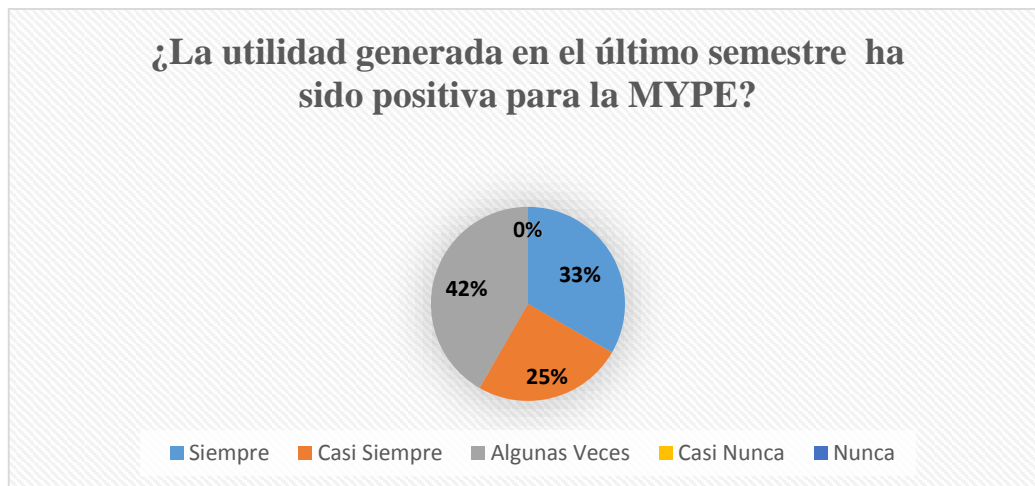
¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	33%
Casi Siempre	3	25%
Algunas Veces	5	42%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 21



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 42% de los encuestados considera que la utilidad generada en el último semestre algunas veces ha sido positiva, el 33% siempre y el 25% casi siempre.

TABLA 22

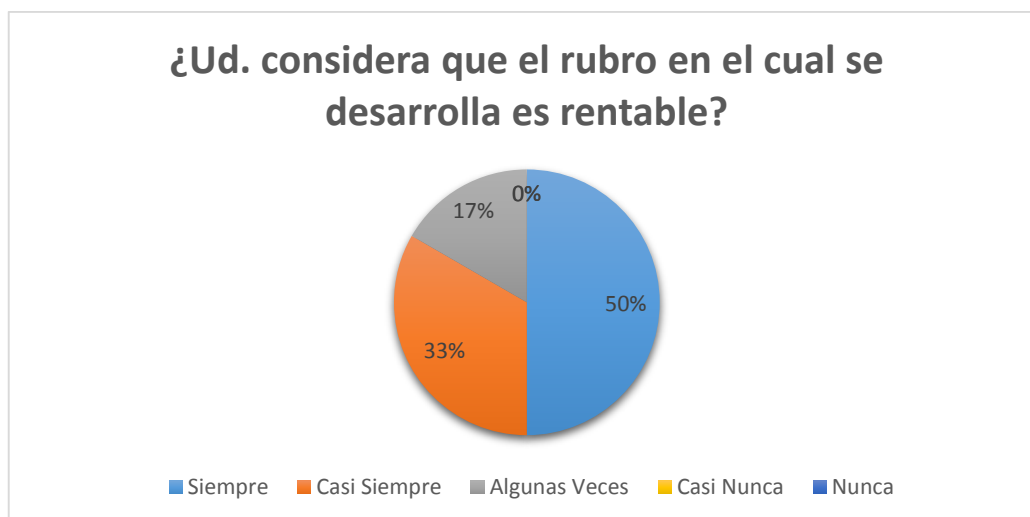
¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	50%
Casi Siempre	4	33%
Algunas Veces	2	17%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 22



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 50% de los encuestados considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 33% casi siempre y el 17% algunas veces.

TABLA 23

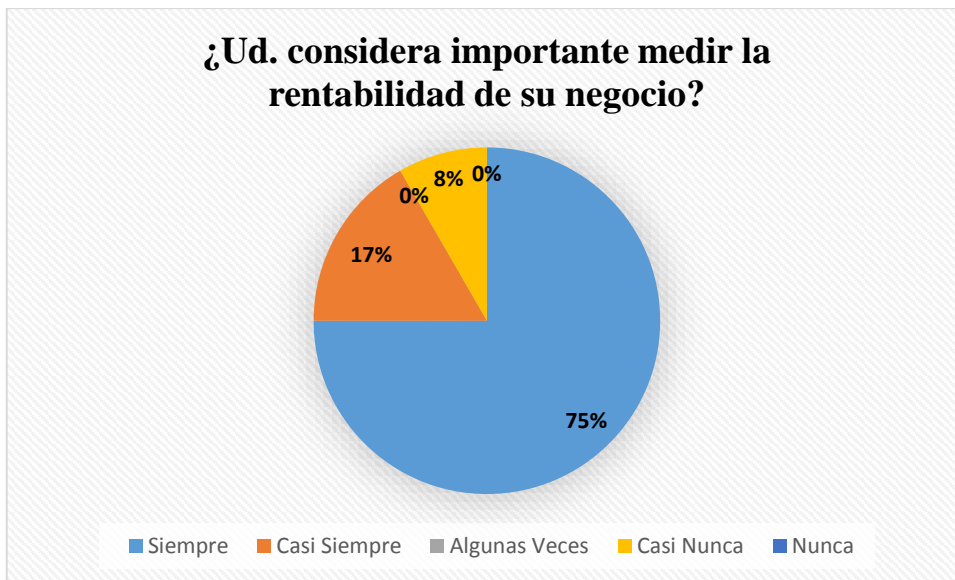
¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	9	75%
Casi Siempre	2	17%
Algunas Veces	0	0%
Casi Nunca	1	8%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 23



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 75% de los encuestados considera que es siempre importante medir la rentabilidad de su negocio, el 17% casi siempre y el 8% casi nunca.

TABLA 24

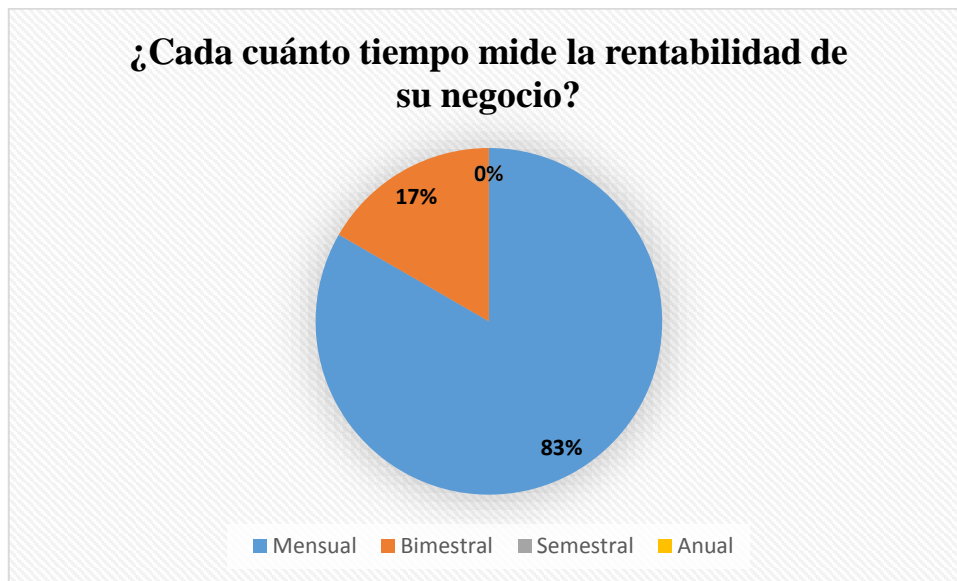
¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	10	83%
Bimestral	2	17%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 24



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 83% de los encuestados mide la rentabilidad de su negocio mensualmente y el 17% bimestralmente.

TABLA 25

¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	50%
Casi Siempre	4	33%
Algunas Veces	2	17%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

FIGURA 25



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.
Elaboración: Propia.

Interpretación: El 50% de los encuestados considera que la ganancia obtenida siempre es la esperada, el 33% considera que casi siempre y el 17% algunas veces.

TABLA 26

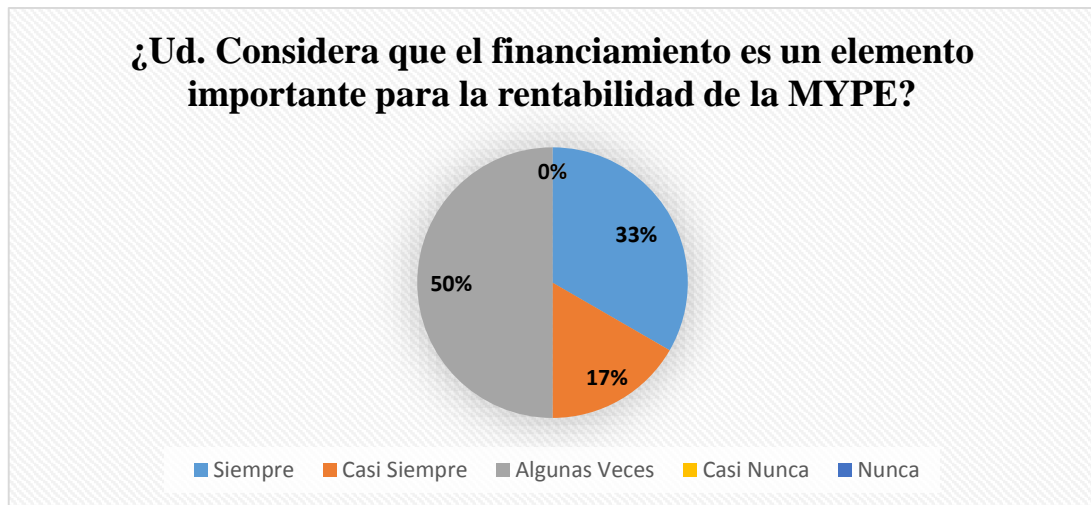
¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	4	33%
Casi Siempre	2	17%
Algunas Veces	6	50%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 26



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 50% de los encuestados considera que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE, el 33% siempre y el 17% casi siempre.

TABLA 27

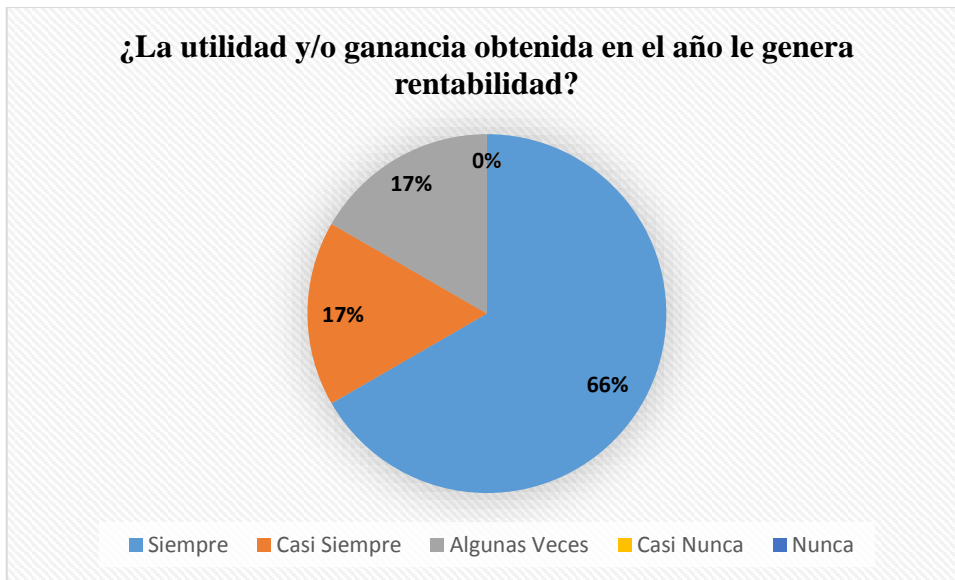
¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	8	66%
Casi Siempre	2	17%
Algunas Veces	2	17%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 27



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 66% de los encuestados considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad, el 17% casi siempre y el 17% algunas veces.

TABLA 28

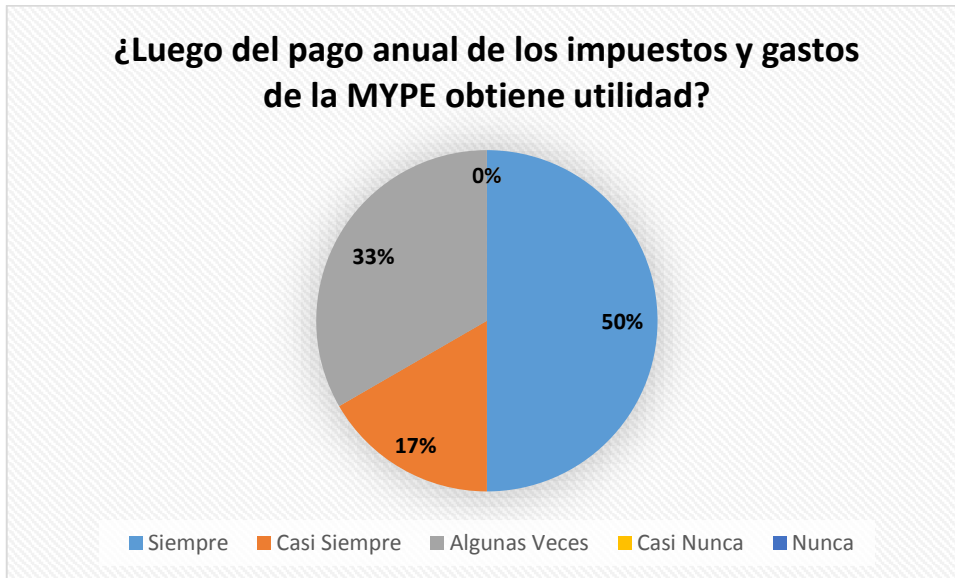
¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	50%
Casi Siempre	2	17%
Algunas Veces	4	33%
Casi Nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

FIGURA 28



Fuente: Cuestionario aplicado a los propietarios de las MYPE en estudio.

Elaboración: Propia.

Interpretación: El 50% de los encuestados luego del pago anual de los ingresos y gastos de la MYPE siempre obtiene utilidad, el 33% algunas veces y el 17% casi siempre.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a la Micro y Pequeña empresa

1. Se tiene que los micro y pequeños empresarios del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana encuestados el 42% de los representantes de las MYPE tiene entre 30 a 34 años, el 33% entre 24 a 29 años, el 17% entre 31 a 35 años y el 8% de 45 años a más, lo cual coincide con el estudio de Aguilar Piminchumo (2015), quien nos dice que mucho más de 2/3 (78.3%) de los propietarios de las MYPE encuestadas son adultos. Es decir, su edad fluctúa entre 28 y 57 años.
2. Del 100% de los representantes de las MYPE encuestadas se tiene que el 75% es de género sexual masculino y el 25% femenino, lo cual coincide con el estudio realizado por Yovera Córdova (2014), quien nos dice que el género que predomina es el masculino con el 70%, mientras que el 30% son de sexo femenino; y el estudio de Ordoñez Chanca (2015) quien indica que Poco menos de 2/3 (60%) de los representantes legales o dueños de las MYPES estudiados son del sexo masculino.
3. De acuerdo a la constitución del negocio de las MYPE encuestadas se tiene que el 75% está constituida como persona natural y el 25% como persona jurídica, dichos resultados no hacen referencia o coinciden con ninguno de los autores mencionados en los antecedentes.
4. De acuerdo a la pregunta formulada a los representantes legales de las MYPE estudiadas se tiene que el 92% considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo y el 8% considera que no, dichos resultados no coinciden con ninguna de las conclusiones de los autores mencionados en los antecedentes debido a que anteriormente no se han realizado estudios enfocados sobre el rubro en mención.
5. En cuanto a los años que tienen las MYPE del sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales en el distrito de Sullana, el 41% tiene entre 5 a 6 años en el sector, el 25% tiene entre 3 a 4 años, el 17% entre 1 a 2 años y el 17% tiene 7 años a más, lo que nos indica que el rubro si es rentable. Al respecto Moreno Quilcate y Kong Ramos (2014) nos dice que el 68% de las MYPE encuestadas llevan en el mercado más de dos años realizando sus

operaciones; asimismo Aguilar Piminchumo (2015) concluye que Poco más de 1/3 (37.8%) de las MYPE encuestadas se dedican al negocio entre 6 a 10 años, lo cual nos indica que las MYPE en mención son rentables.

6. Se tiene que el 67% de los encuestados no ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales y el 33% sí ha tenido dificultad, dicha interrogante no coincide con ninguna de las conclusiones de los autores mencionados anteriormente.
7. Respecto a si las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE se tiene que el 75% considera que las políticas implementadas por el estado algunas veces son adecuadas para el crecimiento de la MYPE y el 25% casi siempre, dichos resultados no coincide con ninguna de las conclusiones de los autores citados.
8. En cuanto a la constitución jurídica de las MYPE encuestadas, el 75% no precisa como está constituido jurídicamente su negocio, el 17% está constituido como EIRL y el 8% está constituido como SAC.
9. Respecto a la importancia de los cambios tecnológicos en cuanto si han contribuido a mejorar la productividad de su negocio, el 67% considera que los cambios tecnológicos siempre han contribuido a mejorar la productividad de su negocio, el 17% casi siempre, el 8% algunas veces y el 8% restante casi nunca, se resalta además que los resultados obtenidos no coinciden con ninguna de las conclusiones de los autores citados.

4.2.2 Respecto al Financiamiento:

10. En cuanto al conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal, el 75% de los propietarios encuestados si tiene conocimiento del financiamiento formal, lo cual coincide con las conclusiones de Coronado Acáro (2015) quien nos dice al respecto que los microempresarios si tienen conocimiento sobre cómo acceder al financiamiento formal.
11. En cuanto al tipo de financiamiento para el inicio de la actividad comercial, el 58% de los encuestados utilizo financiamiento propio para el inicio de la actividad comercial de su negocio lo cual coincide con los resultados

obtenidos por Pinillos Miñan (2016) quien nos dice que las MYPE estudiadas se iniciaron con financiamiento propio.

12. Se tiene que el 42% de los encuestados casi nunca solicita financiamiento para las operaciones comerciales de su negocio, el 33% algunas veces, el 17% siempre y el 8% casi siempre. Lo cual concuerda con los estudios realizados por Viera Sánchez (2016) quien concluye en su trabajo de investigación que las unidades de investigación financian los servicios que brindan con financiamiento propio con un 75%, mientras que el 25% es por financiamiento por terceros, al respecto Pinillos Miñan (2016) concluye que las MYPE en estudio se iniciaron con financiamiento propio.
13. Se tiene que el 75% de los propietarios encuestados adquirió financiamiento a largo plazo y el 25% financiamiento a corto plazo, discrepando con los resultados obtenidos por Aguilar Piminchumo (2015) quien dice que la mayoría (86%) de las MYPE encuestadas, que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo y el resto (14%) fue de largo plazo.
14. Se tiene que el 42% de los encuestados considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido siempre se ajusta a sus posibilidades empresariales, el 33% casi siempre y el 25% algunas veces, dicho resultado no coincide con ninguna de las conclusiones dadas por los autores mencionados en los antecedentes.
15. Respecto a la percepción que tiene el micro empresario sobre la importancia del financiamiento para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, se tiene que del 100% de los representantes legales de las MYPE estudiadas, el 50% considera que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE, el 25% siempre y el 25% restante considera que casi siempre, dichos resultados no coinciden con ninguna de las conclusiones obtenidas por los autores citados.
16. De acuerdo a si los micro empresarios tienen conocimiento de la tasa de interés que pagan o pagan por el financiamiento solicitado se tiene que el 75% si tiene conocimiento de la tasa de interés lo cual coincide con **Castro Camacho (2013)** quien manifiesta que los microempresarios encuestados siempre piden

información al momento de solicitar financiamiento, por el cual pagan una tasa de interés mensual entre el 1- 5 %.

17. En lo que respecta a si el microempresario está conforme con la tasa de interés pagada por el financiamiento solicitado, se tiene que el 42% de los propietarios encuestados algunas veces está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido, el 34% casi nunca, el 8% siempre, el 8% casi siempre y el 8% nunca, lo cual concuerda con el estudio de Coronado Acáro (2015) quien concluye que los empresarios no están de acuerdo con la tasa de interés pagada; Castro Camacho (2013) resalta que los encuestados consideran que casi nunca son adecuados los intereses que cobran las entidades financieras.
18. Respecto a la dificultad que se les presento a los micro empresarios para acceder a un crédito, se tiene que el 58% de los encuestados algunas veces ha tenido dificultad para acceder a las fuentes de financiamiento, el 25% casi nunca y el 17% casi siempre. Al respecto Ortiz Ruiz(2016) nos dice que la mayoría de las MYPES estudiadas siempre suelen recurrir a créditos financieros y no tienen algún problema para poder acceder a ellos
19. En cuanto a las principales dificultades al momento de solicitar un crédito, el 58% de los propietarios de las MYPE encuestadas manifiesta que la garantía solicitada fue la principal dificultad al momento de solicitar un crédito, el 25% la tasa de interés elevada, el 17% falta de documentación y el 17% no especifica, dicho resultados no coinciden con ninguno de las conclusiones manifestadas por los autores mencionados anteriormente.

4.2.3 Respecto a la rentabilidad:

20. En cuanto al control de los ingresos y egresos de las micro y pequeñas empresas se tiene que el 67% de los encuestados siempre lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE, el 17% casi siempre, el 8% algunas veces y el 8% restante casi nunca lleva un control, dichos resultados no coinciden con ninguna de las conclusiones de los autores citados en los antecedentes de la investigación.

21. En lo referente a si la utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE, el 42% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas encuestadas manifiesta que la utilidad generada en el último semestre algunas veces ha sido positiva, el 33% siempre y el 25% casi siempre, al respecto Ortiz Ruiz (2016) nos dice que la demanda de la micro y pequeñas empresas estudiadas ha incrementado.
22. En cuanto a la pregunta formulada, el 50% de los representantes de las MYPE estudiadas considera que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable, el 33% casi siempre y el 17% algunas veces lo cual coincide con Ortiz Ruiz (2016) quien nos dice que la mayoría de las MYPES estudiadas siempre cumplen con los objetivos económicos planteados y tienen ingresos rentables y Castro Camacho (2013) quien manifiesta que el rubro en el que se encuentran las MYPE en estudio es rentable.
23. Respecto a la importancia de medir la rentabilidad, se tiene que el 75% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas estudiadas considera que es importante medir la rentabilidad de su negocio, el 17% casi siempre y el 8% casi nunca.
24. En cuanto al periodo en que miden la rentabilidad los representantes legales de las MYPE estudiadas, se tiene que el 83% mide la rentabilidad de su negocio mensualmente y el 17% bimestralmente, al respecto Coronado Acáro (2015) describe como características de la Rentabilidad que la mayor parte de los empresarios mide la rentabilidad de su empresa.
25. Respecto a si la ganancia obtenida es la esperada, se tiene que el 42% de los encuestados considera que la ganancia obtenida algunas veces es la esperada, el 25% considera que casi siempre, Coronado Acáro (2015) concluye que el porcentaje de ganancia obtenido de las MYPE en estudio es más del 50%, lo cual hace que este rubro sea atractivo.
26. Se tiene que el 50% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas estudiadas considera que algunas veces el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE, el 33% siempre y el 17% casi siempre. Rengifo, en su estudio realizado concluye que el 93% de los

microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas.

27. Se tiene que el 66% de los micro y pequeños empresarios encuestados considera que la ganancia obtenida en el año siempre le genera rentabilidad, el 17% casi siempre y el 17% algunas veces, Ortiz Ruiz (2016) concluye que la mayoría de las MYPES estudiadas han incrementado sus ganancias durante este último tiempo evidenciando un adecuado nivel de rentabilidad.
28. En cuanto a si luego del pago anual de los ingresos y gastos de la MYPE obtiene utilidad, el 50% manifiesta que siempre obtiene utilidad, el 33% algunas veces y el 17% casi siempre, al respecto Moreno y Kong (2014) en su estudio concluye que el 72% de los micro empresarios encuestados mantienen sus costos estables, dichos resultados también coinciden con los de Aguilar Oliva (2015) quien concluye que el 92% de los encuestados afirma que obtuvo un incremento en sus utilidades.

V. Conclusiones:

Respecto a la micro y pequeña empresa: Se concluye que de acuerdo a la constitución del negocio el tipo de organización empresarial de las Mype encuestadas es en un mayor porcentaje como persona natural, los cuales manifiestan haber tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la formalización de su negocio. Por último luego de la investigación, podemos rescatar que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para su crecimiento, asimismo dichas MYPE no precisan como están constituidas jurídicamente.

Respecto al financiamiento: Se concluye que los micro empresarios de las MYPE estudiadas para el inicio de su actividad comercial utilizaron financiamiento de terceros, sin embargo, casi nunca solicitan financiamiento para las operaciones comerciales de su negocio. Dicho financiamiento solicitado fue a largo plazo, ya que es el que siempre se ajusta a sus posibilidades empresariales, finalmente respecto a la relevancia del financiamiento, consideran que algunas veces el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE.

Respecto a la rentabilidad: Se concluye que los micro empresarios encuestados manifiestan que la utilidad generada en el último semestre algunas veces ha sido positiva, sin embargo consideran que el rubro en el cual se desarrolla siempre es rentable. Además cabe resaltar que los empresarios en estudio consideran que luego del pago de los impuestos y gastos de la micro y pequeña empresa siempre obtiene rentabilidad en el año.

Referencias bibliográficas

- Lira Segura, J. . (23 de 08 de 2014). El 72.7% de mypes no lleva registro de ventas lo que dificulta su acceso al crédito. *Gestión*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://gestion.pe/economia/727-mypes-no-lleva-registro-ventas-lo-que-dificulta-su-acceso-al-credito-2106470>
- Sagastegui Iparraguirre, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio, rubro pollerías del Casco Urbano de la ciudad de Chimbote, periodo 2008-2009*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(49\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(49).pdf)
- Adanaque Rosas, R. (2014). *Capacitación y la rentabilidad en las MYPE servicio – rubro hospedaje de Piura, año 2013*. Recuperado el 17 de 10 de 2016
- Aguilar Oliva, M. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(56\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(56).pdf)
- Aguilar Piminchumo, L. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio - rubro boticas de trujillo, 2013*. Recuperado el 18 de 10 de 2016, de http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH_CATOLICA/188/U001-Repository-Tesis-Uladech_Catolica.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alanís Villalón, R. (16 de 10 de 2016). *UNITEC*. Obtenido de <http://blogs.unitec.mx/salud-2/la-importancia-de-estudiar-odontologia>
- Alarcón, C., & Stumpo, G. (2000). *Pequeñas y medianas empresas industriales en Chile*. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/4451>

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (s.f.). Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://www.bcrp.gob.pe/sitios-de-interes/entidades-financieras.html>

Barrancos , P., & Barrancos, J. (s.f.). El consultorio odontologo moderno. En *operatoria dental: Integracion Clinica*. (4ta. Edicion ed., pág. 13). Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=zDFxeYR8QWwC&oi=fnd&pg=PR7&dq=operatoria+dental:+Integracion+Clinica.&ots=Bk0wuNe4TQ&sig=hXzfwMfl_q0Lls291Foe5ImnyuE#v=onepage&q=operatoria%20dental%3A%20Integracion%20Clinica.&f=false

Benel Criollo, M. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra/venta de repuestos - autopartes distrito de Piura, periodo: 2010 - 2011*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(53\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(53).pdf)

Cardenas Parrales, A. (2012). *Inversiones o Financiamiento en pesos, Udis o Dólares*. Recuperado el 19 de 10 de 2016, de <http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/801/1/RI000385.pdf>

Castro Camacho, J. (2013). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro multiservicios del distrito de Chimbote, provincia del Santa, periodo 2010-2011*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(51\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(51).pdf)

Coronado Acáro, R. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector turismo - rubro cevicherias del distrito de Sullana, año 2014*. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(9\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(9).pdf)

Cortez Vidal, S. (2015). *Estrategias de calidad como instrumento para el desarrollo de la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas de la ciudad de Trujillo*. Recuperado el 31 de 12 de 2016, de

<http://dspace.unitru.edu.pe:8080/xmlui/bitstream/handle/UNITRU/4809/TESES%20DOCTORAL%20-%20CORTEZ%20VIDAL%20SANDRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Domingo García. (25 de 03 de 2014). Solo 3.6% de mypes formales están en capacidad de exportar sus productos. *Gestión*. Recuperado el 05 de 12 de 2016, de <http://gestion.pe/economia/solo-36-mypes-formales-estan-capacidad-exportar-2092675>

Duarte Cueva, F. (2007). *Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial*. Recuperado el 31 de 12 de 2016, de <file:///C:/Users/sony/Downloads/Dialnet-EmprendimientoEmpresaYCrecimientoEmpresarial-5038340.pdf>

Fenton, R., & Padilla, R. (2012). *Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v44n172/v44n172a10.pdf>

Fernández Guadaño, J. (2016). *Expansión*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>

Francis, K. (s.f.). *La Voz de Houston*. Recuperado el 19 de 10 de 2016, de <http://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>

GCFA AprendeLibre. (s.f.). Recuperado el 20 de 10 de 2016, de https://www.gcfaprendelibre.org/vida_diaria/curso/credito/interes/1.do

Hernández, A., Marulanda, C., & López, M. (2013). *Análisis de Capacidades de Gestión del Conocimiento para la Competitividad de PYMES en Colombia*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de <http://www.scielo.cl/pdf/infotec/v25n2/art13.pdf>

Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña Empresa - Ley N°28015. (2003). Recuperado el 17 de 10 de 2016, de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

- Marradi, A. (s.f.). *Metodología de las ciencias sociales*. Recuperado el 31 de 12 de 2016, de http://fido.palermo.edu/servicios_dyc/blog/docentes/trabajos/27206_90882.pdf
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE). (2007). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas en el Perú (MYPE)*. Obtenido de file:///C:/Users/sony/Downloads/4126-15740-1-PB%20(3).pdf
- Ministerio de trabajo y promoción del Empleo (MTPE) Y Consejo Nacional Para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CODEMYPE). (2006). *Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009*. Recuperado el 18 de 10 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/planmype%20(1).pdf
- Molina. (02 de 11 de 2012). *Conexiónesan*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2012/11/02/tasas-de-interes-mypes/>
- Moreno Quilcate, J., & Kong Ramos, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012*. Chiclayo. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/USAT_e081eca67357ce7ef03b7a2aa88c25a2
- Observatorio Socio económico laboral-OSEL. (s.f.). *La micro y pequeña empresa, motor del crecimiento y del empleo*. Recuperado el 31 de 12 de 2016, de <http://drtpe.regionpiura.gob.pe/recursos/documentos/art1.pdf>
- Ojeda Mendoza, M. (2015). *Caraterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del rubro panadería y pastelería del distrito de Sullana, año 2014*. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(57).pdf

- Okpara, & Wynn. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES). *Strategia CENTRUM Centro de Negocios*. Recuperado el 15 de 10 de 2016, de <http://ezproxybib.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>
- Ordoñez Chanca, M. (2015). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del sector servicio - rubro restaurantes turísticos del distrito de San Vicente, provincia de Cañete, 2014*. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf)
- Ortiz Ruiz, O. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector servicio - rubro hamburgueserías en el distrito de Sullana, Año 2014*. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(8\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(8).pdf)
- Palacios Vélchez, J. (2014). *Caracterización de capacitación y competitividad en las MYPE rubro ropa de bebés del mercado modelo de Piura, 2013*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(4).pdf)
- Peñañiel, P. (2012). *Diseño interior de un consultorio Odontopediátrico*. Recuperado el 18 de 10 de 2016, de [file:///D:/Descargas/tesis%20\(1\).pdf](file:///D:/Descargas/tesis%20(1).pdf)
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (s.f.). *Definición.De*. Recuperado el 06 de 12 de 2016, de <http://definicion.de/principio-etico/>
- Pinillos Miñan, L. (2016). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio rubro venta de ropa de caballeros del centro comercial de Bahía Diego Ferre - Sullana - 2014*. Recuperado el 17 de 12 de 2016, de [file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(54\).pdf](file:///C:/Users/sony/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(54).pdf)
- Rengifo Silva, J. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro*

artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010. Recuperado el 17 de 10 de 2016

Restrepo, J., & Vanegas, J. G. (2009). *Análisis del Perfil Financiero de las Pymes del Valle del Aburra y su Acceso al Crédito: Una Aproximación Empírica*. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=215016887005>

Reyes, A. (28 de Junio de 2009). *Hoy Digital*. Obtenido de <http://hoy.com.do/la-importancia-de-la-sonrisa-en-la-estetica-dental/>

Salazar, N., & Guerra, M. (2007). *El acceso al financiamiento de las mipymes en Colombia: el papel del Gobierno*. Recuperado el 16 de 10 de 2016, de <http://www.repository.fedesarrollo.org.co/handle/11445/1027>

Salirroras Burgos, L., & Lázaro Rodríguez, N. (2010). *Ventajas de la ley de formalización y promoción de la Micro y pequeña empresa, aplicada a la empresa encasa SAC en el periodo 2010 en la ciudad de Trujillo*. Recuperado el 30 de 12 de 2010, de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/120/Salirroras%20Burgos%20Lorena%20del%20Rocio.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Sánchez Barraza, B. (2006). *Las MYPES en Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. Recuperado el 15 de Octubre de 2016, de http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/NMSM_a2449bf3e0058119c0f70e6eb7700d96/Description#tabnav

Sánchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). *Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las PYMES en Colombia*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84934054>

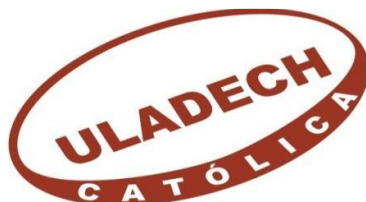
Sanitas. (s.f.). Recuperado el 19 de 10 de 2016, de <http://www.sanitas.es/sanitas/seguros/es/particulares/biblioteca-de-salud/salud-dental/importancia-buen-dentista.html>

- Scharager , J. (2001). *Muestreo-No Probabilistico I*. Recuperado el 31 de 12 de 20116, de
http://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/31715755/muestreo.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1483207838&Signature=m1861j98lxz%2BhvBJxoaTdvCv5WY%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DMetodologia_de_la_Investigacion_Escu
- Serida, Borda, Nakamatsu, Morales, & Yamakawa. (2005). Recuperado el 15 de 10 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/4126-15740-1-PB%20(3).pdf
- Silva Torres, N. (2013). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las medianas y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio - rubro artesanía en el distrito de Catacaos provincia de Piura, departamento de Piura periodo 2011*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(7).pdf
- Tejedor F., J. (s.f.). El diseño y los diseños en la evaluación de programas. *Revista de investigación educativa*, 18(2), 319-339. Recuperado el 18 de 12 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/121021-478851-1-PB.pdf
- Vega Paredes, C. (2012). *Análisis del financiamiento para las PYMES en la Región Piura (Perú)*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de <http://dspace.unia.es/handle/10334/1793>
- Viera Sánchez, N. (2016). *Caracterizacion del financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio - rubro clínicas particulares del distrito de Sullana, AÑO 2014*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(10).pdf
- Yovera Córdova, D. (2014). *El financiamiento, la capacitacion y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas(MYPE) del sector comercio rubro ferretero del distrito de Castilla,2014*. Recuperado el 17 de 10 de 2016, de file:///C:/Users/sony/Downloads/Uldech_Biblioteca_virtual%20(6).pdf

Zamora Torres, A. (s.f.). *Eumed.net*. Recuperado el 20 de 10 de 2016, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Anexos:

Anexo N°1: La encuesta



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

DEPARTAMENTO ACADEMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN (DEMI)

Cuestionario aplicado a los Propietarios y/ o Representantes Legales de las Micro y Pequeñas Empresas - MYPE del ámbito en estudio.

El presente cuestionario tiene como objetivo recoger información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado. "Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio - rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016".

La información que usted nos brindará será para fines académicos y de investigación por lo que se le agradece por su valiosa colaboración y disponibilidad.

Fecha: 11/11/2016

1.- Edad del Propietario o Representante Legal

a) 24 –29 años: ____ b) 30 – 34años: ____ c) 31 – 35 años: ____ d) 45 – más Años: ____

2.- Genero sexual:

a) Masculino: ____ b) Femenino: ____

3.- De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización empresarial?

a) Persona natural b) persona jurídica

4.- De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo?

a) Si b) no

5.- ¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?

a) 1 a 2 años b)3 a 4 años c) 5 a 6 años d) 7 años a más

6.- ¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la Formalización de su negocio?

a)si b)no

7.- ¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

8.- ¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?

- a) EIRL. b) SRL. c) SAC. d) SA. e) No precisa

9.- ¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido a mejorar la productividad de su negocio?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

10.- ¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal?

- a) Si b) No

11.- ¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizo financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)?

- a) Financiamiento propio b) Financiamiento de terceros

12.- ¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

13.- ¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?

- a) Financiamiento a Corto Plazo b) Financiamiento a largo Plazo

14.- ¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

15.- ¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

16.- ¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que pago o paga por el financiamiento solicitado?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

17.- ¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

18.- ¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

19.- ¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?

- a) Tasa de interés elevada b) garantías solicitadas c) falta de documentación d) otros

20.- ¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

21.- ¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

22.- ¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

23.- ¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

24.- ¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?

- a) Mensual b) Bimestral c) semestral d) anual

25.- ¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

26.- ¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

27.- ¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

28.- ¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?

- a) Siempre b) Casi Siempre c) Algunas veces d) Casi Nunca e) Nunca

Anexo N°2

Datos de los Propietarios o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas

N°	Razón social	Nombre del representante legal	RUC	Dirección	Teléfono y/o celular
01	Consultorio Odontológico Odontochog	Chong Ramos Christian Daniel	10426563300	Cal.Miguel Grau Nro. 425 Piura - Sullana - Sullana	995426555
02	Consultorio Odontológico DYADEN	Sanchez Chung Victor Andres	10421855639	Av. Santa Rosa Nro. 423 Int. A Cercado Urbano Sullana (2do Piso) Piura - Sullana - Sullana	969407373
03	Consultorio Dental	Iparraguirre Coronel Carlos Ernesto Salvador	15102386768	Cal.San Martin Nro. 915 Segundo Piso - Oficina 4 (Frente Al Banco Continental) Piura - Sullana – Sullana	501480
04	Centro Odontológico Arместar	Arместar Merino Martin Argelis	10722188131	Cal.Bolivar Nro. 291 Int. 2pis Piura - Sullana - Sullana	994279043
05	Centro Odontológico Álvarez	Alvarez Vasquez Mercedes Mariel Del Rocio	10441975355	Cal.San Martin 2do Piso Nro. 814 Int. 201 Cent. Sullana (Frente Al Banco Ban Bif) Piura - Sullana – Sullana	999802080
06	Mora Dent E.I.R.L	Albert Flores Mora	20600917014	Cal.San Martin Nro. 861 (2do Piso .Frente A Maxibodegas) Piura - Sullana - Sullana	969081351
07	Centro Odontologico Vilela	Vilela Olaya Martin Gerardo	10099472052	Av. Champagnat Nro. 417 Int. 2pis A.H. Sanchez Cerro (2do Piso.Frente A Colegio Miguel Cortez) Piura - Sullana - Sullana	315783
08	Centro Dent Americano S.A.C.	Javier Alberto García Espinoza	20530010415	Jose De Lama 720	
09	Juval Dent	Valdez Vera Asriv Manuel	10467492395	Sucre 532	968039932
10	Mega-Dent Sullana E.I.R.L.	Cominges Otero Laidy Flor Angel	20530220142	Av. Jose De Lama Nro. 135 Cercado Urbano Sullana (Entre Ferr Quiroga E Inst San Juan) Piura - Sullana - Sullana	
11	Consultorio Dental Silva	Silva Bardales Americo Hernan	10035801702	Cal.Sucre Nro. 483 Piura - Sullana – Sullana	
12	Centro Odontológico Micky Dent	Herrera Delgado Cinthia	10429916572	Cal. Sucre Nro. 171 (Delante Del Banco De La Nacion) Piura - Sullana - Sullana	947978062

Anexo n°3: Presupuesto.

Descripción de los gastos realizados	cantidad	Precio por unidad en soles S/	Total
Bienes:			
Lapicero	02	1.00	2.00
USB	01	30.00	30.00
Cuaderno	01	2.50	2.50
Folder	02	0.50	1.00
Total de bienes			35.50
Servicios:			
Internet	03 meses	80.00	240.00
Pasajes	14 semanas	20.00	280.00
Impresiones	160 Unid.	0.50	80.00
Total de servicios			600.00
Total			635.50

Anexo N°4: validación de la encuesta

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO


NOMBRE DEL EXPERTO: Manuel Gerardo Mejino Hinojosa
ESPECIALIDAD: Tratamiento de Adhesivos - Materia de Gestión Profesional
DNI: 02659237

Por medio de la presente hago constar que realicé la revisión de test sobre Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el distrito de Sullana, elaborado por la estudiante de licenciatura Luzuriaga Flores Maria Cristina quien está realizando un trabajo de investigación titulado:

"caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016"

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana.....6.....de.....Noviembre.....2016


.....
Mg. Lic. Adm. Manuel G. Mejino Hinojosa
CLAD 05862

Nombre: Manuel Gerardo Mejino Hinojosa
DNI: 02659237

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan: E= Excelente / B= Bueno / M= Mejor / X= Eliminar / C=Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

Juicio de Experto sobre la Redacción, contenido, congruencia y pertinencia del Instrumento

I. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Nº	ITEM	Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	
01	Edad del Propietario o Representante Legal	X					X					X					X					
02	Genero sexual	X					X					X					X					
03	De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización empresarial?	X					X					X					X					
04	De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo?	X					X					X					X					
05	¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?	X					X					X					X					
06	¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la formalización de su negocio?	X					X					X					X					
07	¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE?	X					X					X					X					
08	¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?	X					X					X					X					
09	¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido a mejorar la productividad de su negocio?	X					X					X					X					



Mg. Lic. Adm. Manuel G. Meano Hinojosa
CLAD 05862

II. FINANCIAMIENTO

Preguntas		Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones
Nº	ITEM	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	
10	¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal?	X					X					X					X					
11	¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizo financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)?	X					X					X					X					
12	¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento?	X					X					X					X					
13	¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?	X					X					X					X					
14	¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales?	X					X					X					X					
15	¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE?	X					X					X					X					
16	¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que paga o paga por el financiamiento solicitado?	X					X					X					X					
17	¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?	X					X					X					X					
18	¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento?	X					X					X					X					
19	¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?																					


 Mg. Lic. Adm. Manuel G. Alejo Hinojosa
 CLAD 05862

III. RENTABILIDAD

N°	Preguntas	Redacción				Contenido				Congruencia				Pertinencia				Observaciones
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C		
20	¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?	X					X				X							
21	¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE?	X				X				X				X				
22	¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?	X				X				X				X				
23	¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?	X				X				X				X				
24	¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?	X				X				X				X				
25	¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?	X				X				X				X				
26	¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE?	X				X				X				X				
27	¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad?	X				X				X				X				
28	¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?	X				X				X				X				


 Mg. Lic. Adm. Manuel G. Hinosvoza
 CLAD 05862

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: *Esther Elizabeth Vivas Landa*
ESPECIALIDAD: *Contador Público*
DNI: *02614157*

Por medio de la presente hago constar que realicé la revisión de test sobre Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el distrito de Sullana, elaborado por la estudiante de licenciatura Luzuriaga Flores Maria Cristina quien está realizando un trabajo de investigación titulado:

"caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016"

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana *10* de *noviembre* 2016


Mg. CPC Esther E. Vivas Landa

Nombre: *Esther Elizabeth Vivas Landa*
DNI: *02614157*

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan: E= Excelente / B= Bueno / M= Mejora/ X= Eliminar / C=Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

Juicio de Experto sobre la Redacción, contenido, congruencia y pertinencia del Instrumento

I. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

N°	ITEM	Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	
01	Edad del Propietario o Representante Legal		X					X					X					X				
02	Genero sexual		X					X					X					X				
03	De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización empresarial?		X					X					X					X				
04	De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo?	X						X					X					X				
05	¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?		X					X					X					X				
06	¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la formalización de su negocio?	X						X					X					X				
07	¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE?	X						X					X					X				
08	¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?	X						X					X					X				
09	¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido a mejorar la productividad de su negocio?	X						X					X					X				


 Mg. CPC Esther E. Vivas Ibarra

II. FINANCIAMIENTO

Preguntas		Redacción				Contenido				Congruencia				Pertinencia				Observaciones				
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E		B	M	X	C
Nº	ITEM																					
10	¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal?	X				X				X				X								
11	¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizó financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)?	X				X				X				X								
12	¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento?		X			X				X				X								
13	¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?	X				X				X				X								
14	¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales?	X				X				X				X								
15	¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE?	X				X				X				X								
16	¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que paga o paga por el financiamiento solicitado?		X			X				X				X								
17	¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?	X				X				X				X								
18	¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento?	X				X				X				X								
19	¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?	X				X				X				X								

Esterh E. Torres Solís
 Mg. C. C. Torres E. Vides Land

III. RENTABILIDAD

Preguntas		Redacción				Contenido				Congruencia				Pertinencia				Observaciones
		E	B	M	X	E	B	M	X	E	B	M	X	E	B	M	X	
Nº	ITEM																	
20	¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?	X				X				X				X				
21	¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE?		X				X				X				X			
22	¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?	X				X				X				X				
23	¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?	X				X				X				X				
24	¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?	X				X				X				X				
25	¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?	X				X				X				X				
26	¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE?		X				X				X				X			
27	¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad?	X				X				X				X				
28	¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?	X				X				X				X				

Esther E. Vivas Lande
Mg. CPC Esther E. Vivas Lande

CONSTANCIA DE JUICIO DE EXPERTO

NOMBRE DEL EXPERTO: *MARIA del Carmen Rosillo de Purizaca*
ESPECIALIDAD: *Lic. Ciencias Administrativas*
DNI: *02.818.255*

Por medio de la presente hago constar que realicé la revisión de test sobre Financiamiento y rentabilidad de las MYPE en el distrito de Sullana, elaborado por la estudiante de licenciatura Luzuriaga Flores María Cristina quien está realizando un trabajo de investigación titulado:

"caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector servicio rubro consultorios odontológicos y dentales del distrito de Sullana, año 2016"

Una vez indicadas las correcciones pertinentes considero que dicho test es válido para su aplicación.

Sullana, *10* de *NOVIEMBRE* 2016


.....
María del C. Rosillo de Purizaca
LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CLAD 03970

Nombre: *MARIA del Carmen Rosillo de Purizaca*
DNI: *02.818.255*

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES


Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan:
E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar/ X= Eliminar / C=Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

Juicio de Experto sobre la Redacción, contenido, congruencia y pertinencia del Instrumento

I. MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

N°	Preguntas	Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	
01	Edad del Propietario o Representante Legal	X					X					X					X					
02	Genero sexual	X					X					X					X					
03	De acuerdo a la constitución de su negocio ¿Cuál es el tipo de organización empresarial?																					
04	De acuerdo a los ingresos y egresos generados trimestralmente ¿considera que el rubro consultorios odontológicos y dentales es productivo?	X					X					X					X					
05	¿Cuántos años tiene la MYPE en el sector?	X					X					X					X					
06	¿Ha tenido dificultad al momento de realizar los diferentes trámites legales para la formalización de su negocio?	X					X					X					X					
07	¿Considera Ud. Que las políticas implementadas por el estado son adecuadas para el crecimiento de la MYPE?	X					X					X					X					
08	¿Cómo está constituido jurídicamente su negocio?	X					X					X					X					
09	¿Considera Ud. que los cambios tecnológicos han contribuido a mejorar la productividad de su negocio?	X					X					X					X					


 María del C. Rosillo de Purizacc
 LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CLAD 63970

II. FINANCIAMIENTO

Preguntas		Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	
Nº	ITEM																					
10	¿Ud. tiene conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento formal?	X					X					X					X					
11	¿Para el inicio de la actividad comercial de su negocio utilizo financiamiento propio o de terceros (fuentes externas)?	X					X					X					X					
12	¿Para las diferentes operaciones comerciales de su negocio Ud. Solicita financiamiento?	X					X					X					X					
13	¿Cuál es el tipo de financiamiento que adquirió?	X					X					X					X					
14	¿UD considera que el plazo del pago del financiamiento adquirido se ajusta a sus posibilidades empresariales?	X					X					X					X					
15	¿UD considera que el financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la MYPE?	X					X					X					X					
16	¿Ud. tiene conocimiento de la tasa de interés que paga o paga por el financiamiento solicitado?	X					X					X					X					
17	¿Ud. está conforme con la tasa de interés del financiamiento adquirido?	X					X					X					X					
18	¿Ud. Ha tenido dificultad para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento?	X					X					X					X					
19	¿Cuáles fueron las principales dificultades al momento de solicitar un crédito?	X					X					X					X					



 María del C. Rosillo de Purizacc
 LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CLAD 63970

III. RENTABILIDAD

Preguntas		Redacción					Contenido					Congruencia					Pertinencia					Observaciones
		E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	E	B	M	X	C	
N°	ITEM																					
20	¿Lleva un control de los ingresos y egresos de la MYPE?	X					X					X					X					
21	¿La utilidad generada en el último semestre ha sido positiva para la MYPE?	X					X					X					X					
22	¿Ud. considera que el rubro en el cual se desarrolla es rentable?	X					X					X					X					
23	¿Ud. considera importante medir la rentabilidad de su negocio?	X					X					X					X					
24	¿Cada cuánto tiempo mide la rentabilidad de su negocio?	X					X					X					X					
25	¿La ganancia obtenida a corto plazo es la esperada?	X					X					X					X					
26	¿Ud. Considera que el financiamiento es un elemento importante para la rentabilidad de la MYPE?	X					X					X					X					
27	¿La utilidad y/o ganancia obtenida en el año le genera rentabilidad?	X					X					X					X					
28	¿Luego del pago anual de los impuestos y gastos de la MYPE obtiene utilidad?	X					X					X					X					



 María del C. Rosillo de Purizacc
 LIC. CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 CLAD 03970