



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA  
CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO FARMACIAS DE LA AV. PACÍFICO  
(Cuadras 1-12), DEL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE,  
PROVINCIA DEL SANTA, DEPARTAMENTO DE  
ANCASH, PERIODO 2014-2015.**

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

**AUTORA:**

**FIGURELLA GREASSE KELLY CASTAÑEDA DE LA CRUZ**

**ASESOR:**

**LIC. WILLY GASTELLO MATHEWS**

**LIMA – PERÚ**

**2016**

**JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**Mgtr. José Orestes Vite Ibarra**

**Presidente**

**Dra. Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo**

**Secretario**

**Mgtr. Víctor Hugo Espinoza Otoyá**

**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios por cuidarme y darme la sabiduría suficiente para poder culminar este trabajo de investigación.

El mayor agradecimiento y más profundo respeto al Lic. Willy Gastello Mathews por la confianza y el apoyo que me brindó para poder culminar el presente trabajo de investigación.

Así mismo, agradezco a todas las personas que hicieron posible la culminación de este proyecto tan importante para mí.

## **DEDICATORIA**

Dedico el presente trabajo de investigación a mis estimados padres por su incondicional apoyo en mi desarrollo profesional.

Asimismo dedico el trabajo de investigación a todas las personas que me ayudaron a realizar este proyecto los cuales me proporcionaron la información necesaria para culminarlo.

## **RESUMEN**

Esta investigación tiene por objetivo general determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES en estudio, la investigación fue descriptiva - no experimental – transversal, la muestra fue el total de la población de 12 MYPES, a la cual se le aplicó una encuesta que constaba de un cuestionario estructurado de 20 preguntas y los resultados obtenidos son los siguientes: Respecto al perfil del empresario: el 42% de los empresarios tienen una edad entre 31 a 40 años de edad, 42% es casado y 50% es conviviente, el 67% es de sexo femenino, 42% tienen educación técnica y 58% educación universitaria y el 75% es administrador de la farmacia. Respecto a las características de las MYPES: 50% está entre 6 a 10 años de permanencia en el mercado, 100% tienen entre 1 a 5 trabajadores, 100% tienen RUC, licencia municipal y 58% es Persona Natural con Negocio. Respecto al financiamiento: 100% recibió financiamiento, 75% lo obtuvo de los bancos y 42% lo empleó en compra de medicinas, 42% fueron préstamos entre S/. 5001 a S/. 7500 soles, 50% pagó en 18 meses y 58% no tuvo inconvenientes para solicitar el préstamo. Respecto a la capacitación: 67% capacitó a su personal, 67% mejoró sus capacidades, 66.67% mejoró su rentabilidad después de la capacitación y 100% considera a la capacitación como inversión. Por lo cual se concluye que las empresas encuestadas han recibido financiamiento y capacitación.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, MYPES.

## **ABSTRACT**

This research has the general objective to determine the main characteristics of funding and training of MYPES in study, research was descriptive - not experimental - cross, the sample was total population of 12 MYPES, which was applied a survey consisted of a structured set of 21 questions questionnaire and the results obtained without the following: for the entrepreneur profile: 42% of entrepreneurs are aged between 31 to 40 years old, 42% are married and 50% are cohabiting , 67% are female, 42% have technical education and university education 58% and 75% is administrator of the pharmacy. Regarding the characteristics of MYPES: 50% are between 6 to 10 years in the market, 100% are between one to five workers, 100% had RUC, municipal license and 58% is Natural Person Business. On financing: 83% received funding, obtained 75% of banks and 42% used in the purchase of medicines, 42% were loans between S /. 5001 to S /. 7500 soles, 50% paid in 18 months and 58% had no trouble to apply for the loan. Regarding training: 67% trained their staff, 67% improved their skills, 66.67% improve their profitability after training and 100% consider training as an investment. Therefore it is concluded that the companies surveyed have received funding and training.

Keywords: Funding, Training, MYPES.

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
1. Título de Tesis	i
2. Hoja de firmas de jurado	ii
3. Hoja de agradecimiento	iii
4. Hoja de dedicatoria	iv
5. Resumen	v
6. Abstract	vi
7. Contenido	vii
8. Índice de Tablas y figuras	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Antecedentes</b>	<b>5</b>
<b>2.2 Bases Teóricas</b>	<b>13</b>
2.2.1 Teoría de las MYPES	13
2.2.1.1 Concepto de MYPE	13
2.2.1.2 Clasificación de las MYPES	14
a) Clasificación según el inicio del emprendimiento	14
b) Clasificación según nivel de ventas	14
c) Clasificación según el tipo de persona	15

2.2.2	Teoría del financiamiento	17
2.2.2.1	Concepto de financiamiento	17
2.2.2.2	Fuentes de financiamiento	18
a)	Fuentes de financiamiento a corto plazo	19
b)	Fuentes de financiamiento a largo plazo	24
2.2.3	Teoría de la capacitación	27
2.2.3.1	Tipos de capacitación	27
A.	Por su formalidad	27
B.	Por su naturaleza	28
C.	Por su nivel ocupacional	28
D.	Capacitación para el trabajo	29
2.3	Marco Conceptual	41
<b>III.</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>45</b>
3.1	Diseño de la Investigación	45
3.2	El universo y muestra	45
3.3	Definición y operacionalización de las variables	46
3.4	Técnicas e instrumentos	48
3.5	Plan de Análisis	48
3.6	Matriz de consistencia	49



3.7 Principios éticos	50
<b>IV. RESULTADOS</b>	<b>51</b>
4.1 Resultados	51
4.2 Análisis de los Resultados	58
<b>V. CONCLUSIONES</b>	<b>64</b>
Referencias Bibliográficas	66
Anexos	71
Anexo 1. Matriz de actividades	71
Anexo 2. Presupuesto	72
Anexo 3. Cuestionario	73
Anexo 4. Lista de empresas encuestadas	77
Anexo 5. Figuras	78
Anexo 6. Croquis	89

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Operacionalización de las variables	46
Tabla 2. Matriz de consistencia	49
Tabla 7. Sobre el Perfil del empresario	51
Tabla 8. Características de las MYPES	52
Tabla 7. Características del financiamiento de las MYPES	54
Tabla 8. Características de la capacitación de las MYPES	56
Figura 2. Edad de los encuestados	78
Figura 3. Género de los encuestados	78
Figura 4. Estado civil de los encuestados	79
Figura 5. Grado de instrucción	79
Figura 6. Cargo del encuestado	80
Figura 7. Antigüedad de las MYPES	80
Figura 8. Número de trabajadores	81
Figura 9. Nivel de formalización	81
Figura 10. Régimen tributario	82
Figura 11. MYPES que solicitaron préstamo	82
Figura 12. Fuente de financiamiento	83
Figura 13. Destino del financiamiento.	83
Figura 14. Monto del financiamiento.	84
Figura 15. Período de pago del financiamiento	84

Figura 16. Inconvenientes a la hora de solicitar el préstamo.	85
Figura 17. Tipo de inconveniente a la hora de solicitar el préstamo.	85
Figura 18. MYPES que han capacitado a su personal	86
Figura 19. MYPES que han mejorado sus capacidades	86
Figura 20. MYPES que tipo de capacitación	87
Figura 21. MYPES que han mejorado su rentabilidad	87
Figura 22. MYPES que consideran a la capacitación como inversión	88

## **I. INTRODUCCIÓN**

En los últimos tiempos, las MYPES en nuestro país han cobrado relevancia, ya que son las principales fuentes generadoras de empleo y posibles motores de crecimiento económico.

Sin embargo, esta realidad no sólo es una característica de nuestra economía, en países como Estados Unidos (Small Business Administration) (citado por Longenecker, 2012), manifiesta que las pequeñas empresas representan el 97% de todas las empresas con empleados, emplea a más de 50% de los empleados activos en el sector privado, y constituyen más de la mitad del Producto Bruto Interno de Estados Unidos.

En países de América del Sur, también tenemos estadísticas similar, así se tiene que en Brasil, existen 14.8 millones de micro y pequeñas empresas -4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales - que representan 28,7 millones de empleos y el 99,23% de los negocios del país (SEBRAE, s.f.), en Chile, existen alrededor de 1,5 millones de micro y pequeñas empresas, responsables del 49,3% de la ocupación privada. La participación de las MYPES formales en las ventas totales del país es de un 8,9% (Uriarte, 2013, p.11).

En el Perú, a pesar de la importancia que tienen las MYPES y el peso que representan en la economía del país, pues según estadísticas de SUNAT (citado por PRODUCE, 2015), existen 1,518,284 micro empresas y 71,313 pequeñas empresas formales, el Estado y sus instituciones aún no implementan políticas orientadas al fomento y desarrollo de este importante sector empresarial no obstante que conforman el grueso del tejido empresarial; es por ello que, el fortalecimiento de este sector es crítico, ya que el acceso de las MYPES

a los mercados de crédito es un factor crucial para el crecimiento de éstas empresas, como también del país.

El presente trabajo está centrado en el estudio del financiamiento y la capacitación de las farmacias en el distrito de Nuevo Chimbote. En tal sentido, se sabe que la industria del sector farmacias crece vigorosamente a nivel global. Los ingresos para el sector, durante el año 2004, fueron de 550 mil millones de dólares, unos 7% mayores a los registrados en el 2003. Los Estados Unidos representan el 46% del mercado farmacéutico mundial y las ventas ascendieron a \$235.400 millones, lo cual implica una tasa de crecimiento del 8,3% respecto al año anterior (Capítulo UC, s.f.).

Por otro lado, en el Perú hay muchas oportunidades para que las MYPES puedan seguir desarrollándose, pero no se pueden aprovechar simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que existen situaciones como: los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos y la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, los micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas (usureros) y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés, mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso. Sin embargo, hay que destacar que a un micro empresario en sus comienzos, cuando casi no se ven las ganancias, al mismo tiempo tienen la responsabilidad del sustento de una o más familias, 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.

Sin embargo, no se puede decir que sólo el financiamiento es la variable que dificulta el crecimiento de las MYPES, sino también la capacitación, ya que todo empresario de la micro y pequeña empresa debe ser capacitado para enfrentar con mejores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

Actualmente las MYPES de la región Ancash presentan una deficiente organización a nivel empresarial que involucra aspectos económicos, financieros y administrativos, que impide el desarrollo de experiencias asociativas de tipo gremial y empresarial. Así mismo, la escasa capacitación de la MYPES, no les permite tener capacidad competitiva frente a sus competidores, estas limitantes en la mayoría de los casos es porque los mismos microempresarios tienen poca valoración a la capacitación y desarrollo empresarial.

Por otra parte, en la ciudad de Nuevo Chimbote donde se desarrolló el estudio, existen varios establecimientos de farmacias, que se desconocen las características si las MYPES tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las MYPES en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año por lo que se desconoce las características de todo ello, entre otros aspectos.

Para ello se realiza la siguiente pregunta general: ¿Cuáles son las principales características del Financiamiento y la Capacitación de las MYPES del Sector Comercio - Rubro Farmacia de la Av. Pacífico (Cuadras 1-12), del Distrito de Nuevo Chimbote, Provincia del Santa, Departamento de Ancash, Periodo 2014-2015?

Para dar respuesta al problema, también se plantea el siguiente objetivo general: Describir las principales características del Financiamiento y la Capacitación de las MYPES del

Sector Comercio - Rubro Farmacia de la Av. Pacífico (Cuadras 1-12), del Distrito de Nuevo Chimbote, Provincia del Santa, Departamento de Ancash, Periodo 2014-2015.

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

- Describir el perfil del empresario de las MYPES del área de estudio.
- Describir las principales características de las MYPES del área de estudio.
- Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

Finalmente, la investigación se justifica porque permitirá conocer el perfil del empresario de las farmacias del lugar en estudio, así también las características de estas empresas en cuanto al financiamiento y la capacitación de las MYPES del área en estudio. Del mismo modo, permitirá que los empresarios tomen decisiones con respecto al financiamiento y la capacitación de sus empresas, obtendrán conocimiento de las tasas de interés y las condiciones para obtener un crédito.

También el estudio servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las MYPES, con respecto al financiamiento y la capacitación.

## **II. REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes**

Los antecedentes mencionados están relacionados a la variable de investigación y son de nivel internacional, nacional, regional y local.

De acuerdo a los antecedentes internacionales, se encontró el de Patiño (2010), cuya tesis denominada: “El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado. Una aplicación para las micro empresas informales de Bogotá D.C.”. Este trabajo fue para optar el grado de Doctor en la Universidad de Nebrija. Madrid, España. En esta investigación se propone un modelo de microcrédito como herramienta de análisis, facilitadora del diseño de políticas claras que permitan que a través del microcrédito se pueda lograr que el empresariado en Colombia entienda los beneficios particulares y colectivos que tiene el hecho de ser un agente económico formalmente establecido y las posibilidades de desarrollo que ello trae para la empresa en su etapa de gestación y consolidación. El autor registra en su tesis los siguientes resultados: El 66% de los encuestados no sabe que es la informalidad y solo el 15% manifiesta que es formal. En lo referente a las razones por las cuales prefieren mantenerse en la informalidad se destaca en primer lugar la excesiva tramitología con el 83% y en segundo lugar el desconocimiento de los beneficios con 65%. El 24% de los encuestados conoce los beneficios de la formalidad, solo el 15% disfruta de dichos beneficios, siendo los más relevantes el incremento en las ventas, mejor manejo de la empresa e incremento de las utilidades. Referente a la causa de la negación del crédito, se obtuvo que el 9% se le negó el crédito por falta de vida crediticia, el 26% fue por documentación, el 35% por el reporte



de data crédito, el 10% por el perfil del empresario y el 6% por la edad del empresario. El 84% de los encuestados considera la formalización costosa, desde el punto de vista de la carga tributaria representada en impuestos (92%), junto a otros gastos conexos de tipo laboral como son los parafiscales, tanto así que si la carga tributaria fuera menor, el 75% estaría dispuesto a acceder a la formalidad. El 66% de los encuestados continuaría solicitando créditos a las microfinancieras aún si la formalización fuera un requisito para acceder a estos. El 93% de los microempresarios tuvo un incremento en sus activos después de recibir el microcrédito, de los cuales el 23% creció más del 80%, el 44% reportó crecimientos entre el 20% y el 80%, y el 26% menos del 20%.

De acuerdo a los antecedentes nacionales, se tiene la tesis de Zubieta (2014), en su investigación denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro – farmacias del distrito de Ica, período 2012-2013”, cuyo objetivo fue determinar la influencia de la rentabilidad en el desempeño de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas Sector Comercio, rubro Farmacias del distrito de Ica, en el período 2012 -2013, esta investigación fue descriptiva y alcanzó los siguientes resultados: respecto a los empresarios, el 26.7% de los encuestados tiene entre 20 y 30 años de edad, un 36.6% tienen entre 31 y 40 años, existe un 20.0% que tienen entre 41 y 50 años y finalmente un 16.7% tienen más de 51 años. Existe un 10.0% de encuestados que tienen estudios primarios, asimismo existe un 46.7% que tienen estudios secundarios, también existe un 20% que tienen estudios técnicos y finalmente un 23.3% que tienen estudios superiores. Sobre las características de las MYPES: Un 50% tiene entre 1 a 5 años de antigüedad, un 20% tiene una antigüedad

entre 6 a 10 años, un 16.7% tiene una antigüedad entre 11 a 15 años, y finalmente un 13.3% tiene una antigüedad de 16 a más años. Un 20% tiene como objetivo maximizar ganancias, un 26.7% tiene como objetivo generar empleo, otro 30% tiene como objetivo generar ingresos, un 23.3% tiene como objetivo crecer sostenidamente. En cuanto a la capacitación: El 66.7% de los encuestados dicen que capacita a su personal con el método EN EL PUESTO, el 33.3% restante de los encuestados dicen que lo hacen con el método FUERA DEL PUESTO. El 76.7% manifiestan que el financiamiento y capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE, el 13.3% manifiestan que el financiamiento y capacitación NO ha incidido en la rentabilidad de la MYPE. Sobre el financiamiento: El 26.7% solicitó el crédito a un banco, un 33.3% lo hizo a una Caja Municipal, el 33.3% lo hizo a una Caja Rural, y un 6.7% lo hicieron en otras entidades financieras. El 60% manifiesta que SI el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa, y el 10% manifiesta que el financiamiento NO mejoró la rentabilidad de la empresa. Sobre la rentabilidad

En la investigación de Arias (2014), denominada “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro – farmacias del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, período 2012-2013”, cuyo objetivo fue describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro farmacias, del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, período 2012- 2013. La investigación fue descriptiva y tuvo los siguientes resultados: Sobre los emprendedores: se tiene que el 75% están en una edad entre 26 a 60 años y el 25% fluctúa en una edad entre 18 a 25 años. El

50% son de sexo masculino y el 50% de sexo femenino. El 50% tiene grado de instrucción superior universitaria y el 50% no lo tiene. Sobre las características de las MYPES: el 62,5% tienen de dos a tres años en el rubro empresarial, mientras que el 37,5% tienen más de tres años. El 100% de las MYPES encuestadas son formales, el 75% poseen un trabajador permanente, el 12,5% posee dos trabajadores permanentes y el 12,5% tiene más de tres trabajadores permanentes. Sobre el financiamiento de las MYPES: el 62,5% manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio y el 37,5% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros. El 37,5% de encuestados manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de entidades no bancarias. El 37,5% de encuestados manifiestan que las entidades no bancarias son las que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito. El 25% dijeron que dichos créditos fueron a corto plazo y el 12,5% lo obtuvo a largo plazo. El 25% recibieron créditos en montos de S/. 3,500.00 a S/. 5,000.00 nuevos soles y el 12,5% recibió créditos en montos de más de S/. 5,500.00 nuevos soles. El 37,5% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013 invirtieron sus créditos en capital de trabajo. En cuanto a la capacitación: el 62,5% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación y el 37,5% manifestaron que su personal si ha recibido capacitación. El 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. En cuanto a la rentabilidad: el 37,5% manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa, el 50% manifestaron que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.

De acuerdo a Ayala (2013), en su investigación “Caracterización de la calidad del servicio en las micro y pequeñas empresas del sector comercialización – rubro venta por menor de productos farmacéuticos y medicinales (boticas) en la ciudad de Huaraz 2013”, esta tesis tuvo como objetivo describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercialización del rubro y área en estudio, así también esta investigación fue de tipo cuantitativa – descriptiva, y se aplicó una encuesta a 22 MYPES, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los datos generales del encuestado, el 36% de los encuestados tienen entre 48 a 57 años de edad, el 22% entre 28 a 37 años, el 18% entre 18 a 27 años , el 18% entre 38 a 57 años y el 4% de 58 a más. El 68% es de sexo femenino y el 32% de sexo masculino, el 50% es casado, el 32% es conviviente y el 18% es soltero. El 59% tiene educación superior no universitaria, el 22% tiene educación universitaria y el 18% tienen sólo secundaria. el 68% es administrador de la empresa y el 32% es gerente. Sobre las características de las MYPES, el 41% tienen entre 6 a 10 años de funcionamiento en el mercado, el 22% menos de un año, el 185% de 1 a 5 años y el 18% de 11 a más años. El 100% de las MYPES está formalizado. El 41% de los trabajadores tiene condición de permanente y el 59% es eventual. En cuanto a la competitividad, sólo el 9% utiliza algún tipo de publicidad y el 36% tienen un buen trato hacia sus clientes.

Jiménez. (2014). Tesis denominada: “Caracterización de competitividad y calidad del servicio en las MYPE rubro boticas A.A.H.H. Santa Rosa – Piura, 2013”. La presente tesis tuvo como objetivo determinar las características de la competitividad y la calidad de servicio en las MYPE del rubro boticas del Asentamiento Humano Santa Rosa - Piura. La

investigación es de tipo descriptiva, presenta un nivel cuantitativo y tuvo los siguientes resultados: De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños, se obtuvo que, la edad de los empresarios en su mayoría pasa de los 45 años el cual abarca el 67% de los encuestados y en su minoría se obtuvo que el 33%, es decir de 35 – 45 años de edad. De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de las MYPE del rubro boticas del A. H. Santa Rosa, se obtuvo que el 50% de los encuestados son de sexo masculino y el otro 50% son de sexo femenino. De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de las MYPE se obtuvo que el 100% de los encuestados el grado de instrucción es superior universitaria completa. De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de las MYPE, se obtuvo que el 83% de los encuestados están casados y el 17% mencionan que su estado civil es soltero. Según la encuesta realizada a los dueños de las MYPE, se obtuvo que el 100% de los encuestados son de profesión Químico Farmacéutico. Según la encuesta realizada a los dueños de las MYPE, se obtuvo que el 50% de los encuestados tienen menos de 04 años, el 33% tiene entre 04 - 06 años y el 17% tiene más de 06 años. Según la encuesta realizada a los dueños, se obtuvo que, las MYPE en este rubro en su totalidad son formales en un 100%. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños se obtuvo que el 71% son trabajadores permanentes y el 38% son trabajadores eventuales. De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de las MYPE, se obtuvo que, el 50% de los encuestados manifiesta que su botica cuenta con 03 a 05 trabajadores y el 50% restante cuenta con más de 05 trabajadores. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños de las MYPE, se obtuvo que el 67% de los encuestados mencionan que no cuentan con préstamos financieros y el 33% de los encuestados si cuenta con préstamos financieros. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños de las MYPE, se obtuvo que

el 100% de los encuestados mencionan que los precios es la ventaja con la que cuentan en relación a su competencia. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños se obtuvo que el 83% de los encuestados manifiestan que tiene una demanda media y el 17% manifiestan que tiene una demanda alta. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños de la MYPE, se obtuvo que el 67% de los encuestados manifiestan un posicionamiento medio y el 33% manifiestan un posicionamiento alto. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños de las MYPE, se obtuvo que el 100% de los encuestados mencionan que sí conocen a su competencia. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños de las MYPE, se obtuvo que el 50% de los encuestados mencionan que la botica cuenta con buenos precios, el 33% dicen diversidad de productos y el 17% mencionan que buen servicio son las características principales de la competencia. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los dueños de las MYPE, los encuestados manifiestan que sí cumplen con los reglamentos y normas de DIRESA en un 100%. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los clientes se obtuvo que el 60% de los encuestados manifestaron que es buena, el 37% que es regular y el 3% mencionan que consideran mala la calidad de servicio. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los clientes se obtuvo que el 63% de los encuestados manifiesta que la infraestructura de la MYPE es buena y el 37% menciona que es regular. De acuerdo a la encuesta realizada por la Autora a los clientes se obtuvo que el 64% de los encuestados menciona que el nivel de precios es buena, el 33% dicen que es regular y el 3% afirma que el nivel de precios de la botica es mala.

De acuerdo a Urbano (2015) en su tesis denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, período 2014”, cuyo objetivo principal fue determinar las principales características de la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, período 2014, su estudio fue descriptivo y no experimental a una muestra de 25 establecimientos, llegando a los siguientes resultados: Sobre los empresarios: el 37% de ellos tienen entre 29 a 40 años, el 33% entre 41 a 50 y el 30% entre 51 a 62 años de edad, el 33.3% son de género masculino y el 66.7% de género femenino, el 6.7% tienen educación secundaria, el 13.3% tienen educación superior no universitaria, el 80% educación universitaria. Sobre el financiamiento: el 56% ha recibido financiamiento y el 34% no lo ha recibido, el 66.7% lo ha recibido de una institución bancaria y el 23.3% de una institución no bancaria, el 10% lo invirtió en compra de activos fijos, el 33.3% en capital de trabajo, el 26.7% en capacitación al personal de la empresa, el 3.3% en mejoramiento de la estructura de la empresa. Sobre la rentabilidad: el 70% de los gerentes de las farmacias perciben que el crédito financiero incremento la rentabilidad de las MYPES. Sobre la capacitación: el 50% recibió financiamiento previo al otorgamiento del crédito, el 23.3% recibió capacitación en “inversión del crédito financiero”, el 26.7% en “manejo empresarial”, el 40% en “Marketing empresarial” y el 3.3% en “Administración de recursos” y 6.7% en otro tipo de cursos, el 13.3% tienen un año de permanencia en el mercado, el 16.7% (2 años), el 23.3% (3 años) y el 46.7% más de tres años, el 90% ha capacitado a su personal en el año 2014, el 3.3% capacitó a su

personal en “Competitividad y emprendimiento”, 10% en “Mejor atención al cliente”, el 10% en ventas, el 3.3% en marketing, y 73.4% no recibieron capacitación.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1 Teoría de las MYPES**

Acerca de las micro y pequeñas empresas se ha escrito bastante, en esta parte de la investigación sólo se tendrá en cuenta aspectos que se relacionan directamente con la investigación.

#### **2.2.1.1 Concepto de MYPE**

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) establece que la microempresa es “la unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio”. Menciona también que por ser una unidad pequeña tiene la capacidad para tener entre tres a cinco personas asalariadas que pudieran ser miembros de la familia o personas de la comunidad donde ubica la microempresa (Carrasquillo, 2011).

Carpintero, las define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario” (citado por Álvarez y Cerna, 2013).

#### **2.2.1.2 Clasificación de las MYPES**

##### **a) Clasificación según el inicio del emprendimiento**

Según Franz Hoedeman (citado por Caroy, 2011), quien escribió en su denominado “Libro Blanco de la Microempresa” explica que “se caracteriza por su diversidad interna: no es un conjunto homogéneo de unidades de distinta actividad, productividad, técnicas de



producción, ubicación espacial y geográfica, tipos de trabajadores, etc. Resulta muy difícil establecer algún tipo de uniformidad y esto se debe tener en cuenta al momento de considerar generalizaciones sobre la micro empresa”.

En el mismo documento se realiza la siguiente clasificación:

- a. **Microempresa de subsistencia:** es tan poco productiva que solo persigue la generación de ingresos con propósito de consumo inmediato.
- b. **Microempresa de acumulación simple:** aquella que cuenta con ingresos que cubren los costos de su actividad, aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital.
- c. **Microempresa de acumulación ampliada:** llamada también microempresa “top”, cuenta con productividad suficientemente elevada como para permitir acumular excedentes e invertirlos en el crecimiento de la empresa.

#### b) **Clasificación según nivel de ventas**

Para poder clasificar a las MYPES, en primer lugar se tendrá en cuenta la clasificación que hace la Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, en esta ley en el Título II, Capítulo I, Artículo 11, Texto Único Ordenado en su Artículo 5°, expresa las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización:

- ✓ Microempresa : ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- ✓ Pequeña empresa : ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- ✓ Mediana empresa : ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Es preciso mencionar que el Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2015, fecha en que se realizó el presente estudio, según el DECRETO SUPREMO N° 374-2014-EF fue S/. 3850. 00 nuevos soles por una UIT. De acuerdo a datos actualizados a 2016, mediante D.S. N° 397-2015-EF, el valor de la UIT es de S/. 3950 nuevos soles.

#### **c) Clasificación según el tipo de persona**

Las empresas pueden adoptar alguna forma de organización empresarial, es por ello que pueden optar por ser una Persona Natural con Negocio o Persona Jurídica, a continuación se mostrará la definición de ambos tipos de persona.

Una persona natural es una persona humana que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como persona natural, la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa. Eso implica también que la persona es personalmente responsable para las deudas u obligaciones que puede tener la empresa.

En el Perú muchos eligen trabajar como Persona Natural porque esta opción es muy fácil de formalizar, motivo por el cual en Lima hay 800 mil negocios de este tipo (somos empresa, 2013). Sin embargo, la mayoría de las personas desconoce las desventajas de esta forma societaria. Entre estas desventajas tenemos las siguientes:

Tiene responsabilidad ilimitada, es decir, no hay diferencia entre el dueño y el negocio. El dueño tiene que responder con su patrimonio por las deudas del negocio. La quiebra de todo negocio genera deudas, pero en un negocio de este tipo estas deudas impiden que el dueño sea objeto de crédito hasta haber cancelado todas ellas.

El capital está limitado sólo a lo que pueda aportar el dueño y, sumado a eso, en este tipo de negocios se tienen menos posibilidades de acceder a créditos financieros. Los bancos o entidades financieras se muestran menos dispuestos a conceder préstamos a Personas Naturales.

Si la Persona Natural decide tener RUS, sistema mediante el cual se paga un único impuesto en lugar de pagar IGV e impuesto a la renta, puede minimizar sus gastos administrativos. Esto se debe a que, en lugar de tener que llevar libros contables, sólo debe llevar un registro de ventas y compras. Sin embargo, la gran desventaja de esto último es que tendrá que pagar impuestos así la empresa no haya tenido ganancias, y no tendrá derecho a crédito fiscal.

Así mismo, al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa y no el dueño quien asume todos los derechos y las obligaciones de la empresa. Lo que implica que las deudas u obligaciones que pueda tener la empresa se limitan sólo a los bienes que la empresa tiene a su nombre. En este caso, la empresa tiene su propio RUC. La persona jurídica puede ser formada por una o más personas naturales o jurídicas.

Si bien ser Persona Jurídica implica hacer un trámite un poco más extensor tanto al abrir como al liquidar la empresa, la gran ventaja es que la responsabilidad por los actos económicos de la empresa se limita a su propio patrimonio. Es decir, si tu empresa quiebra tú no tienes que pagar las deudas que ésta contrajo. Tienes la posibilidad de participar, sin

mayores restricciones, de concursos públicos. El propietario y los socios trabajadores de la empresa pueden acceder a beneficios sociales y seguros.

## **2.2.2 Teoría del financiamiento**

Sobre el financiamiento se desarrollará aspectos relacionados directamente con la MYPE, como el concepto y las fuentes de financiamiento.

### **2.2.2.1 Concepto de financiamiento**

A toda estrategia productiva le corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de fuentes de financiación concretas. En este sentido, Del Rio Saldivar (citado por Gallardo, 2014) nos dice que "el financiamiento adecuado es el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas, en las condiciones más favorables para cumplir con los objetivos de la empresa"

Del mismo modo, Santandrea Martínez (citado por Gallardo, 2014) dice que el financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión.

Para aclarar mejor el término financiamiento, también es necesario definir los conceptos de crédito y préstamo de dinero. En el caso del primero, según el Glosario de Contabilidad (s.f.), nos dice que el crédito es una forma de financiar el pago de las compras actuales y pagarlo después de un periodo de tiempo. En el segundo caso, un préstamo es una operación por la cual una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad determinada de dinero mediante un contrato. En un préstamo nosotros adquirimos la obligación de devolver ese dinero en un plazo de tiempo establecido y de pagar unas comisiones e intereses acordados. Podemos devolver el dinero en uno o varios pagos,

aunque, habitualmente, la cantidad se devuelve en cuotas mensuales que incluyen las comisiones y los intereses (Todo préstamos.com.).

#### **2.2.2.2 Fuentes de financiamiento**

De acuerdo a Zépeda (2014), las fuentes de financiamiento para las micro y pequeñas empresas son de diferente forma, así se tiene que ellas provienen de los entidades financieras y no financieras, de prestamistas, de proveedores, entre otros, a continuación se considera una clasificación del financiamiento.

##### **2.2.2.2.1 Fuente de Financiamiento a Corto Plazo**

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades diarias, que pueden ser para compra de mercadería, insumos, pago de personal, entre otras cosas que requiere en el corto plazo.

El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

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

Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo

sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventario.

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento a corto plazo que pueden ser utilizadas por las empresas:

- a. **Cuentas por Pagar:** Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un período de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.
- b. **Pasivos Acumulados:** Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno, la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

- c. **Línea de crédito:** Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.
- d. **Convenio de crédito revolvente:** Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.
- e. **Documentos negociables:** El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.
- f. **Anticipo de clientes:** Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.
- g. **Préstamos privados:** Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis. Las Fuentes de Financiamiento con garantías específicas consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en

préstamos a corto plazo, los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito.

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

- h. **Pignoración de cuentas por cobrar:** La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.
- i. **Factorización de cuentas por cobrar (Factoring):** El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito. Una cantidad sustancial de créditos se encuentra garantizada por los inventarios de los negocios por lo que si una empresa presenta un riesgo de crédito relativamente bueno con la existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado. Sin embargo cuando una empresa representa un riesgo relativamente malo, la institución de préstamo puede insistir en la obtención de una garantía bajo la forma de un gravamen contra el inventario.



- j. **Gravamen abierto:** Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.
- k. **Recibos de fideicomiso:** Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantienen en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.
- l. **Recibos de almacenamiento:** Representa otra forma de usar el inventario como garantía colateral. Consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista emplea una tercera parte para que ejerza el control sobre el inventario del prestatario y para que actúe como agente del prestamista.
- m. **Garantía de acciones y bonos:** Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo, además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.
- n. **Préstamos con codeudor:** Los préstamos con fiadores se originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple, el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

- o. **Seguros de vida:** Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma. Los principales tipos de seguros de vida son: accidente e invalidez, vida entera, renta, beneficio de muerte adelantada, entre otros.

#### **2.2.2.2.2 Fuente de Financiamiento a Largo Plazo**

Las fuentes de financiamiento a largo plazo, incluye las deudas a largo plazo y el capital.

Una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. El destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

A continuación se realiza una explicación de cada una de éstas fuentes de financiamiento a largo plazo.

- a. **Crédito de Habilitación o Avio:** Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa. Las ventajas que ofrecen éste tipo de préstamo es: un plazo mayor de 180 días, y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.

- b. **Crédito Refaccionario:** Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.
- c. **Crédito Hipotecario:** Son pasivos contratados con instituciones de crédito, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.
- d. **Fideicomisos:** El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros, y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso. De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin, y la obligación de sólo dedicarles al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

- e. **Arrendamiento Financiero:** Es una fuente externa de financiamiento de las empresas. Un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa, y la otra a pagar por ese uso o goce un precio. Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija, que se extiende por un período largo de tiempo. Al vencer el contrato puede optar por: comprar el bien, prolongar el plazo pagando una renta menor o que la arrendadora venda el bien y le dé participación de los beneficios.
- f. **Arrendamiento Operativo:** Es un contrato contractual por medio del cual el arrendatario conviene en hacer pagos periódicos al arrendador durante 5 años o menos por los servicios de un activo. Generalmente tales arrendamientos son cancelables a opción del arrendatario a quien se le puede exigir que pague una sanción determinada por la cancelación. Los contratos de arrendamiento operativo a mediano y largo plazo, aun cuando no aparecen reflejados en los balances de la empresa ni como activos, ni como pasivos, pueden ser considerados como fuentes alternativas de financiamiento, por la siguiente razón: si la empresa no arrienda esos activos, debe comprarlos y financiarlos para cumplir sus operaciones de negocio. En el arrendamiento operativo el arrendador mantiene la propiedad del activo, y la empresa arrendataria simplemente lo utiliza y realiza el pago de los alquileres correspondientes; no se registra la utilización de estos bienes como activos propios, ni el compromiso con el arrendador como una deuda.

### **2.2.2.2.3 Las Empresas de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa**

Las EDPYMES son Empresas para el desarrollo de pequeña y mediana empresa orientadas a satisfacer la permanente demanda de servicios crediticios. Conforme se expresa en la Resolución SBS N° 847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y micro empresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

Las EDPYMES son consideradas las empresas más accesibles del abanico dirigido a las PYME. Surgieron para promover la conversión de Organizaciones no gubernamentales ONGS (que no toman ahorros) en entidades reguladas (Biblioteca UDEP).

De manera general los productos que ofrecen las EDPYMES en el Perú de acuerdo a InfoMYPE (s.f.) son los siguientes:

**Capital de trabajo:** Son aquellos créditos que se otorgan a los clientes independientes (personas naturales o jurídicas) y cuyo destino es el mejoramiento o la ampliación de sus actividades económicas, preferentemente de corto plazo y destinados principalmente a atender las oportunidades de comercialización, producción o prestación de servicios.

**Activo fijo:** este es un producto ofrecido por las EDPYME, el cual consiste en

hacer préstamos para la compra de activos fijos muebles e inmuebles en un plazo de 36 a 60 meses.

### **2.2.3 Teoría de la capacitación**

La capacitación es necesaria e importante en toda organización, es por ello que las empresas modernas invierten en mejorar las capacidades de sus trabajadores porque saben que de ellos dependerá la competitividad de la empresa.

La capacitación consiste en una serie de actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente (Smetoolkit.org, s.f.).

Según la Delegación Federal del Trabajo en el Estado de Guanajuato (s.f.), define a la capacitación como un proceso a través del cual se adquieren, actualizan y desarrollan conocimientos, habilidades y actitudes para el mejor desempeño de una función laboral o conjunto de ellas.

#### **2.2.3.1 Tipos de capacitación**

Los tipos de capacitación son muy variados y se clasifican con criterios diversos, a continuación se mencionará algunos tipos de clasificaciones encontradas:

##### **2.2.3.1.1 Por su formalidad**

- a) **Capacitación Informal.** Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos.

- b) **Capacitación Formal.** Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

#### **2.2.3.1.2 Por su naturaleza**

- a) **Capacitación de Orientación:** Para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes.
- b) **Capacitación Vestibular:** Es un sistema simulado, en el trabajo mismo.
- c) **Capacitación en el Trabajo:** práctica en el trabajo
- Entrenamiento de Aprendices: período formal de aprendizaje de un oficio.
  - Entrenamiento Técnico: Es un tipo especial de preparación técnica del trabajo.
- c) **Capacitación de Supervisores:** aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales

#### **2.2.3.1.3 Por su nivel ocupacional**

- Capacitación de Operarios
- Capacitación de Obreros Calificados
- Capacitación de Supervisores
- Capacitación de Jefes de Línea
- Capacitación de Gerentes

#### **2.2.3.1.4 Capacitación para el trabajo**

Va dirigida al trabajador que va a desempeñar una nueva actividad, ya sea por ser de reciente ingreso o por haber sido promovido o reubicado dentro de la misma empresa.

Se divide a su vez en:

- a) **Capacitación de preingreso.** Se hace con fines de selección y busca brindar al nuevo personal los conocimientos, habilidades o destrezas que necesita para el desempeño de su puesto.
- b) **Capacitación de inducción.** Es una serie de actividades que ayudan a integrar al candidato a su puesto, a su grupo, a su jefe y a la empresa, en general.
- c) **Capacitación promocional.** Busca otorgar al trabajador la oportunidad de alcanzar puestos de mayor nivel jerárquico.
- d) **Capacitación en el trabajo.** Es una serie de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona.

#### **2.2.3.1.5 Capacitación, competencias y servicios de desarrollo empresarial**

En el Perú, muchas organizaciones no consideraban a la capacitación para sus empleados indispensable, esto se debe a que no están concientizados de los resultados óptimos que una capacitación puede aportar a corto, mediano y largo plazo, la incertidumbre de lo



funcional que sería para el logro de sus metas y objetivos e incluso por considerarla irrelevante en el crecimiento empresarial.

Tal como lo dice Espino (2016), quien también explica que en su país de origen (México) “la pobreza de cultura de capacitación era evidente y, por lo tanto, la competitividad ganaba terreno a la productividad y eficiencia laboral”.

La misma autora manifiesta que en la realidad de su país, “... capacitación era considerada un gasto y no una inversión, probablemente debido a que pocos eran los especialistas en detectar las necesidades de conocimientos y habilidades para los empleados de forma asertiva...”.

Sin embargo, agrega “...la capacitación es un valor agregado y por fortuna los empresarios aprecian actualmente cada día más su valor como factor clave en el desarrollo de sus negocios, tomando en cuenta que el Recurso Humano sigue y seguirá siendo el mejor capital de toda empresa...”

Siendo países latinos la realidad es muy parecido a la que ocurre en Perú, la mayoría de las empresas consideran a la capacitación como un gasto y no como una inversión y en muchos casos por lo general en la micro empresa consideran que es una pérdida de tiempo, aspecto que está muy lejos de la realidad y de los beneficios que se obtiene de la capacitación.

De acuerdo a Espino (2016), existen varios factores positivos por los cuales una empresa debería considerar necesaria la capacitación constante para sus empleados, entre ellos podemos mencionar:

- ✓ Competitividad
- ✓ Productividad
- ✓ Desarrollo
- ✓ Actualización
- ✓ Motivación
- ✓ Mejora continua
- ✓ Calidad
- ✓ Profesionalismo

Por otro lado, las organizaciones que han implementado un plan de capacitación para sus empleados, han obtenido resultados favorables que han permitido que sus empresas ganen más competitividad, pero además ha traído satisfacción a los mismos empleados que se han sentido comprometidos con la empresa y consecuentemente la productividad se eleva conjuntamente con la calidad de los procesos y la producción.

Retomando el tema de este subcapítulo, tenemos como se había dicho con anterioridad en líneas arriba que la capacitación consiste en una serie de actividades planeadas y basadas en las necesidades de la empresa que se orientan hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados que les permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente (Smetoolkit.org, s.f.).

Del mismo modo, también se puede definir el concepto de competencia laboral, la cual según un artículo de la Universidad Técnica Federico Santa María (s.f.), nos dice que competencia laboral es la capacidad para responder exitosamente una demanda compleja o llevar a cabo una actividad o tarea, según criterios de desempeño definidos por la

empresa o sector productivo. Las competencias abarcan los conocimientos (Saber), actitudes (Saber Ser) y habilidades (Saber Hacer) de un individuo. Así, una persona es competente cuando:

- Sabe movilizar recursos personales (conocimientos, habilidades, actitudes) y del entorno (tecnología, organización, otros) para responder a situaciones complejas.
- Realiza actividades según criterios de éxito explícitos y logrando los resultados esperados.

#### **2.2.3.1.6 Tipos de competencias**

Para un desempeño laboral competente, la persona recurre a una combinación de los siguientes tipos de competencias, aplicados a problemas y situaciones concretas de su trabajo:

- **Competencias básicas:** Son aquellas que se desarrollan principalmente en la educación inicial y que comprenden aquellos conocimientos y habilidades que permiten progresar en el ciclo educativo e integrarse a la sociedad. Tradicionalmente se incluyen entre las competencias básicas las habilidades en las áreas de lenguaje y comunicación, aplicación numérica, solución de problemas, interacción con otros y manejo creciente de tecnologías de información.
- **Competencias conductuales:** Son aquellas habilidades y conductas que explican desempeños superiores o destacados en el mundo del trabajo y que generalmente se verbalizan en términos de atributos o rasgos personales, como es el caso de la orientación al logro, la proactividad, la rigurosidad, la flexibilidad, la innovación, etc.
- **Competencias funcionales:** Denominadas frecuentemente competencias técnicas, son aquellas requeridas para desempeñar las actividades que componen una función laboral,

según los estándares y la calidad establecidas por la empresa y/o por el sector productivo correspondiente.

Las competencias básicas, conductuales y funcionales se desarrollan tanto a través de actividades de aprendizaje formales (educación o formación convencionales) como por medio de diversas modalidades de aprendizaje no formal (on-the-job-training, e-learning, otros) o informal (aprendizaje espontáneo que ocurre en distintos entornos: laborales, sociales, familiares, etc.).

#### **2.2.3.1.7 Servicios de desarrollo empresarial**

En cuanto a los servicios de desarrollo empresarial se tiene que Infomipyme (s.f.), lo define como el “...proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, que favorecen el manejo eficiente y eficaz de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa...”.

De acuerdo a Javier Romero (s.f.). nos dice que para “... el desarrollo de la MYPE se están empleando dos instrumentos bien definidos, los servicios financieros y los servicios no financieros, denominados también Servicios de Desarrollo Empresarial -SDE- o servicios para el desarrollo de las empresas y que se pueden clasificar en servicios de información, capacitación, asesoría y consultoría, que están orientados a mejorar la gestión de la empresa, que son de materia cualitativa e invade a la empresa y al empresario, estos servicios no los adquiere el empresario fuera de la empresa y tampoco los utiliza como mejor les parece, sino que literalmente están dentro de la empresa, afectan su curso, sus resultados económicos, e influyen en las decisiones que toma el empresario...” otros autores mencionan también los servicios de articulación de mercados y servicios directos.

Según el mismo autor, el mercado de las SDE en el Perú está constituida por una oferta muy escasa, poco adecuada a las necesidades de las pequeñas empresas y su demanda es casi inexistente. Para la MYPE no hay un mercado sostenido de capacitación; la oferta es débil y dispersa, los productos no se adecúan a las necesidades del sector y, por el lado de la demanda, los empresarios no consideran este servicio como útil o indispensable y, por tanto, no están dispuestos a pagar su precio de costo que por cierto es de alto valor agregado, aun con subsidios.

Romero nos dice que, las empresas medianas y grandes sí cuentan con estos servicios. Para ellas existe una oferta calificada y una demanda real con voluntad y capacidad de pagar los costos y garantizar una ganancia para los que ofrecen estos productos. Esto es así, porque estas empresas saben que sin calificación de sus trabajadores (de todos los niveles), sin información, sin consultorías específicas y sin tecnología, no van a poder competir en un mundo globalizado. Es desalentador entonces saber que esta misma conciencia no existe en la MYPE.

Así mismo, nos indica que el mismo autor que la demanda de un SDE se da cuando existe disposición y capacidad de pago y el empresario de la MyPE realiza una contratación efectiva del servicio. Puede existir un conjunto de necesidades percibidas pero que no se transforman en demanda efectiva. Pero tampoco, basta tener necesidades para que estas se transformen en una demanda efectiva por SDE, es indispensable que exista la capacidad y voluntad para la contratación concreta de dicho servicio. Usualmente existe un conjunto de problemas para que este paso decisivo se dé, como: el escaso conocimiento y confianza respecto a los proveedores y la calidad de los servicios, las limitaciones de recursos, la

creencia del conductor de la MYPE que no requiere dichos servicios y su percepción que ellos significan gastos sin resultados efectivos.

Si un empresario no puede estimar los beneficios de la inversión en la adquisición de SDE, y si el oferente de servicios representado básicamente por Instituciones educativas, ONG's, Centros de Desarrollo Empresarial públicos y privados, empresas consultoras y consultores independientes no pueden estimar los beneficios de desarrollar productos que se vendan en el mercado, los dos no estarán en condiciones de evaluar si los beneficios superarían a los costos, y no invertirán. La falta de información sobre los beneficios de sus inversiones en ambos lados del mercado tiene como resultado que, a pesar de que existe un interesante volumen de demanda y potencial de oferta, actualmente se produce un volumen de transacciones muy por debajo del óptimo del mercado.

Un instrumento frecuentemente utilizado para promover el desarrollo de los SDE para las MYPES ha sido la instalación y promoción de Centros de Servicios Empresariales, que con distintas denominaciones Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), Módulos de Servicio (MSE), Centros de Servicio y otras buscan acercar a las MYPES una oferta más visible, segura y especializada. Estas propuestas, cuyo común denominador es el mejoramiento de la oferta de los servicios para la MYPE, y los que se han instalado gracias al apoyo de la cooperación internacional. En la ciudad de Huancayo vienen operando instituciones con apoyo del BID, de UE, de AID, Swisscontac<sup>3</sup> y de otras fuentes de cooperación, con un enfoque de subsidio a la oferta. También tiene presencia el Gobierno Regional de Junín con sus distintos programas entre ellos el recientemente Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) del Ministerio de la Producción y de la PCM.<sup>4</sup> Algunas ONG's, en convenio con otras de la capital realizan sus programas; pero sin haber

analizado a profundidad la demanda a priori para consolidar su oferta de servicios, sino en el camino, es decir, cuando ya se ejecutaban éstos. (Romero, s.f., p. 2).

#### **2.2.3.1.8 La capacitación de las MYPES en el Perú**

Según la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE (Gestión, 2014), señala que más del 80% de las MYPES desarrollan su actividad de manera intuitiva y carecen de los elementos necesarios para ser competitivos en un mercado globalizado como el que enfrenta el país.

El empresario peruano tiene uno de los niveles más altos de emprendimiento en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento MYPE es muy bajo, entre 15 % y 20%. Esto genera una gran brecha entre empresas grandes y formales y las MYPES, en la actualidad el mundo exige mayor calidad e innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio.

Por otro lado, según un artículo publicado en Gestión (2013), manifiesta que en el 2011 el 14.2% de las MYPES (MYPES) asistieron en el año 2011 a eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial, mientras que el 85.8 por ciento no lo hizo, según la Encuesta de MYPE 2012, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Los resultados de aquella encuesta, arrojaron que de las MYPES que fueron capacitadas, el 21.8 por ciento fue para mejorar la atención al cliente, 18.4 sobre marketing, 12.4 por ciento calidad, 10.6 por ciento formalización y 6.4 por ciento sobre planes de negocio.

El 6.1 por ciento fue capacitada en exportaciones, 5.6 por ciento en gestión de recursos humanos, 5.5 por ciento en gestión financiera, 3.1 por ciento en instrumentos financieros, tres por ciento en ventas al Estado y 7.1 por ciento en otro tipo de capacitación.

El 26.3 por ciento de las MYPES asistieron a eventos de capacitación en temas de financiamiento, 14.2 por ciento en gestión empresarial, 11.5 por ciento en nuevas tecnologías para mejorar procesos productivos y el 5.6 por ciento sobre temas de información y comunicación.

Además, los resultados de dicha investigación mostraron que el 80.2 por ciento de las MYPES tienen licencia municipal, en tanto que el 19.8 por ciento no tiene; el 71.5 por ciento de las MYPES de Manufactura cuentan con licencia y de las MYPES de Servicios el 96.2 por ciento la tienen.

La encuesta también reveló que para obtener la licencia de funcionamiento el 76.4 por ciento de las MYPES demoraron de 11 a más días.

Como se puede apreciar, las MYPES tienen un bajo nivel de capacitación, por ende también son menos competitivas, no obstante en la actualidad existen muchas instituciones pública y privadas que se dedican o tienen un área especializada en la capacitación de la MYPE.

Sin embargo, se puede afirmar que este problema no solamente se debe a la desidia de la gran parte de las MYPES, también se debe a factores externos como los que se mencionan:

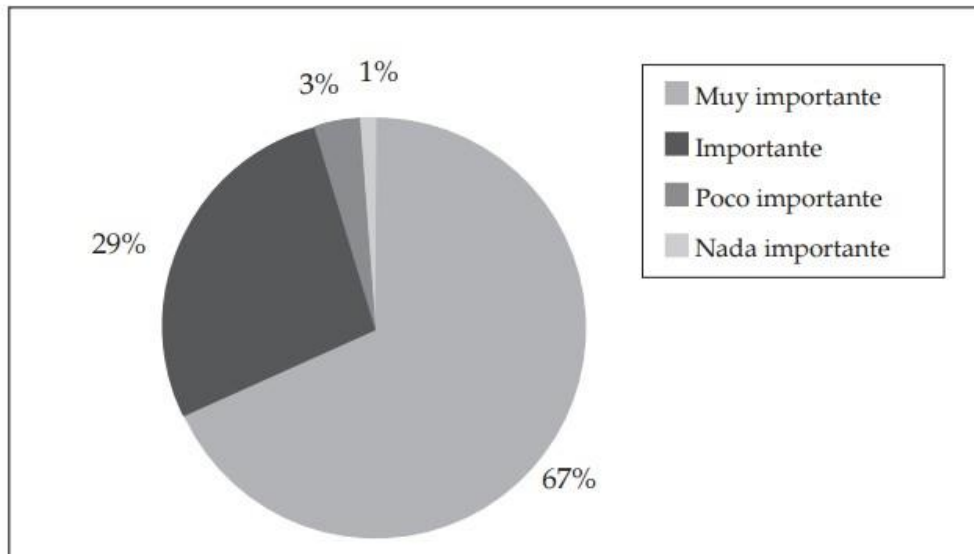
- La reglamentación del Estado con respecto a la capacitación a las MYPES no es contundente.
- No existe una institución pública especializada y exclusiva en capacitación a las



MYPES.

- ✓ Débil funcionamiento de las instituciones públicas a cargo de la labor de capacitación.
- ✓ No existe participación del Ministerio de Educación en la estructura de apoyo y capacitación de las MYPES.
- ✓ Escasos recursos para actividades de capacitación a la MYPE, al igual que poca creatividad e iniciativas para generar las fuentes de financiamiento.
- ✓ Pocos programas destinados a la capacitación de las MYPES.
- ✓ La oferta de SDE no se difunde adecuadamente.
- ✓ La capacitación de las MYPES en el Perú no presenta un enfoque de competencias.
- ✓ Deficiente número de profesionales e instituciones especializadas en capacitación para MYPE.

En el estudio realizado en el año 2008 por Matute, G. Albújar, H. Janampa, L. Odar, R. Osorio, M., aplicaron una encuesta a un grupo de empresarios de las MYPES, de la cual se obtuvo que el 59% de los empresarios encuestados aseguraron conocer algún programa de capacitación, pero esto no quiere decir que conozcan la función que esta realiza. Luego, se obtuvo también que el 96% reconoce que la capacitación es importante o muy importante, tal como se muestra en la figura siguiente.



*Figura 1.* Importancia que se le otorga a la capacitación

La encuesta también mostró que el 41% de los encuestados no se capacita. El 100% de los encuestados que han llevado capacitación indicaron encontrarse satisfechos o muy satisfechos con lo que aprendieron.

El 73% de los empresarios que formó parte de la capacitación considera que esta los ayudó a mejorar la calidad de sus productos. En segundo lugar, como beneficio se encuentra la reducción de costos (58%). El aumento de las ventas y el aumento de la productividad también fueron mencionados (36 y 30% respectivamente). Ningún empresario consideró que la capacitación recibida no le sirvió; sin embargo, esta respuesta también puede tener el sesgo mencionado líneas arriba.

Como se mencionó anteriormente, la falta de tiempo es el principal factor para que un empresario forme parte de un programa o sesión de capacitación. Hay varios factores por considerar para esto: generalmente el empresario MYPE tiene varias responsabilidades en su empresa (gerenciar, vender, negociar, etc.), lo cual disminuye sustantivamente el

tiempo libre para emplear en actividades como la capacitación; los horarios rígidos de los cursos dictados y, sobre todo, el hecho que muchas empresas tienen como principal objetivo la supervivencia, restándole importancia a la capacitación.

Tabla 1. *Razones por las cuales los empresarios no se capacitan.*

<b>Razones para no capacitarse</b>	<b>Respuesta en porcentaje</b>
Falta de tiempo	70%
Falta de información	45%
Está muy lejos de mi negocio	4%
Muy costoso	2%
No me interesa	2%

Según la percepción de los entrevistados, para los microempresarios el principal factor es vender. El empresario típico de la MYPE no está interesado en aprender conceptos como capital de trabajo, estructura de costos, cómo controlar su flujo, etc.; por el contrario, su preocupación radica en el quehacer diario y cómo hacer sus productos, restándole toda la importancia al tema de la gestión de su empresa. Esto sustenta que los cursos más requeridos por los empresarios sean el márketing, comercio exterior y ventas, reflejando el enfoque comercial que tienen la mayor parte de empresarios MYPE.

Tabla 2. *Cursos preferidos por los microempresarios*

<b>Curso requerido</b>	<b>Respuestas en porcentajes</b>
Marketing	45%
Exportar e importar	26%
Ventas	24%
Manejar los costos de mi empresa	21%
Computación	6%
Impuestos	4%

Las MYPES poseen dificultades para precisar sus requerimientos en materia de calificación y por ello necesitan ser orientadas en este ámbito. Inclusive pueden tener

problemas para analizar y detectar cuáles son los aspectos que no funcionan adecuadamente en su negocio, y en qué medida una estrategia de capacitación podría ser útil y pertinente.

### **2.3 Marco conceptual**

**Bono.** Se refiere al certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.

**Capacidad de Gestión.** La capacidad de gestión es la habilidad que tiene la persona para gestionar las tareas y procesos a su cargo en forma rápida y confiable; haciendo uso de la recursividad. y dinamismo que requiere el hacer que las cosas resulten.

**Capital de trabajo.** El Capital Neto de Trabajo también puede concebirse como la proporción de activos circulantes financiados mediante fondos a largo plazo. Entendiendo como fondos a largo plazo la suma de los pasivos a largo plazo y el capital social de una Empresa.

**Capital Humano.** El capital humano es un concepto que remite a la productividad de los trabajadores en función de su formación y experiencia de trabajo. El mismo busca dar cuenta de distintas ventajas en términos de generación de valor considerando al aporte humano que se realiza en un mercado determinado.

**Capacitación:** La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración del talento humano, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal

nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas.

**Crédito.** Un crédito es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

**Crédito pignoritario.** El crédito prendario es el préstamo que se concede contra una garantía que es una prenda o cosa de valor mueble. Empeñar es la denominación usual en el castellano para este tipo de acción.

**Crédito hipotecario.** Es un préstamo a mediano o largo plazo que se otorga para la compra, ampliación, reparación o construcción de una vivienda, compra de sitios, oficinas o locales comerciales, o para fines generales, es decir, los proyectos que el cliente que recibe el préstamo desee llevar a cabo.

**Financiamiento:** en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le **Gestión Empresarial.** La gestión empresarial es aquella actividad empresarial que a través de diferentes individuos especializados, como ser: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la

competitividad de una empresa o de un negocio. Porque para que una gestión determinada sea óptima y de por ende buenos resultados no solamente deberá hacer mejor las cosas sino que deberá hacer mejor aquellas cuestiones correctas que influyen directamente en el éxito y eso será asequible mediante la reunión de expertos que ayuden a identificar problemas, arrojen soluciones y nuevas estrategias, entre otras cuestiones.

**Leasing:** Es un contrato de alquiler de un bien mueble o inmueble, con la particularidad de que se puede optar por su compra al final del plazo establecido en el contrato.

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

**Mediana Empresa.** Se refiere a toda unidad de producción que realiza actividades de transformación, servicios o comerciales con la participación directa del propietario y un máximo de sesenta trabajadores.

**Modelo de Capacitación.** Es la representación ideal y práctica del proceso de capacitación y desarrollo, que comprende un esquema explicativo de las operaciones que se deben realizar para su debido cumplimiento con el fin de mejorar el proceso de enseñanza, optimizar la capacidad y fomentar el desarrollo del docente universitario.

**Percepción.** Es la función psíquica que permite al organismo, a través de los sentidos, recibir, elaborar e interpretar la información proveniente de su entorno.

**Potencial Humano.** El potencial humano se define como lo que el hombre es capaz de hacer, el potencial que tiene una persona en su interior y obviamente dicho potencial se puede entrenar.

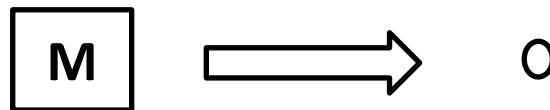
**SUNAT (Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria):** de acuerdo a su Ley de creación N° 24829, Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501 y la Ley 29816 de Fortalecimiento de la SUNAT, es un organismo técnico especializado, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa que, en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, expedido al amparo de lo establecido en el numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N° 27658, ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad aseguren el cobro de la misma.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Diseño de la investigación

El diseño de investigación fue no experimental – transversal – descriptivo- cuantitativo.

- No experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.
- Transversal porque se realizó en un determinado tiempo.
- Descriptivo porque consistió en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos.
- Cuantitativo porque la recolección de los datos se fundamentó en el uso de procedimientos e instrumentos de medición.



Donde:

M : Representa la muestra

O : Representa lo que observamos

#### 3.2 El Universo y muestra

##### 3.2.1 Población:

La población está constituida por 12 farmacias ubicadas en la Av. Pacifico del distrito de Nuevo Chimbote.

##### 3.2.2 Muestra



Se tomó el 100% de la población.

### 3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Tabla 7: Operacionalización de las variables

Variable Complementario	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición	
Perfil del empresario	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las MYPES.	Edad	Razón	<ul style="list-style-type: none"> <li>· De 20 a 30 años</li> <li>· De 31 a 40 años</li> <li>· De 41 a más</li> </ul>
		Estado Civil	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Soltero</li> <li>· Casado</li> <li>· Conviviente</li> </ul>
		Sexo	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Masculino</li> <li>· Femenino</li> </ul>
		Grado de Instrucción	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Primaria</li> <li>· Secundaria</li> <li>· Técnica</li> <li>· Universitaria</li> </ul>
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Dueño</li> <li>· Administrador</li> </ul>
		Número de MYPES por años de permanencia	Razón	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 1 a 5</li> <li>· 6 a 10</li> <li>· 11 a más</li> </ul>
		Número de trabajadores	Razón	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 1 a 5</li> <li>· 6 a 10</li> </ul>
	Número de MYPES por Nivel de Formalización	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· SUNAT</li> <li>· Municipalidad</li> <li>· Persona Natural</li> <li>· Persona Jurídica</li> <li>· Permiso DIGEMID</li> </ul>	
	Son algunas características de las MYPES.	Número de MYPES por Régimen Tributario	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Régimen Único Simplificado</li> <li>· Régimen Especial de Renta</li> <li>· Régimen General de Renta</li> </ul>
Financiamiento en las MYPES.	Son algunas características relacionadas al financiamiento	Número de MYPES que solicitó préstamo	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Si</li> <li>· No</li> </ul>
		MYPES por tipo de Fuente de Financiamiento	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Familiar</li> <li>· Bancario</li> <li>· EDPYME</li> </ul>

Variable Complemetario	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición	
	to del personal en las MYPES.			· Prestamista
		MYPES por Destino del Préstamo	Nominal	· Equipos y herramientas · Insumos · Medicinas Farmacéuticos · Publicidad · Capacitación
		Número de MYPES por Monto del Préstamo (S/.)	Razón	· 1000 – 2500 · 2501 – 5000 · 5001 – 7500 · 7501 – 10000 · 10001 a más
		Numero de MYPES por período de pago del Préstamo	Razón	· 6 meses · 12 meses · 18 meses · 24 meses
		Inconvenientes al solicitar el crédito	Nominal	· Sí · No
		Tipo de inconvenientes que tuvo solicitar el crédito	Nominal	· No tenía historial crediticio · Muchos trámites · Estaba en una Central de Riesgo · No tuvo inconvenientes · Otros
Capacitación en las MYPES.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las MYPES.	MYPES que capacitaron a su personal	Nominal	· Sí · No
		MYPES que mejoraron sus capacidades	Nominal	· Sí · No
		MYPES según tipo de capacitación	Nominal	· Capacitación formal · Capacitación informal
		MYPES que mejoraron su rentabilidad	Nominal	· Sí · No
		MYPES que consideran a la capacitación como inversión	Nominal	· Sí · No

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1 Técnicas**

- La técnica empleadas para el recojo de la información es la encuesta.
- Fuentes bibliográficas como libros, tesis y artículos científicos.
- Se ha visitado en el internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

#### **3.4.2 Instrumentos**

El instrumento que se utilizará para conseguir los datos de la investigación será un cuestionario estructurado de 21 preguntas distribuidas en cuatro partes, las primeras 05 son referidas al perfil del empresario, la segunda parte contiene 04 interrogantes sobre las características de la MYPE, la tercera parte consta de 07 interrogantes relacionadas con la financiamiento y la cuarta parte consta de 05 preguntas relacionadas a la capacitación de las MYPES.

### **3.5 Plan de análisis**

Una vez recabados los datos a través de la aplicación del cuestionario, fueron ingresados a una base de datos en el Programa Informático Microsoft Excel para su respectivo procesamiento.

Los resultados se presentan en tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales con sus respectivos gráficos estadísticos, lo cual permitió realizar un análisis descriptivo de las variables en estudio en la presente investigación.

### 3.6 Matriz de consistencia

Tabla 8. *Matriz de Consistencia*

Problemas	Objetivos	Variables	Metodología	Técnicas e Instrumentos
<p><b>Pregunta general</b> ¿Cuáles son las caracterizaciones del Financiamiento y la capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Farmacia de la Av. Pacífico (Cuadras 1-12), del Distrito de Nuevo Chimbote, Provincia del Santa, departamento de Ancash, Periodo 2014-2015?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Determinar las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPES del Sector Comercio – Rubro Farmacia, del Distrito de Nuevo Chimbote, Provincia del Santa, departamento de Ancash, Periodo 2014-2015</p> <p><b>Objetivos específicos</b> Objetivo 1. Determinar el perfil del empresario de las MYPES del área de estudio. Objetivo específico 2. Determinar las principales características de las MYPES del área de estudio. Objetivo específico 3. Determinar las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio. Objetivo específico 3. Determinar las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.</p>	<p><b>Variable</b> <b>1.</b> Financiamiento <b>Variable</b> <b>2.</b> Capacitación.</p>	<p><b>Diseño de investigación</b> : Descriptivo – No experimental. <b>Población:</b> 12 MYPES. <b>Muestra:</b> 12 MYPES.</p>	<p><b>Técnica:</b> Encuesta. <b>Instrumento.</b> Cuestionario.</p>

Elaboración propia.

### **3.7 Principios éticos**

- Responsabilidad para asumir el contenido de la tesis.
- Veracidad en los argumentos, cifras y datos citados.
- Respeto al derecho de autor, por el uso de citas o ideas de otros autores.
- Confidencialidad de la información brindada por los encuestados.
- Respeto a la dignidad de las personas.

## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

Tabla 7. *Sobre el perfil del empresario de las MYPES del área de estudio.*

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Edad del encuestado (años)		
De 20 a 30 años	3	25.00%
De 31 a 40 años	5	41.67%
De 41 a más	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%
Estado Civil del encuestado		
Femenino	8	66.67%
Masculino	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%
Género del encuestado		
Casado	5	41.67%
Conviviente	6	50.00%
TOTAL	12	100.00%
Grado de instrucción del encuestado		
Secundaria completa	0	0.00%
Técnica	5	41.67%
Universitaria	7	58.33%
TOTAL	12	100.00%
Cargo en la empresa del encuestado		
Administrador	9	75.00%
TOTAL	12	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

## Interpretación:

- En la Tabla 7 las edades de los emprendedores de la MYPE se tiene que el 25% entre 20 y 30 años, el 41.67% tienen entre 31 y 40 años de edad y el 33.33% tienen más de 41 años.
- En la Tabla 7, estado civil se tiene que el 8.33% es soltero, el 41.67% de los emprendedores de la MYPE son casados y el 50% son convivientes.
- En la Tabla 7, Sexo se tiene que el 66.67% de los emprendedores de la MYPE son Masculinos y el 33.33% son Femeninos.
- En la Tabla 7, grado de instrucción se tiene que el 41.67 de los emprendedores de la MYPE tienen educación Técnica y el 58.33% tiene educación universitaria.
- En la Tabla 7, cargo de la empresa se tiene que el 25% de los emprendedores es dueño de la empresa y el 75.00% son administradores.

Tabla 8. *Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.*

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Tiempo de funcionamiento en el mercado		
1 a 5	2	16.67%
6 a 10	6	50.00%
11 a más	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%
Cantidad de trabajadores		
1 a 5	12	100.00%
6 a 10	0	0.00%
TOTAL	12	100.00%

Nivel de formalización		
SUNAT	12	100.00%
Municipalidad	12	100.00%
Persona Natural	7	58.33%
Persona Jurídica	5	41.67%
Permiso de DIGESA	8	66.67%
Régimen Tributario		
Régimen Único Simplificado	2	16.67%
Régimen Especial de Renta	3	25.00%
Régimen General de Renta	7	58.33%
TOTAL	12	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

### **Interpretación:**

- ✓ En la Tabla 8, se muestra que el 16.67% de las MYPES tienen entre 1 a 5 años de permanencia en el mercado, el 50% tienen entre 6 a 10 años y el 33.33% tienen más de 11 años en el mercado.
- ✓ En la Tabla 8, se muestra que el 100% de las MYPES tienen entre 1 a 5 trabajadores.
- ✓ En la Tabla 8, se muestra que en cuanto al nivel de Formalización de las MYPES se tiene que el 100% tienen RUC y el 100% tienen licencia de funcionamiento, el 58.33% son Personas Naturales, el 41.67% son Personas Jurídicas y el 66.67% tienen permiso de DIGESA.
- ✓ En la Tabla 8, se tiene que en cuanto al Régimen Tributario de las MYPES, el 16.67% se encuentran en el Régimen Único Simplificado, el 25% se encuentran en el Régimen Especial de Renta y el 58.33% se encuentra en el Régimen General de Renta.



Tabla 7. Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Solicitó préstamo		
Si	12	100.00%
No	0	0.00%
TOTAL	12	100.00%
Fuente de financiamiento de la MYPE		
Familiar	1	8.33%
Bancario	9	75.00%
EDPYME	2	16.67%
Prestamista	0	0.00%
TOTAL	12	100.00%
Destino del financiamiento		
Equipos y Herramientas	3	25.00%
Insumos	1	8.33%
Medicinas farmacéuticas	5	41.67%
Publicidad	2	16.67%
Capacitación	1	8.33%
TOTAL	12	100.00%
Monto del préstamo		
1000 a 2500	1	8.33%
2501 a 5000	3	25.00%
5001 a 7500	5	41.67%
7501 a 10000	2	16.67%
10001 a más	1	8.33%
TOTAL	12	100.00%
Período de pago del préstamo		
6 meses	2	16.67%
12 meses	3	25.00%
18 meses	6	50.00%
24 meses	1	8.33%
TOTAL	12	100.00%
Inconvenientes al momento de solicitar el crédito		
Si	5	41.67%
No	7	58.33%

TOTAL	12	100.00%
Tipo de inconveniente		
No tenía historial crediticio	1	8.33%
Muchos trámites	1	8.33%
Estaba en una Central de Riesgo	3	25.00%
Otros	0	0.00%
No tuvo inconvenientes	7	58.33%
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

### **Interpretación:**

- ✓ En la Tabla 7, se muestra que el 100.00% de las MYPES solicitaron préstamo en el período 2014 -2015.
- ✓ En la Tabla 7, se muestra que el 8.33% de las MYPES su fuente financiamiento es familiar, el 75% es bancario y el 16.67% provino de Edpymes.
- ✓ En la Tabla 7, el 25% de las MYPES destinó el préstamo obtenido en equipos y herramientas, el 8.33% en compra de insumos, el 41.67% en compra de medicinas, el 16.67% en publicidad y el 8.33% en capacitación..
- ✓ En la Tabla 7, se tiene que el 8.33% solicitó préstamo entre S/. 1000 a S/. 2500 nuevos soles, el 25% entre S/. 2501 a S/. 5000, el 41.67% entre S/. 5001 a 7500, el 16.67% entre S/. 7501 a S/. 10000 y el 8.33% por más de S/. 10001 nuevos soles.
- ✓ En la Tabla 7, se tiene que el 16.67% tuvo como período de préstamo a 6 meses, el 25% lo pagó en 12 meses, el 50% en 18 meses y el 8.33% en 24 meses.
- ✓ En la Tabla 7, se muestra que el 41.67% de las MYPES tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el préstamo, mientras que el 58.33% no tuvo inconvenientes.

- En la Tabla 7, se muestran los tipos de inconvenientes que han experimentados las MYPES, el 8.33% fue porque no tenían historial crediticio, el 8.33% considera que son muchos trámites, el 25% estaba en una Central de Riesgo y el 58.33% no tuvieron inconvenientes.

Tabla 8. *Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.*

Capacitó a su personal		
Si	8	66.67%
No	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%
Mejoró sus capacidades		
Si	8	66.67%
No	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%
Tipos de capacitación		
Capacitación formal	8	66.67%
Capacitación informal	8	66.67%
No se capacitó	4	33.33%
Mejoró su rentabilidad		
Si	8	66.67%
No	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%
Considera que la capacitación como empresario es una inversión		
Si	8	66.67%
No	4	33.33%
TOTAL	12	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.  
Elaboración propia.

## **Interpretación:**

- ✓ De acuerdo a la Tabla 8, se tiene que el 66.67% ha capacitado a su personal, mientras que el 33.33% no se ha capacitado.
- ✓ En la Tabla 8, se muestra que el 66.67% ha mejorado sus capacidades y el 33.33% no.
- ✓ En la Tabla 8, se muestra que el 66.67% ha tenido capacitación informal, el 66.67% ha tenido capacitación formal y el 33.33% no se capacitó.
- ✓ En la Tabla 8, el 66.67% de los empresarios considera que la capacitación mejoró su rentabilidad y el 33.33% no.
- ✓ En la Tabla 8, el 66.67% de las MYPES considera a la capacitación como una inversión y el 33.37% no.

## 4.2 Análisis de resultados

### **Sobre el perfil del empresario de las MYPES del área de estudio.**

En cuanto a la edad de los emprendedores, se tiene que el 41.67% tienen entre 31 a 40 años (Tabla 7), este resultado es comparable al obtenido por Zubieta (2014), quien reporta que el 36.6% de los empresarios de farmacias del distrito de Ica tienen entre 31 y 40 años.

De acuerdo al resultado obtenido se tiene que el 41.62% es casado y el 50% es conviviente (Tabla 7), este resultado es parecido al obtenido por Ayala (2013), quien registra que el 50% de los representantes de las boticas de Huaraz es casado, el 32% es conviviente y el 18% es soltero.

El 66.67% de los empresarios es de sexo femenino (Tabla 7), este resultado muestra el protagonismo actual de las mujeres en los diversos ámbitos. Resultado comparable al obtenido por Arias (2014), quien registra que el 50% de los empresarios del distrito de Cajamarca son de sexo masculino y el 50% de sexo femenino. Sin embargo Ayala (2013), obtuvo un resultado muy parecido al registrar que el 68% de los empresarios de las boticas en la ciudad de Huaraz es de sexo femenino y el 32% de sexo masculino.

El 42% de los empresarios tienen preparación técnica y el 58% tienen preparación universitaria (Tabla 7), esto demuestra que el emprendedor es una persona profesional en el trabajo que desempeña, tal como se muestra en el resultado de Arias (2014), quien registra que el 50% de los empresarios de las farmacias del distrito de Cajamarca tienen grado de instrucción superior universitaria y el 50% no lo tienen.

Se tiene que el 75% de los encuestados es administrador de la farmacia (Tabla 7), este resultado es una muestra de que las MYPES son empresas que están en crecimiento y posiblemente tienen otros establecimientos y los dueños contratan a administradores o profesionales de la salud en este caso para poder atender en este tipo de establecimientos.

### **Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.**

Se puede evidenciar que el 50% de las farmacias de este estudio tienen entre 6 a 10 años de permanencia en el mercado (Tabla 8), esto evidencia que las MYPES de este rubro de negocios no son nuevos en el mercado y son empresas que ya han pasado la barrera de los 3 años, por lo que ya tienen sostenibilidad en el tiempo. Resultado parecido y comparable al de Zubieta (2014), quien registra que el 50% de las MYPES de sus estudio tienen entre 1 a 5 años de antigüedad, un 20% tiene una antigüedad entre 6 a 10 años, un 16.7% tiene una antigüedad entre 11 a 15 años, y finalmente un 13.3% tiene una antigüedad de 16 a más años.

El 50% de las farmacias tienen entre 6 a 10 trabajadores (Tabla 8), esta respuesta está relacionada a un tipo de empresa pequeña pero que está en crecimiento, pues por lo general en este tipo de negocios no se requieren demasiado personal. Sin embargo dado el lugar comercial donde se encuentran la rotación en las ventas es alta y por lo que requieren atender mucho más rápido para poder satisfacer la demanda de manera rápida.

En cuanto al nivel de formalización, se tiene que el 100% de las MYPES cuentan con RUC, pero también tienen licencia de funcionamiento y el 58.33% es Persona Natural con Negocio (Esto demuestra un alto grado de formalidad en los niveles tributario y municipal,

más no lo es en cuanto a DIGESA, pues solo el 66.67% tienen permiso de DIGESA para expendio de medicamentos. Similar resultado obtuvo Arias (2014), en cuanto al nivel de formalidad ante SUNAT, registra también que el 100% de las farmacias en el distrito de Cajamarca son formales.

Se tiene que el 58.33% de las farmacias se encuentran en el Régimen General de Renta, pero también un alto porcentaje se encuentra en el Régimen Especial de Renta. Debido a que la SUNAT da facilidad a las empresas a acogerse a algún tipo de régimen de acuerdo a su necesidad, estas empresas se han acogido al régimen que más les conviene.

### **Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.**

El 100% de las farmacias ha obtenido financiamiento en el período 2014 -2015 o en algún momento de su vida como empresa (Tabla 7). Este resultado es diferente al obtenido por Jiménez. (2014), quien registra que las boticas del AA.HH Santa Rosa en Piura el 67% no reportan haber solicitado préstamos. A diferencia de Urbano (2015), quien registra en su investigación que el 56% de las MYPES de su estudio obtuvieron préstamos.

En cuanto a la fuente de financiamiento el 75% lo obtuvo mayormente de bancos (Tabla 7). Resultado diferente al obtenido por Arias (2014), quien registra que el 62,5% de las farmacias del distrito de Cajamarca manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue propio y el 37,5% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue de terceros.

En relación al destino del financiamiento, se tiene que en este tipo de MYPES, las fuentes son diversas, es así que el 41.67% ha destinado el financiamiento a la compra de medicinas

(Tabla 7), esto se debe a que su principal producto es la comercialización de medicina, pero también se evidencia que ha hecho arreglos en cuanto a la compra de equipos y también ha implementado publicidad en su establecimiento.

Mayormente el monto del préstamo obtenido para el financiamiento ha sido entre S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles (Tabla 7). Este resultado se puede comparar al obtenido por Arias (2014), quien también registra un resultado parecido, indicando que el 25% de los empresarios recibieron créditos en montos de S/. 3,500.00 a S/. 5,000.00 nuevos soles y el 12,5% recibió créditos en montos de más de S/. 5,500.00 nuevos soles.

En cuanto al período de pago del préstamo, según lo manifestado por los encuestados se tiene que el 75% lo pagó en el corto plazo, es decir entre 12 a 18 meses (Tabla 7). Este resultado se puede comparar pero con un porcentaje menor al obtenido por Arias (2014), quien registra que el 25% de los empresarios pagaron sus préstamos en el corto plazo.

El 58.33% de los empresarios manifestó que no tuvo ningún inconveniente a la hora de solicitar el préstamo (Tabla 7). Esto se debe a que este tipo de empresas como se evidenció en una pregunta y análisis anterior tienen varios años en el mercado por lo que ya cuentan con experiencia, tiempo y posiblemente un historial crediticio interesante para las entidades financieras. Un resultado diferente obtuvo Patiño (2010), quien reporta que las MYPES de su investigación tuvieron ciertos inconvenientes a la hora de solicitar el crédito y manifiesta que el 9% se le negó el crédito por falta de vida crediticia, el 26% fue por documentación, el 35% por el reporte de data crédito, el 10% por el perfil del empresario y el 6% por la edad del empresario.



En cuanto al tipo de inconvenientes, se tiene que la mayoría de aquellos que tuvieron inconvenientes fue porque “estaba en una central de riesgo”. Las personas o empresas que no cumplen con las deudas contraídas, por lo general entran a una central de riesgo donde permanecen registradas por un tiempo.

### **Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.**

Se pudo evidenciar que el 66.67% de las MYPES ha capacitado a su personal (Tabla 8), esto demuestra que estas empresas en su mayoría tienen un alto grado de concientización de que sus empleados son un potencial importante en la empresa y es por ello que mejoran sus capacidades. Igual resultado obtuvo Zubieta (2014), quien registra la misma cantidad, es decir manifiesta que el 66.7% de los encuestados de las farmacias del distrito de Ica capacita a su personal con el método.

De acuerdo a la respuesta anterior, el mismo porcentaje que se capacitó, también mejoró sus capacidades (Tabla 8), esto demuestra la reciprocidad de su personal para retribuir a la empresa en el mejoramiento de sus capacidades y sobre todo de aplicar lo aprendido en el diario vivir de la empresa.

En cuanto al tipo de capacitación todas las personas que se capacitaron, fueron de tipo formal e informal, es decir la capacitación fue en el mismo puesto de trabajo para cosas específicas de la diaria labor y formal en el sentido de mejorar sus capacidades del personal.

Del mismo modo, el 66.33% manifestó que la capacitación también mejoró la rentabilidad de la empresa (Tabla 8). Esto demuestra que la capacitación en este caso tiene una relación

directa con la rentabilidad de la empresa, esto puede suceder en algunos rubros empresariales, pues siendo estas MYPES sobre comercialización de medicamentos, no podrían hacer mejoras en la producción para aminorar los costos luego de la capacitación, pero sí podrían mejorar sus capacidades en la atención al cliente, conocimiento del producto, entre otros aspectos cualitativos. Un resultado distinto obtuvo Zubieta (2014), quien reporta que el 33.33% manifiestan que el financiamiento y capacitación ha incidido en la rentabilidad de la MYPE.

Finalmente el 66.67% de las farmacias considera que la capacitación es una inversión (Tabla 8). Esto corrobora lo afirmado anteriormente que estas empresas tienen un alto grado de concientización relacionada a la mejora de las capacidades del empleado. Pocas empresas y sobre todo las MYPES consideran a la capacitación como una inversión. Este resultado también fue obtenido por Arias (2014), quien también reporta que el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión.

## **V. CONCLUSIONES**

### **Sobre el perfil del empresario de las MYPES del área de estudio.**

- La mayoría de los empresarios de las farmacias en estudio tienen entre 31 a 40 años, es conviviente o casado y tienen educación superior universitaria.
- La mayoría de los empresarios son mujeres y las farmacias son dirigidas por administradores (entiéndase como responsable, encargado, regente o técnico de farmacia).

### **Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.**

- La mayoría de las MYPES tienen entre 6 a 10 años y la totalidad tienen entre 1 a 5 trabajadores.
- La totalidad de las MYPES tienen RUC, también cuentan con licencia de funcionamiento y la mayoría es Persona Natural con Negocio y la mayoría se cuenta con autorización de DIGESA.
- La mayoría de las farmacias de este estudio se encuentran en el régimen general de renta ante SUNAT.

### **Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.**

- La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y lo ha obtenido de los bancos.

- La mayoría de las MYPES destinaron su financiamiento a la compra de medicinas y sus créditos fueron entre S/. 5001 a S/. 7500 nuevo soles.
- La mayoría pagó su préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.
- La mayoría de las MYPES que tuvieron inconvenientes al solicitar el crédito fue porque se encontraban en una Central de Riesgo.

**Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.**

- La mayoría de las MYPES ha capacitado a sus empleados y ellos han mejorado sus capacidades.
- La mayoría de las MYPES ha tenido capacitación de tipo formal e informal y ha mejorado su rentabilidad después de la capacitación y considera a la capacitación como una inversión.

## Referencias bibliográficas

Álvarez, J. y Cerna M. (2013). *La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo* (Tesis de pregrado), Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú.

Arias, I. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro – farmacias del distrito de Cajamarca, provincia de Cajamarca, período 2012-2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Cajamarca. Perú.

Ayala, R. (2013). *Caracterización de la calidad del servicio en las micro y pequeñas empresas del sector comercialización – rubro venta por menor de productos farmacéuticos y medicinales (boticas) en la ciudad de Huaraz 2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huaraz. Perú.

Capítulo UC. (s.f.). Historia de la farmacia. Recuperado de <http://capitulouc.weebly.com/historia-de-la-farmacia.html>

Carrasquillo, L. (2011, 26 de junio). Definamos... qué es una micro empresa. Consultcom. Recuperado de <http://incubadorademicroempresas.com/lucy/blog/definamos-que-es-una-microempresa>

Caroy, M. (2011). Redefiniendo la política de promoción de las MYPE en las compras estatales. *Derecho PUCP*. N° 66. pp. 287-299

Delegación Federal del Trabajo en el Estado de Guanajuato. (s.f.). Implementación del proceso capacitador. Recuperado de [http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/La\\_funcion\\_de\\_la\\_capacitacion.pdf](http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/capacitacion/La_funcion_de_la_capacitacion.pdf)

Espino, M. (2016). Capacitación y Desarrollo Empresarial. Recuperado de <https://excellencecapacitacion.wordpress.com/areas-de-capacitacion/capacitacion-y-desarrollo-empresarial/>

Gallardo, D. (2014, 8 de agosto). Estructura de financiamiento. Recuperado de <http://fuentesdefinanciamientopymesgal.blogspot.pe/2014/08/estructura-de-financiamiento.html>

Gestión (14 de octubre de 2014). Menos del 20% de MYPES acceden a capacitación, según COFID”. *Empresas. Diario Gestión*. Recuperado de <http://gestion.pe/empresas/menos-20-MYPES-acceden-capacitacion-segun-cofide-2111038>

Gestión (2013). Solo el 14.2% de MYPES asiste a eventos de capacitación sobre gestión empresarial. *Gestión*. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-solo-142-MYPES-asiste-a-eventos-capacitacion-sobre-gestion-empresarial-447524.aspx>

Glosario de Contabilidad. (s.f.). Definición de crédito. Recuperado de <https://debitoor.es/glosario/definicion-credito>

Informativo Caballero Bustamante. (s.f.). Modifican Ley de régimen MYPE. Asesoría Legal. Recuperado de [http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13\\_novedades\\_090713\\_mype.pdf](http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf)

Infomipyme. (s.f.). Homogenización de los conceptos de servicios de desarrollo empresarial (SDE). Recuperado de <http://infomipyme.tmp.vis-hosting.com/Docs/GT/Offline/empresarios/sde/sdeprint.htm>

Jiménez; M. (2014). *Caracterización de competitividad y calidad del servicio en las MYPE rubro boticas A.A.H.H. Santa Rosa – Piura, 2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Piura, Perú.

Longenecker, P. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. México. CENGAGE. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=CswjaBfXHlkC&oi=fnd&pg=PT5&dq=concepto+de+financiamiento+de+las+empresas&ots=YiCQRi1uAZ&sig=mGfLSc-YplcT8aPtIUy3wKjFE#v=onepage&q=concepto%20de%20financiamiento%20de%20las%20empresas&f=false>

Patiño, O. (2010). El modelo MIFE como instrumento para la formalización del empresariado. Una aplicación para las micro empresas informales de Bogotá D.C. (Tesis doctoral). Universidad de Nebrija. Madrid, España. Recuperado de

<http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/381/PatinoOmar2010.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

PRODUCE. (2015). Las MYPES en cifras. Ministerio de la Producción. Recuperado de <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2014.pdf>

Romero, J. (s.f.). Promoción del mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial para la MYPE. Recuperado de <file:///C:/Users/user/Downloads/154-692-4-PB.pdf>

Servicio Brasileiro de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas – SEBRAE (s.f.). OIT. CINTERFOR. Recuperado de <http://www.oitcinterfor.org/instituci%C3%B3n-miembro/servicio-brasile%C3%B1o-apoyo-micro-peque%C3%B1as-empresas-sebrae>

Somos empresa (2013, 23 de diciembre). ¿Persona Natural o Persona Jurídica?. Recuperado de <http://somosempresa.pe/quiero-emprender/persona-natural-o-persona-juridica>

Smetoolkit.org. (s.f.). La capacitación en las PyMEs. Recuperado de <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3642/La-capacitaci%C3%B3n-en-las-PYMES>

Todo Préstamos. Com (s.f.). El préstamo. ¿Qué es un préstamo?. Recuperado de <http://www.todoprestamos.com/prestamos/prestamo/>



Universidad Técnica Federico Santa María. (s.f.). Competencias laborales. Recuperado de [http://www.th.usm.cl/wp-content/files\\_flutter/1253215645rrhh.pdf](http://www.th.usm.cl/wp-content/files_flutter/1253215645rrhh.pdf)

Urbano, M. (2015). *Caracterización del financiamiento. La capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro boticas y farmacias de la provincia de Huaraz, período 2014* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huaraz, Perú.

Uriarte, J. (2013). La situación de la micro y pequeña empresa en Chile. SERCOTEC. Recuperado de <http://www.sercotec.cl/Portals/0/MANUALES/situaci%C3%B3n%20de%20la%20microempresa.pdf>

Zépeda, N. (2014). Plan financiero. Universidad Mariano Gálvez. Recuperado de [https://issuu.com/nancyzepeda/docs/planes\\_financieros\\_\\_n.docx](https://issuu.com/nancyzepeda/docs/planes_financieros__n.docx)

Zubieta, F (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro – farmacias del distrito de Ica, provincia de Ica, Departamento de Ica, período 2012-2013* (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ica. Perú.

## ANEXOS

### ANEXO 01. MATRIZ DE ACTIVIDADES – 2016

Meses	Marzo				Abril				Ma yo	Jun io
	Sem 01	Sem 02	Sem 03	Sem 04	Sem 05	Sem 06	Sem 07	Sem 08	Sem 11	Sem 14
Planteamiento del problema	X									
Presentar antecedentes del estudio		X								
Presentar marco teórico		X								
Elaboración y validación de encuesta		X								
Procesamiento de información		X	X							
Presentar resultados			X							
Presentar Proyecto de tesis				X						
Presentar informe final				X						
Levantar observaciones de informe					X					
Presentar artículo científico					X					
Presentar ponencia					X					
Sustentación en salón de clase						X				
Levantamiento de observaciones							X	X		
Sustentación en Prebanca									X	
Sustentación de tesis ante Jurado evaluador										X

## ANEXO 02. PRESUPUESTO

<b>Actividades</b>	<b>Costo S/.</b>
Asesorías	600
Impresiones y copias	400
Compra de material bibliográfico	150
Internet	100
Pasajes	450
Materiales diversos	800
Implementación de encuestas	150
Alimentación	400
Pago de bachillerato	1500
Pago de curso de cocurricular	1700
Pago de Título	1300
<b>Total</b>	<b>7550</b>

## ANEXO 03. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### **Escuela Profesional de Administración**

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O  
REPRESENTANTES DE LAS EMPRESAS DE FARMACIAS EN NUEVO  
CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene como finalidad recabar información de las MYPES sector comercio – rubro Farmacias del Distrito de Nuevo Chimbote. En el periodo 2014-2015; la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

### **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO - RUBRO FARMACIAS, DEL DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE, PROVINCIA DEL SANTA, DEPARTAMENTO DE ANCASH, PERIODO 2014-2015”**

La información que usted proporciona será utilizada solo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece anticipadamente.

### **CUESTIONARIO**

1. ¿Cuál es su edad?  
De 20 a 30 años ( )    De 31 a 40 años ( )    De 41 a más ( )
  
2. ¿Sexo?  
Masculino ( )    Femenino ( )

3. ¿Cuál es su estado civil?  
Soltero ( )      Casado ( )      Conviviente ( )
4. ¿Cuál es su grado de instrucción?  
Primaria completa ( )    Secundaria completa ( )    Técnica ( )    Universitaria ( )
5. ¿Cuál es el cargo que desempeña en la empresa?  
Dueño ( )      Administrador ( )
6. ¿Cuántos años de funcionamiento tiene la empresa?  
1 a 5 ( )    6 a 10 ( )    11 a más ( )
7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta?  
1 a 5 ( )    6 a 10 ( )
8. ¿Qué nivel de formalización tiene la empresa?  
✓ SUNAT ( )  
✓ Municipalidad ( )  
✓ Persona natural ( )  
✓ Persona jurídica ( )  
✓ Permiso de DIGESA ( )
9. ¿En qué Régimen tributario se encuentra la empresa?  
✓ Régimen único simplificado ( )  
✓ Régimen Especial de Renta ( )  
✓ Régimen General de Renta ( )
10. ¿Solicitó algún préstamo para la empresa?  
SI ( )    NO ( )

11. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

- ✓ Familiar ( )
- ✓ Bancario ( )
- ✓ Edpyme ( )
- ✓ Prestamista ( )

12. ¿Cuál fue el destino del préstamo?

- ✓ Equipos y herramientas ( )
- ✓ Insumos ( )
- ✓ Medicinas Farmacéuticos ( )
- ✓ Publicidad ( )
- ✓ Capacitación ( )

13. ¿Cuál fue el monto del préstamo (S/.)?

- ✓ 1000 – 2500 ( )
- ✓ 2501 – 5000 ( )
- ✓ 5001 – 7500 ( )
- ✓ 7501 – 10000 ( )
- ✓ 10001 a más ( )

14. ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

- ✓ 6 meses ( )
- ✓ 12 meses ( )
- ✓ 18 meses ( )
- ✓ 24 meses ( )

15. ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?

- SI ( ) NO ( )

16. ¿Qué tipo de inconveniente tuvo?

- ✓ No tenía historial crediticio ( )
- ✓ Muchos trámites ( )
- ✓ Estaba en una Central de Riesgo ( )
- ✓ Otros ( )
- ✓ No tuvo inconvenientes ( )

17. ¿Ha capacitado a su personal?

SI ( ) NO ( )

18. ¿Ha mejorado sus capacidades después de la capacitación?

SI ( ) NO ( )

19. ¿Qué tipo de capacitación ha tenido?

Capacitación informal ( ) Capacitación formal ( ) No se capacitó ( )

20. ¿Ha mejorado su rentabilidad después de la capacitación?

SI ( ) NO ( )

21. ¿Considera a la capacitación como una inversión?

SI ( ) NO ( )

**Encuesta validada por el Lic. Willy Gastello Mathews**

#### **ANEXO 04. LISTA DE EMPRESAS ENCUESTADAS**

<b>N°</b>	<b>Nombre de la MYPE</b>
1	Farmacia Bazán II
2	Inkafarma
3	Mifarma
4	Botica 24 horas
5	Farmacia Bazán III
6	Marvifarma
7	Mifarma
8	Botica Inkafarma
9	Farmacia Guadalupe
10	Botica Lelis
11	Boticas Fasa
12	VíaSalud



## Anexo 5. Figuras.

### Sobre el perfil del empresario de las MYPES del área de estudio.

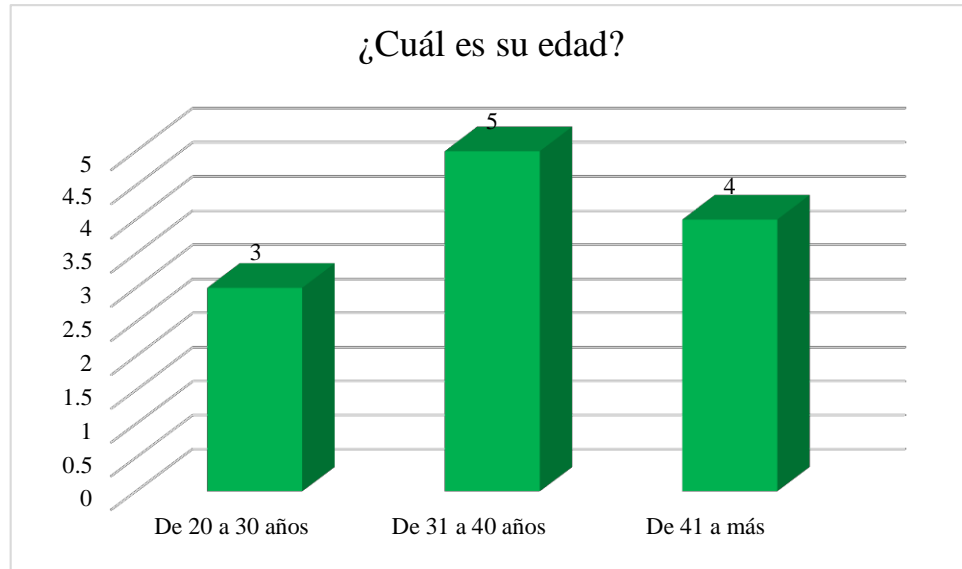


Figura 2. Edad de los empresarios

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

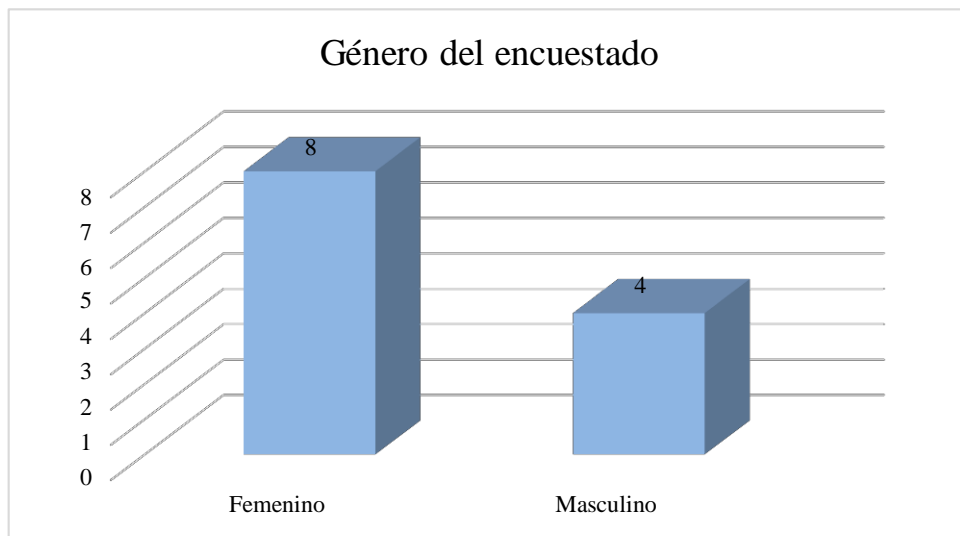


Figura 3. Género de los encuestados.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

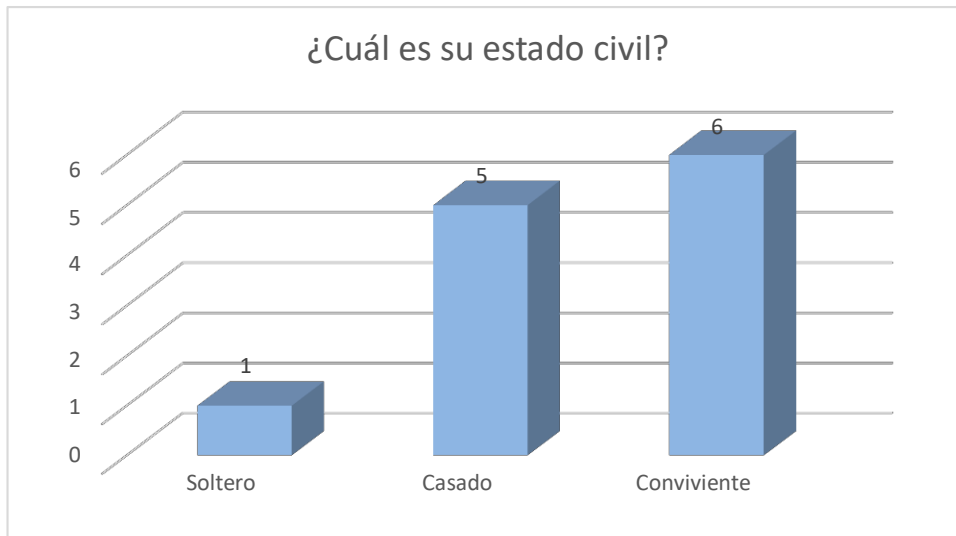


Figura 4. Estado civil de los empresarios.  
Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

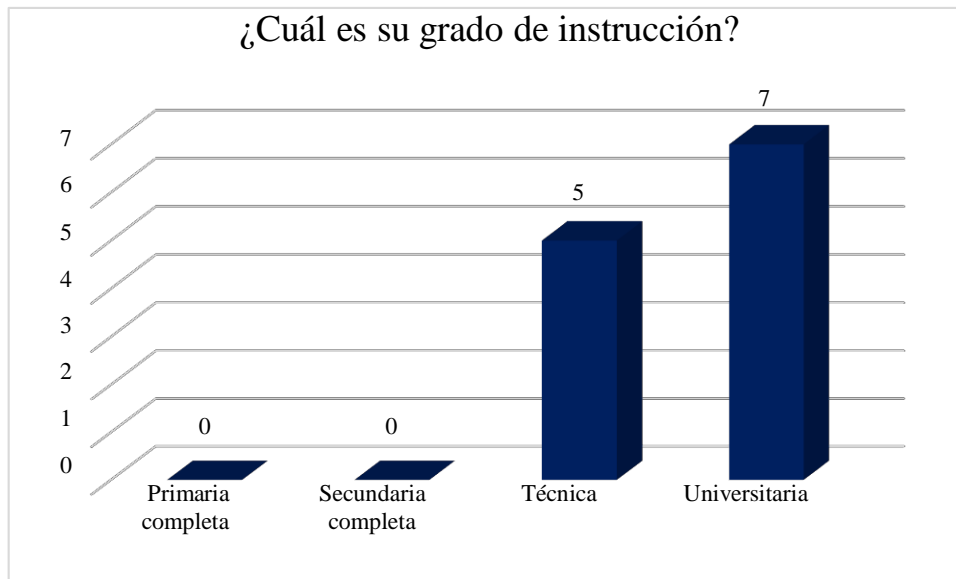


Figura 5. Grado de instrucción.  
Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

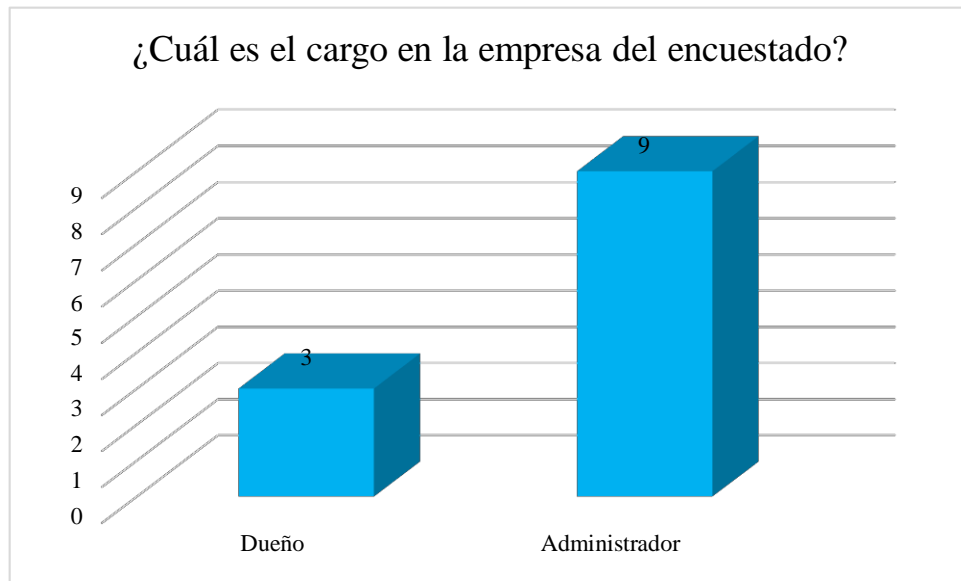


Figura 6. Cargo del encuestado en la empresa.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

**Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.**

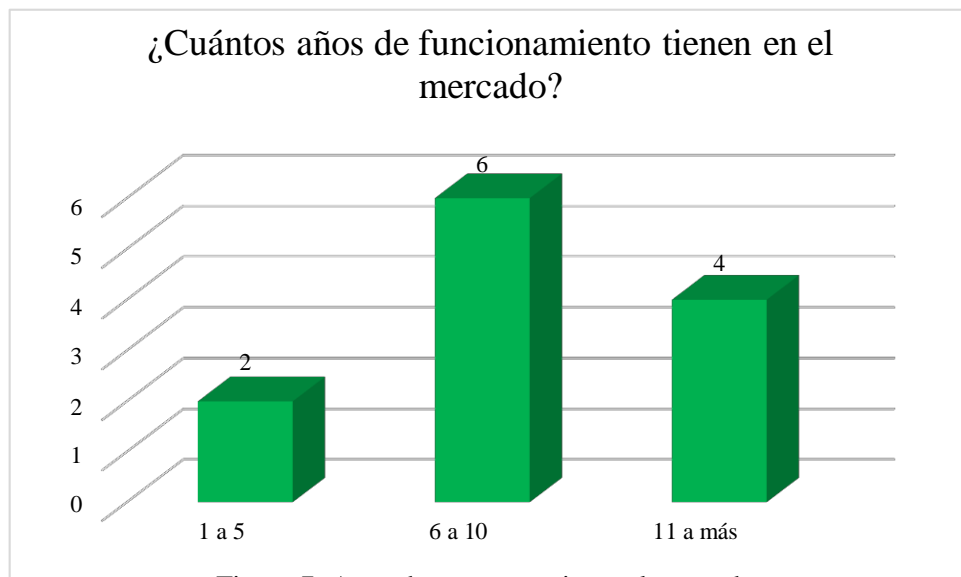


Figura 7. Años de permanencia en el mercado.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

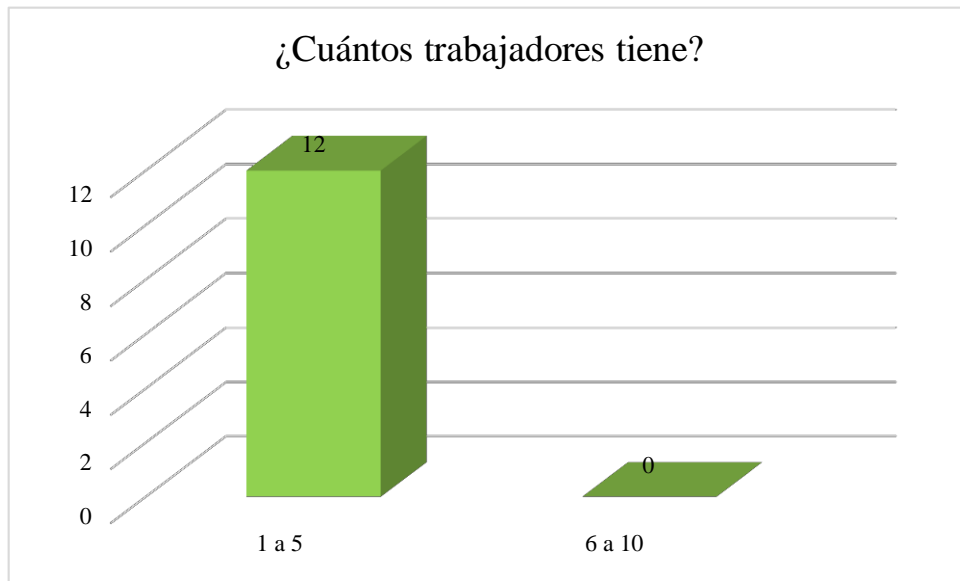


Figura 8. Número de trabajadores según MYPE.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

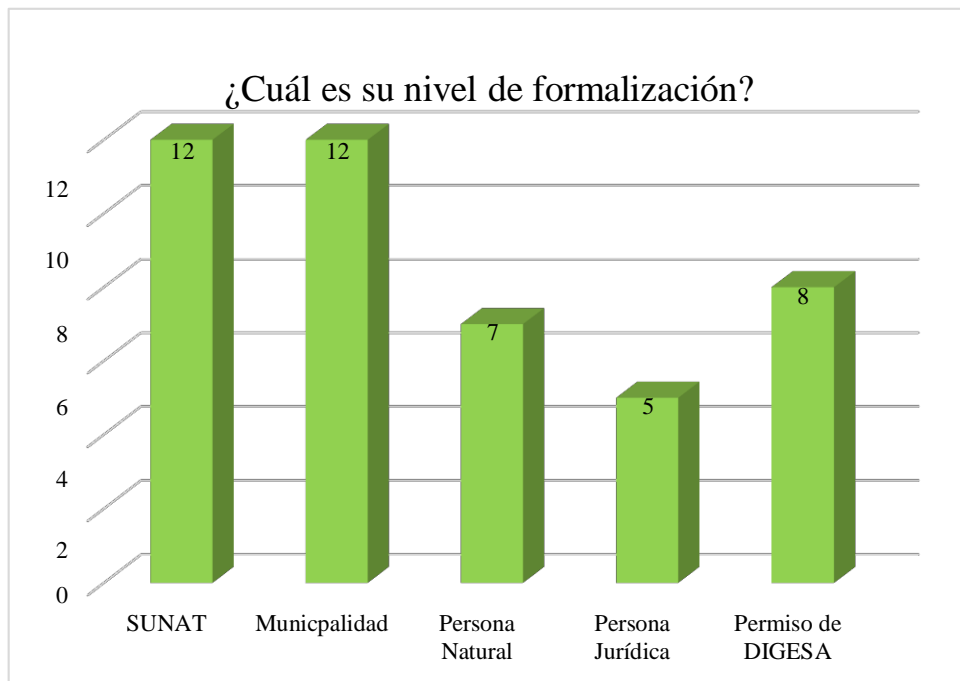


Figura 9. Nivel de formalización de las MYPES.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

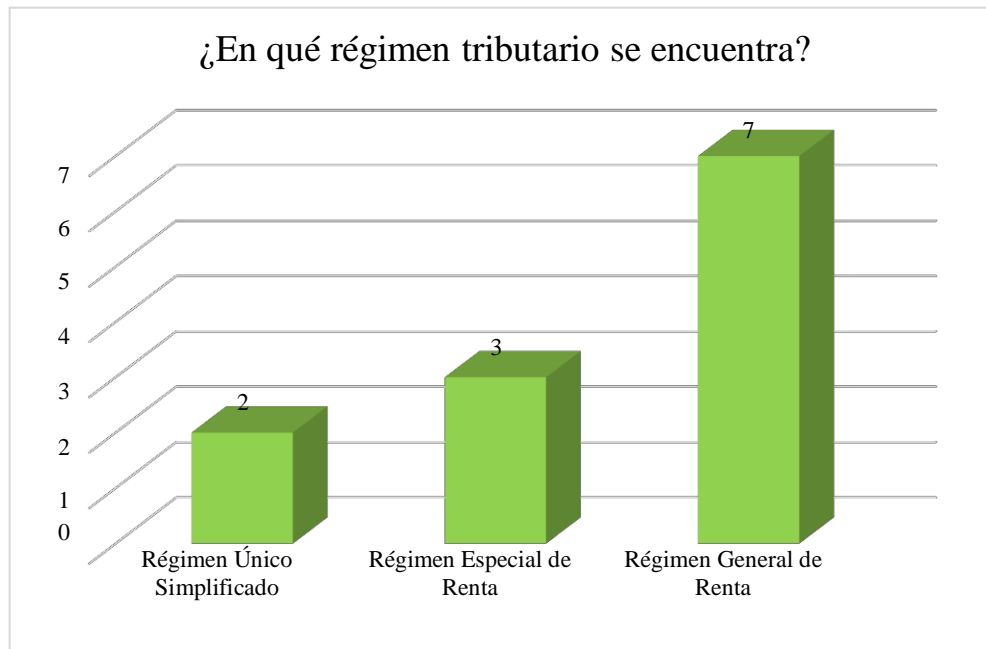


Figura 10. Régimen tributario.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

**Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.**

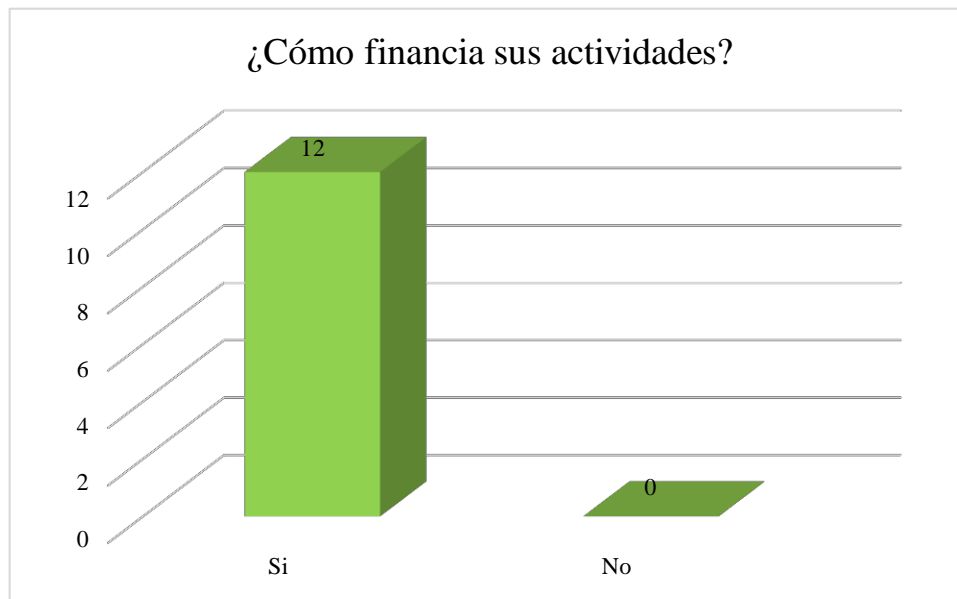


Figura 11. MYPES que solicitaron préstamo.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

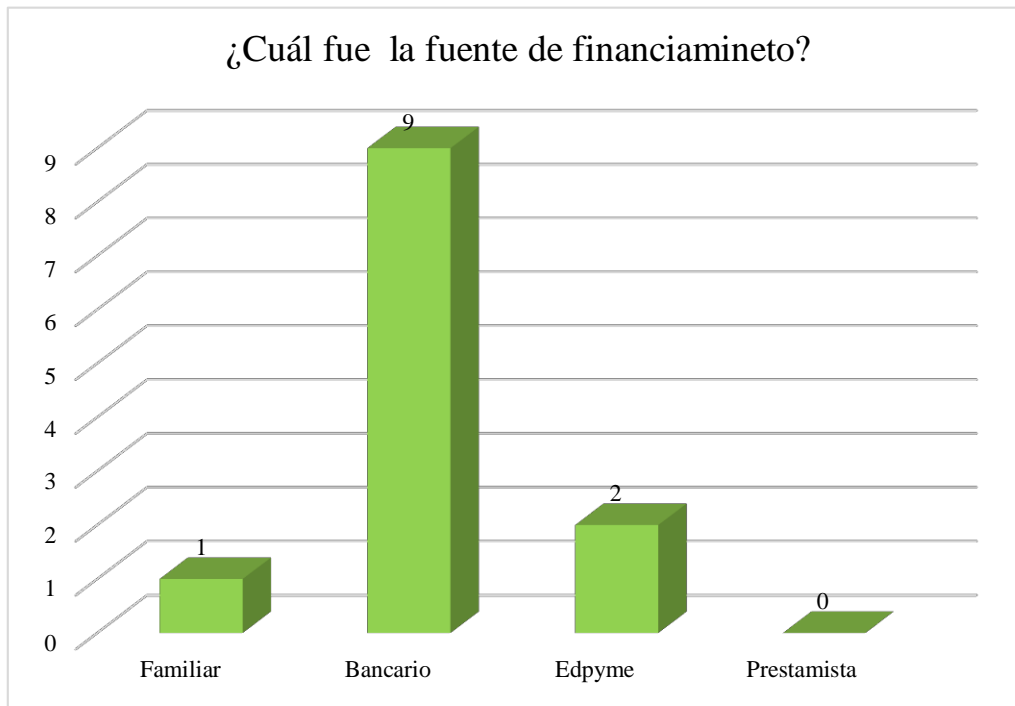


Figura 12. Fuente de financiamiento.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

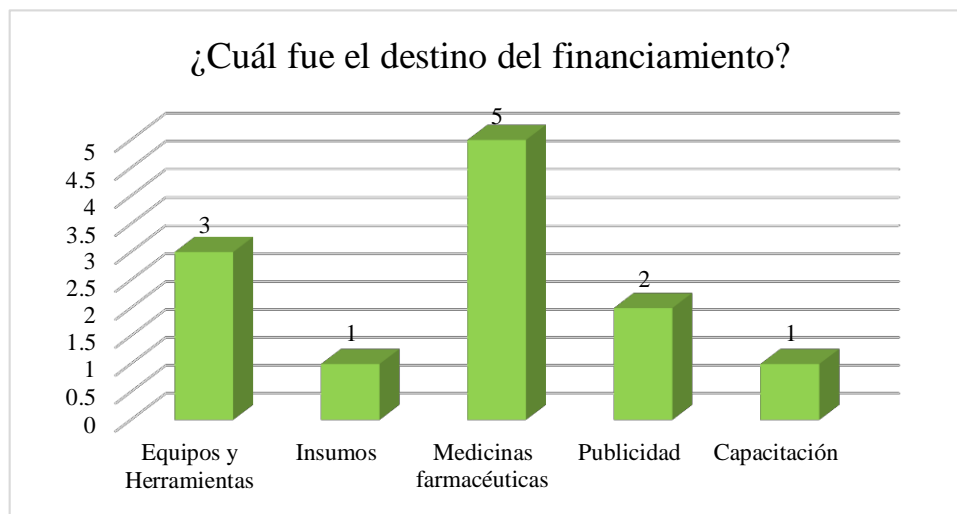


Figura 13. Destino del financiamiento.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

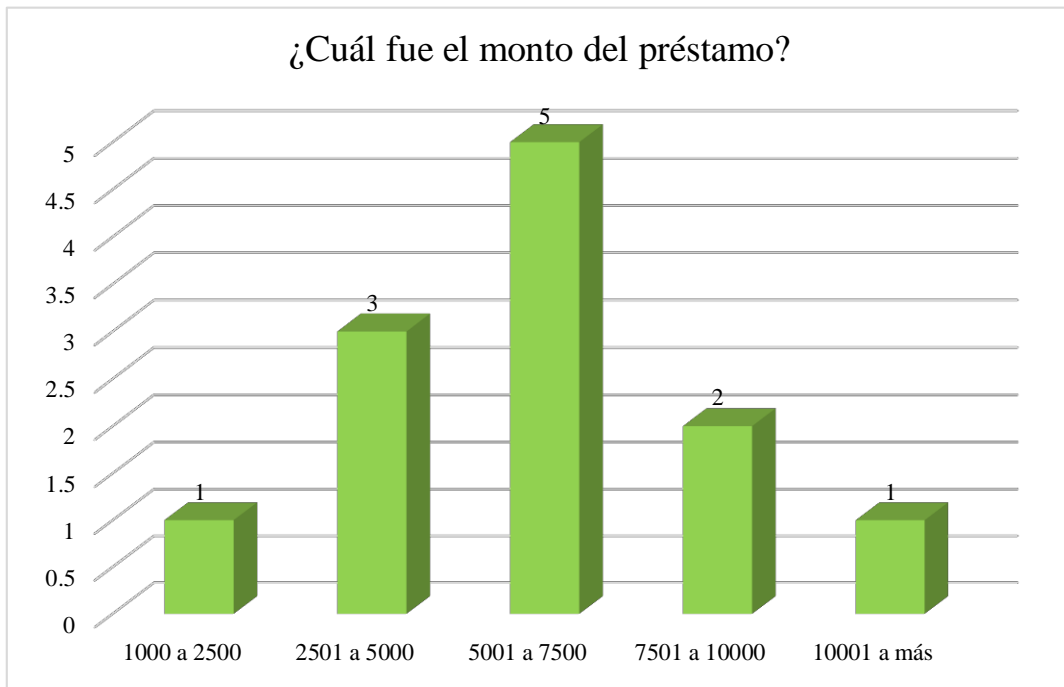


Figura 14. Monto del préstamo.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

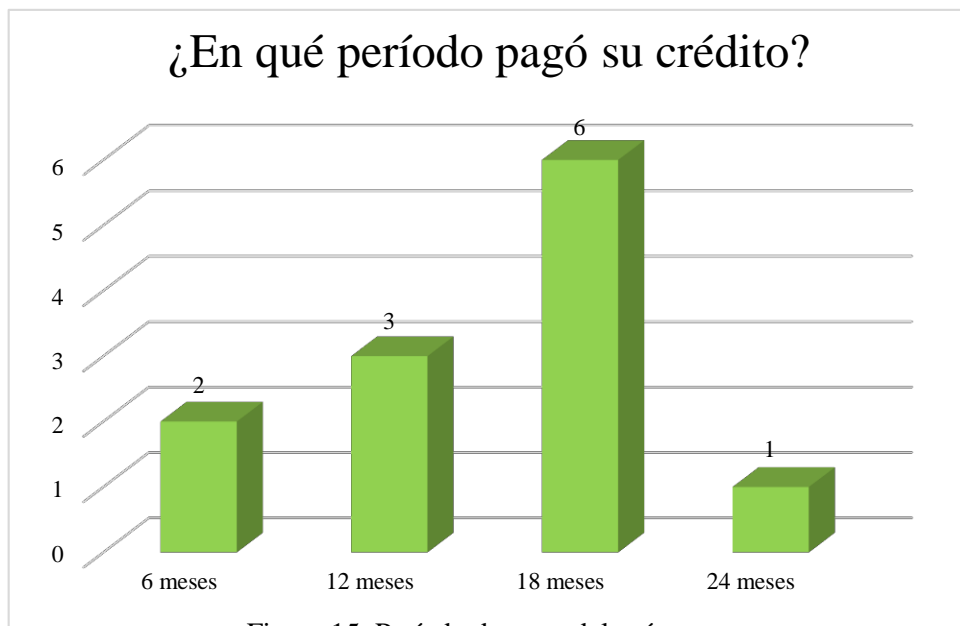


Figura 15. Período de pago del préstamo.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

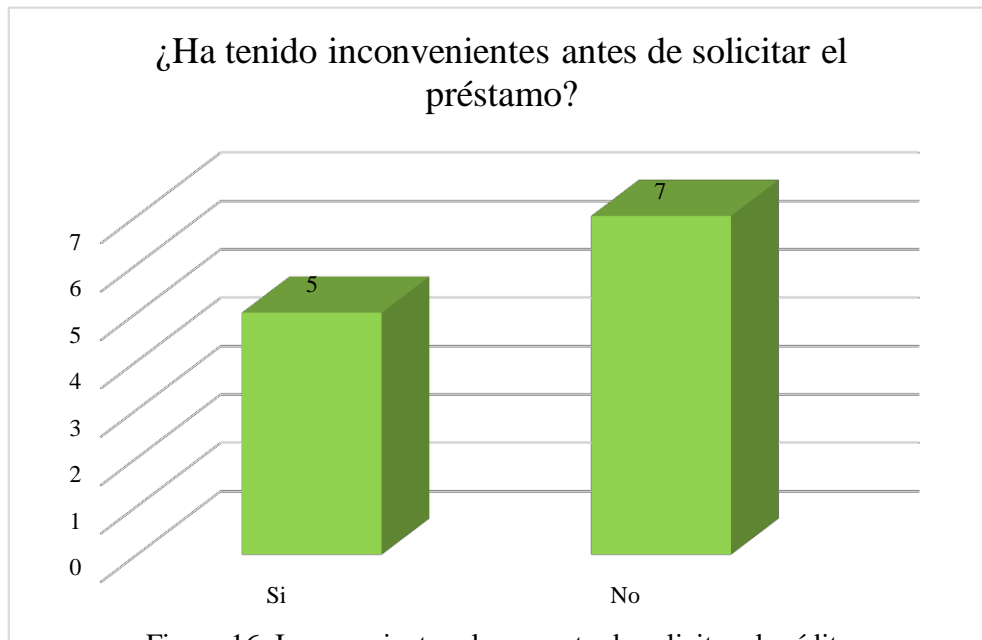


Figura 16. Inconvenientes al momento de solicitar el crédito.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

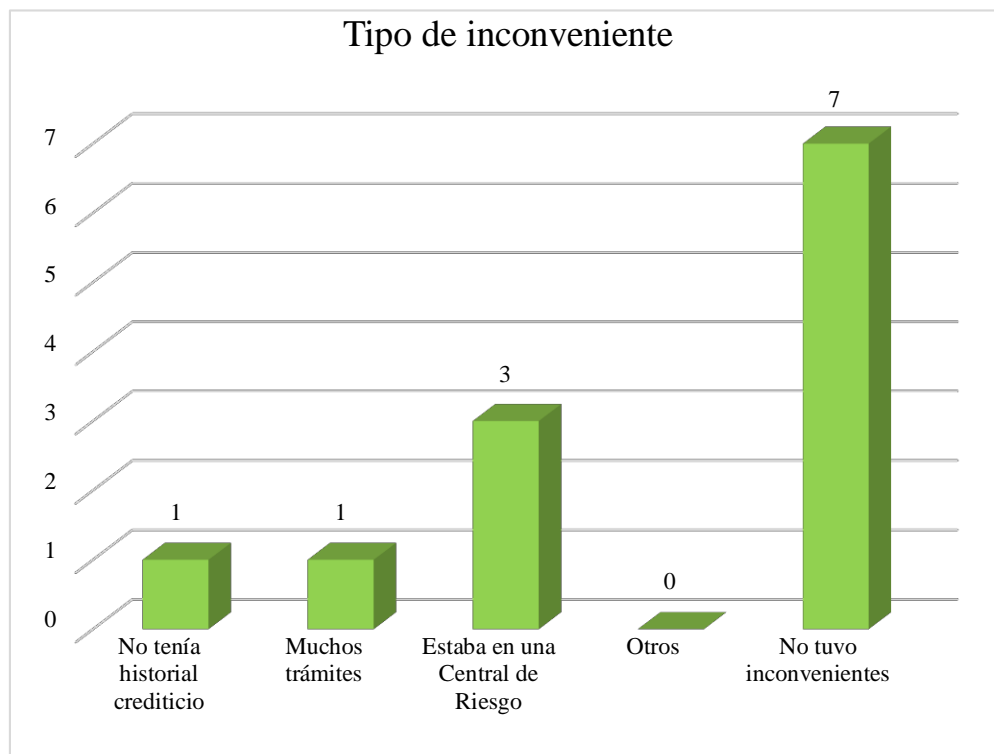


Figura 17. Tipo de inconveniente.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.



**Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.**

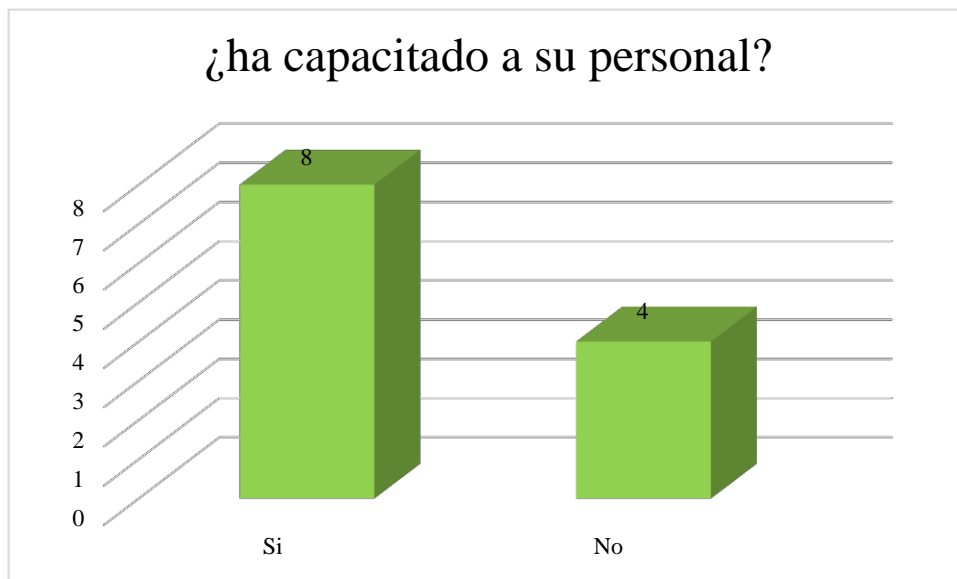


Figura 18. MYPES que han capacitado a su personal.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

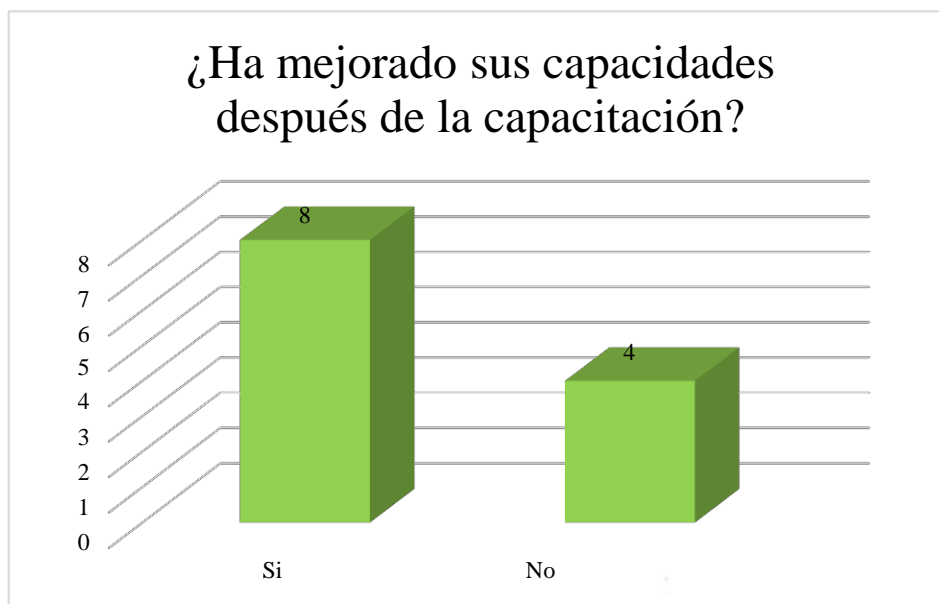


Figura 19. MYPES que han mejorado sus capacidades.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

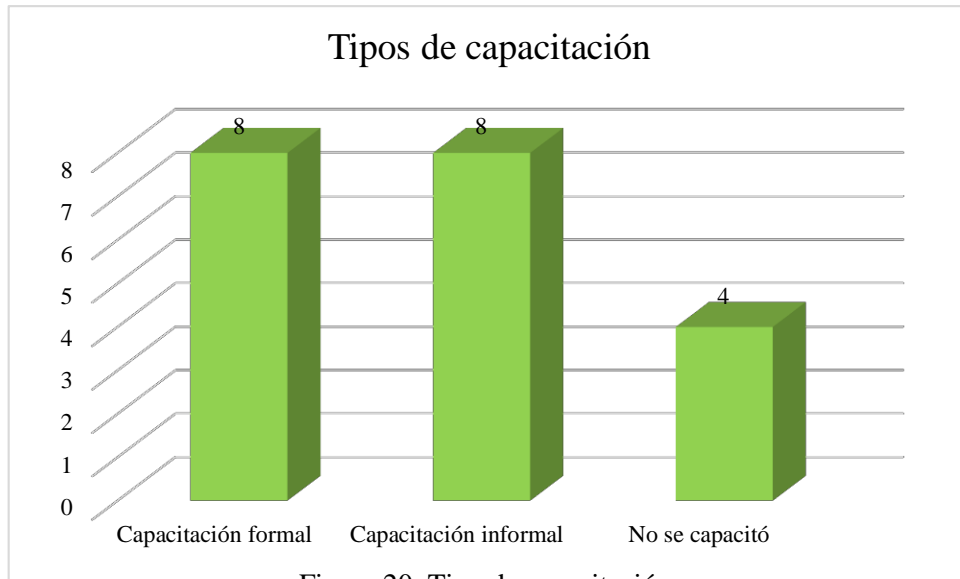


Figura 20. Tipo de capacitación.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

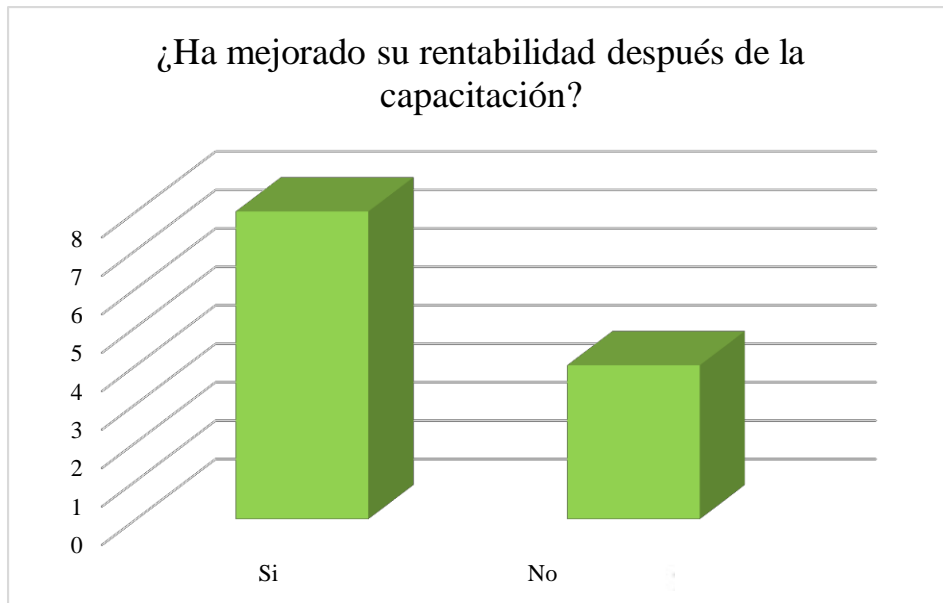


Figura 21. MYPES que han mejorado su rentabilidad después de la capacitación.

Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

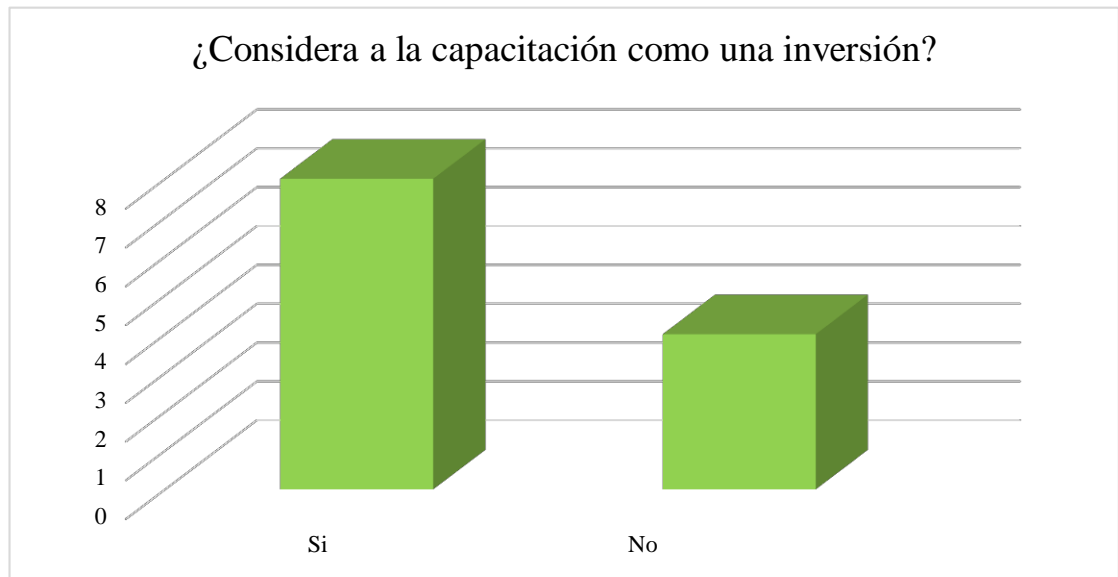


Figura 22. MYPES que consideran la capacitación como inversión.  
Fuente: Cuestionario aplicado a Microempresarios que participan en la investigación, 2014-2015.

## Anexo 6. Croquis



**MUESTRA:** 46 Farmacias en el Distrito de Nuevo Chimbote

**FUENTE:** INEI – 2012