



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**CREDITO BANCARIO Y RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR  
COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE  
SAN JUAN BAUTISTA, AYACUCHO 2019.**

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

AUTOR

**GÓMEZ HUAYTALLA, JULIO CESAR  
ORCID: 0000-0003-1942-9467**

ASESOR

**PRADO RAMOS RONALD  
ORCID: 0000-0002-5377-7556**

**AYACUCHO – PERÚ**

**2021**

## **1. Título de la tesis**

CRÉDITO BANCARIO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE SAN  
JUAN BAUTISTA, AYACUCHO 2019.

## **2. Equipo De Trabajo**

### **AUTOR**

Gómez Huaytalla, Julio Cesar

ORCID: 0000-0003-1942-9467

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

### **ASESOR**

Prado Ramos, Ronald

ORCID: : 0000-0002-5377-7556

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

### **JURADO**

Taco Castro, Eduardo

ORCID: 0000-0003-3858-012X

Pozo Curo, Alexander

ORCID: 0000-0002-5967 - 6895

Rocha Segura, Antonio

ORCID: 0000-0001-7185-2575

### 3. Hoja de firma del jurado y asesor

---

Taco Castro, Eduardo  
ORCID ID: 0000-0003-3858-012X  
**Presidente**

---

Pozo Curo, Alexander  
ORCID ID: 0000-0002-5967 - 6895  
**Miembro**

---

Rocha Segura, Antonio  
ORCID ID: 0000-0001-7185-2525  
**Miembro**

---

Prado Ramos, Ronald  
ORCID: 0000-0002-5377-7556  
**Asesor**

#### **4. Hoja de agradecimiento**

A Dios por darme la vida y la salud que tengo, además de iluminarme en todas las circunstancias de mi vida.

A mi familia que me dio el incentivo de desarrollar este estudio, a cada uno de mis padres por sus alientos y motivaciones constantes que fueron de manera incondicional, como también a mis hermanos quienes de alguna manera me motivan a seguir adelante .

Al profesor Ronald Prado y al docente Fidel Chávez quienes me guiaron en este proceso con su asesoramiento y a todos los docentes de ULADECH, quienes nos dan las enseñanzas y los valores para seguir creciendo , avanzando y mejorar la sociedad cada día.

## 5. Resumen y abstract

### RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera el crédito bancario incide en la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista -Ayacucho, 2019; Para el recojo de información se utilizó la técnica de revisión y fichas bibliográficas y un cuestionario de encuesta a 10 representantes de las boticas , obteniendo los siguientes resultados:

**Respecto al financiamiento de crédito bancario de las MYPEs**, donde consideran el financiamiento de Crédito de entidades bancarias es mayor a diferencia de financiamientos propios, es decir que a pesar de que exigen cumplir con varias garantías ,es finalmente el que les proporciona los créditos a tasas bajas del mercado en comparación con las entidades no bancarias; para ampliar su capital de trabajo, generalmente a corto plazo para que puedan tener un manejo optimo en cuanto a la gestión financiera y generar una retribución y retorno de la deuda crediticia otorgada.

**Respecto a la rentabilidad de las MYPEs**, que casi la totalidad de las microempresas indicaron que el financiamiento de crédito bancario contribuyo en la mejora de la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio del rubro boticas, a través de ello ampliaron su capital de trabajo y mejoraron sus ventas. Finalmente se concluye que La mayor parte de las MYPEs del sector comercio rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019. dependen del financiamiento de crédito de las entidades bancarias para mejorar sus operaciones económicas, para generar una retribución o rentabilidad..

**Palabras claves:** financiamiento, crédito bancario, rentabilidad y Mypes

## ABSTRACT

The present research had the general objective: To determine how bank credit affects the profitability of micro and small companies in the commercial sector, pharmacy item of the district of San Juan Bautista -Ayacucho, 2019; To collect the information, the review technique and bibliographic records and a survey questionnaire were used with 10 representatives of the pharmacies, obtaining the following results: **Regarding the financing of bank credit of the MYPEs**, where they consider the financing of Credit from banking entities it is higher unlike own financing, that is to say that although they require compliance with several guarantees, it is finally the one that provides them with credits at low market rates compared to non-banking entities; to increase their working capital, generally in the short term so that they can have an optimal management in terms of financial management and generate a remuneration and return on the credit debt granted. **Regarding the profitability of the MYPEs**, that almost all of the microenterprises indicated that the financing of bank credit contributed to the improvement of the profitability of the MYPEs of the commercial sector of the pharmacy sector, through which they increased their working capital and improved your sales. Finally, it is concluded that most of the MYPEs in the pharmacy trade sector of the district of San Juan Bautista, Ayacucho 2019. depend on credit financing from banking entities to improve their economic operations, to generate remuneration or profitability.

**Keywords:** financing, bank credit, profitability and Mypes

## 6. Contenido

1. Título de la tesis .....	2
2. Equipo De Trabajo .....	3
3. Hoja de firma del jurado y asesor .....	4
4. Hoja de agradecimiento .....	5
5. Resumen y abstract .....	6
6. Contenido.....	8
7. Índice de gráficos, tablas y cuadros .....	12
I.    Introducción .....	13
II.   Revisión de literatura .....	14
2.1  Antecedentes .....	14
2.1.1  Internacionales .....	14
2.1.2  Nacionales.....	15
2.1.3  Regionales.....	21
2.2  Bases teóricas de la investigación .....	23
2.2.1. teoría del financiamiento .....	23
2.2.1.2. fuentes del financiamiento. ....	24
2.2.1.3. tipos de financiamiento.....	25
2.2.1.4 sistema financiero. ....	26
2.2.1.5. costo de financiamiento. ....	27
2.2.1.6. uso de financiamiento. ....	27
2.2.1.7 Las tasas de interés .....	28

2.2.2.1 Teoría de la Rentabilidad.....	28
2.2.2.3. tipos de rentabilidad.....	30
2.2.2.4. factores influyen en la rentabilidad.....	30
2.2.2.5 formas de elevar la rentabilidad.....	33
2.2.3. Teoría de las Mypes.....	34
2.2.3.1 ley 28015.....	35
2.2.3.2 ley de modificación 30056.....	35
2.2.3.3. características de las micro y pequeñas empresas .....	35
2.2.3.4. importancia de las micro y pequeñas empresas .....	35
2.2.3.5. registro de la micro y pequeñas empresas .....	36
2.2.2.6. teórica del sector comercio.....	36
2.2.2.6.1. clasificación de comercio.....	37
2.2.2.6.2. importancia del comercio.....	37
2.2.2.7.otras descripciones y consideraciones que involucran a las MYPES en estudio.....	38
2.2.2.7.1 Importancias de las MYPES en el Perú .....	38
2.2.2.7.2 Comercialización.....	39
2.2.2.7.3 Técnicas De Comercialización.....	40
2.2.2.7.4 Sector Comercio En El Perú .....	40
2.2.2.7.6 Mercado farmacéutico.....	40
2.2.2.7.7 El Sector Comercio En Ayacucho 2019.....	41
2.2.2.7.8 cadena de distribución.....	42

2.2.2.7.9	Botica .....	43
2.2.2.7.9.1	Registro sanitario .....	43
2.2.2.7.1.9.2	Ministerio De Salud(MINSA) .....	43
III	. hipotesis.....	44
3.1	Hipótesis General .....	44
3.1.1	Hipótesis Específico.....	44
IV	METODOLOGÍA .....	45
4.1	Diseño de la Investigación .....	45
4.2	Poblacion Y Muestra.....	45
4.3	Definición y operacionalización de las variables.....	45
4.4	Técnicas E Instrumentos .....	46
4.5	Plan de análisis.....	46
4.6	Matriz de consistencia.....	47
4.7	<b>Principios éticos.....</b>	49
4.7.1	<b>Protección a las personas. ....</b>	49
4.7.2	<b>Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad. ....</b>	49
4.7.3	<b>Libre participación y derecho a estar informado. ....</b>	50
4.7.4	<b>Beneficencia no maleficencia. ....</b>	50
4.7.5	<b>Integridad científica.....</b>	51
V.	RESULTADOS .....	51
5.1	Resultados:.....	51
5.2.	<b>Análisis De Resultado .....</b>	98

VI	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	104
6.1	CONCLUSION .....	104
	Conclusiones Específicos .....	104
6.2	RECOMENDACIONES .....	106
	Referencias Bibliográficas.....	107
	Bibliografía .....	107
	Anexos .....	110

## 7. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Tabla 0-1 .....	51
Tabla 0-2 .....	64
Tabla 0-3 .....	83

## I. INTRODUCCIÓN

Para la investigación se planteó la siguiente problemática ¿De qué manera el crédito bancario incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019? Para ello se propuso el siguiente objetivo general, determinar de qué manera crédito el bancario incide en la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista Ayacucho, 2019. La investigación se realiza con deficiencias que existen en las Mypes frente al acceso del financiamiento por lo que la mayoría de los Mypes señalan, que las tasas de intereses no los más favorables que se financien ,con esta investigación se plantea que las Mypes del sector comercio rubro boticas tengan mayores posibilidades de financiamiento de crédito a bajas tasas de intereses en el mercado y sean más rentables, la metodología que se utilizó para esta investigación es cuantitativo de nivel descriptivo y diseño no experimental y de conveniencia, donde se obtuvo los siguientes resultados: **Respecto al financiamiento de crédito bancario de las MYPEs**, donde los autores consideran el financiamiento de crédito propio y financiamiento de crédito de terceros, es decir de entidades bancarias, que a pesar de que solicitan cumplir con varios requisitos y garantías ,es finalmente el que les proporciona los créditos a tasas bajas en comparación con las entidades no bancarias, generalmente a un corto plazo para que puedan tener un manejo optimo en cuanto a la gestión financiera y generar una retribución y retorno de la deuda crediticia otorgada. **Respecto a la rentabilidad de las MYPEs**, que casi la totalidad de las microempresas indicaron que el financiamiento de crédito bancario contribuyó en la mejora de la rentabilidad de las mypes del sector comercio del rubro boticas, a través de ello ampliaron su capital de trabajo y que mejoraron sus ventas. Finalmente se concluye que La mayor parte de las MYPES del sector comercio rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho

2019. dependen del financiamiento de crédito de las entidades bancarias para mejorar sus operaciones económicas ,para generar una retribución o rentabilidad y así contribuir en el crecimiento y desarrollo del país.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 ANTECEDENTES**

#### **2.1.1 Internacionales**

Se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por algún investigador en cualquier ciudad del mundo, menos del Perú; sobre aspectos relacionados a nuestra variable de estudio, las unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

Según (Arostegui, 2013) en su tesis “Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”tuvo como objetivo general “Determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas.” manifiesta Este mecanismo de financiación es muy favorable sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, porque muchas de las que recurren a este tipo de contratos no califican para obtener préstamos en entidades financieras o bancarias. No obstante esto, las entidades que operan con factoring no son muy habituales en la República Argentina ya que existen poco oferentes.

(Quispe Barragan y Tello Grijalva,2018), en su tesis “Análisis comparativo de los créditos privados vs. públicos en Ecuador 2012–2016. Beneficios y rentabilidad”,tuvo como objetivo general Comparar los créditos privados respecto a los créditos públicos en Ecuador 2012 – 2016,

Romero(2017) En su investigación “Diseño de estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A.”,tuvo como objetivo general mejorar la rentabilidad de la empresa Produarroz S.A. mediante la creación y aplicación de estrategias las mismas que estarán diseñadas de acuerdo a los problemas detectados por medio de una investigación a la empresa y que están afectando el desarrollo y por ende su rentabilidad. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva y explicativa. Para efecto de esta investigación la técnica aplicada fue la entrevista que se la realizó al gerente general, por medio de un cuestionario utilizado como instrumento y obtuvo como conclusión que la empresa no cuenta con un manual de procedimientos, carece de una logística de abastecimiento, no existe un control de calidad para su producción, en la parte financiera no cuenta con un control que le permita evaluar su desempeño económico y verificar si se está cumpliendo con los objetivos planteados. Por estos motivos se ha procedido a diseñar varias estrategias que ayuden a resolver los problemas de la empresa y por ende mejorar el desarrollo y rentabilidad de la misma.

### **2.1.2 Nacionales.**

En este trabajo se entiende por antecedentes nacionales todos aquellos trabajos de investigación realizados por otros investigadores en cualquier ciudad del Perú, menos la región Ayacucho; sobre nuestra variable de estudio, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

(Charqui,2018), en sus tesis “Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017”, tuvo como objetivo general determinar el financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de Huaraz, 2017, la

metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo simple, no experimental de corte transversal, para la realización de esta, se escogió una muestra de 23 de una población de 46 MYPE de ferreterías en Huaraz, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento un cuestionario estructurado de 16 interrogantes; Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las diferentes entidades bancarias. Con respecto a la rentabilidad, los recursos obtenidos fueron favorables debido a la buena gestión empresarial de las MYPE.

(Clavero Druett,2016),en su tesis “Caracterización Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio - Rubro Boticas Y Farmacias De La Av. 13 De Enero (Cuadras 10-26) En El Distrito De San Juan De Lurigancho Provincia Y Departamento De Lima, Año 2015”,tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de Enero (Cuadras 10-26), en el distrito de San Juan de Lurigancho - provincia y departamento de Lima, año 2015,la metodología que utilizo fue, La investigación tiene un diseño cuantitativo, no experimental, transversal descriptivo. Para el recojo de la información se trabajó con una población de 16 boticas, se aplicó la técnica de la encuesta y el instrumento utilizado fue un cuestionario compuesto de 18 preguntas cerradas; obteniendo los siguientes resultados: Sobre el empresario: Sobre las MYPES: el 50% de los empresarios tienen entre 61 a 70 años de edad, 100% son casados, 63% son hombres y el 75% son dueños de la MYPE: el 50% tienen entre 6 a 10 años de permanencia, 100% tienen entre 2 a 5 trabajadores, 100% está registrado en SUNAT y tienen licencia de funcionamiento. Sobre el financiamiento: 100% ha solicitado préstamos, 63% ha sido bancario, 50% fue

entre S/. 5001 a S/. 7500 soles y lo pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad. El 100% percibe que mejoró su rentabilidad y considera su negocio rentable. De todo ello se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y son rentables.

“(Dorregaray ,2016), En su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016”, ”, tuvo como objetivo general Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016. El tipo de investigación es cuantitativo, ya que la recolección de datos y los resultados serán presentados con procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. La técnica que se utilizó para el recojo de información es la encuesta y el instrumento que se utilizo ha sido un cuestionario de 23 preguntas. Así se obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, la edad es a partir de los 26 a 60 años; el 85% son del sexo femenino y el 15% son del sexo masculino; el 70% tiene el grado de instrucción de universidad completa, el 25% tiene el grado de instrucción de instituto completa y el 5% tiene el grado de instrucción de instituto incompleto; el 30% son solteras, el 35% son casados y el 35% son convivientes y, el 25% son Lic. en Enfermería, el 15% es Obstetra, el 25% son Químico Farmacéutico, el 15% es Técnico en Farmacia y el 20% es Técnico en Enfermería. Respecto a las características de las MYPES, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 90% es formal y 10% es informal; el 80% son trabajadores permanentes y el 20% son trabajadores eventuales; el 60% de las MYPES indica que tienen entre 1 año

a 10 años y el 40% de las MYPES indica que tiene 11 años a 60 años son las boticas más antiguas del distrito de Mazamari y, el 20% se encuentra en sobrevivencia, el 35% está en subsistencia y el 45% se encuentra en crecimiento. Respecto a las características del financiamiento, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento 7viii y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos. Respecto a las características de la capacitación, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 100% no recibió ninguna capacitación antes de que le otorguen el crédito; el 100% no participo en ningún tipo de capacitación; el 100% de sus trabajadores de los empresarios si recibió capacitación respecto al rubro boticas por el mismo empresario y, el 65% manifiesta que la capacitación si es una inversión y el 35% indica que no es una inversión. Respecto a las características de la rentabilidad, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en

desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.

(Paredes Espejo,2019),en su Investigación “Caracterizacion Del Financiamiento Y La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Comercio Rubro Boticas, Del Distrito De Satipo, Periodo 2018” objetivo determinar en qué medida el financiamiento y la rentabilidad se relacionan con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro boticas, del distrito de Satipo, periodo 2018. La investigación fue de tipo cuantitativo, Nivel Descriptivo, se utilizó una población muestral de 16 MYPES a quienes se les aplico un cuestionario estructurado de 24 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniendo lo siguientes resultados: Respecto a los empresarios y la MYPES, el 75% de los representantes de las MYPES son dueños, el 35% tiene entre 36 y 45 años, el 55% es de género masculino, el 75% tiene grado de instrucción de superior técnica, el 45% de la MYPES tiene de 11 años a más de presencia en el mercado, 90% tiene de 1 a 2 trabajadores, 100% son formales como persona natural, 85% están en régimen único simplificado y el 100% cuenta con equipo anti- incendio. Respecto al financiamiento de las MYPES: el 80% ha solicitado préstamo, 40% solicito de una institución bancaria, el monto del crédito fue de S/. 7,500.00 soles a más, se pagó por un periodo no mayor a 12 meses. Respecto a la Rentabilidad de la MYPES: el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de la empresa, e l 50% se encuentran en el nivel de rentabilidad de 21% a 31%.

Finalmente se concluye que las MYPES se consideran que el financiamiento ha incidido en la rentabilidad de las MYPES.

(Vasquez Paredes,2018),en su informe de investigacion “Incidencia Del Financiamiento En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas: Rubro Boticas, De La Ciudad De Bagua, En El 2017”,tuvo como objetivo general Determinar la incidencia del Financiamiento en la Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: rubro boticas de la ciudad de Bagua, en el 2017.la metodología Los datos fueron obtenidos mediante las técnicas de la entrevista, teniendo como instrumentos el formato de entrevista, la población estuvo conformada por las boticas de la ciudad de Bagua. El estudio fue de tipo descriptivo puesto que los datos que se procesaron se obtuvieron de manera directa de los locales de las boticas, una investigación de diseño no experimental al no manipularse las variables de estudio. Los resultados dan a conocer que las características del financiamiento de recurso de forma temporal a los créditos y el escaso conocimiento del financiamiento, también hay poco conocimiento sobre el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos; que no favorecen la rentabilidad financiera y económica que son de nivel medio o regular, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio: elemento de boticario de los de la ciudad de Bagua.

(Llanco Alanya,2019),en su tesis “Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro boticas del distrito de Satipo, 2019”, tuvo como objetivo general determinar las principales características de la auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro boticas del distrito de Satipo, 2019.. Respecto a las finanzas. El 64,3% (18) menciona que

solicitaron crédito. El 64,3% (18) menciona que recibieron crédito. El 39,3% (11) Solicitó un crédito de más de 5000 soles. El 39,3% (11) recibió un crédito de más de 5000 nuevos soles. El 50,0% (14) Solicitó crédito de una entidad bancaria. El 50,0% (14) recibió crédito de una entidad bancaria. El 35,7% (10) pago una tasa se un 3% mensual. El 50,0% (14) menciona que el crédito fue oportuno. El 42,9% (12) menciona que el monto del crédito si fue suficiente. El 53,6% (15) cree que el financiamiento mejora la empresa. Respecto a la rentabilidad. El 60,7% (17) cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años. El 57,1% (16) cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido. El 56,7% (17) menciona que la rentabilidad de su empresa se afecta por el pago de tributos. El 71,4% (20) menciona la rentabilidad de su empresa mejoraría si le practicarían una auditoría.

### **2.1.3 Regionales.**

En esta investigación se entiende por antecedentes locales a toda investigación realizada por algún investigador sobre nuestra variable, unidades de análisis y sector de nuestra investigación.

**(Tineo Prado,2016)**,En Su Tesis “Influencia Del Financiamiento Y La Capacitación Que Otorga La Financiera Proempresa Y Sus Efectos En La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas En La Provincia De Huamanga, 2015”, tuvo como Objetivo General Determinar Que El Financiamiento Y La Capacitación Que Otorga La Financiera Proempresa Influyen En La Obtención De La Rentabilidad En Las Micro Y Pequeñas Empresas En La Provincia De Huamanga – 2015,metodología la modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica documental mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis e información de internet. el tema de investigación

tiene como resultados de acuerdo a las encuestas formuladas lo siguiente: de acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 87% de los encuestados, consideran que el financiamiento que otorga la financiera proempresa incide sobre la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en la provincia de huamanga. de acuerdo al cuadro y gráfico 2 el 90% de los encuestados consideran que la capacitación por parte de las empresas financieras incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en la provincia de huamanga. de acuerdo al cuadro y gráfico 3 el 97% de los encuestados consideran que la capacitación a los pequeños y medianos empresarios que otorga la financiera proempresa debe ser permanente y constante

Según (Quispe Pomasoncco, 2019) en su investigación Financiamiento, tributación y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “Lada Inversiones” E.I.R.L. del distrito de San Juan Bautista, 2019, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, tributación y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “LADA INVERSIONES” E.I.R.L., del distrito de San Juan Bautista, 2019. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental – bibliográfica – documental y de campo. Se obtuvo los siguientes resultados: el 70% de los encuestados afirman que están de acuerdo que el financiamiento es importante para la empresa; y el 30% de los encuestados no están de acuerdo ni en desacuerdo. En cuanto a la tributación, el 60% de los encuestados afirman que están de acuerdo con el cumplimiento de las normas tributarias; y el 40% de los encuestados están muy de acuerdo. Respecto al Control Interno, el 70% de los encuestados afirman que están de acuerdo que el control interno; y el 30% de los encuestados están muy de acuerdo. Llegando a las siguientes conclusiones, que el

financiamiento mejora la rentabilidad de la empresa, y que la tributación es importante para cumplir con sus obligaciones ante el Estado y así obtener beneficios para tener mayor liquidez y que se implemente los componentes del control interno para prevenir y evitar riesgos que afecten a la empresa.

## **2.2 Bases teóricas de la investigación**

### **2.2.1. teoría del financiamiento**

#### **CRÉDITO BANCARIO**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las compañías, obtienen por medio de los bancos con los cuales constituyen relaciones prácticas. (Luis, 2014)

Crédito bancario; Es la operación financiera que una entidad le concede a otra una cantidad de dinero con la finalidad que devuelva el efectivo con el interés y la fecha pactada.

#### ***2.2.1.1. teórica del financiamiento del crédito bancario***

Es un conjunto de estrategias que aplica las personas naturales o jurídicas con la finalidad de obtener dinero en efectivo, de diferentes fuentes(internas/externas); estos pueden ser de origen interno ofrecidos por el aporte de los socios, también pueden ser externos que bien lo puede proveer la banca comercial, la micro financiera, las ONG, la banca informal, prestamos de familiares, así como de amigos. Este financiamiento puede ser de corto y largo plazo, dependiendo de los compromisos que se asuman teniendo en cuenta las capacidades de devolución. Los préstamos en efectivos obtenidos serán orientados a financiar los activos fijos del negocio, así como el capital de trabajo.

### 2.2.1.2. fuentes del financiamiento.

Según (Trenzas, 2018), las MYPE en el Perú conforman el grueso tejido empresarial, incluso si nos enfocamos solamente en su segmento formal, representan más del 95% de las unidades empresariales. El fortalecimiento de este sector es crítico, para que el crecimiento económico se difunda. Para esto, el acceso de las MYPE a mercados de crédito es crucial. Entre las fuentes de financiamiento de las MYPE se consideran las siguientes:

**a) Financiamiento propio:** El microempresario tiene una disponibilidad personal analizando su ahorro personal acumulado a través del tiempo, las propiedades que tiene como: un carro, un departamento, una casa, se preguntará si le están generando un ingreso o un gasto. Así mismo puede revisar si tiene activos de otra naturaleza y cuánto puede obtener de ellos, si vale la pena o no sacrificar en forma temporal ciertas comodidades, es decir; cuánto ha ahorrado o cuanto puede ahorrar en el corto plazo.

**b) Los amigos y parientes:** Será necesario recurrir a los amigos o parientes más cercanos quienes pueden prestar dinero; porque ellos son una buena opción de conseguir préstamos sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

**c) Prestamistas:** Son personas que realizan préstamos a corto plazo, generalmente con altas tasas de interés, que puede ser una opción como fuente de financiamiento para iniciar una operación de producción de bienes o servicios.

**d) Bancarias:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, sólo si el prestamista demuestra que su solicitud está bien justificada.

e) **No bancario:** En la localidad existen instituciones financieras no bancarias, como las cajas municipales, cooperativas; ante estas instituciones, el microempresario puede recurrir a solicitar un crédito.

### **2.2.1.3. tipos de financiamiento.**

Según (Significados, 2019):

#### **a) Financiamiento Interno**

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

#### **b) Financiamiento externo**

Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios

#### **c) Financiamiento a Corto Plazo**

comprende créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, o cualquier financiamiento por medio de cuentas por cobrar y financiamiento por inventarios, cuyo tiempo de expiración está dentro de un lapso de tiempo corto, que puede estar entre los 6 meses y los 3 años.

#### **d) Financiamiento a mediano plazo**

se constituyen sobre hechos como la producción de la empresa o los bienes de ésta, y pueden variar entre los 3 años a los 5 años.

#### **e) Financiamiento a largo plazo**

corresponde a créditos en los que se encuentran las hipotecas, bonos y arrendamientos financieros, cuyo tiempo de la duración dependerá de la negociación que realiza la empresa, estos pueden ubicarse desde 5 años a 20 años.

#### **2.2.1.4 sistema financiero.**

Según (IPE, 2019) Es un conjunto de instituciones y mercados, cuya función básica es la transferencia de fondos de los ahorristas hacia los inversionistas a través de dos alternativas. En primer lugar, los intermediarios financieros, como un banco. Los bancos comerciales tradicionales usan los depósitos de unos para financiar los préstamos de otros y están sujetos a un conjunto de regulaciones. En segundo lugar, los mercados financieros, como los mercados de bonos, acciones, papeles comerciales y derivados financieros.

- **Instituciones financieras privadas:** Aquí se encuentran los bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- **Instituciones financieras públicas:** Se encuentran los bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera y al control de la superintendencia de banca y seguros (SBS).
- **Entidades financieras:** Estas entidades les brindan a las organizaciones de proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Aquí se incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. Estas entidades se rigen por las políticas de cooperación técnica y económica internacional y han logrado

indudables niveles de calificación y experiencia que las habilitan en la prestación del crédito. Sin embargo, la mayoría no son funcionales en el marco de condiciones reales de mercado, Es decir si tuvieran que cobrar el crédito a la tasa de interés que les permita pagar sus gastos para obtener una utilidad.

#### **2.2.1.5. costo de financiamiento.**

- Intereses de sobregiros, préstamos y en bonos
- Descuentos en obtención de préstamos
- Primas en bonos colocados
- Gastos financieros por leasing
- Comisiones y otros costos incurridos en obtención de préstamos

#### **2.2.1.6. uso de financiamiento.**

Ramírez (2020) señala que usualmente la empresa cuando obtiene un financiamiento de cualquier fuente, estas empresas se preguntan, ¿En qué se puede invertir este financiamiento? Las posibles respuestas son:

- **Comprar activos:** Cuando la empresa presenta escases de activos, obtienen financiamiento para que lo inviertan, logrando así que la empresa produzca más y obtenga más ganancias.
- **Pagar deudas:** Consiste es disminuir la cuenta del pasivo, indica que la empresa utilizó fondos pagando dicho pasivo.
- **Hacer disminuciones en el capital:** Un claro ejemplo seria: Pagando dividendos, readquiriendo acciones propias o liquidando la empresa.
- **Haciendo gastos:** es decir, utiliza estos financiamientos gastándolos en cualquier alguna actividad con el fin que sea invertido en beneficio de la empresa.
- **Capital de trabajo:** sostiene que el capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para una empresa o institución financiera realizar sus

operaciones con normalidad. Es decir, los activos para que una compañía, sea capaz de hacer sus funciones y actividades a corto plazo.

#### **2.2.1.7 Las tasas de interés**

**La Superintendencia del Sistema Financiero (2013)** menciona que la tasa de interés es el porcentaje adicional que se paga por el uso del dinero, generalmente para un período de un año. (FINANCIERO, s.f.)

Existen dos tipos de tasas de interés: tasa pasiva, tasa activa

- **Tasa de Interés Pasiva:** es la tasa de interés que las entidades financieras paga a los depositantes por sus ahorros. Estas varían dependiendo del plazo y tipo de depósito: depósitos a la vista, depósitos de ahorro a plazo y depósito a plazo fijo. Depósitos a la vista, es el depósito bancario que permite retirar dinero en cualquier momento y existen dos tipos cuenta corriente, cuenta de ahorro.
- **Tasas de Interés Activa:** es la tasa que se paga a las entidades financieras al recibir un préstamo, la cual puede ser nominal o efectiva. La tasa de interés nominal se utiliza para calcular el pago de intereses que el usuario hace al banco; pero el verdadero costo del préstamo lo da la tasa de interés efectiva, que incluye además de los intereses, otros pagos como comisiones y seguros.

#### **2.2.2.1 Teoría de la Rentabilidad.**

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. (rentabilidad, s.f.)

Según Yáñez (2018) Sostiene que la rentabilidad el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

### **a. Teoría de la Rentabilidad y Riesgo en el Modelo de Markowitz:**

Según Leon (2020) nos dice que la propuesta por Markowitz, nos facilita el trabajo de forma increíble, ya que nos permite la creación de carteras de menor riesgo, de acuerdo a la óptima relación que existe entre riesgo y rentabilidad. Esta teoría nace o surge de la premisa de que los inversores siempre van a preferir una cartera con la menor cantidad de riesgo posible frente a un nivel de determinada rentabilidad. Los métodos matemáticos y logísticos de esta teoría, nos permiten a todos los inversores, diseñar la cartera ideal, una cartera que se adecua al nivel de riesgo y rentabilidad más oportuno.

### **b. La Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe.**

Según (Gestión de cartera, 2016) Este modelo fue ideado por W. F. Sharpe (1963) y perfeccionado por J. L. Treynor (1965) para estimar la rentabilidad y el riesgo de los valores mobiliarios o activos financieros. Según este modelo, el rendimiento de un activo financiero es una función lineal del rendimiento de la cartera de mercado (estimado por el rendimiento del índice). El término independiente de esa relación o recta de regresión (coeficiente alfa) expresara parte del rendimiento del correspondiente activo financiero que es independiente de las fluctuaciones del mercado, mientras que el coeficiente de la variable independiente o explicativa (rendimiento del mercado), el denominado coeficiente beta o coeficiente de volatilidad, mide el grado de vinculación o dependencia del rendimiento de ese activo con el rendimiento del mercado. Haciendo uso del método de los mínimos cuadrados no resulta difícil estimar en la práctica el valor de dichos parámetros o

coeficientes, a partir de las series históricas de cotización de los correspondientes valores.

### **2.2.2.3. tipos de rentabilidad.**

#### **a) Rentabilidad financiera**

la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones. La rentabilidad financiera ROE se obtiene a través de la relación existente entre el beneficio neto obtenido por la empresa antes de impuestos y los recursos o fondos propios de la misma. Es decir, es el beneficio económico obtenido en relación con los recursos que han tenido que ser invertidos para obtener ese beneficio.(MytripleA, 2020).

#### **b) Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica es un indicador de la eficiencia económica de la empresa. Se calcula dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir intereses por el activo total de la misma, todo ello multiplicado por 100. Es decir, la rentabilidad económica se trata de medir la capacidad que tiene la empresa de generar beneficios a partir de los activos y el capital invertido, y es independiente de la estructura financiera.(MytripleA, 2020)

### **2.2.2.4. factores influyen en la rentabilidad.**

Según, (ZAMORA, 2011) dice que la rentabilidad es el beneficio que se logra al hacer una inversión en un tiempo determinado, ya que la rentabilidad se usa en la actividad económica donde se utilizan los recursos económicos, financieros con la finalidad que se pueda tener los beneficios que se esperan alcanzar.

Según **Rodríguez (2019)** nos dice que existen 8 factores:

**a) Intensidad de la inversión**

Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.

**b) Productividad**

Para que negocio puede generar sus utilidades y aumentar su rentabilidad es necesario incrementar su productividad. A través de esto uno puede dar conocer la relación entre la cantidad de bienes y servicios realizados y la cantidad de recursos usados. En la elaboración de productividad sirva para conocer el rendimiento del recurso material y humano.

**c) Participación de mercado**

Este estudio tiene como objetivo dar a conocer el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Mide según el volumen físico o número de negocios. Este muestreo es obtenido a través de investigación y el tamaño poblacional.

**d) Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores**

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para las sus actividades inherentes y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos.

**e) Calidad de producto/servicio**

La calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo.

**f) Tasa de crecimiento del mercado**

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período determinado, se define por ser el clásico ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto.

**g) Integración vertical**

La integración vertical comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son de tres tipos:

- Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción.
- Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes.
- Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa. Este conjunto de decisiones permite caracterizar a una empresa: qué bienes y capacidades forman parte de la empresa y que tipos de contratos se establecen con agentes externos.

**h) Costos operativos**

En este punto podemos decir que son sistemas obtenidos, durante su vida útil, para realizar los procesos de costos de operación. Dentro de estos mantenimientos del sistema. Tenemos alquileres, capacitaciones, seguros, etc.

#### **2.2.2.5 formas de elevar la rentabilidad.**

##### **a) Disminuir los gastos generales**

“Búsqueda de la reducción de la estructura de la compañía a lo mínimo indispensable, a lo que podríamos calificar como una sociedad austera”.

##### **b) Introducir nuevos productos**

“Trabajar cabalmente las cuatro herramientas del marketing mix será muy importante, pero el producto es la que da sentido a las otras. Sin producto no hay esfuerzo comercial que valga”.

##### **c) Rebajar los precios**

“Rebajar los precios puede tener sentido en otras situaciones, a pesar de que a primera vista implique una reducción de los márgenes”.

##### **d) Reducir los costes de personal**

La reducción de costes de personal puede mejorar el margen de la empresa, al reducir sus costes.

##### **e) Reducir los precios de compras**

Reducir los precios de compra es una forma de mejorar los márgenes que puede elevar la rentabilidad económica y financiera de la empresa, siempre que se encuentren las adecuadas fuentes de aprovisionamiento.

##### **f) Reducir los stocks**

Algunas empresas sufren de exceso en sus stocks, lo que puede resultar muy dañino. Es una fuente de costes que reduce los márgenes de la empresa.

##### **g) Abordar la apertura al exterior**

En el exterior se pueden encontrar clientes que pueden valorar mucho los productos de la empresa, lo que convenientemente manejado puede mejorar los márgenes.

#### **h) Mejorar la financiación ajena**

La financiación ajena mejora la rentabilidad de la empresa. Dado que se trata de un aspecto financiero, a primera vista, parece que sería una forma de mejorar únicamente la rentabilidad financiera de la empresa, de mejorar ratios financieras como el ROE.

#### **i) Cerrar líneas de negocio**

No es una medida popular, es muy dolorosa cuando hay que despedir trabajadores que no puedan reubicarse, pero es una medida muy necesaria en el proceso de adaptación de la empresa a nuevas realidades.

### **2.2.3. Teoría de las Mypes.**

Según, (SUNAT, 2019) 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.

Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú, son un conjunto de organizaciones que operan en los diferentes sectores económicos, generando puestos de trabajos formales e informales. (El Peruano, 2017)

### **2.2.3.1 ley 28015.**

Según esta ley una mype es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente. (El Peruano, 2017)

### **2.2.3.2 ley de modificación 30056.**

Es la ley que modifica a la ley 28015 y otras normas para las MYPES. El 02 de Julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que está la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.(MEP, 2017)

### **2.2.3.3. características de las micro y pequeñas empresas**

Según sus características de la mypes se miden según su volumen de ventas anuales, si hablamos de una microempresa sus ventas anuales deben es igual o menor a 150 UIT, en cambio en una pequeña empresa sus ventas anuales deben ser mayor a 150UIT hasta los 1700 UIT.(Sunat, 2020)

### **2.2.3.4. importancia de las micro y pequeñas empresas**

Las micro y pequeñas empresas en Perú son componente muy importante del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las MYPES brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del Producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las MYPES abarcan varios aspectos

importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.(Reyes, 2017)

#### **2.2.3.5. registro de la micro y pequeñas empresas**

Para que una empresa califique como una micro y pequeña empresa debe estar inscrito en el registro nacional de la micro y pequeña empresa(REMYPE), la inscripción se realiza a través de la página web del ministerio del trabajo, teniendo como requisito: ruc vigente, usuario sol, clave sol, deben estar dedicadas a actividades como extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Asimismo, deben tener como mínimo un trabajador. No pueden acceder a este registro empresas del rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar.

#### **2.2.2.6. teórica del sector comercio.**

El sector comercio según Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) se redujo a 22% en marzo de este año y se redujo la venta de computadoras, programas informáticos, productos textiles, prendas de vestir y calzado. No obstante, creció la venta de alimentos, bebida y tabaco, según el último informe del, el sector comercio se basa a la compra y ventas, podemos decir que el comercio se divide en dos, cuando nos referimos al comercio interior hablamos sobre la producción dentro del país con el fin de abastecer a los habitantes. En cambio, en el comercio exterior hablamos sobre actividades que se produce compra ventas entre diferentes países (exportación/importación), podemos decir que el sector comercio es uno de los más importantes para el ser humano ya que

se encuentra en cualquier lugar de país, como los comerciantes informales y formales. (El Comercio, 2019)

#### **2.2.2.6.1. clasificación de comercio.**

Según (Máxima, 2020) nos señala ciertas clasificaciones que a continuación se detallaran:

- **Comercio aéreo:** cuando el traslado de la mercadería se realiza por avión o helicóptero.
- **Comercio al por mayor:** es cuando se vende o compra mercaderías por cantidades.
- **Comercio al por menor:** es la venta directamente con la población y son por unidades.
- **Comercio bilateral** es cuando se realiza el comercio mediante dos países.
- **Comercio fluvial** cuando el transporte de la mercadería es mediante ríos y canales.
- **Comercio internacional:** cuando se realiza mediante varios países, lo cual puede ser de importación o exportación.
- **Comercio interior** cuando la comercialización se realiza mediante los límites del país.
- **Comercio terrestre:** cuando la comercialización se realiza por mediante vehículos, camiones, etc.

#### **2.2.2.6.2. importancia del comercio.**

La actividad comercial a nivel mundial constituye un sector muy importante dentro de las economías de los diferentes países, tanto en el ámbito económico, como en el social por la generación de empleo que produce. Sin embargo, la actividad comercial en la economía no puede crecer eficientemente, salvo a través

de las importaciones, al contrario de la producción de bienes, por ello es esencial que se establezca políticas públicas que fomenten la producción que contribuyan a la formación de un sector comercial compuesto de productos nacionales, demandando en menor escala productos importados.(Pacheco, 2020).

#### **2.2.2.7.otras descripciones y consideraciones que involucran a las MYPES en estudio.**

##### **2.2.2.7.1 Importancias de las MYPES en el Perú**

(TELLO, 2001) Define sobre la calidad de la MYPE, se demostración desde múltiples ángulos. En primer lugar, es una de los importantes principios de empleo; es interesante pues como instrumento de impulso de empleo en la disposición, en que solo requiere una transformación inicial y permite el acceso a estratos de indignos recursos. En segundo lugar, puede contenidamente formar en sostén trascendental a la gran organización resolviendo cualesquiera cuellos de botella en la creación.

Con ello se da ocasión a que individuos sin ocupación y de bajos recursos económicos logren inventar su propio empleo, y así mismo ayuden con la producción de la gran compañía. Se originan las pequeñas empresas puesto que fundan empleo e innovación, brindándole capacitación, origen de crédito y normas organizadoras. Se tienden a errar quienes juzgan que la pequeña empresa es un fenómeno particular, de los países pre-industrializados del Tercer Mundo. En los Estados Unidos, las más trascendentales transnacionales de la informática han salido del seno de la pequeña empresa. Apple, por ejemplo, nació hace dos décadas en una cochera familiar con un capital de solo 20 mil dólares. Y en nuestro patria, no nos permanecemos atrás con grandes modelos de micro y pequeños empresarios ubicados en el emporio Gamarra. Las microempresas no solo son

éxitos en los países manufacturados sino asimismo en economías de evolución, como es el caso de Taiwán, donde menos de 26 millones de poblaciones tienen más de 701 000 establecimientos empresariales, casi todos (98 %) considerados pequeñas y medianas compañías. En el Perú, según los recuentos del año 2012, maniobradas por el Ministerio de la Producción, la microempresa simboliza 94,2 % (1 270 009) del empresariado nacional, la pequeña industria es el 5,1 % (68 243 compañías) y la mediana empresa el 0,2 % (2 451 compañías),.

#### **2.2.2.7.2 Comercialización**

“Es un conjunto de ocupaciones que se desarrollan desde que el producto nace del establecimiento de un fabricante hasta que llega al consumidor”.

Para AMA (1960):,define la comercialización como “es la realización de actividades empresariales que dirigen el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario”.

Por su parte Kotler (1992):define la comercialización como “proceso social y de gestión a través del cual los distintos grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos con valor para otros”.

El Diccionario de Marketing, define la comercialización como: «Proceso por el cual los productos pasan de los centros de producción a sus destinos de consumo, a través de diferentes fases u operaciones de compraventa de mayoristas o minoristas.

### **2.2.2.7.3 Técnicas De Comercialización**

comprenden todas las operaciones y maneras de trabajar para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Por tanto, según este autor, comercializar se convierte en el acto de proyectar y establecer un conjunto de actividades necesarias que permitan poner en el lugar indicado y en el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman”. (<https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>, s.f.)

### **2.2.2.7.4 Sector Comercio En El Perú**

Según PRODUCE, “En enero de 2019, las ventas del comercio interno crecieron en 6.1%, impulsado por las mayores ventas de los supermercados y tiendas por departamento que ascendieron a S/ 1, 729 millones. Comercio Interno: Grandes Almacenes, Supermercados y Tiendas Especializadas En enero de 2019, las ventas del comercio interno crecieron en 6.1%, impulsado por las mayores ventas de los supermercados y tiendas por departamento que ascendieron a S/ 1, 729 millones”.

### **2.2.2.7.5 Sector comercio en el Perú 2019**

En el país “el sector comercio aumentó en crecimiento en un 3,19%, en julio del presente año, respecto al similar mes del 2018, debido al dinamismo del comercio al por mayor, al por menor y el comercio automotriz, según informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática” (INEI)

### **2.2.2.7.6 Mercado farmacéutico**

“El mercado farmacéutico peruano, está agrupada por diversos actores como son los entes reguladores, laboratorios farmacéuticos, distribuidores, cadenas de

boticas,droguerías, farmacias y boticas independientes, hospitales públicos, clínicas, centros médicos, consultorios particulares, entre otros. La participación de estos actores, está relacionada a diferentes segmentos del mercado

#### **2.2.2.7.7 El Sector Comercio En Ayacucho 2019**

Según El Instituto Nacional de Estadística e Informática informa que “la producción nacional en abril de 2019 creció 0,02%, registrando 117 meses de crecimiento continuo. Este resultado se sustentó principalmente en la evolución positiva de los sectores construcción, comercio, telecomunicaciones, agropecuario, servicios prestados a empresas y otros servicios. Sin embargo, los sectores manufactura, pesca y minería registraron disminución”(INEI).

en abril 2019 la producción nacional y el crecimiento de la actividad económica se sustentó en la evolución positiva del consumo de los hogares reflejada en el aumento del comercio minorista en 3,37%, los créditos de consumo en 10,90% y las importaciones de bienes de consumo no duradero en 4,92%. Asimismo, hubo incremento de las exportaciones reales en 0,25% por la mayor demanda externa de productos no tradicionales que aumentó en 7,75%, destacando los productos pesqueros y los mineros no metálicos; y del grupo de productos tradicionales crecieron los pesqueros y agrícolas.

La producción nacional en el periodo enero-abril de 2019 creció en 1,68% y durante los últimos doce meses, mayo 2018-abril 2019, alcanzó un crecimiento de 3,12%.

**CUADRO Nº 01**  
**Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional: Abril 2019**  
*(Año base 2007)*

Sector	Ponderación (%)	Variación Porcentual		
		2019/2018		May 18/Abr 19
		Abril	Enero-Abril	May 17/Abr 18
<b>Economía Total</b>	<b>100,00</b>	<b>0,02</b>	<b>1,68</b>	<b>3,12</b>
<b>DI-Otros impuestos a los Productos</b>	<b>8,29</b>	<b>1,06</b>	<b>1,89</b>	<b>2,82</b>
<b>Total Industrias (Producción)</b>	<b>91,71</b>	<b>-0,07</b>	<b>1,66</b>	<b>3,14</b>
Agropecuaria	5,97	-3,04	4,31	6,40
Pesca	0,74	-63,02	-37,35	-11,06
Minería e Hidrocarburos	14,36	-2,87	-1,16	-1,82
Manufactura	16,52	13,20	4,37	2,56
Electricidad, Gas y Agua	1,72	3,75	5,38	5,09
Construcción	8,10	8,73	3,66	4,88
Comercio	10,19	2,98	2,96	2,43
Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería	4,97	1,24	2,14	0,63
Alojamiento y Restaurantes	2,86	4,12	3,72	3,71
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	2,66	3,19	6,26	6,16
Financiero y Seguro	0,23	1,32	4,19	3,28
Servicios Profesionales y Empresas	4,28	3,96	3,57	3,44
Administración Pública, Defensa y otros	4,29	4,85	4,86	4,81
Otros Servicios y	14,83	3,38	-3,21	3,71

*Nota: El índice de la producción nacional se calcula considerando el valor agregado de los productos y servicios producidos en el país. El índice de la producción nacional se calcula considerando el valor agregado de los productos y servicios producidos en el país.*

*Fuente: INEI, 2019*

Fuente: (INEI, 2019)

### 2.2.2.7.8 cadena de distribución

“una cadena de distribución la inicia el laboratorio farmacéutico, ya sea importando el producto desde el lugar de elaboración en el extranjero o produciéndolo localmente. Una vez importado el producto, este es llevado a los almacenes del operador logístico asociado al laboratorio para que sea acondicionado. Cuando el producto está listo para la venta, el laboratorio puede optar por dos canales; el primero, es vender directamente tanto a los hospitales públicos del Ministerio de Salud, Es Salud; como a las clínicas, cadenas de boticas, farmacias y boticas independientes; el segundo canal es vender indirectamente a través de un distribuidor quien hará llegar el producto a las farmacias y boticas independientes hasta el consumidor final. Esta decisión depende de los diferentes acuerdos comerciales y la capacidad instalada con la que cuente el laboratorio para realizar la distribución del producto

### **2.2.2.7.9 Botica**

“Esto es un recinto donde se ponen en venta diversos artículos de medicina para el consumo humano”;A su vez se venden diversos medicamentos que requieren prescripción firmada por alguna autoridad medica.No obstante las Boticas es un lugar donde podrás encontrar la medicación necesaria para obtener una buena salud y curar algún factor de riesgo para la misma.

#### **2.2.2.7.9.1 Registro sanitario**

**DIGEMID-MINSA** define como “Instrumento legal otorgado por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos médicos y productos sanitarios que autoriza la fabricación, importación y comercialización de los productos farmacéuticos y dispositivos médicos previa evaluación en base a criterios de eficacia, seguridad, calidad y funcionabilidad, según corresponda”.

#### **2.2.2.7.1.9.2 Ministerio De Salud(MINSA)**

Creado “Mediante la Ley N° 81246 , fue creado el Ministerio de Salud Pública, el cual adopta el nombre de Ministerio de Salud del Perú (MINSA) a partir del año 1968, siendo el sector del Poder Ejecutivo delegado del área de salud, cuya misión es la de proteger la mesura personal, promoviendo la salud, así como también conduciendo los lineamientos de políticas sanitarias en concertación con los sectores públicos. El MINSA , está conformado por el Despacho Viceministerial de Salud Pública, con ocho Direcciones Generales y por el Despacho Viceministerial de Prestaciones y Aseguramiento en Salud con seis Direcciones Generales dentro del cual se encuentra la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas” (DIGEMID).

### **III. HIPOTESIS**

Este trabajo de investigación parte de los distintos tipos de financiamiento que acceden las mypes del Perú, por optar en sus financiamientos, Por lo cual se quiere lograr o conocer como determina el crédito bancario en las rentabilidades de las mypes del Perú, sector comercio ,rubro boticas.si bien se sabe que el 95% de las empresas representan a las MYPES en el Perú por el cual se desea saber como impacta el financiamiento de crédito bancario en los financiamiento y el desarrollo de sus operaciones económicas y financieras ;como consecuencia en su rentabilidad como lo determinan o contribuyen ,para que las mypes puedan acceder a las entidades bancarias a créditos de mejor beneficio.

#### **3.1 Hipótesis General**

Determinar si el financiamiento de crédito bancario es lo más conveniente y recomendable que incide positivamente de manera directa en la rentabilidad del micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan BautistaAyacucho, 2019.

##### **3.1.1 Hipótesis Específico**

- ✓ fomentar si el financiamiento de crédito bancario ,es la base que determina en la rentabilidad de las mypes.
- ✓ manejar en cuanto a la gestión financiera de los créditos otorgados que facilite en la Rentabilidad de las MYPES
- ✓ aplicar el crédito bancario en las mypes será de gran base para obtener grandes beneficios de rentabilidad de las microempresas del Perú, sector comercio, rubro boticas.

## IV METODOLOGÍA

### 4.1 Diseño de la Investigación

La investigación fue de tipo cuantitativo, por lo que la recolección de datos y resultados son de procedimiento estadísticos e instrumentos de medición.

El diseño de la investigación fue: descriptivo, no experimental, y de conveniencia.

- ✓ Descriptivo: por que describe la realidad en conjunto sin alterar
- ✓ No experimental: por que se realizó sin manipular las variables, se observó el fenómeno tal como se encuentra en su contexto.
- ✓ Por conveniencia: se investiga a cierto número de actores o representantes de las boticas.

### 4.2 Poblacion Y Muestra

#### **Población**

El universo de nuestro proyecto de investigación está conformada por todas las MYPES del Perú sector comercio.

#### **Muestra**

Para poder desarrollar esta investigación se ha tomado, por conveniencia como muestra a 10 representantes legales y/o dueños de las boticas en el sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho.

### 4.3 Definición y operacionalización de las variables VARIABLE INDEPENDIENTE

**X. CREDITO BANCARIO**

**VARIABLE INDEPENDIENTE**

**XI. RENTABILIDAD**

#### **4.4 Técnicas E Instrumentos**

##### **Técnicas**

Para el recojo de información se utilizó las técnicas de análisis bibliográfico y encuesta

##### **Instrumentos**

Para el recoger la información de la investigación se utilizó; Fichas bibliográficas y un cuestionario a 10 representantes de las boticas en estudio del sector comercio de San Juan Bautista ,Ayacucho.

#### **4.5 Plan de análisis**

Cuando ya se tiene recabados los datos de la aplicación de los cuestionarios, se ingreso en la base de datos del programa de Microsoft Excel, para procesar la información..

Los resultados se expondrán en tablas de distribución de frecuencias ,absolutas y relativas porcentuales en gráficos estadísticos, para realizar un análisis descriptivo de las variables en estudio de esta investigación.

#### 4.6 Matriz de consistencia

TITULO DE LA INVESTIGACION	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA
<p>CRÉDITO BANCARIO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO BOTICAS DEL DISTRITO DE SAN JUAN BAUTISTA, AYACUCHO 2019.</p>	<p>¿De qué manera el crédito bancario incide en la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista Ayacucho, 2019?</p>	<p>GENERAL</p> <p>determinar de qué manera el crédito bancario incide en la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019.</p> <p>ESPECIFICOS</p> <p>Determinar de qué manera el crédito bancario, incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019</p> <p>Determinar de qué manera la rentabilidad, incide en las micro y pequeñas empresas sector</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Crédito bancario</li> </ul> <p><b>Variable dependiente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Rentabilidad.</li> </ul>	<p><b>Tipo de Investigación:</b></p> <p>Cuantitativo</p> <p><b>Nivel de Investigación:</b></p> <p>Descriptivo</p> <p><b>Diseño de la Investigación:</b></p> <p>No experimental y de conveniencia</p> <p><b>Universo:</b></p> <p>conformada por todas las MYPES del Perú.</p> <p><b>Muestra:</b></p> <p>10 representantes legales y/o dueños de</p>

		<p>comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista-Huamanga -Ayacucho, 2019.</p> <p>Realizar un análisis comparativo de las características del crédito bancario que inciden en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista,Ayacucho 2019.</p>	<p>las boticas en el sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019</p> <p><b>Técnicas:</b></p> <p>Análisis bibliográfico</p> <p>Encuesta</p> <p><b>Instrumentos:</b></p> <p>Fichas bibliográficas</p> <p>cuestionario</p>
--	--	---	---

## **4.7 Principios éticos**

Los principios éticos ,que orienta a este trabajo se encuentra en el código de ética de la universidad, dado que toda investigación tienen que llevarse respetando los lineamientos de la correspondiente norma legal y los principios definidos en el presente código, puesto que en su mejora de continua se aplicaran en base a las experiencias y/o circunstancias nuevas, es por ello que para la presente investigación se considero los siguientes principios básicos fundamentales considerados según : (Uladech, 2019).

### **4.7.1 Protección a las personas.**

“La persona en toda investigación es el fin y no el medio, por ello necesita cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran y la probabilidad de que obtengan un beneficio. En las investigaciones en las que se trabaja con personas, se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no sólo implica que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente y dispongan de información adecuada, sino también involucra el pleno respeto de sus derechos fundamentales, en particular, si se encuentran en situación de vulnerabilidad”.

### **4.7.2 Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.**

“Las investigaciones que involucran el medio ambiente, plantas y animales, deben tomar medidas para evitar daños. Las investigaciones deben respetar la dignidad de los animales y el cuidado del medio ambiente incluido las plantas, por encima de los fines científicos; para

ello, deben tomar medidas para evitar daños y planificar acciones para disminuir los efectos adversos y maximizar los beneficios”.

#### **4.7.3 Libre participación y derecho a estar informado.**

“Las personas que desarrollan actividades de investigación tienen el derecho a estar bien informados sobre los propósitos y finalidades de la investigación que desarrollan, o en la que participan; así como tienen la libertad de participar en ella, por voluntad propia. En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigados o titular de los datos consiente el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto”.

#### **4.7.4 Beneficencia no maleficencia.**

“Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En ese sentido, la conducta del investigador debe responder a las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios”, “el investigador debe ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para asegurar que sus sesgos, y las limitaciones de sus capacidades y conocimiento, no den lugar o toleren prácticas injustas. Se reconoce que la equidad y la justicia otorgan a todas las personas que participan en la investigación derecho a acceder a sus resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación”.

#### 4.7.5 Integridad científica.

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

## V. RESULTADOS

### 5.1 Resultados:

**5.1.1 Respecto al objetivo específico 1:** Determinar de qué manera el crédito bancario, incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019.

#### CUADRO 01:

#### RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECIFICO 1

AUTOR	RESULTADO
<b>CRÉDITO BANCARIO</b>	
(Arostegui, 2013)	<b>Problemática:</b> “en 2010 más empresas declararon estar atravesando una fase de crecimiento (52% del total), consolidando así la recuperación económica iniciada en los últimos meses de 2009.” Esto se debe a que la mayor movilización del mercado interno en cuanto al consumo o a la mayor facilidad en la obtención

	<p>de créditos personales para adquirir bienes tales como autos o líneas blancas.”</p> <p><b>Resumen resultado:</b> Manifiesta que Frente a las necesidades de financiamiento, los entrevistados coincidieron en que las inversiones en activos fijos y en capital de trabajo, son los más requeridos para su subsistencia frente a las transformaciones que tiene el mercado según sus experiencias.</p> <p><b>Fuente:</b> <a href="http://catalogo.econo.unlp.edu.ar/meran/opac-detail.pl?id1=17430">http://catalogo.econo.unlp.edu.ar/meran/opac-detail.pl?id1=17430</a></p>
<p>(Charqui Lázaro, 2018)</p>	<p><b>Problemática:</b> “ Las micro empresas del rubro ferreterías de la ciudad de Huaraz en su mayoría tienen limitada rentabilidad económica y financiera, debido a una serie de factores que intervienen en el negocio, tales como: los proveedores se encuentran en la ciudad de Lima, se requiere el traslado de las compras desde la ciudad de Lima hasta la ciudad de Huaraz, el pago del flete de transportes, la mano de obra técnica y no calificada y el pago del personal de planta que labora en las tiendas de ferreterías; estos hechos elevan los costos de la mercadería; por lo que estaría produciendo una rentabilidad limitada; circunstancias que obstaculizaran la rentabilidad social, no teniendo una rentabilidad fija y más aún 5 su rentabilidad se convertiría en una rentabilidad variable. Esta situación se agravaría más cuando el dueño o el administrador no tienen en consideración la medida de lo posible</p>

una relación causal entre los recursos o inversión considerados, la cuantía de los recursos invertidos que no consideran el promedio del período del funcionamiento del negocio; tampoco no consideran la necesidad de definir el período del tiempo y tampoco la medición de la rentabilidad. Las circunstancias descritas, se estarían produciendo por la falta de una adecuada administración de financiamiento; por lo que no estarían logrando los objetivos del financiamiento consistentes en la previsión de la necesidad de fondos, la negociación con sus acreedores y el pago del financiamiento en forma oportuna; a pesar de que existen créditos bancarios y créditos de instituciones financieras no bancarias que no estarían administrados debidamente; menos aun el financiamiento a corto plazo con créditos comerciales y financiamiento por medio de la cuenta por cobrar ”

**Resumen de resultado:** que el 65% afirmaron la prevención de fondos financieros para su micro empresa, mientras que más de la mitad realizaron la negociación para lograr el crédito en diferentes entes bancarios, asimismo las tres cuartas partes pagaban puntualmente su financiamiento, el 65% solicitaron créditos de bancos privados locales, el 70% que solicitaron créditos en entidades financieras no bancarias, el 61% que solicitaron crédito comercial, el 70% que financiaron su micro empresa por medios de cuentas por cobrar. Por lo tanto, debemos mencionar que los

	<p>gerentes de las MYPE cumplen con los pagos puntualmente para lograr un nuevo crédito bancario, así como financiar las cuentas por cobrar, es decir endosar al banco al cliente para que este realice el pago directamente a la entidad bancaria.</p>
<p>(Casavilca Vargas, 2016)</p>	<p><b>Problemática:</b> radica en que las pequeñas y medianas empresas dedicadas al rubro de ferreterías del ámbito del distrito de Ayacucho requieren de financiamiento, luego de la calidad de sus productos, por ende el mejoramiento continuo, porque en la actual economía que tenemos en el Perú, los pequeños empresarios requieren de financiamiento por parte de un Banco o una Cooperativa o una Caja, y estas financieras brinden los intereses más bajos de la región, se aprecia que estas financieras no brindan asesoramiento y capacitación para la inversión de su capital de parte de estas pequeñas y medianas empresas.</p> <p><b>Resumen de resultado:</b> el 90% de los encuestados consideran que el financiamiento incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas ferreteras en el ámbito del distrito de Ayacucho, por tanto es importante el financiamiento para la empresa.</p> <p><b>Fuente:</b></p> <p><a href="http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8590">http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8590</a></p>
<p>(Balbin Arteaga, 2017)</p>	<p><b>Problemática:</b> En el Perú las MYPES representa el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% son micro y 3.9% son pequeñas), pero el 74% de ellas opera en la informalidad, la gran</p>

	<p>mayoría de las MYPE informales se ubican fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares generalmente no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. Las MYPES, además, aportan aproximadamente el 47% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal y de mala calidad. En financiamiento, la MYPE peruana tiene limitaciones de acceso en la banca formal y de costo cuando puede acceder a una línea de financiamiento. Tasa de 35 – 40% asumidas por muchas MYPES en el país hacen no competitivas su producto en el mercado internacional.</p> <p><b>Resumen de resultado:</b> que el 60.0% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/. 7,500.00 soles a más, teniendo como preferencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición de nueva mercaderías y afirmando que no tuvo problema alguno en solicitar de esta.</p> <p><b>Fuente:</b>  <a href="http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4552">http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4552</a></p>
(Allecca Lopez, 2019)	<p><b>Problemática:</b> En los últimos años, la economía de nuestro país ha venido teniendo mejoras significativas, en gran parte gracias a las micro y pequeñas empresas (En adelante MYPES), en la</p>

actualidad las micro y pequeñas empresas son la fuerza impulsadora del crecimiento económico, generación de empleo y la disminución de la pobreza en los países subdesarrollo. De esta manera las MYPES encabezan la primera alternativa a tomar en cuenta para hacer frente al desempleo y atender las necesidades económicas, por otra parte también enfrentan diversos factores como la falta de capitales de trabajo que se deriva de un elevado financiamiento de crédito, falta de capacitación, carencias en gestión de negocios, escaso soporte técnico, y excesiva informalidad que pueden afectar su rentabilidad y desarrollo.

**Resumen resultado:** En la tabla y gráfico N° 1 se observa que el 100% de las personas encuestadas afirman que acudieron a una entidad bancaria para que obtengan un financiamiento. En la tabla y gráfico N° 2 se observa que el 50% afirma que la entidad a donde se dan el préstamo es en Scotiabank y el 50% es en mi banco. En la tabla y gráfico N° 3 se observa que el 100% de los encuestados en cuestión a la tasa de interés mensual que pagaron es el 12%. En la tabla y gráfico N° 4 se observa que un 50% de los encuestados afirman que el tiempo del crédito que solicitaron fue a corto plazo y el 50% % de los encuestados afirman que el tiempo del crédito que solicitaron fue a largo plazo. En la tabla y gráfico N° 5 se observa que el 100% de los encuestados afirman que el crédito financiero ha sido invertido con un capital propio.

	<p><b>Fuente:</b></p> <p><b><u><a href="http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16269">http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16269</a></u></b></p>
<p><b>(Paredes Espejo,2019)</b></p>	<p>Respecto al financiamiento de las MYPES se llegó a la conclusión que el 60.0% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/. 7,500.00 soles a más, teniendo como preferencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición de nuevas mercaderías y afirmando que no tuvo problema alguno en solicitar de esta.</p> <p><b>Fuente:</b></p> <p>(<a href="http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7815">http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7815</a>)</p>
<p><b>(Dorregaray Salvatierra,2016)</b></p>	<p><b>Problemática:</b> "El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financio con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financio con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el 59 préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo</p>

	<p>para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos ”</p>
<p>(Clavero Druett, 2017)</p>	<p><b>Problemática:</b></p> <p>La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos. La totalidad de las MYPES ha invertido el financiamiento en mercadería y publicidad, y la mayoría ha solicitado préstamo por S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles. La mayoría de las MYPES pagó el préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. La minoría que experimentó algún inconveniente fueron porque se encontraban en una Central de Riesgo. La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado las ventas después del financiamiento.</p>
<p>(Vásquez Paredes, 2018-)</p>	<p><b>Problemática:</b> En Perú, desde la década del 2000 se han ido desarrollando ampliamente las micro y pequeñas empresas en el campo comercial de la comercialización de medicamentos, donde cada vez más personas con ideas de emprendimiento han iniciado el desafío de implementar empresas de diversos rubros: de la industria, del comercio, de los servicios, y otros. Sin embargo, las micro y pequeñas empresas necesitan obtener financiamiento, 5 para poder contar con los recursos económicos necesarios para aumentar su productividad y su rentabilidad. Para ello, es necesario que las micro y pequeñas empresas sepan utilizar las estrategias</p>

adecuadas, que les permitan conseguir capital monetario que les permita realizar sus operaciones comerciales, que puede ser en las entidades financieras del ámbito local y regional; y así lograr sus objetivos y metas, tanto en la planeación, la implementación, la ejecución, el control y la evaluación de sus operaciones comerciales, caso contrario en el tiempo quebrarán.

**Resumen resultado:** Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero en forma temporal u ocasional una vez al año, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de contar con una tasa crediticia baja de parte de las entidades financieras formales. Los propietarios de las boticas de Bagua recurren a la cuenta corriente o de ahorro en forma permanente o constante, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de tener acceso a estas cuentas de parte de las entidades financieras. Los propietarios de las boticas de Bagua no recurren a los descuentos, siendo conscientes de la no utilidad y el no beneficio para financiar sus empresas, y de no tener acceso a estos descuentos por parte de las entidades financieras. Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero formal en forma temporal u ocasional de los bancos y las cajas, siendo conscientes de la confiabilidad para financiar sus empresas, y de contar con acceso de parte de las entidades financieras formales.

	<p><b>Fuente:</b></p> <p><a href="http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5027">http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5027</a></p>
<p>(Llanco Alanya, 2019)</p>	<p><b>Problemática:</b> En nuestro país, la situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa es la siguiente: representa el 99.5% de las empresas existentes, el 84% del empleo<sup>5</sup>, el 64% del PBI (solo las MYPE -sin medianas- y los independientes contribuyen con el 47%<sup>6</sup>), y el 2% de las exportaciones. Son un total de 2.5 millones de pequeñas empresas que dan empleo a 7.6 millones de personas (en esta cifra no se incluye el autoempleo), distribuidos: 57% en el ámbito urbano y 43% en el ámbito rural (referidos a la PEA). Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la economía peruana creció en un 9,8% durante el ejercicio 2008 y, durante el 2009, por efectos de la crisis externa, tiene un lento crecimiento reflejado en el 1,8% en el primer trimestre del año y un decrecimiento del 1,1% en el segundo. Esto se debe a una contracción de la demanda externa y una disminución de la inversión de un 25%. <sup>23</sup> El crecimiento económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasas de crecimiento económico más altas. El flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables es un proceso que reasigna los</p>

	<p>recursos (trabajo y capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tienen mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresaria.</p> <p><b>Resumen Resultado:</b> El 64,3% (18) menciona que solicitaron crédito. El 64,3% (18) menciona que recibieron crédito. El 39,3% (11) Solicitó un crédito de más de 5000 nuevos soles. El 39,3% (11) recibió un crédito de más de 5000 nuevos soles. El 50.0% (14) Solicitó crédito de una entidad bancaria. El 50,0% (14) recibió crédito de una entidad bancaria. El 35,7% (10) pago una tasa se un 3% mensual. El 50,0% (14) menciona que el crédito fue oportuno. El 42,9% (12) menciona que el monto del crédito si fue suficiente. El 53,6% (15) cree que el financiamiento mejora la empresa.</p> <p><b>Link Fuente:</b></p>
--	--

<p><b>(Clavero Druett,2016)</b></p>	<p>La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado su rentabilidad y consideran que sus negocios son rentables.</p>
<p><b>(Vásquez Paredes,2018)</b></p>	<p>Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un nivel regular en utilidades totales, utilidades netas, activos totales, capitales, siendo conscientes de que poseen algo de conocimiento sobre la rentabilidad financiera de una empresa.</p> <p>Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un índice positivo en ROA y ROE significando una rentabilidad financiera favorable para sus empresas. Los propietarios de las boticas de Bagua conocen de manera regular el manejo y movimientos del comercio en la venta de productos farmacéuticos Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un nivel regular en ganancias de inversión, costos de inversión, siendo conscientes de que poseen algo de conocimiento sobre la rentabilidad económica de una empresa.</p> <p>Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un índice positivo en ROI significando una rentabilidad económica favorable para sus empresas.</p>
<p><b>(Llanco Alanya,2019)</b></p>	<p>El 60,7% (17) cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años. El 57,1% (16) cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido. El 56,7% (17) menciona que la rentabilidad de su empresa se afecta por el pago de tributos. El 71,4% (20) menciona la rentabilidad de su empresa mejoraría si le practicarían una auditoría.</p>

<p><b>(Dorregaray Salvatierra,2016)</b></p>	<p><b>Problemática:</b> “El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financia con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financia con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura y el 20% lo uso para activos fijos.”</p>
---	---

**5.1.2 Respecto al objetivo específico 2:** Determinar de qué manera la rentabilidad, incide en las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista-Huamanga -Ayacucho, 2019.

**CUADRO 02:**

**RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS**

**CON RESPECTO AL CREDITO BANCARIO**

N°	PREGUNTAS	RESPUESTA		RESULTADOS
		SI	NO	
1	5. ¿Diga usted, si se financia crédito de entidades bancarias?	X		El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que si se financian con entidades bancarias y en menor parte indican que no se financian de entidades bancarias .Por lo que en mayor proporción se financian de entidades bancarias y en menor proporción acuden a financiamientos propios o autofinanciados.
2	6. ¿Usted a que plazo solicita el crédito?			El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento con entidades bancarias a corto plazo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento de entidades bancarias a largo plazo .Por lo que en mayor proporción las boticas
	Corto plazo		X	
	Largo plazo			

				trabajan con financiamiento a corto plazo.
3	7.¿diga Usted a que porcentaje de interés le otorgan el crédito la entidad bancaria, que banco y monto ,especifique?	7.1 TASA INTERES MENSUAL Y ANUAL Y BANCOS	X	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a la caja Huancayo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de crédito del peru(bcp) .además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propio o reciben otros financiamientos.
		7.2 MONTO ,BANCO	X	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a la caja Huancayo y a una tasa de interés de 20% y monto mayor a S/.9333 soles y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank a una tasa de interés de 10% y un monto de s/.5000 soles y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de

				crédito del peru(bcp)a una tasa de 10% y 1% anual a un monto aproximado de s/.3000 soles .además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propios
4	<b>8.¿Usted.En que utiliza el préstamo obtenido?</b>			El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que utilizan para ampliar su capital de trabajo y en menor parte indican de las boticas afirman que utilizan el crédito para el mejoramiento de su local.Por lo que en mayor proporción utilizan el crédito en su capital de trabajo de su empresa..
	Capital de trabajo		X	
	Mejoramiento de local			
5	<b>9. ¿Diga Usted si su empresa</b>	SI	NO	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que están aptos y

	<b>tiene la capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones de crédito otorgado?</b>	<input checked="" type="checkbox"/>	tienen la capacidad para pagar sus créditos otorgados, mientras en mínima parte las boticas indican que no tienen la capacidad de pago del crédito otorgado.
--	--	-------------------------------------	--

	<b>11.¿Diga usted. Si el financiamiento de crédito, contribuye en la mejora de su empresa?</b>	SI	NO	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas que el financiamiento de crédito contribuye en la mejora de su empresa, mientras en mínima parte las boticas encuestadas señala que no le contribuye en la mejora de su empresa.
		<input checked="" type="checkbox"/>		

**CON RESPECTO A LA RENTABILIDAD**

N°	PREGUNTAS	RESPUESTA		RESULTADOS
		SI	NO	

1	<p><b>10. ¿cree usted. si el crédito otorgado le genera rentabilidad?</b></p>	X		<p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas le generan generan rentabilidad sobre el crédito otorgado,mientras en mínima parte las boticas encuestadas indican que no le generan rentabilidad sobre el crédito otorgado.</p>
2	<p><b>12. ¿Diga usted.Si los ingresos mensuales cubren el pago de los créditos percibidos?</b></p>	X		<p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas le cubre los ingresos mensuales obtenidos para pagar sus creditos,mientras en mínima parte las boticas señalan que no le cubren los ingresos mensuales obtenidos frente al crédito que le fue otorgado.</p>
3	<p><b>13.¿Diga usted. Si el prestamo otorgado influye en la rentabilidad de su empresa?</b></p>	X		<p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas afirman que el crédito influye en la rentabilidad de su empresa porque le dan a una tasa especial cuando cumple sus obligaciones puntualmente, mientras en mínima parte las boticas señalan que el crédito otorgado no</p>

				influye en la rentabilidad de su empresa por lo que las tasas de intereses son altos.
--	--	--	--	---

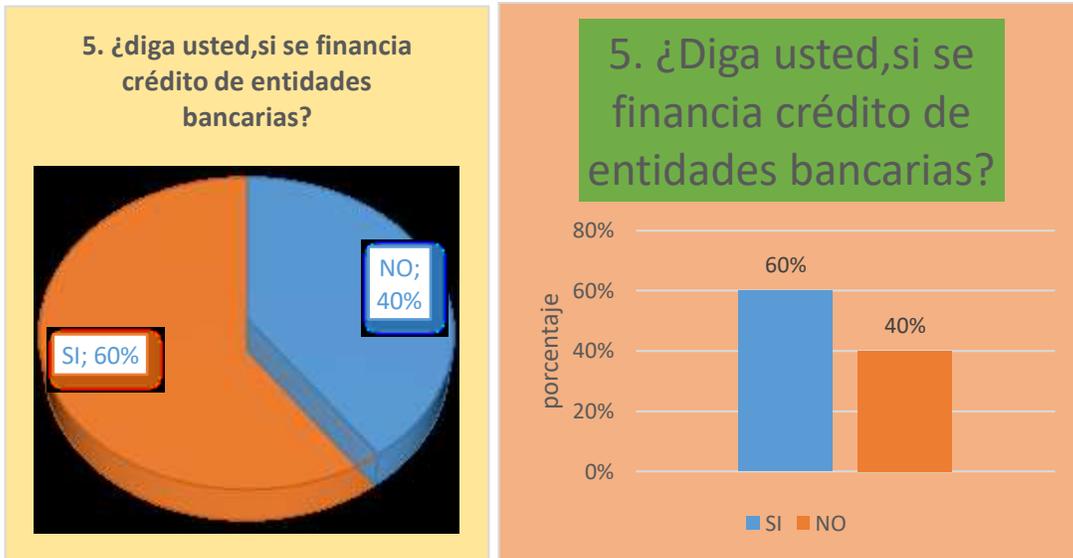
## CUADROS Y GRAFICOS DE REPRESENTACION DE ENCUESTA

### CREDITO BANCARIO

#### 5. ¿Diga usted, si se financia crédito de entidades bancarias?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	60%
NO	4	40%
TOTAL	10	100%

Tabla 5



#### ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 60% de las microempresas si se financian con entidades bancarias,mientras que el 40% de las microempresas no se financian de entidades.

#### INTERPRETACION:

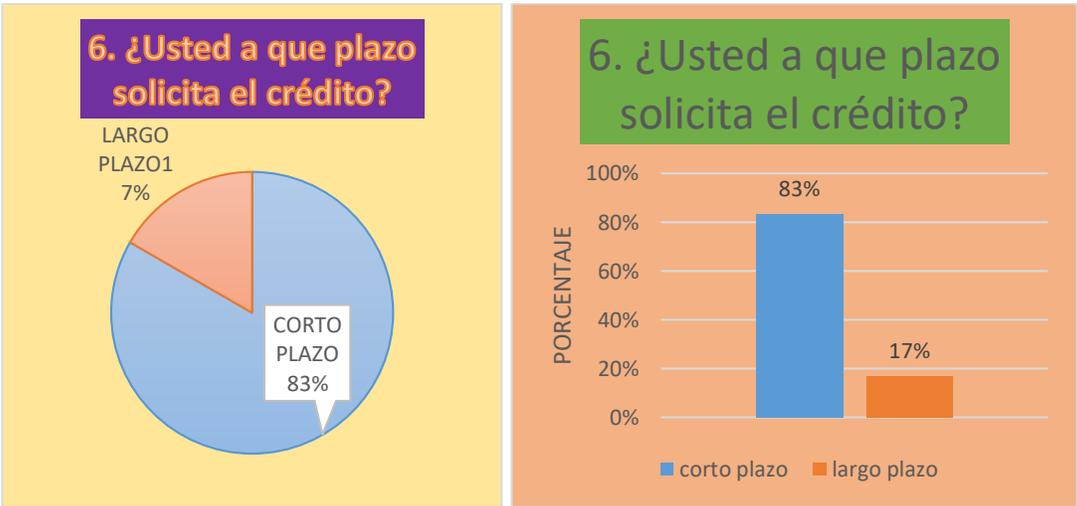
El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que si se financian con entidades bancarias y en menor parte indican que no se financian de entidades bancarias .Por

lo que en mayor proporción se financian de entidades bancarias y en menor proporción acuden a financiamientos propios o autofinanciados.

**6. ¿Usted a que plazo solicita el crédito?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
corto plazo	5	83%
largo plazo	1	17%
TOTAL	6	100%

Tabla 6



**ANALISIS:**

del 100% de encuestados ,el 83% de las microempresas Solicitan el credito a corto plazo,mientras que el 17% de las microempresas solicitan el credito a largo plazo.

**INTERPRETACION:**

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento con entidades bancarias a corto plazo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento de entidades bancarias a largo plazo .Por lo que en mayor proporción las boticas trabajan con financiamiento a corto plazo.

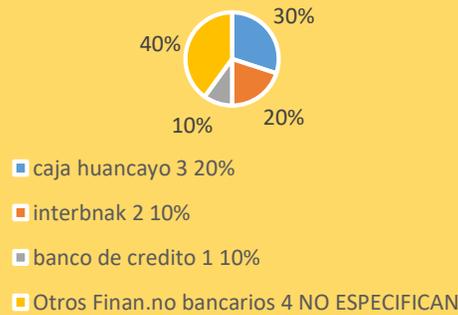
**7. ¿diga Usted a que porcentaje de interés le otorgan el crédito la entidad bancaria, que banco y monto ,especifique?**

- a) Tasa de Interés Mensual. ....( % )
- b) Tasa de Interés Anual.....( % )
- c) Banco.....
- d) Monto S/.....Soles

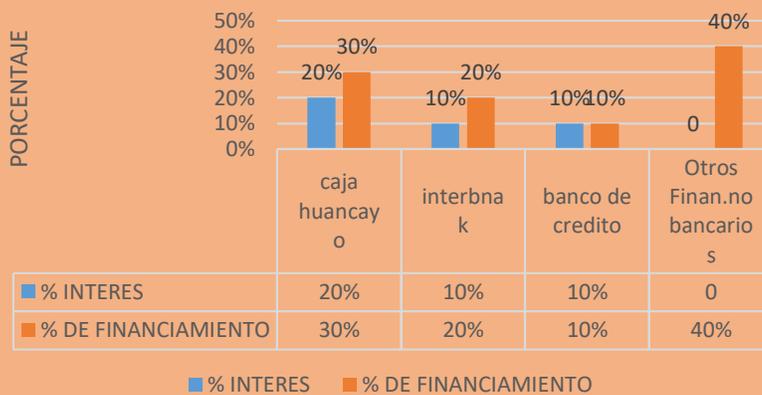
7.1 TASA INTERES MENSUAL Y ANUAL Y BANCOS			
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	% TASA MENSUAL Y PORCENTAJE	
caja huancayo	3	20%	30%
interbnak	2	10%	20%
banco de credit	1	10%	10%
Otros Finan.no	4	NO ESPECIFICAN	40%
TOTAL	10		100%

Tabla 7

### 7.1 TASA INTERES MENSUAL Y ANUAL Y BANCOS



### 7.1 TASA INTERES MENSUAL Y ANUAL Y BANCOS



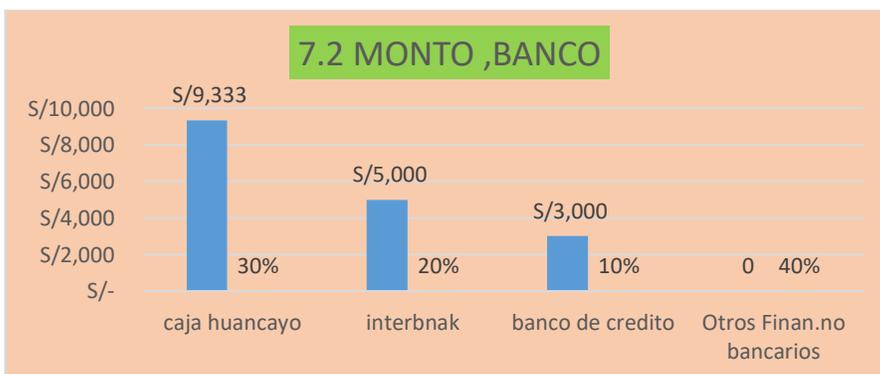
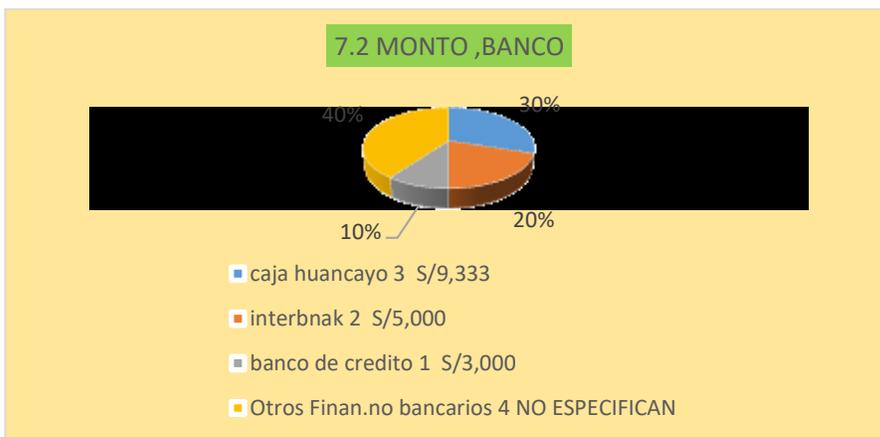
#### ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 30% de las microempresas Solicitan prestamo a la caja huancayo a una tasa de interes mensual y anual de 20% es decir, 3 de cada 10 personas acuden a ello.,el 20% de las microempresas Solicitan prestamo al banco interbank a una tasa de interes mensual y anual de 10% es decir, 2 de cada 10 personas acuden a ello. el 10% de las microempresas Solicitan prestamo al banco de credito del peru a una tasa de interes mensual y anual de 10% es decir, 1 de cada 10 personas acuden a ello y el 40% de las microempresas acceden a otro tipo de financiamiento no bancario o propio ,a una tasa de interes mensual y anual % que no especifican es decir, 4 de cada 10 personas acceden a otros financiamientos.

## INTERPRETACION:

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a la caja Huancayo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de crédito del peru(bcp) .además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propio o reciben otros financiamientos.

7.2 MONTO ,BANCO				
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%	TASA MENSUAL Y	PORCENTAJE
caja huancayo	3	S/	9,333	30%
interbnak	2	S/	5,000	20%
banco de credit	1	S/	3,000	10%
Otros Finan.no	4	NO ESPECIFICAN		40%
TOTAL	10			100%



## ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 30% de las microempresas Solicitan prestamo a la caja huancayo el monto de S/.9333 soles a una tasa de interes mensual y anual de 20% es decir, 3 de cada 10 personas acuden a ello. el 20% de las microempresas Solicitan prestamo al banco interbank el monto de s/.5000 soles a una tasa de interes mensual y anual de 10% es decir, 2 de cada 10 personas acuden a ello. el 10% de las microempresas Solicitan prestamo al banco de credito del peru el monto de s/.3000 soles a una tasa de interes mensual y anual de 10% es decir, 1 de cada 10 personas acuden a ello y el 40% de las microempresas acceden a otro tipo de financiamiento no bancario o propio y otros montos ,a una tasa de interes mensual y anual % que no especifican es decir, 4 de cada 10 personas acceden a otros financiamientos.

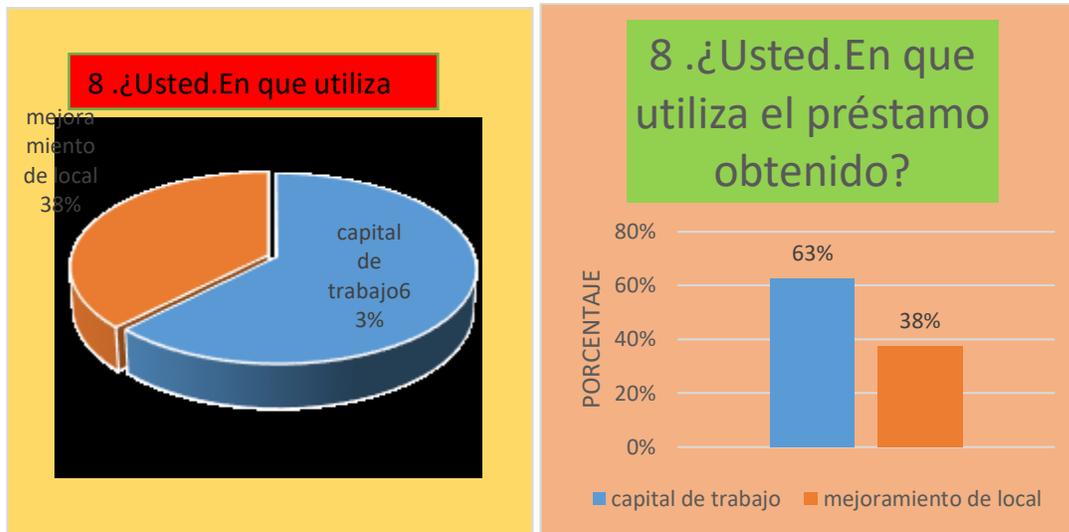
#### **INTERPRETACION:**

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a la caja Huancayo y a una tasa de interés de 20% y monto mayor a S/.9333 soles y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank a una tasa de interés de 10% y un monto de s/.5000 soles y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de crédito del peru(bcp)a una tasa de 10% y 1% anual a un monto aproximado de s/.3000 soles .además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propios.

#### **8 .¿Usted.En que utiliza el préstamo obtenido?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
capital de trabajo	5	63%
mejoramiento de local	3	38%
TOTAL	8	100%

*Tabla 8*



**ANALISIS:**

del 100% de encuestados ,el 63% de las microempresas afirman que utilizan el credito otorgado en capital de trabajo a corto plazo,mientras que el 38% de las microempresas afirman que utilizan el credito otorgado en mejoramiento de local..

**INTERPRETACION:**

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que utilizan para ampliar su capital de trabajo y en menor parte indican de las boticas afirman que utilizan el crédito para el mejoramiento de su local.Por lo que en mayor proporción utilizan el crédito en su capital de trabajo de su empresa.

**9. ¿Diga Usted si su empresa tiene la capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones de crédito otorgado?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	90%
NO	1	10%
TOTAL	10	100%

Tabla 9



**ANALISIS:**

del 100% de encuestados ,el 90% de las microempresas señalan que si tienen la capacidad de cumplir con el pago del credito otorgado,mientras que el 10% de las microempresas señalan que no tienen la capacidad de cumplir con el pago del credito otorgado .

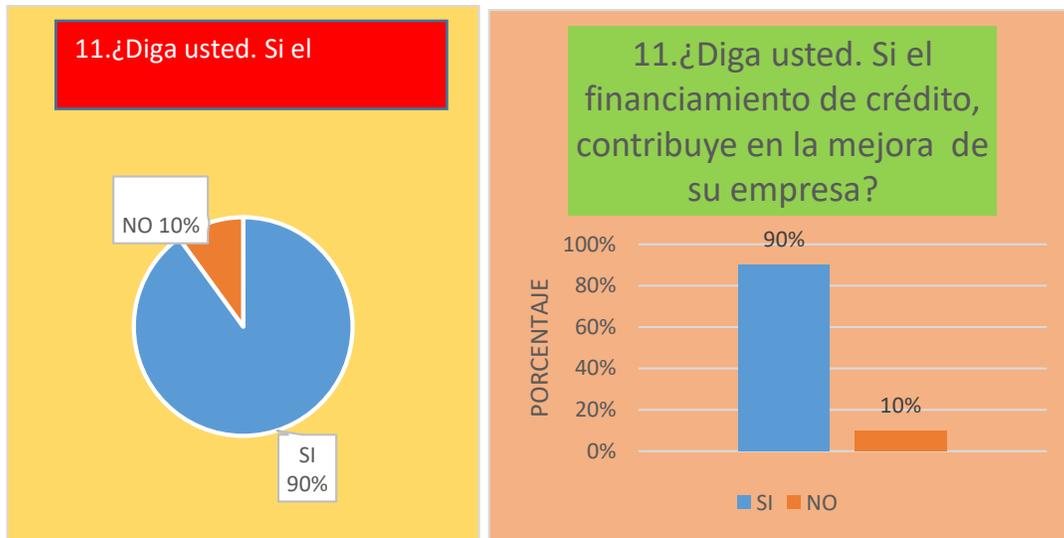
**INTERPRETACION:**

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que están aptos y tienen la capacidad para pagar sus créditos ortorgados,mientras en mínima parte las boticas indican que no tienen la capacidad de pago del crédito otorgado.

**11.¿Diga usted. Si el financiamiento de crédito, contribuye en la mejora de su empresa?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	90%
NO	1	10%
TOTAL	10	100%

Tabla 11



**ANALISIS:**

del 100% de encuestados ,el 90% de las microempresas señalan que el financiamiento de credito si contribuye en la mejora de su empresa,mientras que el 10% de las microempresas señalan que el financiamiento de credito no contribuye en la mejora de su empresa

**INTERPRETACION:**

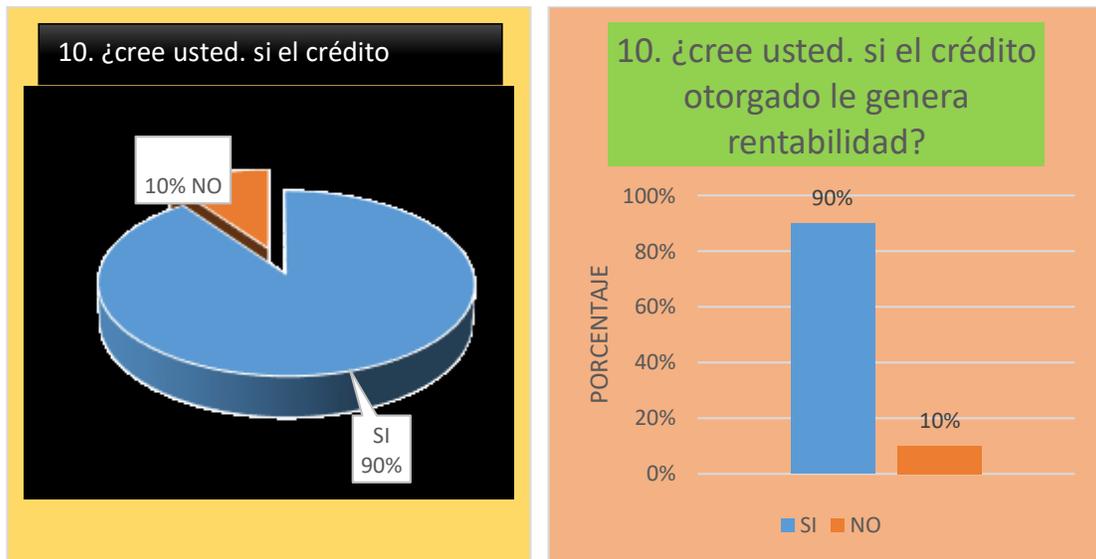
El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas que el financiamiento de crédito contribuye en la mejora de su empresa,mientras en mínima parte las boticas encuestadas señala que no le contribuye en la mejora de su empresa.

## RENTABILIDAD

### 10. ¿cree usted. si el crédito otorgado le genera rentabilidad?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	9	90%
NO	1	10%
TOTAL	10	100%

Tabla 10



#### ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 90% de las microempresas señalan que el crédito otorgado si le generan rentabilidad,mientras que el 10% de las microempresas señalan que el crédito otorgado no le generan rentabilidad.

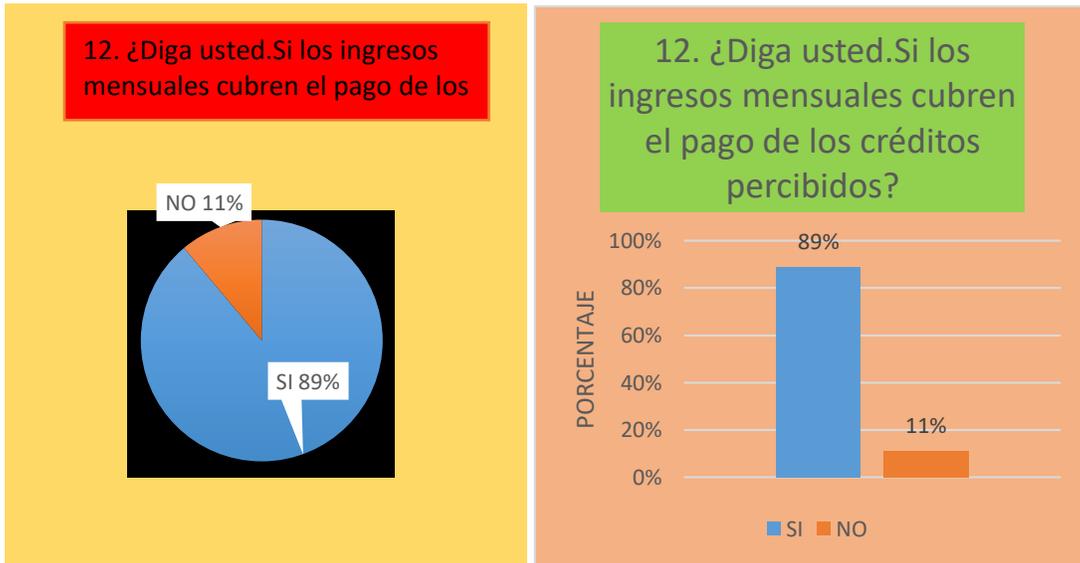
#### INTERPRETACION:

El cual nos indica que a la mayor parte de las boticas encuestadas le genera rentabilidad sobre el crédito otorgado,mientras en mínima parte las boticas encuestadas indican que no le generan rentabilidad sobre el crédito otorgado.

### 12. ¿Diga usted.Si los ingresos mensuales cubren el pago de los créditos percibidos?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	89%
NO	1	11%
TOTAL	9	100%

Tabla 12



#### ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 89% de las microempresarios señalan que los ingresos mensuales si cubren con el pago de los creditos otorgados,mientras que el 11% de las microempresas señalan que los ingresos mensuales no cubren con el pago de los creditos otorgados.

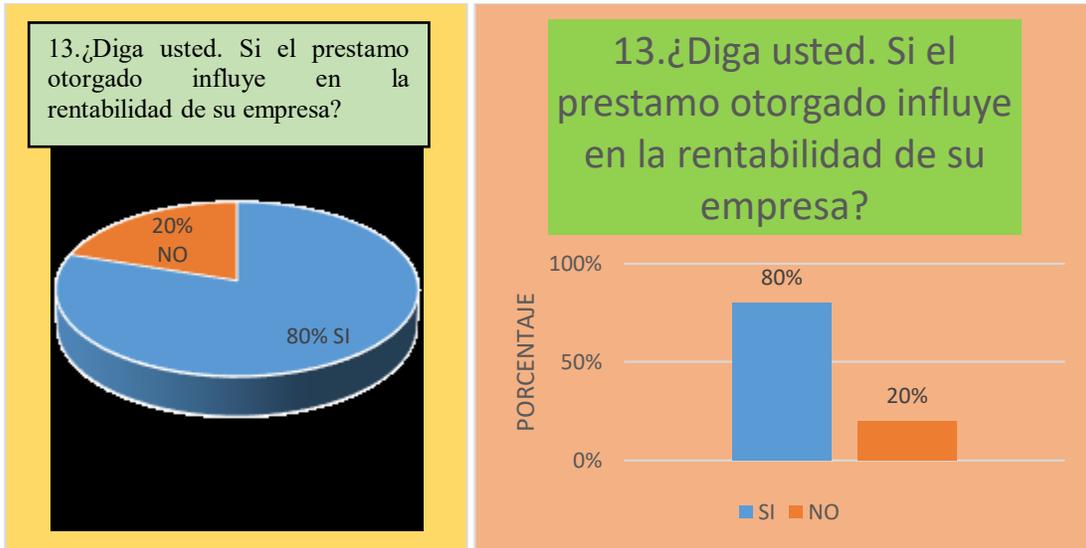
#### INTERPRETACION:

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas le cubre los ingresos mensuales obtenidos para pagar sus creditos,mientras en mínima parte las boticas señalan que no le cubren los ingresos mensuales obtenidos frente al crédito que le fue otorgado.

#### 13.¿Diga usted. ¿Si el prestamo otorgado influye en la rentabilidad de su empresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	80%
NO	2	20%
TOTAL	10	100%

Tabla 13



### ANALISIS

del 100% de encuestados ,el 80% señalan que el préstamo otorgado si influye en la rentabilidad de su empresa,mientras que el 20% señalan que el préstamo otorgado no influye en la rentabilidad de su empresa

### INTERPRETACION:

El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas afirman que el crédito influye en la rentabilidad de su empresa porque le dan a una tasa especial cuando cumple sus obligaciones puntualmente, mientras en mínima parte las boticas señalan que el crédito otorgado no influye en la rentabilidad de su empresa por lo que las tasas de intereses son altos.

### 1.edades de los representantes de la empresa?.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
29	1	10%
45	1	10%
30	1	10%
36	1	10%
26	1	10%
24	1	10%
32	1	10%
35	1	10%
55	1	10%
34	1	10%
TOTAL	10	100%

Tabla 0-1

#### ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 50% de las microempresarios se encuentran comprendidos en edades entre 24 y 34 años (24,26,29,30,32)es decir 5 de cada 10 personas se encuentran en ello.Y el otro 50% de las microempresarios se encuentran comprendidos en edades entre 34 y 55 años (34,35,36,45,55)es decir 5 de cada 10 personas se encuentran en ello.

#### INTERPRETACION:

El cual nos indica que los dueños o representantes de las boticas se encuentran en diferentes edades, comprendidos desde los 24 años hasta los 55 años aproximadamente.

### 2.Sexo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	4	40%
FEMENINO	6	60%
TOTAL	10	100%

Tabla 0-2

#### ANALISIS:

del 100% de encuestados ,el 60% son de sexo femenino,mientras que el 40% representan el sexo masculino.

**INTERPRETACION:**

El cual nos indica que los dueños o representantes de las boticas en mayor parte se encuentran o son del sexo femenino y el menor porcentaje afirman que son del sexo masculino. Por lo que hay siempre más mujeres que se dedican a esta actividad de las boticas

**3.¿cuantos años de operación tiene su empresa?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 año	1	10.00%
2 años	1	10.00%
mas de 3 años	8	80%
TOTAL	10	100%

*Tabla 0-3*

**ANALISIS:**

del 100% de encuestados ,el 80% de las empresas están operando hace más de 3 años, mientras que el 10% de las empresas están en operación hace 2 años y otros 10% de las empresas estan en operación hace 1 año .

**INTERPRETACION:**

El cual nos indica que se encuentran más en una mayor antigüedad de las boticas y en menor antigüedad se encuentran encuentran pocos. Por lo que existen más boticas con más de 3 años de operatividad.

**4.¿cuántos trabajadores tiene en su empresa?**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	2	20.00%
2	5	50.00%
Más de 3	3	30%
TOTAL	10	100%

Tabla 0-4

**ANALISIS:**

del 100% de encuestados ,del 50% de las empresas tienen 2 trabajadores,mientras que el 30% de las empresas tiene mas de 3 trabajadores y otros 10% de las empresas tienen 1 trabajador

**INTERPRETACION:**

El cual nos indica que la mitad del todas las boticas tienen 2 trabajadores, mientras que existe en otra parte menos tiene más de tres trabajadores y una mínima parte afirma que tienen 1 trabajador.

**5.1.2 Respecto al objetivo específico 3:** Realizar un análisis comparativo de las características del crédito bancario que inciden en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista,Ayacucho 2019.

**CUADRO 03**

**RESULTADOS DEL OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

ELEMENTO DE COMPARACIÓN	RESULTADOS DE ANALISIS BIBLIOGRAFICO	RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS	NIVEL DE COINCIDENCIA O RESULTADOS
Se financia de crédito de entidades bancarias	(Charqui Lazaro,2018),que el 65% afirmaron la prevención de fondos financieros para su micro empresa, mientras que más de la mitad realizaron la negociación para lograr el crédito en diferentes entes bancarios, asimismo las tres cuartas partes pagaban puntualmente su financiamiento, el 65% solicitaron créditos de bancos privados locales, el 70% que solicitaron créditos en entidades financieras no bancarias, el 61% que solicitaron crédito comercial, el 70% que financiaron su micro empresa por medios de cuentas por cobrar. Por	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que si se financian con entidades bancarias y en menor parte indican que no se financian de entidades bancarias .Por lo que el el 60% de las boticas si se financian con entidades bancarias,mientras que el 40% de las microempresas no se financian de entidades bancarias ,es decir tienen un	Si coinciden

	<p>lo tanto, debemos mencionar que los gerentes de las MYPE cumplen con los pagos puntualmente para lograr un nuevo crédito bancario, así como financiar las cuentas por cobrar, es decir endosar al banco al cliente para que este realice el pago directamente a la entidad bancaria.</p>	<p>financiamiento propio.</p>	
<p><b>Plazo de financiamiento de crédito</b></p>	<p><b>(Clavero Druett,2016)</b>La totalidad de las MYPES ha recibido financiamiento y ha tenido como fuente de financiamiento la reinversión de ganancias, seguido de financiamiento de los bancos. La totalidad de las MYPES ha invertido el</p>	<p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento con entidades bancarias a corto plazo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento de entidades bancarias</p>	<p><b>Si coinciden</b></p>

	<p>financiamiento en mercadería y publicidad, y la mayoría ha solicitado préstamo por S/. 5001 a S/. 7500 nuevos soles. La mayoría de las MYPES pagó el préstamo en el corto plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito. La minoría que experimentó algún inconveniente fueron porque se encontraban en una Central de Riesgo. La totalidad de las MYPES percibe que ha mejorado las ventas después del financiamiento.</p>	<p>a largo plazo .Por lo que el 83% de las boticas Solicitan el credito a corto plazo,mientras que el 17% de las boticas solicitan el credito a largo plazo.</p>	
--	---	--	--

<p><b>porcentaje de interés que le otorgan el crédito la entidad bancaria, que banco y monto</b></p>	<p><b>(Dorregaray Salvatierra,2016)</b></p> <p>El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; el 5% se financia con el Banco de Crédito del Perú y el 95% se financia con financieras como: Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo; el 5% manifiesta que el Banco de Crédito del Perú le otorgo fácil el préstamo y el 95% manifestó que las financieras como:</p>	<p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a la caja Huancayo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de crédito del peru(bcp) .además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propio o reciben</p>	
--	--	---	--

	<p>Raíz, Mi banco, Confianza, Qapaq y Caja Huancayo le otorgaron rápido el 59 préstamo; el 10% paga mensual el 1.5% y el 85% paga mensualmente el 2% a las financieras, el 5% paga mensualmente el 5% al Banco de Crédito del Perú; el 10% pago dentro de 1 año y el 90% paga el crédito más de un año y, el 30% uso el préstamo para el mejoramiento y/o ampliación del local, el 40% uso el préstamo para las mercaderías, el 10% uso el préstamo para la Infraestructura</p>	<p>otros financiamientos.</p> <p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a la caja Huancayo y a una tasa de interés de 20% y monto mayor a S/.9333 soles y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank a una tasa de interés de 10% y un monto de s/.5000 soles y minima parte solicita</p>	
--	---	--	--

	y el 20% lo uso para activos fijos.	financiamiento de crédito al banco de crédito del peru(bcp)a una tasa de 10% y 1% anual a un monto aproximado de s/.3000 soles .además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propios.	
<b>En que utiliza el préstamo obtenido</b>	<b>(Paredes Espejo,2019)</b> Respecto al financiamiento de las MYPES se llegó a la conclusión que el 60.0% de las boticas han solicitado un préstamo, de S/. 7,500.00 soles a más, teniendo como	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que utilizan para ampliar su capital de trabajo y en menor parte indican de las boticas afirman que utilizan el crédito	<b>Si coinciden</b>

	<p>preferencia a los bancos, por un periodo no mayor a 12 meses, invirtiendo el financiamiento en la adquisición de nuevas mercaderías y afirmando que no tuvo problema alguno en solicitar de esta</p>	<p>para el mejoramiento de su local. Por lo que el 63% de las microempresas afirman que utilizan el credito otorgado en capital de trabajo a corto plazo, mientras que el 38% de las microempresas afirman que utilizan el credito otorgado en mejoramiento de local..</p>	
<p><b>si su empresa tiene la capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones de crédito otorgado</b></p>	<p><b>(Vasquez Paredes,2018)</b> Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero en forma temporal u ocasional</p>	<p>El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que están aptos y tienen la capacidad para pagar sus créditos</p>	<p><b>si coinciden</b></p>

	<p>una vez al año, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de contar con una tasa crediticia baja de parte de las entidades financieras formales. Los propietarios de las boticas de Bagua recurren a la cuenta corriente o de ahorro en forma permanente o constante, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de tener acceso a estas cuentas de parte de las entidades financieras. Los propietarios de las</p>	<p>ortorgados, mientras en mínima parte las boticas indican que no tienen la capacidad de pago del crédito otorgado.</p>	
--	---	--	--

	<p>boticas de Bagua no recurren a los descuentos, siendo conscientes de la no utilidad y el no beneficio para financiar sus empresas, y de no tener acceso a estos descuentos por parte de las entidades financieras. Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero formal en forma temporal u ocasional de los bancos y las cajas, siendo conscientes de la confiabilidad para financiar sus empresas, y de contar</p>		
--	---	--	--

	con acceso de parte de las entidades financieras formales.		
<b>Si el financiamiento de crédito, contribuye en la mejora de su empresa</b>	<b>(Llanco Alanya,2019)</b> El 64,3% (18) menciona que solicitaron crédito. El 64,3% (18) menciona que recibieron crédito. El 39,3% (11) Solicitó un crédito de más de 5000 nuevos soles. El 39,3% (11) recibió un crédito de más de 5000 nuevos soles. El 50.0% (14) Solicitó crédito de una entidad bancaria. El 50,0% (14) recibió crédito de una entidad bancaria. El 35,7% (10) pago una tasa se un 3% mensual. El	El cual nos indica que la mayor parte de las boticas encuestadas mencionan que el financiamiento de crédito contribuye en la mejora de su empresa,mientras en mínima parte las boticas encuestadas señala que no le contribuye en la mejora de su empresa.	<b>si coinciden</b>

	<p>50,0% (14) menciona que el crédito fue oportuno. El 42,9% (12) menciona que el monto del crédito si fue suficiente. El 53,6% (15) cree que el financiamiento mejora la empresa.</p>		
<p><b>si el crédito otorgado le genera rentabilidad</b></p>	<p><b>(Charqui Lazaro,2018)</b> que las tres cuartas partes de la población percibía la rentabilidad económica de su micro empresa,</p>	<p>El cual nos indica que mas de las tres cuartas partes de las boticas encuestadas le genera rentabilidad sobre el crédito otorgado,mientras en mínima parte las boticas encuestadas indican que no le generan</p>	<p><b>Si coinciden</b></p>

		rentabilidad sobre el crédito otorgado.	
<b>Si los ingresos mensuales cubren el pago de los créditos percibidos</b>	<b>(Dorregaray Salvatierra,2016)</b> El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la	El cual nos indica que a la mayor parte de las boticas encuestadas le cubre los ingresos mensuales obtenidos para pagar sus creditos,mientras en mínima parte, las boticas señalan que no le cubren los ingresos mensuales obtenidos frente al crédito que le fue otorgado	<b>si coinciden</b>

	<p>rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el 85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio.</p>		
<p><b>Si el prestamo otorgado influye en la rentabilidad de su empresa</b></p>	<p><b>(Tineo Prado,2016),87%</b> de los encuestados, considera que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas</p>	<p>El cual nos indica que más de las tres cuartas partes de las boticas encuestadas afirman que el crédito influye en la rentabilidad de su empresa porque le</p>	<p><b>Si coinciden</b></p>

	empresas en la Provincia de Huamanga.	dan a una tasa especial cuando cumple sus obligaciones puntualmente, mientras en mínima parte las boticas señalan que el crédito otorgado no influye en la rentabilidad de su empresa por lo que las tasas de intereses son altos. Por lo que el 80% señalan que el prestamo otorgado si influye en la rentabilidad de su empresa,mientras que el 20% señalan que el prestamo otorgado no influye	
--	---	---	--

		en la rentabilidad de su empresa	
--	--	-------------------------------------	--

## 5.2. Análisis De Resultado

**5.2.1. Respecto al objetivo específico 1:** Determinar de qué manera el crédito bancario, incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019.

De los resultados obtenidos en las investigaciones de los diferentes autores podemos observar lo siguiente:

**(Charqui Lazaro,2018)**, la mayoría de los empresarios trabajan con préstamos otorgados por las diferentes Entidades Bancarias también las Mypes En Estudio Han Recibido Financiamiento Y Son Rentables **(Clavero Druett,2016)**, que la mayor parte de las microempresas se financian a través de entidades bancarias y una mínima parte tienen financiamiento propio **“(Dorregaray Salvatierra,2016)**, que la mayor parte del crédito solicitan el crédito de monto mayor a los 7500 soles y que pagaron a los 12 meses **(Paredes Espejo,2019)**, **(Vasquez Paredes,2018)** propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito de entidades bancarias para financiar sus operaciones, y **(Llanco Alanya,2019)**, que la mayor parte solicitaron crédito de entidades bancarias monto mayores de 5000 soles y que contribuyo en la mejora de la empresa.

En resumen de los autores señalan que la mayor parte de boticas acuden a solicitar crédito de entidades bancarias para financiar sus operaciones y la en menor parte lo hacen a través de financiamientos propios, también señalan que el financiamiento de crédito de entidades bancarias ha sido incidido de manera rentable para las empresas.

**5.2.2. Respecto al objetivo específico 2:** Determinar de qué manera la rentabilidad, incide en las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista-Huamanga - Ayacucho, 2019.

En el caso de estudio se aplicó un cuestionario realizado por conveniencia a 10 representantes legales y/o dueños de las boticas en el sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019.

Obtuvimos los siguientes resultados respecto Se financia crédito de entidades bancarias acuerdo a los datos obtenido en el cuadro 5 y el grafico 5, el 60% de las boticas si se financian con entidades bancarias, mientras que el 40% de las microempresas no se financian de entidades bancarias o tienen financiamientos propios respecto a Plazo de financiamiento de crédito, De acuerdo a los datos obtenido en el cuadro 6 y el grafico 6, el 83% de las boticas Solicitan el credito a corto plazo, mientras que el 17% de las boticas solicitan el credito a largo plazo y le fue fácil poder acceder un crédito a un banco, De acuerdo a la gráfica 7 y el cuadro 7, El cual nos indica que la mayor parte de las boticas afirman que solicitan financiamiento a entidades como a la caja Huancayo y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de crédito del Peru(Bcp). además la otra parte que representa el 40% tienen financiamiento propio o reciben otros financiamientos, del cual del cual afirman que solicitan

financiamiento a la caja Huancayo y a una tasa promedio de interés de 20% mensual y 2 % anual y monto mayor a S/.9333 soles y mientras en menor parte indican que solicitan financiamiento del banco interbank a una tasa de interés de 10% y un monto de s/.5000 soles y minima parte solicita financiamiento de crédito al banco de crédito del peru(bcp)a una tasa promedio mensual de 10% y 1% anual a un monto aproximado de s/.3000 soles De acuerdo en el cuadro 8 y grafico 8, el el 63% de las microempresas afirman que utilizan el credito otorgado en capital de trabajo a corto plazo,mientras que el 38% de las microempresas afirman que utilizan el credito otorgado en mejoramiento de local, De acuerdo al cuadro 9 y a la gráfica 9, nos dio a conocer que el 90% de las microempresas señalan que si tienen la capacidad de cumplir con el pago del credito otorgado,mientras que el 10% de las microempresas señalan que no tienen la capacidad de cumplir con el pago del credito , De acuerdo en el cuadro 11 y grafico 11, el 90% de las microempresas señalan que el financiamiento de credito si contribuye en la mejora de su empresa,mientras que el 10% de las microempresas señalan que el financiamiento de credito no contribuye en la mejora de su empresa.

De acuerdo en el cuadro 10 y grafico 10, el el 90% de las microempresas señalan que el crédito otorgado si le generan rentabilidad,mientras que el 10% de las microempresas señalan que el crédito otorgado no le generan rentabilidad,. De acuerdo al cuadro 12 y a la gráfica 12, nos dio a conocer que el 89% de las microempresarios señalan que los ingresos mensuales si cubren con el pago de los creditos otorgados,mientras que el 11% de las microempresas señalan que los ingresos mensuales no cubren con el pago de los creditos otorgados.. De acuerdo en el cuadro 13 y grafico 13, el el 80% señalan que el prestamo

otorgado si incide o influye en la rentabilidad de su empresa, mientras que el 20% señalan que el préstamo otorgado no influye en la rentabilidad de su empresa .

**5.2.3. Respecto al objetivo específico 3:** Realizar un análisis comparativo de las características del crédito bancario que inciden en la rentabilidad de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019.

Haciendo una comparación entre los resultados del primer y segundo objetivo podemos observar lo siguiente:

**Respecto a Se financia crédito de entidades bancarias;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto al Plazo de financiamiento de crédito;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto al porcentaje de interés que le otorgan el crédito la entidad bancaria, que banco y monto;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto En que utiliza el préstamo obtenido;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto si su empresa tiene la capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones de crédito otorgado;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto Si el financiamiento de crédito, contribuye en la mejora de su empresa,** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto si el crédito otorgado le genera rentabilidad;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto Si los ingresos mensuales cubren el pago de los créditos percibidos;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden.

**Respecto Si el prestamo otorgado incide o influye en la rentabilidad de su empresa;** el resultado bibliográfico con las encuesta si coinciden

### **Análisis De Resultados De Autores**

Según; (Charqui Lázaro, 2018),“,87% pagan puntualmente su financiamiento, el 65% mencionan que solicitaron créditos de bancos privados locales;.Con respecto a la rentabilidad, los recursos obtenidos fueron favorables debido a la buena gestión empresarial de las MYPE,,”

(Clavero Druett, 2017),”, 63% ha sido bancario, 50% fue entre S/. 5001 a S/. 7500 soles y lo pagó en 12 meses. Sobre la rentabilidad. El 100% percibe que mejoró su rentabilidad y considera su negocio rentable. De todo ello se concluye que las MYPES en estudio han recibido financiamiento y son rentables”.

(Dorregaray Salvatierra, 2017),”,el 35% se financia con su propio dinero y el 65% se financia a través de terceros; .Respecto a las características de la rentabilidad, El 100% de los representantes legales de las MYPES encuestados, el 75% manifiesta que si mejoro su rentabilidad y el 25% manifiesta que no mejoro su rentabilidad; el 45% dice que si influye la capacitación en la rentabilidad y el otro 55% está en desacuerdo siendo su respuesta no; el 45% de los empresarios dice que no ha mejorado la rentabilidad este año 2016, porque las ventas siguen igual que el año pasado 2015 y el 55% dice que si mejoro su rentabilidad y, el

85% dice que no ha disminuido las ventas y el 15% manifiesta que si ha disminuido las ventas este año ya que no le dedican mucho al negocio”.

(Vásquez Paredes, 2018-),”Los propietarios de las boticas de Bagua recurren al crédito financiero en forma temporal u ocasional una vez al año, siendo conscientes de la utilidad y el beneficio para financiar sus empresas, y de contar con una tasa crediticia baja de parte de las entidades financieras formales. Los propietarios de las boticas de Bagua han logrado un nivel regular en utilidades totales, utilidades netas, activos totales, capitales, siendo conscientes de que poseen algo de conocimiento sobre la rentabilidad financiera de una empresa”.

(Llanco Alanya, 2019),” 39,3% (11) recibió un crédito de más de 5000 nuevos soles, El 60,7% cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años;El 71,4% (20) menciona la rentabilidad de su empresa mejoraría si le practicarían una auditoría”;

Entonces tanto las microempresas del sector comercio, rubro boticas y las empresas en estudio inciden de manera directa en cuanto al financiamiento de crédito bancario empleado ,lo que repercutió el buen manejo financiero y económico del capital del trabajo que fue de gran aporte en cuanto a su crecimiento de las MYPEs en estudio, que la mayor parte de las MYPEs acceden a ello para el otorgamiento de crédito y que la menor parte de las MYPEs,también trabajan con financiamiento propios para desarrollar sus actividades u operaciones, además para la gran mayoría de los MYPES en estudio el crédito bancario contribuyo en la rentabilidad , sector comercio del rubro boticas .

## VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 6.1 CONCLUSION

La mayor parte de las MYPES del sector comercio rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019. dependen del financiamiento de crédito de las entidades bancarias para mejorar sus operaciones ,para generar una retribución o rentabilidad y así contribuir en el crecimiento y desarrollo del país..

#### Conclusiones Específicos

**6.1.1. : Determinar de qué manera el crédito bancario, incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019. (objetivo específico 1):**

Según el 100% de las MYPES en estudio, la mayor parte de las boticas tienen acceso y trabajan con financiamiento del sistema bancario para la operatividad de las operaciones económicas y financieras, donde también el otorgamiento de estos créditos accedidos fueron de corto plazo por lo que cumplieron con sus obligaciones crediticias dentro del plazo programado, esté crédito bancario fue de gran impacto para ampliar su capital de trabajo ,utilizando una gestión eficiente al crédito otorgado por lo que para y que les fue favorable para el incremento de las ventas, así poder pagar dentro del plazo y que les fue rentable la utilización del crédito bancario.

**6.1.2. Determinar de qué manera el crédito bancario, incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019 (objetivo específico 2):**

Según el estudio del 100% de MYPES ,casi la totalidad de las boticas le influye de forma satisfactoria el crédito otorgado en la rentabilidad de las empresas debido a un manejo ,ya que han percibido en su mayoría un aumento del volumen de venta, y eso le fue incremento en sus utilidades, además que cuando los clientes pagan los créditos al sistema bancario dentro de su plazo le dan una tasa especial y que el crédito bancario le fue favorable y contribuyo en la mejora y crecimiento de las empresas,además de que los ingresos mensuales cubren las obligaciones crediticias.

**6.1.3. Determinar de qué manera el crédito bancario, incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro boticas del distrito de San Juan Bautista, Ayacucho 2019 (objetivo específico 3):** Entonces tanto las microempresas del sector comercio, rubro boticas y las empresas en estudio inciden de manera directa en cuanto al financiamiento de crédito bancario empleado ,lo que repercutió el buen manejo financiero y económico del capital del trabajo que fue de gran aporte en cuanto a su crecimiento de las MYPES en estudio, que la mayor parte de las MYPES acceden a ello para el otorgamiento de crédito y que la menor parte de las MYPES,también trabajan con financiamiento propios para desarrollar sus actividades u operaciones, además para la gran mayoría de los MYPES en estudio el crédito bancario contribuyo en la rentabilidad , sector comercio del rubro boticas .

## 6.2

### RECOMENDACIONES

- ❖ Las microempresas en estudio del sector comercio ,rubro boticas deberán hacer un manejo optimo del crédito obtenido ,para no tener problemas en sus pagos crediticios y pagar dentro de los plazos pactados.
- ❖ Que Las microempresas en estudio deberán mejorar en los aspectos que sean mas primordiales y que pueda generar más beneficio como puede ser ampliar su capital de trabajo .

## Referencias Bibliográficas

### Bibliografía

- ❖ Allcca Lopez, M. R. (2019). *Financiamiento, rentabilidad y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “Paraiso Ayacucho” S.A.C. - Ayacucho, 2019.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/16269>
- ❖ Arostegui, A. (2013). *“Determinación del comportamiento de las.*
- ❖ Balbin Arteaga, J. (2017). *“CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y LA.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4552>
- ❖ Beatriz, Z. (2003). *DEFINICION DE PAPELES DE TRABAJO.* Obtenido de <http://corponor.gov.co/formatos/proevaluacion/CONTROL%20INTERNO/DEFINICION%20DE%20PAPELES%20DE%20TRABAJO.pdf>
- ❖ Casavilca Vargas, C. D. (2016). *FINANCIAMIENTO, CALIDAD Y MEJORAMIENTO.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8590>
- ❖ Charqui Lázaro, P. G. (30 de NOVIEMBRE de 2018). *Financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresas, sector comercio rubro ferreterías Huaraz, 2017.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7815>
- ❖ Clavero Druett, M. V. (30 de marzo de 2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro boticas y farmacias de la Av. 13 de Enero (Cuadras 10-26). San Juan de Lurigancho, Lima, 2015.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/587>

- ❖ Dorregaray Salvatierra, K. S. (05 de mayo de 2017). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas en el distrito de Mazamari, 2016*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1185>
- ❖ FINANCIERO, S. D. (s.f.). Obtenido de [https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion\\_financiera/Tasas\\_interes.pdf](https://www.ssf.gob.sv/descargas/educacion_financiera/Tasas_interes.pdf)
- ❖ <https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>. (s.f.). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/>
- ❖ INEI. (Abril de 2019). *informe tecnico-PRODUCCION NACIONAL*. Obtenido de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe-tecnico\\_produccion\\_abril.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe-tecnico_produccion_abril.pdf)
- ❖ Llanco Alanya, Y. (2019 de agosto de 2019). *Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro boticas del distrito de Satipo, 2019*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/13336>
- ❖ Luis, L. B. (26 de marzo de 2014). *Fuentes de financiamiento para las empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>
- ❖ Quispe Pomasoncco, D. J. (2019). *Financiamiento, tributación y control interno de la micro y pequeña empresa del sector comercio “Lada Inversiones” E.I.R.L. del distrito de San Juan Bautista, 2019*. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19194>

- ❖ *rentabilidad.* (s.f.). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- ❖ SUNAT. (s.f.). *¿Qué beneficios tengo?* Obtenido de <https://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo#:~:text=La%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa,bienes%20o%20prestaci%C3%B3n%20de%20servicios.>
- ❖ Vásquez Paredes, E. (14 de agosto de 2018-). *Incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas: rubro boticas, de la ciudad de Bagua, en el 2017.* Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5027>



**3.¿cuantos años de operación tiene su empresa?**

- 1 año ( )
- 2 años ( )
- Más de tres años. ( )

**4.¿cuántos trabajadores tiene en su empresa?**

- 1 ( )
- 2 ( )
- Más de 3 ( )

**5. ¿Diga usted,si se financia crédito de entidades bancarias?**

- SI ( )
- NO ( )

**6. ¿Usted a que plazo solicita el crédito?**

- A corto plazo ( )
- A largo plazo ( )

**7. ¿diga Usted a que porcentaje de interés le otorgan el crédito la entidad bancaria, que banco y monto ,especifique?**

- e) Tasa de Interés Mensual. ....( % )
- f) Tasa de Interés Anual.....( % )

g) Banco.....  
.

h) Monto S/.....Soles

**8 .¿Usted.En que utiliza el préstamo obtenido?**

- a) Capital de trabajo ( )
- b) Mejoramiento del local ( )
- c) Para los dos mencionados ( )

**9. ¿Diga Usted si su empresa tiene la capacidad de pago para cumplir con sus obligaciones de crédito otorgado?**

- SI ( )
- NO ( )

**10. ¿cree usted. si el crédito otorgado le genera rentabilidad?**

- SI ( )
- NO ( )

**11.¿Diga usted. Si el financiamiento de crédito, contribuye en la mejora de su empresa?**

- SI ( )
- NO ( )

**12. ¿Diga usted.Si los ingresos mensuales cubren el pago de los créditos percibidos?**

- SI ( )
- NO ( )

**13.¿Diga usted. Si el prestamo otorgado influye en la rentabilidad de su empresa?**

- SI ( )

- NO ( )

- ANEXO 2: MODELO DE FICHAS

<b>Autor:</b>
<b>Título:</b>
<b>Resumen:</b>
<b>Conclusión:</b>
<b>Página:</b>

- ANEXO 3: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																		
N°	Actividades	Año 2019					Año 2020				Año 2021							
		2019-II					2020-I		2020-II		2021-I							
		1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	4	5
1	Elaboración del Proyecto	x	x															
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación			x														
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación				x													
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación					x												

5	Mejora del marco teórico y metodológico						X											
6	Elaboración y validación del instrumento de recolección de información							X										
7	Elaboración del consentimiento informado								X									
8	Recolección de datos									X								
9	Presentación de resultados										X							
10	Análisis e Interpretación de los resultados											X						
11	Redacción del informe preliminar												X					
12	Revisión del informe final de la tesis por el Jurado de Investigación													X				
13	Aprobación del informe final de la tesis por el Jurado de Investigación														X			
14	Presentación de ponencia en jornadas de investigación															X		
15	Redacción de artículo científico																X	
16	Sustentación del informe final de investigación																	X