



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
SERVICIOS-RUBRO CENTROS ODONTOLÓGICOS
DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2016**

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

AUTORA:

BACH. ROSILDA CHAHUILLCO ARANZABAL

ASESOR:

DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUAREZ SÁNCHEZ

HUARAZ - PERÚ

2018

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS-RUBRO CENTROS
ODONTOLÓGICOS DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2016.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

Presidente

Dr. Félix Rubina Lucas

Miembro

Mgtr. Alberto Enrique Broncano Díaz

Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado y poder culminar mi carrera universitaria.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional de calidad.

A mi profesor de tesis, Dr. CPCC. Juan de Dios Suarez Sánchez, por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente y por sus consejos que me ayudaron a formarme como persona e investigadora.

ROSILDA

DEDICATORIA

A mis padres Aurelio y Jacinta, 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. Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

A mis hermanos, tíos, primos, abuelos y amigos. Gracias por haber fomentado en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida.

A Dios, Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

ROSILDA

Resumen

El objetivo general de la presente investigación fue identificar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016; el cual se desarrolló en base a la investigación cuantitativa en su nivel descriptivo - no experimental: La población de estudio fue de 40 micro y pequeñas empresas odontológicas, el tamaño de muestra fue de 24 micro y pequeñas empresas. La técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario estructurado. Se concluyó sobre las fuentes de financiamiento que las MYPEs odontológicas de Huaraz en un 67% si conocen que son las fuentes de financiamiento. Las fuentes de financiamiento que más han utilizado las MYPEs odontológicas en un 67% fueron los préstamos con instituciones financieras. Las MYPEs Odontológicas en los últimos dos años si solicitaron préstamos en un 75%. La entidad financiera que le ha otorgado financiamiento en un 50% fueron los bancos. Respecto a los préstamos bancarios concluyó que el destino dado al préstamo adquirido fue a los activos en un 75%. Sobre la cantidad del monto de crédito que solicitaron las pymes odontológicas fue entre 10,000 y 20,000 soles. El motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera por parte de las pymes odontológicas fueron las altas tasas de interés en un 54%. Sobre las necesidades de créditos se concluyó que la tasa de interés que paga por el crédito solicitado las MYPEs odontológicas fue entre 10% y 20%. El plazo de financiamiento más solicitado estuvo entre un año y tres años en un 54%. Las pymes odontológicas si utilizaron planificación para el manejo de sus recursos financieros en un 54%. El capital de inversión al inicio de las actividades de las MYPE fue por préstamo bancario en un 58%.

Palabras claves: Financiamiento, micro empresas y odontología.

Abstract

The general objective of the present investigation was to identify the characterization of the financing of the micro and small companies of the sector services-rubro dental centers of the District of Huaraz, 2016; which was developed based on quantitative research at its descriptive level - not experimental. The study population was of 40 micro and small dental companies, the sample size was 24 micro and small companies. The technique used was the survey and the instrument the structured questionnaire. It was concluded about the sources of financing that the Huaraz dental SMEs in a 67% if they know that they are the sources of financing. The sources of financing that have been used most by dental SMEs in 67% were loans with financial institutions. The financial institution within two years if they requested loans at 75%. The financial institution that has granted financing in 50% were the banks. Regarding bank loans, he concluded that the destination given to the acquired loan was 75%. About the amount of the amount of credit that the dental SMEs requested was between 10,000 and 20,000 soles. The reason why it would not use a loan from a financial institution by dental SMEs was high interest rates of 54%. On the needs of credits concluded that the interest rate that pays for the requested credit the dental MYPEs was between 10% and 20%. The most requested funding term was between one year and three years at 54%. Dental SMEs if they used planning for the management of their financial resources in 54%. The investment capital at the beginning of the activities of the MYPEs was by bank loan at 58%.

Keywords: Financing, micro enterprises, dentist

Contenido

Índice	Pág.
Titulo de la Tesis.....	ii
Firma del jurado y asesor.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice Tabla.....	x
I. INTRODUCCION.....	01
II. REVISIÓN DE LITERATURA	07
2.1. Antecedentes.....	07
2.2. Bases teóricas de la investigación	11
2.3 Marco Conceptual.....	36
III. METODOLOGÍA.....	47
3.1. Tipo de investigación	47
3.2. Nivel de investigación.....	47
3.3. Diseño de la investigación.....	47
3.4. Universo y muestra.....	48
3.5. Operacionalización de variables	49
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección dedatos	52

3.7. Plan de análisis	53
3.8. Matriz de consistencia	54
3.9. Principios éticos.....	55
IV. RESULTADOS.....	56
4.1. Resultados.....	56
4.2. Análisis De Resultados.....	59
V. CONCLUSIONES.....	63
VI. RECOMENDACIONES	64
Referencias bibliográficas.....	65
Anexos.....	69

CONTENIDO DE TABLAS

Pág.

Tabla 01.....	56
Tabla 02.....	56
Tabla 03.....	56
Tabla 04.....	57
Tabla 05.....	57
Tabla 06.....	57
Tabla 07.....	58
Tabla 08.....	58
Tabla 09.....	58
Tabla 10.....	59
Tabla 11.....	59

I. INTRODUCCIÓN

La presente tesis proviene de la línea de investigación titulada: “Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios-Rubro Centros Odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016”, es por ello que considero pertinente investigar las tendencias de las Micro y Pequeñas empresas Internacionales que progresa a una velocidad acelerada hacia la integración globalizada de las fianzas y la economía, así como los sistemas financieros en todos los continentes que puebla la humanidad, estos cambios afectan positiva o negativamente con grandes desafíos a las naciones y a micro y pequeñas empresas (MYPE) del mundo, afectan las formas de financiamiento, creación de empleos, elevación de las competencias, especialmente en el crecimiento económico de los países (Flores, 2004) conduciendo a las MYPE en una institucionalidad de vital importancia para la sostenibilidad del desarrollo de las economías de los países, porque en términos cuantitativos contribuye significativamente en el crecimiento de los países.

En el continente europeo se estableció la génesis de los enfoques políticos y programas de ayuda a las MYPE estructurados en adquisiciones, créditos y subvenciones, de tal modo que estas organizaciones privadas creadoras de ingresos, de trabajo al poblador común y corriente, puedan acceder a las facilidades financieras y económicas para que desarrollen sus actividades. Hoy en día Italia, Inglaterra y otros países de la Comunidad Europea, obtienen el 98.2 % de sus ingresos de estas pequeñas empresas, y el 1,8% de sus ingresos provienen de las medianas y grandes empresas, la cual demuestra que con adecuadas decisiones se puede contribuir en el desarrollo económico y como consecuencia de ello al engrandecimiento de los países, mediante

la creación de accesos financieros, facilidades tributarias y económicas, financiación y la capacitación de estas pequeñas empresas fueron vitales, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países **(Flores, 2004)**.

Mientras tanto, en América Latina y el Caribe, las MYPE son considerados los motores del crecimiento económico, pues han demostrado ser una poderosa herramienta que dinamiza la economía que combate y reduce la pobreza y pobreza extrema, pues precisamente da trabajo a la población más vulnerable de los países latinoamericanos, reduce la informalidad y la inseguridad. Asimismo, se está impulsando la participación de la mujer en la sociedad, los mercados laborales y la política. Por ello, es preocupación de los gobiernos y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas a través de la creación de un entorno político, social, financiero y de formación de capacidades, más eficaz, más accesible, más articulado y pertinente para las microempresas **(Bernilla, 2006)**.

Asimismo, recientemente las instituciones financieras bancarias y no bancarias como las cajas municipales están adoptando políticas orientadas hacia el mejoramiento del financiamiento a las medianas y pequeñas empresas, en ese sentido **León de Cermeño y Schereinier (1998)** han señalado que las instituciones de las finanzas específicamente latinas están instalando ciertos mecanismos relacionados con las finanzas orientadas a favorecer y satisfacer las necesidades financieras crecientes de las micro y pequeñas empresas.

A nivel nacional, las micro y pequeñas empresas constituyen la mayor parte en cuanto a número del sector empresarial, dado que, del total de empresas existentes en el país, el 98,4% son micro y pequeñas empresas, las mismas que generan cerca del 42% del Producto Bruto Interno (PBI), proporcionando el 88% del empleo de mano de

obra calificada y no calificada privada del país (INEI, 2016). Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las micro y pequeñas empresas son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que sólo el 1,6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% del Producto Bruto Interno (PBI).

A pesar de que gran parte del aporte que realizan las micro y pequeñas empresas para solucionar el problema del empleo en el país, se verifica que no existen políticas públicas o de Estado ni programas de apoyo relacionados a la capacitación, entrenamiento y financiamiento que contribuyan a mejorar e incrementar su rentabilidad, así como el desarrollo de la creatividad y la innovación; así como garantizar su permanencia en el mercado. Las micro y pequeñas empresas se enfrentan a muchos obstáculos para que puedan acceder al financiamiento, puesto que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos tasas e intereses de crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, las micros y pequeños empresarios tienden a recurrir a prestamistas informales, usureros y asociaciones de crédito. Estos obstáculos se dan en el corto plazo y con altas tasas de interés; mientras el segundo, se basa en la confianza entre los socios participantes **(Zevallos, 2003)**.

Nuestro país tiene diversas oportunidades para que una persona sea exitosa, no obstante, es difícil utilizarlas por las trabas o restricciones para acceder al crédito o préstamo, ya que por la demanda al crédito existe varias trabas, entre ellos demasiados requisitos, garantes, tasas de interés, limitaciones por tipo de empresa, plazos de pago, etc. Por otro lado, se debe tener en cuenta que a un micro empresario en sus comienzos

de sus actividades empresariales casi no tiene ganancias, tiene la responsabilidad del gastos de la empresa y familiares, por lo tanto, es muy difícil comenzar a pagar los créditos a las entidades financieras, y más aún, sujetos a tan altos costos del crédito.

Por otro lado, la falta de información de las micro y pequeños empresarios respecto al financiamiento, la cultura financiera, el conocimiento de la mecánica financiera les conlleva a pensar que un préstamo siempre es caro y riesgoso, que corren el riesgo de perder sus bienes, o no porque no desconocen las ventajas que por otro lado pueden traer para las empresas, esto hace que hagan uso o vayan a las entidades financieras no formales, aun teniendo las oportunidades de contar con la variedad de empresas financieras formales tales como las Cajas Municipales, las Cajas Rurales, Mi Banco, ONGs, empresas tipo cooperativas de ahorro y de crédito, entre otros tipos de empresas financieras.

Para los dueños de las microempresas muchas veces les es difícil triunfar en los negocios a pesar de tener ingenio, creatividad, y de ser innovadores, así como teniendo la capacidad de ingenio y creatividad para dar solución a los problemas, no pueden adquirir éxitos en una MYPE por la falta de conocer adecuadamente las técnicas y procesos de administración, escasez de información y gestión de oferta financiera, de las finanzas, y sobre todo, por la falta de cultura financiera. Existen varios empresarios emprendedores y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio, muchas veces se aventuran en formar una micro empresa pero no saben muy bien o nada de la mecánica y dinámica del negocio, el resultado es malas administraciones del dinero, disminución de capital, pérdidas económicas, endeudamiento, hasta llegar a fracasar; no obstante en ciertas oportunidades, los empresarios o dueños a veces saben el tipo de negocio, sin embargo desconocen de

finanzas, de matemáticas financieras y de aspectos contables, debido a ello que, se propician estafas que dejan como consecuencia considerables pérdidas para el empresario y la empresa en su conjunto. **(Zambrano, 2006).**

En la región Ancash, el micro y pequeñas empresas presentan una deficiente organización a nivel empresarial porque generalmente desconocen la administración de este tipo de empresas, desconocen temas de economía, de finanzas y de gestión, que restringe el crecimiento y logro de experiencias relacionadas con las empresas. Por tanto, el paradigma del empresario de no tener la cultura de capacitar y autocopiarse les impide adoptar eficacia de competencias frente a las empresas de la competencia, esta restricción en la mayoría de los casos conlleva al fracaso empresarial, pero su escasa aventura empresarial y emprendurismo les conduce a fracasos continuos. Por ello, las MYPE en la región Ancash casi no cuentan con el financiamiento, ni la capacitación adecuados para hacer surgir su negocio, ni las condiciones para formalizarlas **(Zorrilla, 2007).**

A nivel local, en Huaraz, existen varios establecimientos de negocios conocidas como micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro odontología, estas se encuentran dentro y en la periferia de la ciudad de Huaraz, se encargan del estudio, tratamiento y formas de prevenir las enfermedades del aparato estomatognático o aparato masticatorio, el cual abarca a los dientes, las encías, el tejido periodontal, el maxilar superior, el maxilar inferior y la articulación temporomandibular.

Las enfermedades que tiene como objeto de estudio la ciencia de la odontología son la caries dental, la maloclusión y la enfermedad periodontal. Estas MYPEs al parecer son formales. Sin embargo, se desconoce si dichas MYPEs acceden o no a financiamiento de terceros, por ejemplo, se desconoce si para hacer sus préstamos

recurren al sistema bancario o no bancario, qué tasa de interés pagan por los créditos recibidos, etc., Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016.

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

- Identificar las principales características de las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016.
- Caracterizar las necesidades de créditos de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016.
- Identificar las características de los créditos financieros solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016.

El presente estudio es importante porque permitió describir las principales características del financiamiento del sector servicios – rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, es decir, la investigación nos permitió tener ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en las MYPE del sector y rubro estudiado.

Finalmente, la investigación también se justifica porque sirve para caracterizar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio, servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y de servicios de Huaraz y de otros ámbitos geográficos de la región y del país

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

A nivel internacional, **Vásquez (2013)** en su investigación concluyó que “las fuentes principales de financiamiento de las MYPEs en México, son los fondos propios seguidos por el crédito de proveedores y el crédito bancario. Que las micro y pequeñas empresas en América Latina se financian principalmente con fondos propios mediante la reinversión de utilidades y los aportes de socios, debido a que se caracterizan por tener muchas restricciones al acceso de los créditos bancarios, por la información asimétrica que se tiene conlleva a una mala valuación de la banca comercial encareciendo los créditos, mismos que sirven para sostener inversiones en activos fijos y de trabajo y generar empleos. Se concluyó que el 99.8 % de las empresas de México son Micro, pequeñas y medianas, y su impulso fue de gran trascendencia en el crecimiento del Sector Empresarial. Además, éstas fortalecieron a las grandes empresas debido a la relación comercial que tienen, generan empleos, ayudaron a la sustentabilidad del sector familiar, el crecimiento de la industria, la competitividad del mercado, etc. Sin embargo, el acceso al crédito por parte de las MYPE en México fue del 32% aproximadamente del total. De este porcentaje (32%) menos de la mitad accede al crédito bancario, debido a las altas tasas de interés, plazos cortos y exigencia de garantías. Las severidades de condiciones crediticias suelen justificarse por la morosidad del sector las MYPEs, que es mayor que la de grandes empresas, debido a la

percepción de la banca comercial acuerdo a la poca información que posee sobre este tipo de empresas y la sobrevaloración del riesgo por este problema de información adversa. Todo ello supone un freno a la inversión de las empresas y, por lo tanto, un freno al crecimiento económico, del empleo y el bienestar en general. Cuando las MYPEs se le dificulta pagar el servicio de su deuda, existe lo que se denomina riesgo de default o incumplimiento crediticio. Antes de que esto suceda, no existe forma de discriminar, sin ambigüedades, entre aquellas X compañías que entrarán en default y aquellas que no. En el mejor de los casos, sólo se pueden efectuar un análisis probabilístico de este fenómeno. Como resultado de ello, los deudores deben pagar a los financiadores un spread que incluye una sobretasa de interés proporcional a la probabilidad de incumplimiento para compensar a los acreedores por esta incertidumbre.

Padilla y Fenton (2013) en su investigación titulada: “Financiamiento de la banca comercial de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”, tuvieron como objetivo general estudiar el financiamiento de la banca comercial, concluyeron que de 11 de los 15 bancos entrevistados presentaron un área específica de negocios destinado a las MYPEs. Que el 73% de las entidades financieras ofertaron a las MYPEs cinco o más productos distintos, con la finalidad de brindar soluciones completas; desarrollaron una práctica integrada de crédito a las MYPE de dos a mas años de operaciones. Que los factores que constituyeron una mayor barrera para la oferta de crédito en el país de México, fueron la deficiente, y en muchos casos, la falta de información financiera clara, precisa y suficiente para los clientes pymes, se presentaron también fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad

en las pymes, cuyas características dificultan el acceso a las diversas ofertas financieras del sistema financiero mexicano.

A nivel nacional, **Viera (2016)** en su investigación titulada: “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”, realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote de Sullana, Perú; tuvo como objetivo general establecer las principales características del financiamiento, los aspectos de capacitación así como de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro clínicas particulares del distrito de Sullana año 2014. Concluyó que las unidades de investigación financiaron los servicios con capital propio en 75%, el 25% fue por financiamiento por terceros quienes acudieron al sistema financiero en un 50% para su financiamiento. Que las empresas estudiadas invirtieron su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo en un 63%.

Pérez (2016) en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014”, realizada en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, tuvo como objetivo general caracterizar el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador, adjuntos a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca en el tiempo indicado. Concluyó que las principales características de las MYPEs del ámbito de estudio fueron que el 100% estuvieron dentro del rubro y sector hace más de 3 años, el 89% indicaron que sus

empresas fueron formales y el 11% afirmaron que las empresas fueron informales, el 47% tuvieron un solo trabajador estable, el 57% tuvieron más de 3 trabajadores no estables y el 95% fueron creadas con el propósito de obtener ganancias y el 5% por subsistencia. Que, en función del financiamiento, las MYPEs se caracterizaron en que el 58% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, de ellos, el 42% prestaron al sistema financiero bancario. Para el año 2013, el 37% fue a largo plazo, en el año 2014 el 42% no precisa, el 37% fue de corto plazo y el 32% lo invirtió mejorando y/o ampliando el local, el 16% en capital de trabajo y el 37% no precisó en que invirtió el préstamo.

Hinojosa (2012) en su tema de investigación titulado: “Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas; el autor menciona que dicho trabajo tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura en el desarrollo socio-económico de las pequeñas microempresas de Chachapoyas, trabajó con una muestra de 146 prestatarios mediante muestreo aleatorio simple, utilizó diseño no experimental, de corte transversal y de tipo correlacional, aplicó encuesta de 15 preguntas. Concluyó que el comercio es el giro del negocio más frecuente, que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles. La mayor cantidad de créditos de 1,000 a 50,000 nuevos soles se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo. La mayor parte de los prestatarios reinvirtieron sus utilidades en el propio negocio, señaló el autor. Demostró que el tamaño de los créditos concedidos guarda relación directa y significativa con la mayor

proporción de empleos generados y el ofrecimiento de promociones, y con el volumen de compras, el volumen de ventas, el monto de inversión de utilidades y el porcentaje de ahorro de las mismas. Concluyó que una cantidad apreciable de prestatarios logró más beneficios, en comparación con la época en que no obtuvieron crédito alguno. Que el impacto de los créditos otorgados por la CMAP Piura fue en gran medida favorable para el desarrollo socio-económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas.

A nivel local no se encontraron investigaciones tanto en las bibliotecas virtuales como físicas que hayan investigado las caracterizaciones de los financiamientos en las pymes de centros odontológicos o similares. Esta realidad resalta la importancia y la necesidad de caracterizar de cómo se están financiando las empresas del presente estudio.

2.2.Bases Teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

2.2.1.1. Teoría de la jerarquía financiera (Myers y Majluf, 1984)

Esta teoría denominada de la jerarquización de la estructura de capital es considerada en la literatura científica como una de las más influyentes en la explicación de la decisión de financiación. Se fundamenta en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Esto significa que los gerentes de finanzas de la organización tienen mejor información sobre el estado de la empresa que los inversores externos. Aparte de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las empresas tienen que asumir los costos que se derivan de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de

financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias propuesta por Pecking Order, fundamenta que existe el mercado de las finanzas un orden de elección de las fuentes de financiamiento, según los fundamentos de esta teoría, lo que determina la decisión de estructurar financieramente a las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones nuevos proyectos de inversión, primero las empresas los realizan con fondos propios, luego deciden hacerlo con deuda de bajo riesgo financiero o de baja exposición bancaria, posteriormente tratan de hacerlo con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

La Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) en su fundamentación propone cuatro enunciados que la sustentan:

- Manifiesta que las empresas prefieren la financiación interna.
- Que la tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión.
- Sostiene que, aunque la política de dividendos es fija, los flujos y reflujos en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son estocásticos o impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital, es decir pueden conducir a pérdidas o ganancias.
- Sostiene esta teoría que, si se requiere de financiación externa, es decir del sistema financiero, la empresa emite en primer lugar los títulos más seguros

(esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos). En las micro y pequeñas empresas las finanzas se realizan con financiamiento propio si se dispone de capital, solo se presta dinero si no se dispone y si se está en condiciones de afrontar las deudas de capital e intereses.

- Sostiene además esta teoría que las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de capitalizarse: recursos propios, préstamos a bancos u otros y emisión de acciones. Sin embargo, utilizan de manera prioritaria el autofinanciamiento, y si este es insuficiente recurre al endeudamiento y solo en última instancia a la emisión de acciones (Meyer, 1994 citado por Salloum y Vigier, 2000), aunque se debe tener en cuenta que a nivel nacional y local no se contempla la emisión de acciones.
- Afirma esta teoría que cuando los recursos que proceden del autofinanciamiento son limitados, la empresa acude a los mercados financieros. Watson y Wilson (2002) analizaron que las pequeñas y medianas empresas británicas financian el crecimiento de su activo principalmente con beneficios retenidos. En el caso de tener que recurrir a financiamiento externo, emplean deuda en mayor medida, quedando la emisión de capital en último lugar. Por tanto, llegan a la conclusión de que las pequeñas y medianas empresas financian su crecimiento siguiendo la ordenación descrita por la Teoría de la Jerarquía Financiera. Aunque esta teoría no se cumple del todo en las microempresas y pequeñas empresas del país, es cierto lo del autofinanciamiento (Salloum y Vigier, 2000).

Por otro lado, la teoría de los mercados perfectos manifiesta que todos los participantes del mercado financiero tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros son imperfectos que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso al financiamiento de los proyectos de inversión a las empresas solicitantes de créditos (Fazzari y Althey, 1987).

2.2.1.2.Las Proposiciones de Modigliani y Miller

De acuerdo con Para Modigliani y Miller, el costo de financiamiento para una empresa no depende de su nivel de endeudamiento sostienen que cuando una empresa crece también aumenta el costo del endeudamiento, es decir, a mayor tamaño de la empresa mayor necesidades de endeudamiento, o mayor necesidad de dinero, pero disminuye el rendimiento esperado del patrimonio propio con lo cual el costo promedio permanece constante (**Drimer, 2008**).

Estos investigadores señalan tres conocidas Proposiciones, la primera afirma que las operaciones de fallo, esto es de comprar y vender al mismo tiempo para beneficiarse de fallos o faltas momentáneas de igualdad en los valores, conducen a los rendimientos del mercado financiero a una similar cantidad promedio para cada tipo de actividad, haciendo imposible todo fallo posterior (**Drimer, 2008**).

En la segunda proposición se sostiene que solicitar un préstamo, solicitud de crédito o endeudamiento también tiene como resultado incrementar la rentabilidad, y es en el deseo de genera esa rentabilidad que los gerentes o las empresas asumen correr cierto nivel de riesgo.

La tercera proposición afirma que uno de los importantes factores que incide en la significativa necesidad, deseo o apetencia por solicitar créditos o, endeudarse que

manifiestan las micro y pequeñas empresas en los procesos de llevar a cabo los negocios es la restricción fiscal, es decir, el límite de endeudamiento a los que están sujetas las políticas de endeudamiento (hasta que límites e puede endeudar una empresa), que surgieren calcular el ahorro impositivo por el pago de intereses.

Financiar a la empresa es el ejercicio inteligente de aplicar la logística de acopiar dinero y de crédito a las tasas y cantidades realmente necesarias para el desarrollo de las operaciones empresariales de las micro y pequeñas empresas, esto conlleva a un conjunto de actividades de evaluación, de análisis para conseguir los recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las actividades empresariales. Con la ayuda de los análisis contables, de los conocimientos de las ratios financieras, de gestión de los cobros y pagos, movimientos de dinero y relación con el sistema financiero se puede asegurar el endeudamiento en su nivel exacto.

Por lo indicado, analizar y conocer una nueva fuente de financiamiento implica un estudio sistemático de la fuente de financiamiento, las variables del crédito, tales como capital, tasas de interés, periodo de pago, costos financieros, etc., Una micro o pequeña empresa puede necesitar financiación en cualquiera de estas tres modalidades:

1. Teoría de la estrategia corporative (Corporate Strategy Theory)

De acuerdo con esta teoría, las decisiones de aplicar estrategias en la empresa sobre financiamiento pueden ser estrategias relacionadas con el mercado de bienes, si existen competencia, así como también estrategias relacionadas con los mercados de bienes y factores de producción. Al respecto, **Brander y Lewis (1986)** consideran que existe una interrelación entre las decisiones de financiamiento y la producción que se

realiza en la empresa, esta relación es determinante de la estructura financiera; siendo una de las relaciones la que surge del efecto de responsabilidad limitada de la deuda. Al decidir por más deuda los gerentes son motivados a buscar estrategias que les permita ir bien en el negocio, evitan que les vaya mal. Es así si con el nivel de deuda cambia la distribución que enfrentan los gerentes o dueños, estos también cambian la elección de estrategias de producción.

De acuerdo con esta teoría, la deuda permite a la empresa comprometerse creíblemente a un comportamiento de producción más agresivo, suele utilizar la deuda con objetivos estratégicos, predice que ante una mayor incertidumbre de la demanda, las empresas emplearán más deuda. Otro camino es el efecto de quiebra estratégica, ya que se puede esperar que el futuro de una empresa mejore si uno o algunos de sus rivales quiebran. Entonces, las empresas pueden encarar sus decisiones de producción a fines de aumentar la probabilidad de insolvencia de sus rivales (Brander y Lewis, 1988; Bolton y Scharfstein, 1990), entre otros.

2.2.2. Estructura de financiamiento

Se denomina estructura de financiamiento a la combinación de todas las fuentes de financiamiento que permiten adquirir los recursos activos que emplean las organizaciones. Está conformada por el endeudamiento, que son recursos aportados por terceros, y el patrimonio neto, que son los recursos propios de las organizaciones, aportados inicialmente por sus asociados (**Drime, 208**).

La decisión sobre la estructura de capital abarca las dimensiones de fuente y duración. Cuando el gerente decide la fuente de financiamiento, éste elige entre utilizar el capital propio o interno, en otro caso, el financiamiento externo o deuda, que

puede provenir de diversas fuentes externas que pertenecen al sistema financiero generalmente.

Las fuentes internas o autofinanciamiento consisten en utilizar dinero de la misma empresa generada por las utilidades del negocio, las amortizaciones de utilidades y las utilidades retenidas. Las fuentes internas de capital propio lo constituyen los aportes de los propietarios, los aportes de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En las empresas de capital abierto, emisión de acciones.

Capital de riesgo es el capital proporcionado como forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, este capital no cotiza en el mercado accionario, tiene como objetivo lograr un alto retorno de la inversión. Este tipo de capital, las empresas suelen invertirlo al inicio del desarrollo de la empresa y luego de un tiempo prudencial retira la inversión. Tienen período de inversión largo entre tres a siete años. Dentro del segmento formal, se distingue en función del tipo de empresa objetivo de la inversión. De esta manera se aplica el concepto de capital de riesgo exclusivamente para la inversión en nuevas empresas de crecimiento rápido.

Las empresas del sector informal se conforman por inversionistas privados únicos e, no tienen o demuestran vínculo económico con otros inversionistas. Los aportes más sobresalientes no fue necesariamente la financiera, si no el aporte de valor fundamentada en la experiencia y la fama que ostenta. Debido a ello, se los reconoce como empresarios arriesgados o aventureros o también innovadores.

Las fuentes de financiamiento externas, de acuerdo con la literatura científica, se clasifican en tres grupos:

✓ **Instituciones financieras**

Tienen como giro del negocio a los préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) manifiestan que en las MYPE, no necesariamente todas las deudas son en su integralidad de terceros, como casi siempre lo realizan y ejecutan los dueños, poniendo como garantía sus propiedades. Estos fondos son comprobadamente de los propietarios o del administrador ya que en las micro empresas los dueños suelen ser los gerentes, son quienes también afrontan las pérdidas en caso de no poder devolver el dinero del préstamo.

Las ventas de los activos propios de los dueños o administradores con la finalidad de conseguir financiamiento externo es característica distintiva de las Pymes, el entrelazamiento financiero entre la empresa y sus propietarios. Los inversionistas de afuera o externos, así como también los intermediarios con frecuencia resaltan las situaciones o condiciones financieras, así como la reputación del propietario. Cuando se tratan de empresas que recién inician, es más fácil evaluar al emprendedor, debido a que dispone de corta historia de crédito, activos tangibles básicos y datos personales e institucionales que pueden ser utilizados para su contabilidad como deudor. Esta concatenación entre las finanzas del dueño y de la empresa hace más difícil la investigación de las MYPEs, dado que la información sobre las finanzas privadas del emprendedor es cada vez menos accesible.

Las instituciones no formales en las finanzas y Estado (Pasivos operativos): crédito comercial; créditos de otros negocios; salarios, cargas sociales, tasas e impuestos a pagar. **Berger y Udell (1998)** fundamentan que si bien es relativamente más costoso, continuar cierta cantidad monetaria de crédito comercial, a la larga puede

resultar óptimo desde el enfoque de los costos de transacción, liquidez y administración de los fondos. Los proveedores suelen disponer de algunas ventajas sobre las instituciones financieras, como mejor información privada sobre la industria a la cual pertenece la empresa y su proceso de producción. El crédito comercial es utilizado como stock de seguridad o resguardo cuando ocurren shocks macroeconómicos que afectan negativamente la disponibilidad del crédito por parte de las instituciones financieras.

✓ **Individuos**

Préstamos de la familia de los propietarios de las micro y pequeñas empresas.

✓ **Rentabilidad**

En general se mide como ganancia (neta u operativa) en relación a los activos totales, aunque algunos trabajos toman como medida de rentabilidad el margen neto sobre ventas o el rendimiento patrimonial. Es el factor con más apoyo empírico: la gran mayoría²¹ de los trabajos relevados reporta una relación negativa entre rentabilidad y endeudamiento.

Hutchison (2003) encuentra no significativa la relación entre rentabilidad y deuda a largo plazo, pero significativamente negativa con la deuda a corto plazo.

Por otra parte, **Klapper (2002)** encuentran una relación positiva entre rentabilidad y deuda total, y también para la deuda a corto plazo.

Se debe ser cauto al derivar de esta relación inversa entre rentabilidad y endeudamiento un apoyo al enfoque de la jerarquía financiera en desmedro del tradeoff. Como se indicó anteriormente, en las formulaciones más completas de este

segundo modelo, que incluyen costos de ajuste, la relación rentabilidad endeudamiento no necesariamente es inversa.

✓ **Análisis de ratios**

Antes de que una empresa toma decisiones se solicitar un crédito o préstamo, generalmente debe analizar su estado financiero, indicadores que le van permitir si posteriormente se va cumplir con el pago de la deuda, así como también minimiza los riesgos de endeudamiento o quiebra financiera, estos ratios son los siguientes:

- **Ratios de liquidez:** Esta ratio indica la capacidad del Centro Odontológico en estudio si va a poder hacer frente a sus pagos a corto plazo. Para que una liquidez se encuentre dentro de las capacidades para hacer frente a sus pagos a corto plazo, debe estar comprendido entre (1.5 – 2).

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} > 1.5$$

- **Ratio de Tesorería:** Pretende eliminar la incertidumbre asociada a las existencias (el activo corriente menos líquido). Este ratio es bueno cuando se aproxima a uno.

$$\text{Ratio Tesorería} = \frac{\text{Disponible} + \text{Realizable}}{\text{Pasivo Corriente}} = 1$$

- **Ratio de Disponibilidad:** Nos indica lo mismo que los dos ratios anteriores, representando el número de días en que se podrían atender los pagos con el efectivo existente. El resultado del ratio de disponibilidad para la clínica dental es de 0.2, nos indica que estamos dentro del rango óptimo, por lo tanto no tendremos problemas de atender a los pagos a nuestros proveedores.

$$\text{Ratio de disponibilidad} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}} [0.2 \ 0.3]$$

Fondo de Maniobra: Se refiere a la diferencia existente entre el activo corriente y el pasivo corriente de una empresa. Indica la capacidad empresarial para atender a sus deudas a corto plazo. Si demuestran positivamente, además de cobertura las deudas, ésta será el excedente de activo y podrá contar por tanto con una garantía financiera; y si es negativo, con el activo corriente no financiará el total de deudas a corto plazo. Para las micro empresas, cuanto mayor sea el fondo de maniobra de una empresa, mayor margen tendrá para cubrir gastos no planificados y menor probabilidad de llegar a una situación de insolvencia.

- **Ratios de Endeudamiento:** Permite calcular mediante informe a la cantidad y calidad de la deuda, y si el beneficio maneja un monto considerable es suficiente para soportar la carga financiera de ésta. Los ratios a tener en cuenta para los próximos ejercicios son los siguientes:

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}} [0.4 \ 0.6]$$

- **Ratio de Autonomía:** Este indicador se opone o es contrapuesto al ratio de endeudamiento. Explica la capacidad autónoma de la empresa tiene para financiarse, mientras mayor sea el ratio de endeudamiento, menor será la capacidad de autonomía y viceversa.

$$\text{Ratio de Endeudamiento} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Pasivo}} [0.7 \ 1.5]$$

- **Ratio de Solvencia:** Suele conocerse como la “Distancia de la quiebra”, este ratio determina la capacidad financiera de la empresa para pagar todas sus obligaciones de deudas.

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}} > 1$$

Estos ratios van a servir para caracterizar como las micro y pequeñas empresas del sector odontología de cómo se están financiando, es decir si ellos están tomando decisiones sobre su respectivos financiamiento en función de los ratios financieros determinados en sus propias contabilidades.

- **Necesidad de iniciar un nuevo proyecto en situación embrionaria**

En esta situación, la necesidad de financiamiento es alta, y generalmente los conocimientos de financiamiento en las micro y pequeñas empresas son deficientes, se pueden incurrir en solicitudes de préstamos que podrían contribuir más al endeudamiento que al éxito del proyecto; no poseen los recursos escasos como para iniciar a ejecutar los proyectos que desean emprender. Un emprendedor tiene una idea, una visión de negocio, pero la realidad económica y financiera del negocio le exige una serie de recursos iniciales encaminar el proyecto, en esta realidad, es probable que ellos vayan a solicitar créditos al sistema financiero bajo la perspectiva de incurrir en mayores riesgos financieros.

- **Cuando el proyecto ya existe y se desea mantenerlo**

En ciertos casos, las micros y pequeñas empresas presentan problemas por falta de liquidez debidamente determinada por el ratio financiero de liquidez o prueba acida, en este sentido, cuando las empresas no disponen de los recursos económicos suficientes para afrontar sus obligaciones económicas por diversos conceptos, el sistema financiero embarga sus activos, los proveedores dejan de suministrar bienes o servicios, configurando un problema aún mayor. En este caso estas empresas corren el riesgo de ingresar en una espiral de problemas que pueden terminar por liquidar a la misma empresa. El proceso habitual que siguen estas empresas es la de solicitar financiamiento para disponer de más liquidez, entre ellos capital de trabajo, materia prima, pago a trabajadores, publicidad, etc. Es necesario indicar que decidir la solicitud de préstamos al sistema financiero sin un análisis adecuado sobre todo de los ratios financieros representa un alto riesgo. La gerencia de finanzas o el encargado de las finanzas en este tipo de empresas deben conocer profundamente sobre la cantidad de capital, tasas de interés, periodos de pago, el flujo y uso del dinero en el tiempo, etc., así como también saber usar la inversión del dinero en la empresa para generar los recursos monetarios para amortizar los préstamos incurridos en el sistema financiero. En el caso de que la empresa haya solicitado crédito para una inversión no rentable, y con utilidades muy bajas o no significativas, la situación puede ser peor para la empresa, la situación de mayor riesgo financiero que es la quiebra podría ocurrir.

- **Cuando una empresa quiere crecer.**

En el caso de que los estudios de mercado aplicadas por estos tipos de empresas indican que existe suficiente demanda potencial para atender a precios razonables, esto indica una adecuada oportunidad empresarial para crecer, no obstante, pero no siempre se dispone de la economía necesaria, en este caso se justifica solicitar los créditos, siempre teniendo en cuenta las probabilidades de incurrir en los riesgos financieros. Comúnmente, a mayor inversión mayores posibilidades de lograr los crecimientos de la empresa, hacer que el negocio sea más grande y más rentable. Para el caso de las empresas odontológicas, el incremento de demanda implica mayor inversión en máquinas, ampliación de los laboratorios, salas de espera y atención, mayor personal profesional de la odontología, capacitaciones, adecuaciones de las oficinas, mayor cantidad de tecnología computacional, etc. Ante esta realidad, entonces es necesario informarse bien, analizar y obtener el financiamiento adecuado.

2.2.3. Fuentes de Financiamiento

Existen muchos tipos de financiamiento en el sistema financiero, ellos son ajustados a la medida o necesidades del tipo y tamaño de empresas, la literatura financiera manifiesta que las fuentes financiamiento pueden ser de dos tipos. En primer lugar, la primera opción de financiamiento son los recursos propios o internos (del dueño o de la familia del dueño), la cual es la más recomendable para no tener que pagar altos intereses, y por otro lado están los recursos externos o financiación externa. Por lo tanto las micro y pequeñas empresas pueden disponer de fuentes de financiamiento internas y externas.

El financiamiento proveniente del sistema financiero es un tipo de fuente de financiamiento que se obtiene de bancos, cajas municipales, pequeños bancos, cooperativas, etc. Los créditos bancarios generalmente son los más habituales que tiene una MYPE. Este tipo de financiamiento implica tener mayores obligaciones de pago y presentan más restricciones al acceso al crédito, pero es más seguro.

Asimismo, las micro empresa y pequeñas empresas, han demostrado que en ciertos casos disponen de la capacidad de auto financiamiento o financiamiento interno, ello ocurre cuando la empresa tiene la suficiente liquidez financiera, sin embargo, los especialistas financieros recomiendan que no utilice de todo el dinero disponible en caja, si no, lo suficiente para abarcar toda la necesidad financiera y dejar una adecuada cantidad de capital para pagar obligaciones económicas propias de la empresa.

El financiamiento interno es la capacidad económica que tiene la empresa de cubrir una inversión con sus propios recursos, generalmente generados por sus propias actividades económicas, del ahorro, o de donaciones si los existiera. La empresa obtiene rentabilidad, utilidad o beneficios durante un ejercicio después de pagar sus impuestos, dichos beneficios se destinan a las reservas o al ahorro, así como a las posibles inversiones, aunque se ha evidenciado que algunos dueños lo gastan en sus gastos personales o de familia, en ese sentido, los especialista recomiendan que el financiamiento interno es el mejor mecanismo de financiación, debido a que el riesgo es mucho menor, no has pagos de amortizaciones, morosidad, tasas de interés altos, etc.

2.2.4. Tipos de Financiamiento:

2.2.4.1. Fuentes de Financiamiento Bancarias

- **Banco Scotiabank:** Es una empresa dedicada al otorgamiento de crédito y a la captación de capital en la modalidad de ahorros y fondos mutuos, Crediscotia Financiera, la entidad CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, una de sus capacidades financieras es la especialización en préstamos o créditos financieros en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Entre sus objetivos está el ofrecer productos y experiencias simples a las microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar. Generalmente, las micro y pequeñas empresas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentación del DNI y el de su cónyuge o garante, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar la minuta de la micro o pequeña empresa, autoevaluó o título de propiedad (solo se acostumbra pedir a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación que se comunica como requisito de crédito; constancia de negocio, contrato de alquiler de la casa como local comercial, recibos de pago de servicios y de la propia empresa, estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero. Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes tales como: Aprobación del crédito de forma más rápida y sencilla, menos pérdida de tiempo, adecuadas tasas de interés, periodos de gracia, amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional y regional.

A continuación, se presentan los diferentes productos financieros que la entidad pone a disposición de las MYPEs.

- **Crédito de Garantía Líquida:** De acuerdo con el tipo de solvencia se destina a financiar la compra de materia prima e insumos, o la adquisición de maquinaria, equipos y locales comerciales. Las micro y pequeña empresa tiene la opción ventajosa de recibir la asesoría financiera para optimizar el rendimiento del capital prestado.
- **Crédito para Capital de Trabajo:** Es el crédito o préstamo que se otorga a los solicitantes de crédito para la compra de mercadería, materia prima e insumos. En este caso, la entidad financiera presta montos de capital que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto financiero permite al beneficiario cancelar el préstamo en cómodas cuotas mensuales.

2.2.4.2. Financiamiento para Inversiones

Este tipo de financiamiento consiste en el otorgamiento de crédito dirigido expresamente para compras de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.

- **Línea de Capital de Trabajo:** Tiene como finalidad financiar la mercadería o pagos a los profesionales de las MYPE por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses. En este caso una empresa odontológica podría obtener o acceder a este tipo de préstamo en caso requiera materia prima de odontología, pagar a los odontólogos, pagar cualquier servicio que se oriente al desarrollo del ejercicio o actividad de la prestación del servicio.

- **Banco de Crédito Del Perú:** El BCP es una de las instituciones financieras y solventes más reconocidas del país. Entre su misión está el otorgamiento de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPE, sobretodo en campañas específicas del año, tales como fiestas patrias y navidad.
- **Crédito Paralelo:** Debido a que las empresas y los negocios se incrementan con el tiempo, el volumen de necesidades de financiamiento también se incrementa, específicamente antes y durante los días festivos, en ese sentido, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a este tipo de empresas en estudio tener el capital de trabajo adecuado y necesario para producir bienes o servicios durante estas campañas. A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un adecuado comportamiento económico financiero en todo el sistema financiero; al mismo tiempo, en ese sentido, si tienen problemas lo más probable es que no les presten hasta que subsane sus deudas.

Las exigencias respecto a requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/.2, 000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este tipo de préstamo por ejemplo se adecua para una pyme del rubro que aborda la presente investigación.

Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas. Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

2.2.4.3. Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que le permite a las empresas de cualquier tipo, adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios (Drimer, 2008). Mediante esta modalidad, la fuente de financiamiento adquiere determinado bien a solicitud y con las características requeridas por la empresa que contrata el Leasing, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo la empresa o cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera (**Lizardo, 2013**).

Los activos a financiar tienen que tener como característica la naturaleza tangible e identificable, tales como un laboratorio de odontología, un equipo de cirugía bucal, pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres).

Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas (micro y pequeñas empresas, así como grandes empresas) y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas naturales y jurídicas que escogen este tipo de financiamiento.

Las exigencias en cuanto a la documentación necesaria a las personas que requieren de una fuente de financiamiento respecto a la solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes

completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de auto avalúo, en el caso de inmuebles.

2.2.4.4. Financiamiento de Bienes Inmuebles

Este tipo de préstamo financiero está formado por cuotas fijas las cuales se amortizan según la realización de los pagos realizados por el cliente. Se presta en soles o en dólares, puede financiar hasta el 80% del valor del bien o de la inversión, en ciertos casos puede llegar a cantidades que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, el plazo otorgado es de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se realiza previo acuerdo con el solicitante del préstamo. De forma similar como en las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario el cumplimiento de ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, la empresa solicitante debe tener como mínimo un año de funcionamiento; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, tiene que presentar un garante que garantice el préstamo solicitado; otro requisito es que el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales o S/.100 promedio por día, previa adecuada evaluación; la empresa debe acreditar experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Asimismo, los documentos que deben presentar los solicitantes de créditos son DNI del interesado, la última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial, los cuales se acredita con: Autovalúo vigente, título de propiedad, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año.

2.2.4.5. Financiamiento de Bienes Muebles

Una micro o pequeña empresa odontología siempre va a utilizar bienes muebles, precisamente para atender a los clientes en espera de una cita de atención, al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

La solicitud de este tipo de crédito puede ser atendido en moneda nacional o en dólares, por sumas que van desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo para devolver el dinero solicitado al banco puede llegar hasta los 60 meses; a eso se debe de añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar.

Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

- **Banco Interbank:** Es una institución financiera cercana a las necesidades financieras de las micro y pequeñas empresas de trayectoria conocida y amplia experiencia en las solicitudes de créditos que solventa a las MYPEs es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

Interbank oferta créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. En ambos casos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede préstamos en moneda extranjera, en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si el gerente de un micro o pequeña empresa desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble.

A diferencia de otros financiamientos el banco Interbank no cobra comisiones por desembolso, presentan la capacidad de realizar pre-pagos sin penalidad, es decir cobrar por mantenimientos de cuenta, por ejemplo, los beneficiarios tienen hasta 90 días (2 meses) de período de gracia o período de no pago de amortizaciones (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen. Créditos para Persona Natural.

2.2.4.6. Créditos para Capital de Trabajo

Consiste en solicitar un préstamo para poder mantenerse en el mercado, cuya función es disponer el capital orientado a disponer los flujos económicos para materia prima e insumos, pago de personal, etc. Su acceso es más rápido debido que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Asimismo se exige un año de antigüedad comercial para el cliente o sus representantes, así como edad entre 50 a 60 años.

- **Crédito para Activo Fijo:** Este tipo de préstamo o crédito a las personas naturales y jurídicas otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equie su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales. Justo se ajusta a las

necesidades propias de su empresa. Los documentos exigidos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad no mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

- **Créditos solo para persona Jurídica:** Este tipo de créditos se caracteriza por prestar hasta S/. 40,000 ó US\$12,000 sin requerimiento de garantías; por el contrario, se presta hasta S/. 100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores, el solicitante debe presentar garantía inmueble; la institución financiera no cobra comisión por desembolso; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.
- **Mibanco:** Es uno de los bancos más cercano a las micro y pequeñas empresas, es un banco privado especializado en el sector de micro finanzas en el Perú. Tiene el respaldo y soporte económico financiero del Banco de Crédito del Perú. Entre sus diversos objetivos está el apoyar en los servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Entre los diferentes créditos que ofrecen se tiene:

- **Mi capital:** Es un tipo de préstamo que oferta esta entidad financiera en moneda nacional y moneda extranjera a las MYPEs por sumas que van desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia o dos meses libres de pagos de amortizaciones de capital.

- **Mi equipo:** Este tipo de préstamo o crédito es una línea de crédito que se oferta a los empresarios, en moneda nacional o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana.

Las empresas o personas naturales o jurídicas que desea este tipo de crédito, o en cualquiera de los tipos de préstamos indicados deben contar con un negocio con un año de antigüedad y que esté en funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, exigen la presentación del DNI del titular y de su cónyuge, adquirir una proforma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, deben de presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o también denominada minuta, contrato de alquiler de ser el caso, Licencia de permiso Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de un trimestre.

- **Leasing:** Con este contrato de crédito a mediano plazo, las empresas pueden financiar sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Las entidades financieras además brindan asesoría económica financiera, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo. La modalidad de Leasing consiste en que el banco compra el bien, los alquila o vende a la empresa solicitadora del leasing.

Los bienes que una empresa desea adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil; conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo.

Las exigencias básicas que exige la institución financiera a los prestamistas que solicitan los créditos son: Presentación del RUC , DNI del cliente, Calificación positiva en Centrales de Riesgo en el último trimestre, es decir no tener índices de morosidad en el sistema financiero,; copia original o simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DNI) de los representantes, copia literal de la vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días .

Se pueden prestar o financiar a la micro y pequeñas empresas en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Lo requisitos de edad que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado), así como también y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

2.3.Marco Conceptual

2.3.1. Definiciones de MYPE:

La Micro y Pequeña Empresa –MYPE, es la unidad económica constituida por persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que genera rentas de 3º categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con finalidad lucrativa. Visto desde el punto de vista sistémico, es un sistema en donde los subsistemas del que está constituido interactúan para cumplir funciones para el cual ha sido creado o diseñado.

Las MYPEs comprenden a cualquier forma asociativa o societaria prevista en la Ley, incluidas las cooperativas y otras formas autogestionarias. Tienen por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por lo tanto, una empresa dedicada al rubro de la Odontología está perfectamente tipificada como MYPE.

La Ley excluye a las MYPE que desarrollan al rubro de bares, discotecas, juegos de azar y afines, y por definición a las asociaciones, fundaciones y comité. La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

En concordancia con los cambios del entorno competitivo, del entorno del mundo globalizado, concatenado en altos índices de competitividad de la industria del país, que impacta positiva o negativamente, así como directamente a todas las organizaciones empresariales, en ese sentido, las organizaciones gubernamentales han

alcanzado disposiciones para motivar a las pequeñas y medianas empresas con la finalidad de generar una adecuada y cada vez mayor utilización de la mano de obra. El Estado busca de alguna manera apoyar a la pequeña y mediana empresa, sin embargo, este apoyo no muchas veces llega a las micro y pequeñas empresas por diversos factores.

Ya en la década de los años 70, en nuestro país se empieza a legislar sobre regímenes especiales de fomento para promocionar a las PYMEs (pequeñas y medianas empresas), entendido en esos tiempos como agentes promotores de la economía, del trabajo, de la transformación, de la generación de bienes y servicio, con culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos, y han continuado legislándose en las siguientes décadas, como se registra a continuación:

- Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado (1976), define a la pequeña empresa en función de sus montos vendidos y se fijan incentivos para su desarrollo y un sistema tributario preferencial.
- Ley que crea la figura jurídica de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), para agilizar la formación de pequeñas empresas. Esta ley diferencia el patrimonio de la persona natural y el de la persona jurídica con el fin de promocionar la constitución y operación de las PYMEs.
- D. L. N° 23189 (Julio 1980), establece que la pequeña empresa puede desarrollar su actividad como empresa personal o EIRL. Fija en 5 el máximo de trabajadores para pequeñas empresas dedicadas a la comercialización, y 10 trabajadores para las dedicadas al rubro servicios.

2.3.1.1. Tamaño de la Pequeña Empresa según Sector

De acuerdo con el D.L. 23189, Sector Número de trabajadores, Comercio Hasta 5, Servicios Hasta 10; además, se da la creación de la Cooperativa de Servicios de Pequeñas Empresas, con la finalidad de que estos tipos de empresas puedan acceder a líneas de crédito y financiamiento. También, se crea el Fondo Especial de la Pequeña Empresa (FOPE).

La Ley 23407 promulgada en mayo 1982 como la Ley General de Industrias, esta ley tiene como objetivo determinar el límite de las ventas anuales de una pequeña empresa industrial, las mismas que no deben de ser mayores a 720 sueldos mínimos vitales de Lima.

La Ley 24062 dada en enero 1985, denominada Ley de la Pequeña Empresa Industrial, ha sido promulgada con el objetivo de regular el Capítulo de Pequeña Empresa Industrial establecido en la Ley General de Industrias (Ley 23407). Esta ley indica que el financiamiento del FOPE será con el aporte de las pequeñas empresas industriales. Posteriormente se dispusieron nuevas medidas promocionales para el sector PYMEs, como el otorgamiento de incentivos fiscales para la creación de puestos de trabajo, capacitación laboral y adquisición de maquinarias y equipos.

El Decreto Legislativo N° 705, dado en noviembre 1991, Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas (MYPEs), determina la estructura legal para la micro y pequeña empresa conceptuándola en función del tamaño de trabajadores y monto anual de ventas.

En los años noventa, la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), emitió las Resoluciones 897-94 y 259-95, en donde la primera autoriza y la segunda regula el funcionamiento de las EDPYMEs (Entidades de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa), la SBS conceptúa a las microempresas como las unidades de producción que cuentan con activos hasta por 20,000 dólares, y/o realicen ventas anuales menores a los 40,000 dólares, y como pequeña empresa a unidades que cuentan con activos hasta 30,000 dólares y/o realicen ventas anuales que no excedan los 750,000 dólares.

La Ley 26904 creada en diciembre 1999, declara de interés público la generación y difusión de estadísticas económicas sobre micro y pequeñas empresas. El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), es el organismo encargado a través del COTIEPYME (Comisión Técnica Interinstitucional de Estadísticas de la Pequeña y Micro Empresa).

En resumen, en el Perú se utilizan diversas definiciones de micro y pequeña empresa, una en función del número de trabajadores y el monto de las ventas anuales (D.L. 705 de 1991), y otra en función del valor de los activos y de sus ventas anuales (SBS, Resolución 259-95), la misma que aprueba el reglamento para el establecimiento de las EDPYMEs (Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa).

- **Solicitud de crédito:** Se denomina solicitud de crédito al proceso que consiste en pedir un préstamo generalmente a una institución del sistema financiero. La solicitud se fundamenta en la estructuración de un conjunto de documentos que solicita el sistema financiero para realizar la evaluación

del crédito. Si la persona cumple con los requisitos exigidos por la entidad, se aprobará la solicitud de dicho préstamo. El proceso de solicitud varía en cada elemento del sistema financiero, la solicitud de crédito suele incluir un formulario a completar por el solicitante, un justificante de ingresos estables (como un recibo de sueldo) y la fotocopia de su Documento Nacional de Identidad (DNI).

- **Fuentes internas de financiamiento:** Lo constituyen los ingresos de la misma empresa, la venta de activos, aportes de nuevos socios, etc.
- **Fuentes externas de financiamiento:** Está constituido por los elementos del sistema financiero, los cuales pueden ser bancos, cooperativas, cajas, entre otras entidades financieras.
- **Entidades:** Está constituido por los bancos, cooperativas, cajas, entre otras entidades financieras.
- **Facilidades:** Constituye la política de préstamo de la entidad financiera. Consiste en obviar ciertos pasos o la presentación de documentos, bajas tasas de interés, en general son facilismo que la institución cree conveniente que con ello va a captar más clientes.
- **Destino del financiamiento:** Es la razón por la que se solicita el préstamo. Es la asignación del flujo económico a la necesidad por la cual e sacó el préstamo
- **Planificación:** Consiste en identificar actividades o espacios de préstamos, a quienes se va a solicitar, los montos y las necesidades de préstamo.
- **Razón de la solicitud:** Es la razón por la cual se solicita el préstamo, puede ser materia prima, capital de trabajo, etc.

- **Monto solicitado:** Es la cantidad de dinero a solicitar. Dese estar justificado en su cantidad y periodo de tiempo.
- **Tasa de interés:** Es el porcentaje de dinero respecto al capital que cobra la institución financiera al solicitante del préstamo.
- **Periodo de tiempo:** Es el tiempo o periodo de tiempo en que el solicitante del préstamo solicita como el tiempo total en que pagará el préstamo en su totalidad.
- **Índice de morosidad:** Es la tasa o porcentaje de solicitantes de crédito que no cancelan dentro o fuera del periodo de tiempo el monto parcial o total de la deuda.

2.3.2. Odontología

La odontología es una de las ciencias de la salud que tienen como objeto de estudio el diagnóstico, tratamiento y prevención de las enfermedades del aparato estomatognático o aparato masticatorio, el cual incluye además de los dientes, las encías, el tejido periodontal, el maxilar superior, el maxilar inferior y la articulación temporomandibular. Las principales enfermedades de las que se ocupa la odontología son la caries dental, la maloclusión y la enfermedad periodontal.

Las empresas del rubro de la odontología, generalmente tienen como objetivo brindar servicios odontológicos integrales a sus pacientes, contribuyendo a resolver con eficacia y evidencia los problemas de salud Oral de los pacientes, aplicando para ello conceptos básicos de la administración y de la calidad moderna, así como la excelencia en el servicio, eficiencia en la gestión y calidez personalizada en la atención.

El odontólogo, estomatólogo o dentista debe poseer amplios conocimientos de diferentes aspectos de la medicina, incluyendo anatomía, fisiología, patología y farmacología. El odontólogo conoce que una enfermedad bucal puede provocar complicaciones locales que afecten a regiones próximas como el cuello y la cara, pero también complicaciones generales de gravedad como septicemia y endocarditis.

La primera facultad de odontología fue el Baltimore College of Dental Surgery que se fundó en Estados Unidos en 1840. En Europa, el Reino Unido introdujo los estudios independientes de odontología en 1859, sin embargo, otros países europeos como España, Portugal e Italia han mantenido durante buena parte del siglo XX el concepto de odontología como especialidad de la medicina, de tal forma que para conseguir el título de odontólogo o estomatólogo era preciso obtener primero la licenciatura en medicina y posteriormente realizar la especialidad en esta disciplina. Esta situación ha cambiado a partir de los últimos años del siglo XX con los criterios de armonización de estudios impuestos por la Unión Europea.

El programa de estudios para obtener el título de odontólogo es variable dependiendo del país concreto. En la unión europea la duración de los estudios es de 5 años a tiempo completo y el programa de formación consta de diferentes aspectos:

- Conocimiento de las ciencias en las que se basa la odontología incluyendo biología y estadística. Comprensión del método científico y sus fundamentos.

- Estudio de anatomía, fisiología y comportamiento humano, tanto en circunstancias de salud como enfermedad. Influencia del medio natural y social sobre la enfermedad en general y específicamente sobre aspectos relacionados con la odontología. }
- Conocimientos específicos sobre la estructura y función de los dientes, la boca, maxilares y órganos anexos.
- Estudio de las enfermedades que afectan a los dientes, la boca, maxilares y órganos anexos, medidas de tratamiento y prevención. Dentro de este apartado se incluyen las materias más específicas de la odontología, entre ellas cariólogía, materiales dentales, endodoncia, microbiología oral, patología oral, cirugía oral, ortodoncia y odontopediatría, periodoncia, radiología dental y prótesis dentales.
- Experiencia clínica bajo supervisión de un profesional.
- En Estados Unidos el título recibe el nombre de doctor en cirugía dental (D.D.S. por sus siglas en inglés) y requiere cuatro años de estudios: dos años en ciencias médicas básicas como anatomía, fisiología y farmacología y otros 2 para adquirir una orientación clínica.

2.3.2.1. La odontología tiene establecidas varias especialidades:

- **Rehabilitación oral:** Es la parte de la odontología encargada de la restauración, es decir recuperar la función fisiológica y estética mediante el empleo de prótesis dentales y otras medidas.
- **Periodoncia o Periodontología:** Rama de la odontología especializada en el diagnóstico, prevención y tratamiento de las enfermedades periodontales.

- **Endodoncia:** Esta especialidad realiza el tratamiento de endodoncia, es decir la actuación sobre la pulpa dental y su sustitución por un material inerte.
- **Odontopediatría:** Es la rama de la odontología encargada de tratar a los niños.
- **Ortodoncia:** Rama de la odontología especializada en el tratamiento y prevención de las mal posiciones de las piezas dentales.
- **Salud pública odontológica:** Especializada en la odontología comunitaria, preventiva y social.
- **Implantología oral:** Es la especialidad odontológica que se dedica a la reposición de unidades dentales perdidas por medio de la colocación de implantes dentales de titanio insertados en los maxilares.
- **Odontología estética o cosmética.** Es la rama de la odontología que soluciona problemas relacionados con la armonía estética de la boca en su totalidad.
- **Odontología preventiva:** Se encarga del estudio de los tratamientos preventivos de las caries, maloclusiones y otras patologías.
- **Odontología forense:** Es la rama de la odontología que trata del manejo y el examen adecuado de la evidencia dental y de la valoración de los hallazgos dentales que puedan tener interés para procesos judiciales. El odontólogo forense se encarga establecer parámetros de identificación de personas o cadáveres, la valoración de aquellos casos en los que el aparato buco-dento-maxilar se utiliza como arma y la valoración de tratamientos presumiblemente inadecuados.

- **Cariología:** Especializada en la caries dental y su tratamiento.
- **Odontología perinatal:** Rama especializada en los cuidados odontológicos a la madre embarazada, el recién nacido y al niño hasta los tres años de edad.
- **Antología:** Rama especializada en el estudio de la función del aparato masticador, anatomía, fisiología, alteraciones patológicas del mismo y su tratamiento. Una de las afecciones tratadas por la gnatología es el bruxismo o rechinar de dientes.
- **Odontología ocupacional:** Es la rama de la odontología que se ocupa de la salud dental de los trabajadores en relación con su entorno laboral.
- **Odontología deportiva:** Rama de la odontología que estudia la influencia de cada deporte en la salud bucal.

2.3.3. Necesidades de financiamiento de una empresa odontológica

- **Agujas Dentales:** Para Crápula (Larga Y Cortas), Para Implante Dental, Cauchos Abrasivos, Cementos: Carboxilato, Hidróxido De Calcio, Oxifosfato, Óxido De Zinc con Eugenol, Policarboxilato, Quirúrgico Con Eugenol, Quirúrgico Fotocurable, Quirúrgico sin Eugenol, Silicato, Fosfato De Zinc, Ionomero Vidrio-Base, ionomero Vidrio-Restaurador. Cepillos: Dentales, Dentales Eléctricos. Coronas de acero para diferentes piezas, cubetas para colocar Flúor, elastómeros, escobillas para pulido. Eyector de Saliva (Cánula descartable), hilo dental con y sin Cera, implantes Dentales: cilíndricos de Spray Titanio, cilíndricos de Titanio, dientes, manguera de uso Dental, materiales de Odontología Cosmética. Materiales de Ortodoncia. Módulos Elásticos de Separación. Siliconas. Sustancias y soluciones de uso

odontológico. Adhesivos para prótesis Dental. Limpiadores para Prótesis Dental y Productos de Ortodoncia. Aplicadores de Sustancias Odontológicas. Hilo retractor, materiales para Ortopedia Maxilar. Equipo de radiología, equipos de odontología, música, televisores, equipos de laboratorio, equipos informáticos, sistema de vigilancia. Muebles y enseres, etc.

III. Metodología

3.1. Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se emplearon procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2. Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del distrito de Huaraz, 2016.

3.3. Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se ha utilizado el diseño descriptivo - no experimental, que se describen como “los estudios que realizan sin manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (**Hernández, Fernández y Bautista, 2003; Carrasco, 2009**).

El diseño que se utilizará es el siguiente:

M \Longrightarrow **O**

Dónde:

M: Representa la muestra a estudiar, es decir las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro odontologías de Huaraz, 2016

O: Observación de la muestra. Esto significa que la información nos permitió describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro odontologías de Huaraz, 2016

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

La población estuvo constituida por 40 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016.

3.4.2. Muestra

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 24 micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016; que representa el 60% de la población en estudio. Muestreo por conveniencia no probabilístico.

3.5. Operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Financiamiento	Obtención de dinero a través de la inversión o la emisión de la deuda, y a la Administración de los ingresos y gastos de una organización gubernamental. Son los recursos financieros percibidos por concepto de renta o son aquellos recursos provenientes de operaciones empresariales (Márquez, 2007).	Entidades financieras	¿Cuál ha sido la entidad financiera que le ha otorgado Financiamiento?	Bancos	Sí No
				ONG'S	
			Caja Rural		
				Caja Municipal	
				Otros	
				¿Cuál ha sido la fuente de financiamiento que ha utilizado?	Proveedores Préstamos con instituciones financieras Préstamos particulares con intereses Utilidades retenidas Venta de activos Fijos Otros
			Necesidad	¿En los últimos 2 años Usted solicitó algún préstamo con alguna institución financiera?	Si No

		Préstamo bancario	Destino del financiamiento	¿Cuál fue el destino o uso que le dio al préstamo adquirido?	Infraestructura Activos fijos Otros
			Monto solicitado	¿Cuánto es el monto de crédito que ha solicitado?	Menor a 10,000 Entre 10,000 y 20,000 Más de 20,000 soles
			Limitaciones	¿Cuál sería el motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera?	Altas tasas de interés Demasiados Requisitos Otros
		Crédito	Tasa de interés	¿Cuál es la tasa de interés que paga por el crédito solicitado?	a. Menor a 10% anual b. Entre 10% y 20% anual c. Más de 20% anual

			Periodo de tiempo	¿Cuál fue el plazo de financiamiento solicitado?	Menor a un año Entre un año y tres años Más de tres años
			planeación	¿Utiliza planificación para el manejo de sus recursos financieros?	Nunca A veces Siempre
			Capital	¿Cuál fue el capital de inversión al inicio de las actividades de la MYPE?	Propio Préstamo bancario Crédito comercial Ajeno Otros

3.6. Técnicas e instrumentos

Técnicas.

Para realizar la investigación, la recopilación de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

Observaciones.

De acuerdo con Pardinas (2005) la observación es la acción de observar, de mirar detenidamente, en el sentido del investigador es la experiencia, es el proceso de mirar detenidamente, o sea, en sentido amplio, el experimento, el proceso de someter conductas de algunas cosas o condiciones manipuladas de acuerdo a ciertos principios para llevar a cabo la observación.

Observación significa también el conjunto de cosas observadas, el conjunto de datos y conjunto de fenómenos. En este sentido, que pudiéramos llamar objetivo, observación equivale a dato, a fenómeno, a hechos.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 11 preguntas.

Cuestionarios

Carrasco (2009) sostiene que es una herramienta bastante común en el medio académico. Sin embargo, los estándares o las especificaciones del cuestionario varían de acuerdo con las disciplinas y las necesidades de cada investigación. En algunas áreas de estudio como la mercadotecnia, la economía o la antropología, se utiliza frecuentemente, como método de investigación o de análisis. En otras palabras, su función en el ámbito académico es recabar

información de utilidad para la sustentación de una indagación formal que requiera de datos o tendencias de opinión.

3.7. Plan de análisis

Se aplicó el programa MS-Excel para la tabulación y procedimiento estadístico de datos, para generar las tablas de frecuencias, así como los cálculos estadísticos en la tabla de frecuencias y los gráficos correspondientes para cada una de las preguntas de la encuesta.

3.8. Matriz de Consistencia

Titulo	Enunciado del problema	Objetivos	Metodología
<p align="center">Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios-Rubro Centros Odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016?</p>	<p>Objetivos General: Identificar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identificar las principales características de las fuentes de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016. ➤ Caracterizar las necesidades de créditos de las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016. ➤ Identificar las características de los créditos financieros solicitados por las micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro centros odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El tipo de investigación cuantitativo 2. Nivel de investigación La tesis Nivel descriptivo 3. Diseño de la investigación Descriptivo – no experimental 4. El universo y muestra Universo: 50 Empresarios/Representantes. Muestra: 24 Empresarios/ Representantes 5. Plan de análisis Estadística descriptiva

3.9.Principios éticos

- **Respeto por las personas**

Se respetó las decisiones de las personas encuestadas, su cultura, su capacidad de conocimientos respecto a las preguntas planteadas en el cuestionario. Se respetó su autonomía en cuanto a los tiempos y fecha de la encuesta sin reducir los tiempos laborales de cada uno de ellos.

- **Beneficencia**

La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Se protegió la imagen de cada uno de ellos ya que no se consideraron los nombres de cada uno de ellos en el instrumento, la encuesta aplicada fue anónima.

IV. Resultados y análisis de resultados

4.1.Resultados

4.1.1. Resultados de Fuentes de financiamiento

Tabla 01: Distribución según fuentes internas

Conoce Que Son Fuentes De Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	75%
No	6	25%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 02: Distribución según fuentes externas

Fuente de Financiamiento que ha Utilizado	Frecuencia	Porcentaje
Proveedores	1	4%
Préstamos con instituciones financieras	16	67%
Préstamos particulares con intereses	3	13%
Utilidades retenidas	2	8%
Venta de activos Fijos	1	4%
Otros	1	4%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 03: Distribución según necesidades

Solicito algún Préstamo con alguna Institución Financiera en los Últimos 2 Años	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	75%
No	6	25%
TOTAL	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 04: Distribución según entidades financieras

Entidad Financiera Que Le Ha Otorgado Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Banco	12	50%
ONGs	1	4%
Caja Rural	2	8%
Caja municipal	6	25%
Otros	3	13%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

4.1.2. Préstamos bancarios

Tabla 05: Distribución según destino del financiamiento

Destino o Uso Que le Dio Al Préstamo Adquirido	Frecuencia	Porcentaje
Infraestructura	4	16%
Activos fijos	16	67%
Otros	4	17%
TOTAL	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 06: Distribución según monto solicitado

Monto de Crédito Solicitado	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 10000	5	21%
Entre 10000 y 20000	14	58%
Más de 20000	5	21%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 07: Distribución según limitaciones

Motivo por el que no Utilizaría un Préstamo	Frecuencia	Porcentaje
Altas tasas de interés	13	54%
Demasiados requisitos	6	25%
Otros	5	21%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

4.1.3. Necesidades de crédito

Tabla 08: Distribución según tasa de interés

Tasa de Interés	Frecuencia	Porcentaje
Menor a 10% anual	4	17%
Entre 10% y 20% anual	12	50%
Más de 20% anual	8	33%
Total	21	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 09: Distribución según periodo de tiempo

Plazo de Financiamiento Solicitado	Frecuencia	Porcentaje
Menor a un año	6	25%
Entre un año y tres años	13	54%
Más de tres años	5	21%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 10: Distribución según planeación

Utilizo Planeación para el Manejo de Recursos Financieros	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	13	54%
A veces	5	21%
Siempre	6	25%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

Tabla 11: Distribución según capital

Capital de Inversión Al Inicio de las Operaciones	Frecuencia	Porcentaje
Propio	6	25%
Préstamo bancario	14	58%
Otros	4	17%
Total	24	100%

Fuente: Encuesta Aplicado a los Empresarios y/o representantes de las MYPE.

4.2. Análisis de los resultados

4.2.1. Fuentes de financiamiento

Respecto a las fuentes externas de financiamiento

Del 100% de encuestados, en la presente investigación el 67% fueron Préstamos con instituciones financieras y el 13% Préstamos particulares con intereses, y el 8% con utilidades retenidas, (ver tabla 2), estos resultados difieren con los de las investigaciones antecedentes de **Vásquez (2013)** quien concluyó que las fuentes principales de financiamiento fueron los fondos propios seguidos por el crédito de proveedores y el crédito bancario Mercado; que las micro y pequeñas empresas en América Latina se financian principalmente con fondos propios.

Respecto solicitud de crédito según entidad financiera

Del 100% de encuestados, en la presente investigación el 50% solicitaron crédito a los Bancos, el 25% a las Cajas Municipales, el 8% a Cajas Rurales, el 4% a ONGs, y el 13% a otros, (ver tabla 4), estos resultados fueron significativamente diferentes con la de Viera (2016), en el sentido de que se financiaron con capital propio en 75%, el 25% fue por financiamiento por terceros quienes acudieron al sistema financiero en un 50% para su financiamiento. Los resultados fueron ligeramente diferentes con la investigación antecedente de **Pérez (2016)** ya que el 58% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio, de ellos, el 42% prestaron al sistema financiero bancario.

Respecto al destino del financiamiento

Del 100% de encuestados, en la presente investigación el 67% destinaron el crédito a activos fijos, el 16% a infraestructura, y el 17% a otros, (ver tabla 5), estos resultados fueron significativamente coincidentes con la de **Viera (2016)** ya que las empresas estudiadas invirtieron su financiamiento en capital fijo y capital de trabajo 63%. Coincidieron ligeramente con los resultados de un **Hinojosa (2012)** ya que en este caso los financiamientos se destinaron a capital de trabajo, mientras que la mayor cantidad de créditos de más de 50,000 nuevos soles se destinaron a la adquisición de activo fijo.

Respecto a la cantidad de monto solicitado

Del 100% de encuestados, en la presente investigación el 58% solicitaron créditos por un monto entre 10000 y 20000 soles, el 21% menor a 10000 soles, y 21% mayor a 20000 soles, (ver tabla 6), estos resultados fueron ligeramente diferentes con la de **Hinojosa (2012)**, ya que en esta investigación se tuvo que los préstamos fluctuaron entre 1,000 y 400,000 nuevos soles, siendo los más frecuentes montos de 5,000 a 50,000 nuevos soles.

Respecto a las limitaciones de créditos solicitados

Del 100% de encuestados, en la presente investigación el 54% tuvieron limitación de acceso al crédito debido a las altas tasas de interés, y el 25% debido a demasiados requisitos, y el 21% a otras causas (ver tabla 7), estos resultados fueron significativamente diferentes con la de **Vásquez (2013)** por tener muchas restricciones al acceso de los créditos bancarios; coincidieron ligeramente con la de **Padilla y Fenton (2013)**, en el sentido de que el 73% tuvieron acceso al crédito de alguna manera, que los factores que constituyeron una mayor barrera fueron la falta de información financiera clara, precisa y suficiente para los clientes.

Con referencia a la tasa de interés que pagaron por el crédito

Del 100% de encuestados, en la presente investigación, el 50% pagaron tasas de interés entre 10% y 20%, el 33% más del 20% anual y el 17% menor a 10% anual, (ver tabla 8), estos resultados difieren con los de la investigación antecedente de **Vásquez (2013)**, en donde se obtuvo que el acceso al crédito por parte de las MYPE fue del 32%, y que de este porcentaje (32%) menos de la mitad accedió al crédito bancario, debido a las altas tasas de interés, plazos cortos y exigencia de garantías.

Con referencia al periodo de tiempo de financiamiento solicitado

Del 100% de encuestados, en la presente investigación, el 54% de las MYPE solicitaron financiamiento por un periodo entre uno y tres años, el 25% menor a un año, y el 21% más de tres años (ver tabla 09), estos resultados coinciden ligeramente con la investigación antecedente **de Pérez (2016)**, quien obtuvo el 37% fue a largo plazo, el 42% no precisa, el 37% fue de corto plazo.

V. CONCLUSIONES

Respecto a las Fuentes de financiamiento

Los resultados demuestran que el 67% de las MYPE odontológicas de Huaraz, si conocen que son las fuentes de financiamiento, que los préstamos con instituciones financieras por parte de las MYPEs odontológicas fue de 67%. Las MYPEs Odontológicas si solicitaron préstamos en un 75% a las entidades financieras dentro de los dos años. La entidad financiera que le ha otorgado Financiamiento en un 50% fueron los bancos.

Respecto a los préstamos bancarios

El destino dado al préstamo adquirido por las MYPEs odontológicas fue a los activos fijos en un 67%. Sobre la cantidad del monto de crédito que solicitaron las MYPEs odontológicas fue entre 10,000 y 20,000 soles. El motivo por el que las MYPEs odontológicas no utilizarían un préstamo proveniente de una institución financiera fueron las altas tasas de interés en un 54%.

Respecto a las necesidades de créditos

La tasa de interés que pagaron por el crédito solicitado las MYPEs odontológicas fue entre 10% y 20%. El plazo de financiamiento más solicitado estuvo entre un año y tres años en un 54%. Las MYPEs odontológicas si utilizaron planificación para el manejo de sus recursos financieros en un 54%. El capital de inversión al inicio de las actividades de la MYPE fue por préstamo bancario en un 58%.

VI. RECOMENDACIONES

Respecto a las Fuentes de financiamiento

Las gerencias de pymes odontológicas de Huaraz deben capacitar a sus gerentes en el conocimiento de las fuentes de financiamiento, deben de realizar estudios financieros de cada entidad financiera antes de decidir por un determinado financiamiento, cada entidad financiera debe ser analizada antes de solicitar un préstamo.

Respecto a los préstamos bancarios

Deben de estudiar sus necesidades de inversión antes de optar por un crédito, así como también sobre la cantidad a solicitar. En estos estudios debe considerarse específicamente las tasas de interés y las condiciones de los créditos y también la posibilidad de amortizarlos en el futuro.

Respecto a las necesidades de créditos

Las gerencias de pymes odontológicas de Huaraz deben hacer un análisis de las tasas de interés que prestan cada elemento del sistema financiero, deben analizar los plazos de interés. Sobre todas estas capacitaciones también deben tener en cuenta la planificación para el manejo de sus recursos financieros. Deben seleccionar el elemento del sistema financiero que mejores condiciones económicas y financieras presenta.

Referencias bibliográficas

- Bolton, P, y Scharfstein, D. (1990).** *A Theory of Predation Based on Agency Problems in Financial Contracting.* American Economic Review, 80, 91-106.
- Brander, J y Lewis, T (1988).** *Bankruptcy Costs and the Theory of Oligopoly,* Canadian Journal of Economics, Canadian Economics Association, vol. 21(2), 221-43, May
- Brander, J. y Lewis, T. (1986).** *Oligopoly and Financial Structure: The Limited Liability Effect.* American Economic Review, Vol. 76, No. 5.
- Copeland, T.; Weston, F. y Shastri, K. (2004).** *Financial Theory and Corporate Policy,* Ed. Pearson, 4º edición.
- Drimer, R. (2008).** *Teoría del financiamiento, evaluación y aportes.* Tesis doctoral. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Doctorado en Administración.
- Ferraro, C. (2011).** *Eliminando Barreras: El Financiamiento a las pymes en América Latina, LC/R.2179.* Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de <http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.06.pdf>
- Gomero, N. (2013).** *Participación de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios en el desarrollo de la PYMES Textileras en Lima Metropolitana.* Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/tesis/empre/gomero_gn/t_completo.pdf

Hinojosa, C. (2012). *Impacto de los Créditos otorgados por la caja municipal de ahorro y crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas* Recuperado de <http://congreso.pucp.edu.pe/iberoamericanocontabilidad/pdf/038.pdf>

Hutchinson, P. (2003). *How much does growth determine SMEs' capital structure?* presentado en 16th Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand.

Klapper, L ; Sulla, V. y Sarria-Allende, V (2002). “*Small- and Medium-Size Enterprise financing in Eastern Europe*”, World Bank Policy Research Working Paper 2933.

Lizardo, A. (2013). *Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para MYPEs y pymes.* Recuperado de <http://gestion.pe/empresas/todo-lo-que-necesita-conocer-sobre-financiamiento-pymes-2079680>

Markez, L. (2011). *Efectos del financiamiento en las medianas y pequeñas empresas.* Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf

Padilla, R., & Fenton, R. (2013). *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México.* CEPAL.

Pérez, R. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y*

artículos de tocador aledaños a los centros hospitalarios del distrito de Juliaca, periodo 2013-2014. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Saavedra, M., & León, E. (2014). *Emprendimiento y Creación de pequeñas y medianas empresas. Creación de micro, pequeñas y medianas empresas.*

Recuperado de

<http://www.alafec.unam.mx/docs/asambleas/xiv/ponencias/4.06.pdf>

Tello, L. (2014). *Que declara de interés público la generación y difusión de estadísticas económicas sobre micro y pequeñas empresas.* Recuperado de http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Vásquez, J. (2013). *Instrumentación de créditos para LAS MYPES a través de un portafolio de credit default swaps en México.* Recuperado de [http://www.sepi.esepn.mx/Investigacion/Documents/Investigacion%20B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_LAS MYPES_a_traves_de_un_portafolio_de_Credit_Default_Swaps_en_Mexico.pdf](http://www.sepi.esepn.mx/Investigacion/Documents/Investigacion%20B3n/Instrumentacion_de_creditos_para_LAS_MYPES_a_traves_de_un_portafolio_de_Credit_Default_Swaps_en_Mexico.pdf)

Viera, N. (2016). *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.* Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Sullana. Perú.

Zambrano, M. (2006). *Realmente el gobierno apoya las MYPES.* Lima: [citada 2008 Mar 23]. Recuperado de: <http://www.monografias.com/trabajos39/apoyo-a-pymes/apoyo-a-pymes.shtml>.

Zevallos, S. (2003). *Las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*,
Montevideo; [citado 2012 Noviembre 30]. Recuperado de:
<http://www.allbusiness.com>.

Zorrilla, J. (2007). *Las PYMES en México y su Participación en la Economía*,
México; [citado 2012 Noviembre 30]. Recuperado de:
<http://www.gestiopolis.com>.

Anexos

ANEXO 01

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del

Sector Servicios-Rubro Centros Odontológicos del Distrito de Huaraz, 2016

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala
Financiamiento	Obtención de dinero a través de la inversión o la emisión o la emisión de la deuda, y a la Administración de los ingresos y gastos de una organización gubernamental. Son los recursos financieros percibidos por concepto de renta o son aquellos recursos provenientes de operaciones empresariales (Márquez, 2007).	Fuentes de financiamiento	Interna y externa	¿Conoce que son fuentes de financiamiento?	Sí No
				¿Cuál ha sido la fuente de financiamiento que ha utilizado?	Proveedores Préstamos con instituciones financieras Préstamos particulares con intereses Utilidades retenidas Venta de activos Fijos Otros
			Necesidad	¿En los últimos 2 años Usted solicitó algún préstamo con alguna institución financiera?	Si No
			Entidades financieras	¿Cuál ha sido la entidad financiera que le ha otorgado Financiamiento?	Bancos ONG'S Caja Rural Caja Municipal Otros
			Destino del financiamiento	¿Cuál fue el destino o uso que le dio al préstamo adquirido?	Infraestructura Activos fijos otros
			Monto solicitado	¿Cuánto es el monto de crédito que ha solicitado?	Menor a 10,000 Entre 10,000 y 20,000 Más de 20,000 soles

		Préstamo bancario	Limitaciones	¿Cuál sería el motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera?	Altas tasas de interés Demasiados Requisitos Otros
		Crédito	Tasa de interés	¿Cuál es la tasa de interés que paga por el crédito solicitado?	Menor a 10% anual Entre 10% y 20% anual Más de 20% anual
			Periodo de tiempo	¿Cuál fue el plazo de financiamiento solicitado?	Menor a un año Entre un año y tres años Más de tres años
			Planeación	¿Utiliza planificación para el manejo de sus recursos financieros?	Nunca A veces Siempre
			Capital	¿Cuál fue el capital de inversión al inicio de las actividades de la MYPE?	Propio Préstamo bancario Crédito comercial Ajeno Otros

ANEXO 02

CUESTIONARIO – ENCUESTA

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOSÁNGELES DECHIMBOTE



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

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de
las MYPE del ámbito de estudio**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas Empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS- RUBRO CENTROS ODONTOLÓGICOS DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2016”

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

- 1. ¿Conoce que son fuentes de financiamiento?**
 - a. Sí
 - b. No

2. **¿Cuál ha sido la fuente de financiamiento que ha utilizado?**
 - a. Proveedores.
 - b. Préstamos con instituciones financieras.
 - c. Préstamos particulares con intereses.
 - d. Utilidades retenidas.
 - e. Ventas de activos fijos.
 - f. Otros.

3. **¿En los últimos 2 años Usted solicitó algún préstamo con alguna institución financiera?**
 - a. Sí
 - b. No

4. **¿Cuál ha sido la entidad financiera que le ha otorgado Financiamiento?**
 - a. Banco.
 - b. ONG's.
 - c. Caja Rural.
 - d. Caja Municipal.
 - e. Otros.

5. **¿Cuál fue el destino o uso que le dio al préstamo adquirido?**
 - a. Infraestructura.
 - b. Activos fijos.
 - c. Otros.

6. **¿Cuánto es el monto de crédito que ha solicitado?**
 - a. Menor a 10,000.
 - b. Entre 10,000 y 20,000.
 - c. Más de 20000.

7. **¿Cuál sería el motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera?**
 - a. Altas tasa de interés.
 - b. Demasiados requisitos.
 - c. Otros.

8. **¿Cuál es la tasa de interés que paga por el crédito solicitado?**
 - a. Menor a 10% anual.
 - b. Entre 10% y 20% anual.
 - c. Más de 20% anual.

9. **¿Cuál fue el plazo de financiamiento solicitado?**
 - a. Menor a un año.
 - b. Entre un año y tres años.
 - c. Más de tres años.

10. ¿Utiliza planificación para el manejo de sus recursos financieros?

- a. Nunca.
- b. A veces.
- c. Siempre.

11. ¿Cuál fue el capital de inversión al inicio de las actividades de la MYPE?

- a. Propio.
- b. Préstamo bancario.
- c. Crédito comercial.
- d. Ajeno.
- e. Otros.

ANEXO 03

Figura 01

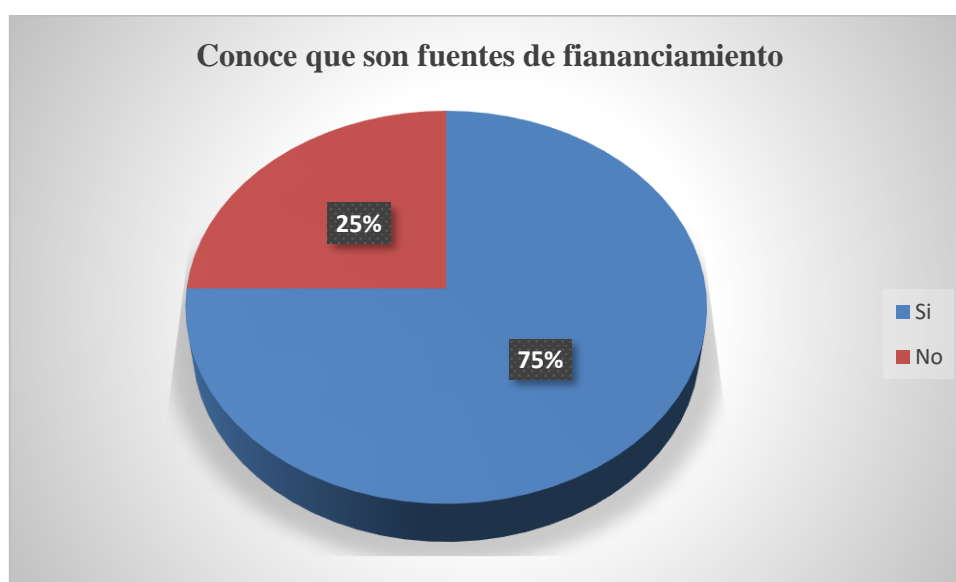


Figura 01: Según fuentes internas

Tabla: 01

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 75% manifiestan que si conocen que son las fuentes de financiamiento, y el 25% indican que no conocen que son las fuentes de financiamiento.

Figura 02

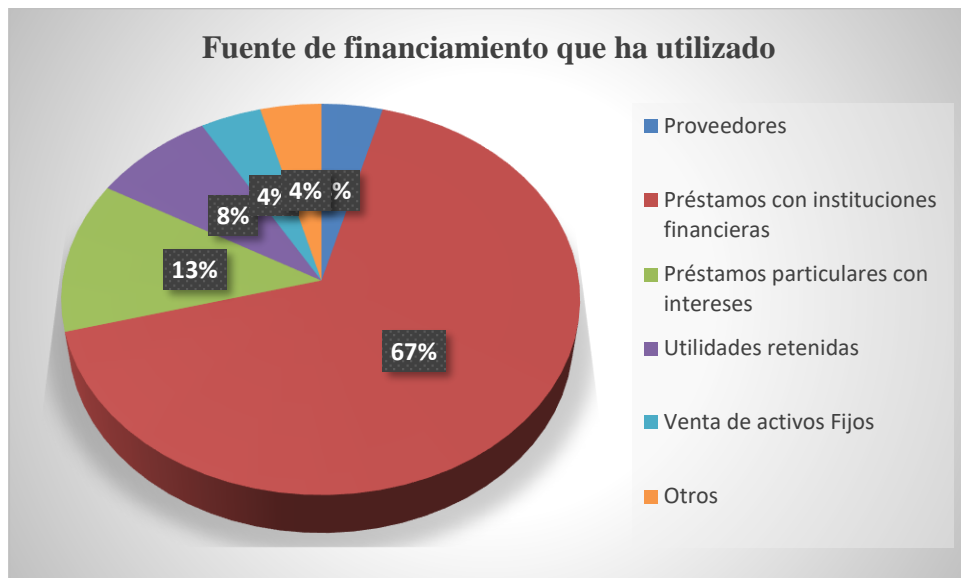


Figura 02: Según fuentes Externas

Tabla: 02

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 67% manifiestan que las fuentes de financiamiento que han utilizado son los préstamos con instituciones financieras, el 13% utilizaron préstamos particulares con interés, el 8% utilizó utilidades retenidas, el 4% utilizó ventas de activos fijos, el 4% utilizaron otras fuentes, el 4% utilizó a los proveedores.

Figura 03

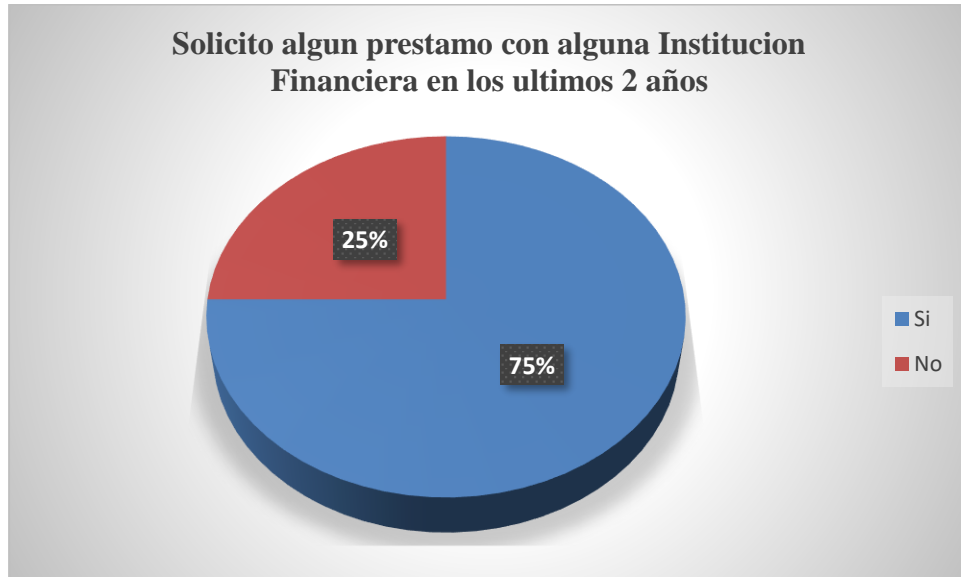


Figura 03: Según la necesidad

Tabla: 03

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 75% manifiestan que si solicitaron en los dos últimos años préstamos a una entidad financiera, y el 25% indicaron que no solicitaron en los dos últimos años préstamos a una entidad financiera.

Figura 04

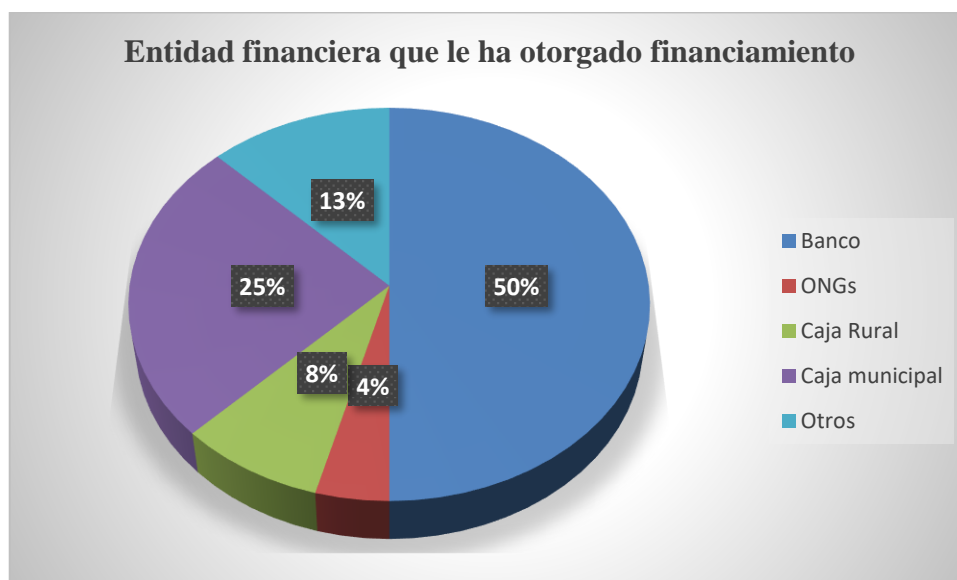


Figura 04: Según Entidades Financieras
Tabla: 04

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 50% manifiestan que fueron los bancos quienes les han otorgado financiamiento, el 4% señalaron que fueron las ONGs, el 8% señalaron que fueron las cajas rurales, el 25% dicen que fueron las cajas municipales, y el 13% indican que fueron otras instituciones financieras.

4.1.2. Préstamos bancarios

Figura 05



Figura 05: Según destino del financiamiento

Tabla: 05

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 67% manifiestan que destinaron a la inversión en activo al préstamo adquirido, el 17% señalan que invirtieron en otros, y el 16% dicen que invirtieron en infraestructura.

Figura 06

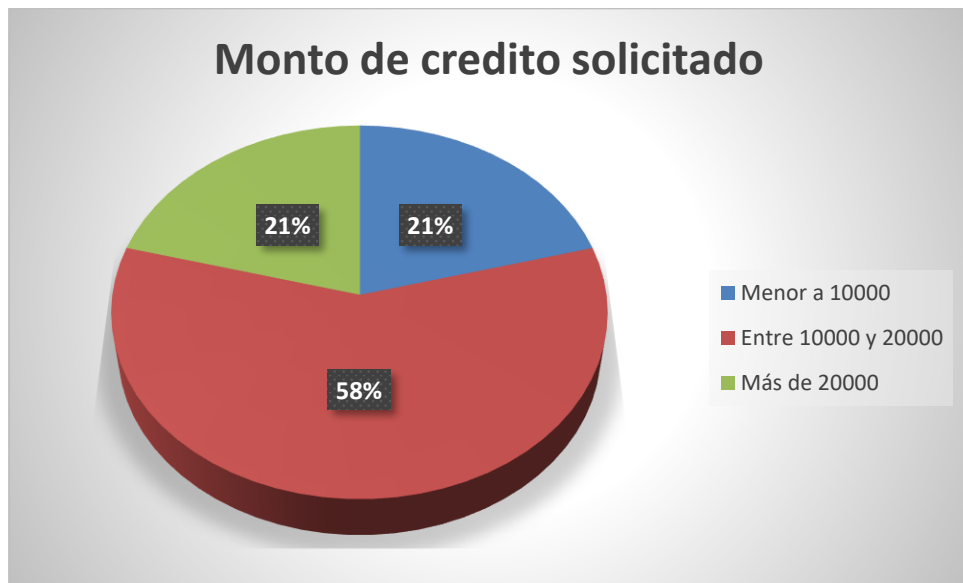


Figura 06: Según monto solicitado

Tabla: 06

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 58% manifiestan que el monto de crédito que solicitado estuvo entre 10,000 y 20,000, el 21% señalaron que el monto de crédito que solicitado fue más de 20,000 soles, el 21% manifestaron que el monto de crédito que solicitado fue menor a los 10,000 soles.

Figura 07

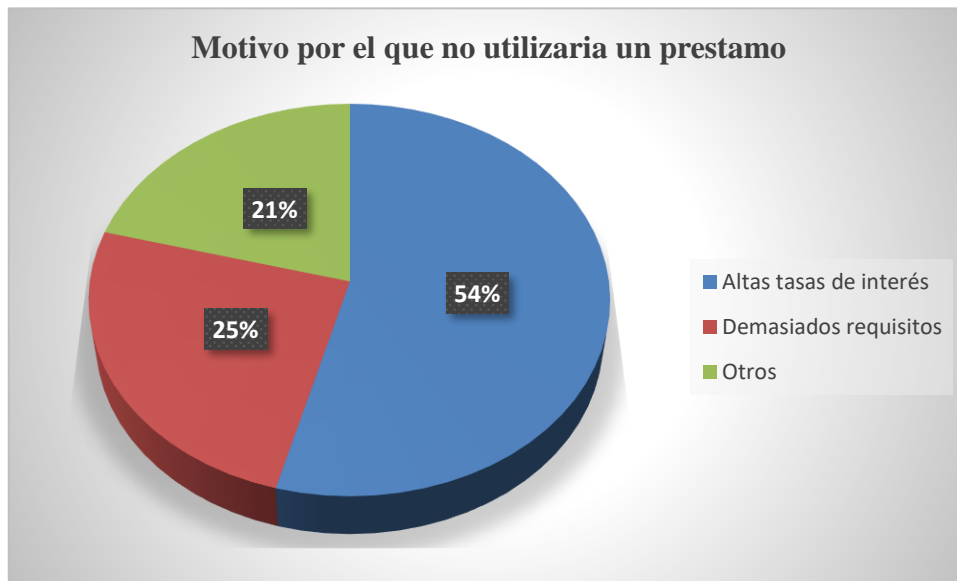


Figura 07: Según limitaciones

Tabla: 07

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 54% manifestaron que el motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera fue las altas tasas de interés, el 26% señalaron a otros factores, y el 21% dijeron que fueron los altos requisitos

4.1.3. Necesidades de crédito

Figura 08

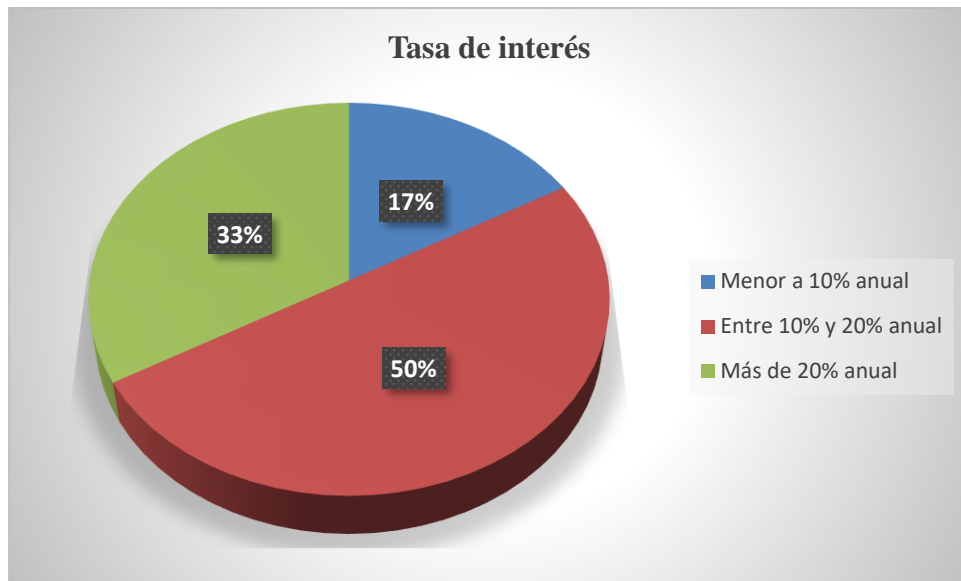


Figura 08: *Según tasa de interés*

Tabla: 08

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 50% manifestaron que la tasa de interés que pagan las MYPEs fue entre 10% y 20%, el 33% señalaron que la tasa de interés que pagan las MYPEs fue más del 20%, y el 17% indicaron que fue menos del 10% anual.

Figura 09

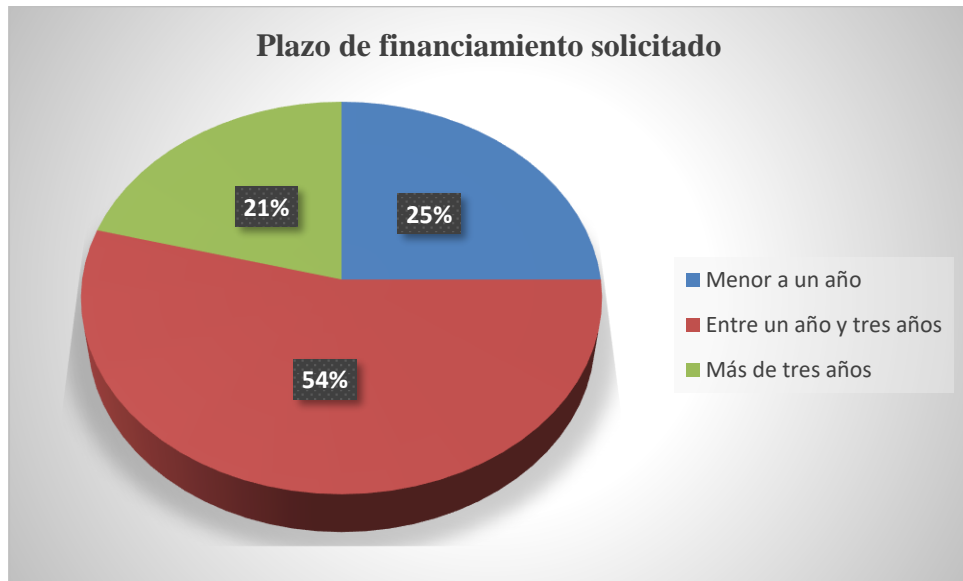


Figura 09: *Según periodo de tiempo*

Tabla: 09

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 54% manifiestan que el plazo de financiamiento solicitado estuvo entre un año y tres años, el 21% señalaron que fue más de tres años, y el 25% indicaron que menos de un año el plazo de financiamiento solicitado.

Grafico 10



Figura 10: *Según planeación*

Tabla: 10

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 54% manifiestan que siempre utilizaron planificación para el manejo de sus recursos financieros, el 21% señalaron que a veces planificaron el manejo de sus recursos financieros, y el 25% indicaron a que siempre planificaron el manejo de sus recursos financieros.

Figura 11

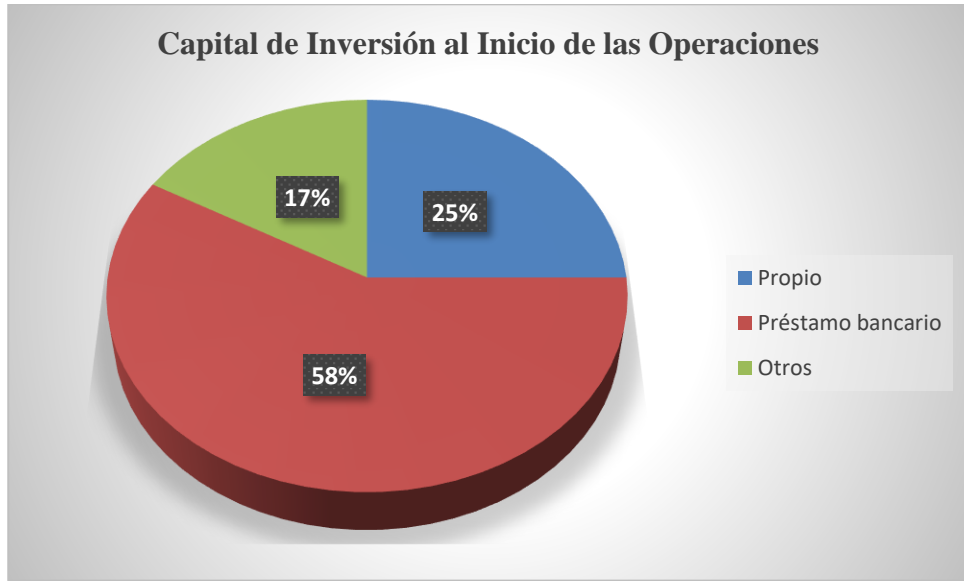


Figura 11: *Según capital*

Tabla: 11

Interpretación: Del total de Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro Centros Odontológicos del distrito de Huaraz, se observa que el 58% manifiestan que el capital de inversión al inicio de las actividades de la MYPE fue por préstamo bancario, el 16% señalaron que fueron otros tipos e prestamos, y el 25% indicaron que el capital de inversión al inicio de las actividades de la MYPE fue propio.