



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMA, EN  
EL DISTRITO DE AGUAS VERDES 2017”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR GRADO  
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
ADMINISTRATIVAS**

AUTOR

**IPANAQUE COLONA, ROSLLENY**

ASESOR

**EZCURRA ZAVALA, GHENKIS ALMICAR**

**TUMBES – PERÚ**

**2018**

## HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

---

MG. LIC. ADM EDITA JERID PERICHE CASTRO  
PRESIDENTA

---

MG. LIC. GALVANI GUERRERO GARCÍA  
MIEMBRO

---

LIC. ADM. PABLO SANTIAGO ORTIZ  
MIEMBRO

---

MG. LIC. ADM GHENKIS AMILCAR EZCURRA ZAVALA  
ASESOR

## **DEDICATORIA**

Para mi creador celestial  
Que me ha dado la vida  
Y fortaleza para cumplir con  
Mis metas.

A mis padres y hermanos que siempre  
Estuvieron Apoyándome en cada  
Momento, hasta alcanzar mi meta profesional.

A mi asesor Mg.Ezcurra Zavaleta  
Que me ayudo a aclarar ideas  
y  
Llevar a cabo este proyecto.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por haberme dado la vida, salud y sabiduría para llevar a cabo una de mis metas. A mis familiares que a pesar que haya distancia entre nosotros, siempre estuvieron allí dándome consejos e implantando deseos de superación para poder seguir adelante con mi carrera profesional. Así mismo a la plana docente de esta casa de estudio que me otorgo los método y técnicas profesionales para alcanzar mi grado académico.

## RESUMEN

A continuación el presente resumen sobre la investigación que tuvo como título; LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMA, EN EL DISTRITO DE AGUAS VERDES, 2017, dirigido a los micro empresarios , lo cual tuvo como objetivos los siguientes; Conocer Las Modalidades Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017, Analizar Los Gastos Necesarios Para La Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio, Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes 2017” Y Identificar Los Riesgos Para Mejorar La Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017”. Gracias al desarrollo de este taller de investigación obtuvimos buenos resultados, porque sirvió de mucha ayuda para algunos micros empresarios que pudieron obtener algún apoyo y poner en práctica algunas técnicas y/o estrategias que le brindamos como parte de un asesoramiento para su negocio, así mismo, la presente indagación tiene como tipo cuantitativa y el nivel es descriptivo no experimental, la misma que tuvo como resultado que el 80 % de empresario empezaron solicitando un préstamo sin llevar a cabo un análisis de su financiamiento y solo accedieron a ello, por ser la única entidad que les daría dicha ayuda monetaria, por lado con el 70% se manifestaron que tomaban en cuenta los gastos necesario para obtener buenos resultados en su rentabilidad en sus negocios y finalizando el resultado con la relación sobre los riesgos el 60% si se encuentra preparado para afrontarlos, porque ya cuentan con un plan de estratégico lo cual con cada amenaza o riesgo que se valla transcurriendo ellos suelen usarlo, de esta manera prevalecen como líderes.

***Palabras Claves: Financiamiento, Rentabilidad y MyPes.***

## ABSTRACT

Here is the summary of the research that was titled; THE CHARACTERIZATION OF THE FINANCING AND PROFITABILITY OF THE MYPES OF THE SECTOR TRADE IT DESCRIBES CLOTHES FOR LADY, IN THE DISTRICT OF GREEN WATERS, 2017, directed to the micro businessmen, which had like objectives the following ones; To know the Modalities of the Financing and Profitability of the Mypes of the Sector Trade Sector Stores of Clothes for Lady, in the District of Green Waters, 2017, Analyze the Expenses Needed for the Profitability of the Mypes of the Trade Sector, Sector Stores of Clothes for Lady, In The Green Water District 2017 "And Identify The Risks To Improve The Characterization Of The Financing And Profitability Of The Mypes Of The Trade Sector, Clothing Stores For Lady, In The Green Water District, 2017". Thanks to the development of this research workshop we obtained good results, because it served as a great help for some micro entrepreneurs who could get some support and implement some techniques and / or strategies that we provide as part of an advice for your business, likewise , the present inquiry has a quantitative type and the level is descriptive, not experimental, which resulted in 80% of entrepreneurs starting a loan without carrying out an analysis of their financing and only acceding to it, since the only entity that would give them such monetary assistance, on the side with 70% said that they took into account the necessary expenses to obtain good results in their profitability in their businesses and ending the result with the ratio on the risks 60% if it is prepared to face them, because they already have a strategic plan which with each threat or risk that goes When they use it, they tend to use it, in this way they prevail as leaders.

***Keywords: Financing, Profitability and MyPes.***

# ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>HOJA DE FRMA DEL JURADO</b> .....	ii
<b>DEDICATORIA</b> .....	iii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iv
<b>RESUMEN</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO</b> .....	vii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	9
<b>II. REVISIÓN DE LA LITERATURA</b> .....	10
2.1. Antecedentes.....	10
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	10
2.1.2. Antecedentes nacionales.....	10
2.1.3. Antecedentes locales.....	11
2.2. Bases teóricas .....	12
2.2.1. Fuentes de financiamiento. ....	12
2.2.2. Análisis de la fuente de financiamiento.....	12
2.2.3. Objetivos de la fuente de financiamiento. ....	12
2.2.4. Fuentes de financiamiento y su importancia .....	13
2.2.5. Tipologías de crédito.....	14
2.2.6. Rentabilidad.....	14
2.2.7. Clases de rentabilidad.....	14
<b>III. HIPÓTESIS</b> .....	16
<b>IV. METODOLOGÍA</b> .....	17
4.1 Diseño y tipo de la investigación .....	17
4.2 Población y muestras.....	17
4.3 Definición y operación de las variables. ....	17
4.4 Técnicas e Instrumentos de recopilación de datos. ....	19
4.5 Plan de análisis.....	19
4.6 Matriz de consistencia .....	21
4.7 Principios éticos .....	23
<b>V. RESULTADOS</b> .....	24
<b>5.1. Resultados</b> .....	24
2.3.....	25

<b>5.2. Análisis de resultados .....</b>	<b>27</b>
<b>VI. CONCLUSIONES:.....</b>	<b>35</b>
<b>VII. RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>36</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	
<b>ANEXOS</b>	



## **I. INTRODUCCIÓN**

A continuación el presente resumen sobre la investigación que tuvo como título; LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO TIENDAS DE ROPA PARA DAMA, EN EL DISTRITO DE AGUAS VERDES, 2017, dirigido a los micro empresarios , lo cual tuvo como objetivos los siguientes; Conocer Las Modalidades Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las MyPes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017, Analizar Los Gastos Necesarios Para La Rentabilidad De Las MyPes Del Sector Comercio, Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes 2017” Y Identificar Los Riesgos Para Mejorar La Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las MyPes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017”. Gracias al desarrollo de este taller de investigación obtuvimos buenos resultados, porque sirvió de mucha ayuda para algunos micros empresarios que pudieron obtener algún apoyo y poner en práctica algunas técnicas y/o estrategias que le brindamos como parte de un asesoramiento para su negocio, así mismo, la presente indagación tiene como tipo cuantitativa y el nivel es descriptivo no experimental.

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Antecedentes Internacionales

El día 10 de febrero de 2015, en el Diario LA PRENSA (Honduras 2015): “25 % de *MYPES en Honduras cierran sus negocios por culpa de la burocracia*”. San Pedro Sula, Honduras. Cobros de impuestos, altos costos de energía, burocracia en permiso de operaciones: son algunos de los obstáculos que enfrentan las MyPes. Así lo expuso MENOTI MARADIAGA, subcoordinador de la comisión de MyPes de la Cámara de Comercio. MARADIAGA abordó la situación que enfrentan los microempresarios del país. “es preocupante que la Cámara ha detectado los problemas que tienen la mayor parte de MyPes. Faltan capacitaciones en Áreas Administrativas, operativa, técnica y de mercado. Muchos conocen como se hace un negocio, pero no como formalizarlo, en eso estamos trabajando ya”, expuso. Todo esto impide que se formen nuevos microempresarios y que los que existan vayan desapareciendo. Según estadísticas.

ESCALERA M (Mexico-2009). en su investigación sobre los “*Factores de éxito para las MyPes*”, que realizó en la Ciudad de México, se manifestó que los factores principales para el éxito competitivo de las Micro y Pequeñas son: la visión tecnológica de la compañía, la creación, la eficacia del producto o servicios y la formación del personal. Con respecto a enseñarles u orientarles al personal hablan que el empuje de técnicas de formación para tener colaboradores competentes es uno de los componentes concluyentes del triunfo de las Micro y Pequeñas empresas. También, indican que ciertos factores son capacitados de causar estas situaciones contienen alteraciones no derivadas, un aumento grande de la razonable, dificultades de conocimiento institucional, financiamiento y volumen de la empresa en las Micro y Pequeñas empresas de San Luis de Potosí.

#### 2.1.2. Antecedentes nacionales

RPP NOTICIAS (Lima-2017) “*MYPES afectadas por niño costero podrá acceder a créditos más baratos*”. Suscribió; se dice que los daños a las MyPes a causa del desastre natural que hoy en día el país afronta con la reconstrucción de muchas regiones, se manifestó el viceministro de MyPes e INDUSTRIAS, Juan Carlos

Mathews, destacando la creación de fondos que permitan la recuperación de empresas afectadas por desastres. El fenómeno El Niño golpeo a 193,689 empresas, en su mayoría micro y pequeñas empresas. Para ayudarlas el gobierno aprobó la creación de la base de fortalecimiento de la producción. Mecanismo que permitirá a los micros y pequeñas empresas (MyPes), especialmente las afectadas por los desastres, acceder a subsidios y créditos con menores tasa de interés. MATHEWS, resaltó que este fondo permitirá que las tasas de financiamiento para micro y pequeñas empresas, que actualmente se encuentran en 30 % en promedio, bajen considerablemente, así mismo detalló que las MyPes podrán acogerse a estos beneficios hasta el 31 de diciembre del 2018.

### **2.1.3. Antecedentes locales**

Si bien es cierto cada año la Región Tumbes y sus alrededores se ven afectados con los desastres naturales, tales como; lluvias (desbordes de río, inundaciones, entre otras) y plagas de enfermedades como; dengue, malaria, paludismo, chikungunya, entre otras), lo cual trae como consecuencia una baja total de la comercialización tanto de productos comestibles como la venta de ropa, zapatos y otras, ya que se ven afectados tanto como; trasladar su mercadería, asimismo traerla. Donde las MyPeS son las más afectadas, dado que los Comerciantes no llegan a sus metas, pero se sabe que es parte de las estaciones del año en nuestra Provincia, pero que particularmente este año 2017, ha sido el más golpeado en estos últimos tiempo, ya que no solo afectó a la región sino también a todo el nivel de la costa, donde trajo un gran desequilibrio del comercio y que la mayoría de las micro empresas a nivel nacional han sufrido daños de hasta el 100 %, ósea en resultado han desaparecido, porque su pérdida fue total. Como sabemos se cayeron puentes, se rajaron pistas, los ríos se desbordaron e inundaron centros comerciales, también hubo pérdida para los agricultores, los ganaderos vieron a sus animales morir ahogados; se supo también que en Trujillo y Lima hubieron huaicos y que no solo arrancaron los arboles si no también se llevó consigo en su destrucción a; casa, edificios, ganado, tiendas comerciales y pérdidas humanas.

Todo ello ocasiono un desastre total al país, que las mercaderías no lleguen a su destino, porque no había acceso para los medios de transporte, ya que los puentes estaban deshabilitados a consecuencia del fenómeno.

Las empresas llegaron a reducir personal, por lo que no tenían los mismos ingresos. Con tan grande magnitud de desastre muchas MyPes desaparecieron y otras empezaron de cero.

## **2.2.Bases teóricas**

### **2.2.1. Fuentes de financiamiento.**

Toda empresa ya sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.

Cualquiera que sea el caso, los medios por los cuales las personas para llevar a cabo los recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se le conoce como fuentes de financiamiento.

### **2.2.2. Análisis de la fuente de financiamiento**

Es importante conocer de cada fuente:

- Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.
- Flexibilidad que otorgan el vencimiento de cada pago y sus sanciones.
- Los tiempos máximos para cada tipo de crédito.
- Monto máximo y el mínimo que otorgan.

### **2.2.3. Objetivos de la fuente de financiamiento.**

La falta de liquidez en las entidades públicas tanto como privadas, recurren a las fuentes de financiamiento, que les permitan tener el monto necesario para enfrentar sus gastos de creación, ampliación e instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc., en forma general, los principales objetivos son:

- Obtener recursos bancarios directos a la entidad, que les accedan crear respaldo a los consumos a precario caducidad.

- Hacia la creación de nuevos proyectos.
- Para la compra de maquinarias y equipos, según sea la necesidad.

#### **2.2.4. Fuentes de financiamiento y su importancia**

Los elementos económicos solicitan individuos, materiales y mercantiles, para llevar a cabo su proyecto. La gran mayoría de las empresas les resulta importante llevar a cabo la obtención de los recursos financieros o bancarios, que podría ser otras empresas que les otorgan, y las circunstancias bajo los cuales son conseguidos.

Aquellos recursos, son: el porcentaje de interés, el plazo que se le otorga y en la mayoría de casos, se requiere el conocimiento de las políticas de impulso de los Gobiernos Municipales, públicos y estatales en fijas acciones.

El llevar a cabo un préstamo bancario, da a conocer que fue a causa de una necesidad, por lo tanto se sugiere que dicha operación sea realizado en:

- Una organización toma encuenta que deben realizar un financiamiento, ya que de esta forma nos ayudan a cubrir necesidades de liquidez o para crear nuevos propósitos.
- Antes de poner en marcha dicha actividad del financiamiento, este tubo que analizar sus necesidades, las más importantes y con resultados basarse en lo siguiente:
  - a) Establecer el valor de los capitales precisos, para cobijar sus escaseces monetarias.
  - b) Precisar el tiempo necesario para saldar dicho préstamo y que la empresa no se vea en peligro que pueda perjudicarla.
  - c) Verificar que el porcentaje al que obtuvimos el préstamo, es una tarifa estable o existe variación, se prefiere la tasa cabecilla de mercado o si se toma el costo porcentual.
  - d) Se tomará en cuenta el tipo de moneda en la prestación; si es en moneda nacional o extranjera.
- Por lo tanto, las solvencias económicas, se debe observar que sean aptas, adecuados y cuantitativamente sea la necesidad del proyecto.

## **2.2.5. Tipologías de crédito**

### **2.2.5.1. Crédito comercial**

Un crédito comercial es el que otorga una entidad a otra sociedad de servicios. La apertura de un préstamo comercial es útil para proporcionar y ajustar la elaboración de la distribución de sus productos. Proporciona los negocios, la fabricación, la mejora del capital y el desarrollo de dividendos. La solvencia comercial tiene sus fases cortas como son de: 30, 60, 90 días; y conviene aún más cuando se encuentra alta la inflación.

### **2.2.5.2. Crédito de consumos.**

El objetivo de estos créditos sería financiar la construcción, ampliación y/o mejoramiento de la vivienda por fases, que acompañen el proceso de autoconstrucción. Es decir, que después de cancelar un préstamo se requiera en promocionar el ahorro y llevar a cabo una campaña de publicidad en distintos medios de declaración.

## **2.2.6. Rentabilidad**

La rentabilidad es una la proporción que hay entre la ganancia y la inversión necesaria para conseguirla.

## **2.2.7. Clases de rentabilidad**

### **2.2.7.1. Rentabilidad económica**

La rentabilidad logra advertir como régimen de como una sociedad varía sus capitales para crear introducciones. Casi siempre se expresa como proporción. Existe empresa que utiliza una pericia de dirigentes en costos que establecen su rentabilidad en un alto giro con poco margen. Esto quiere decir que comercializan bastantes cantidades, con insuficiente margen en cada venta. En cambio hay otras compañías que se basan su aumento de capital en niveles altos en márgenes, pero un movimiento baja.

### **2.2.7.2. La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o digamos de los fondos convenientes, designada en la gramática, es una medida, respectiva a un fijo curso de tiempo, del beneficio logrado por esos capitales proporcionados.

### **2.2.7.3. La rentabilidad social**

Objetivos de la empresa pública. El significado de rentabilidad social como contrapeso de rentabilidad monetaria hace reseña a suministrar a la humanidad más bienes que pérdidas. Toda entidad pública consta de una de sus conclusiones primordiales este

ejemplar sobre rentabilidad, puesto que su prioridad más sustancial no es crear lucro sino dar a la sociedad una ayuda que le sea ventajoso y le evite dificultades.

### **III. HIPÓTESIS**

Con referencia a la hipótesis de investigación es el ajuste sobre la teoría y la información para la ostentación de la indagación y seguir las sistemáticas para la averiguación de conocimientos, en la conjetura de la investigación ha llevado una buena elaboración la misma que se observa rotundamente la analogía entre dos o más variables. Es factible que el investigador pueda obtener el objetivo y elegir el diseño.



## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Diseño y tipo de la investigación**

Tipo: Descriptiva

Es el procedimiento indiscutible que envuelve a prestar atención y narrar la conducta de un individuo y no alterar o confundir sus respuestas, lo cual transporta una correspondencia de una indagación cuantitativa o cualitativa.

Diseño: no experimental

Se denomina no experimental a este tipo de investigación, porque en ella no vamos a manipular o cambiar alguna variable de las que estemos utilizando para dicha actividad, también podemos decir que está basada en la observación de fenómenos tal y como están en nuestro contexto natural para después analizarlos.

### **4.2 Población y muestras**

Población y muestra

Población

Es el sector de comercio de venta de ropa del Distrito de Aguas Verdes compuesto por medianas y pequeñas empresas.

Muestra

Al momento de realizar el estudio se llevaron a cabo 02 encuestas a 10 mypes, aquellos micros empresarios que conforman el sector comercial de las MyPes en el Distrito de Aguas Verdes.

### **4.3 Definición y operación de las variables.**

Variables

Tipos de variables

a) Variables independientes:

Las fuentes de financiamiento

b) Variables dependientes.

El mejoramiento del financiamiento y la rentabilidad.

Fuentes de financiamiento

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
FINANCIAMIENTO	Cuando una o un grupo de personas prestan un crédito a una institución bancaria con la finalidad de apoyar a su empresa económicamente en su negocio u otro tipo de operación que realice la misma.	Plazo estimado para pago del préstamo	6 meses 12 meses 24 meses 24 a mas
		Instituciones que reciban crédito	Bancos Caja Y otros
		Tipos de créditos	Microempresas Consumo hipotecario

## Fuentes de Rentabilidad

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
RENTABILIDAD	Es una medición sobre un plazo determinado sobre los resultados obtenidos por capitales de los accionistas de una empresa.	Se aprecia que ha incrementado su ganancia.	Nominal Si no
		Nivel de rentabilidad.	Ordinal
		Política de rentabilidad	Ordinal

### 4.4 Técnicas e Instrumentos de recopilación de datos.

#### Técnicas

La pericia utilizada en el presente trabajo de instigación ha sido la encuesta, ya que con esta nos lleva a utilizar algunas preguntas a un grupo de 10 personas los cuales habíamos seleccionado, para congregar antecedentes o para descubrir el veredicto del público sobre un contenido dado.

#### Instrumentos

La herramienta utilizada en el presente trabajo de investigación ha sido el interrogatorio con una serie de preguntas que fueron contestadas por el grupo de micro empresarios que se había seleccionado los cuales no brindaron información que necesitábamos según el esquema de investigación del proyecto.

### 4.5 Plan de análisis

Sistema financiero es difícil para las MyPes del Distrito de Aguas Verdes, las instituciones imponen muchos requisitos para otorgar un crédito a los comerciantes del Distrito de Aguas Verdes.

La principal fuente de financiamiento de los pequeños comerciantes son las entidades bancarias de ese Distrito, que cobran tasas de interés elevadas que en muchos de los casos superan el 20% de interés anual.

Existe desconocimiento de parte de los comerciantes, en lo que respecta a modalidades de financiamiento y además no cuentan con una buena capacitación en lo que respecta a una buena gestión financiera de sus negocios.

Las garantías juegan un rol importante a la hora de gestionar un crédito, el no tener garantías les exige un aval que en muchos de los casos es difícil conseguir y si se consigue te cobran un porcentaje para salir de garante afectando así la rentabilidad del nuevo micro empresario.

Las altas tasas de interés que obtienen las MyPes en el Distrito de Aguas Verdes tienen algunos efectos negativos sobre la rentabilidad de los pequeños comerciantes de ropa del emporio comercial Gamarrita.

Todos estos problemas generan que la mayoría de estos pequeños negocios no prosperen en el mercado genera desempleo y aumento de pobreza que es lo que deben tener en cuenta los entes comprometidos con el desarrollo de este distrito.

#### 4.6 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p><b>Problema General.</b></p> <p>¿Cómo se caracteriza el financiamiento y Rentabilidad de las MyPes del sector Comercio, rubro tienda de ropa para dama en el Distrito de Aguas Verdes año 2017?</p> <p><b>Problema específico.</b></p> <p>La No Investigación Sobre Las Modalidades de financiamiento que existen en las entidades financieras en el Distrito de Aguas Verdes año 2017.</p> <p>La Falta de control de gastos lo cual genera una desventaja para su rentabilidad de la MyPeS.</p>	<p><b>Objetivo General.</b></p> <p>Determinar la Caracterización Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017.</p> <p><b>Objetivos Específicos.</b></p> <p>Conocer Las Modalidades Del Financiamiento Y Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017.</p> <p>Analizar los gastos necesarios para la Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio, Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes 2017”.</p> <p>Identificar los riesgos para mejorar la Caracterización Del Financiamiento Y</p>	<p><b>Hipótesis.</b></p> <p>Con referencia a la hipótesis de investigación es el ajuste sobre la teoría y la información para la ostentación de la indagación y seguir las sistemáticas para la averiguación de conocimientos, en la conjetura de la investigación ha llevado una buena elaboración la misma que se observa rotundamente la analogía entre dos o más variables. Es factible que el investigador pueda obtener el objetivo y elegir el diseño.</p>	<p><b>Variables de estudio.</b></p> <p><b>Variables independiente s:</b></p> <p>Las fuentes de financiamiento</p> <p><b>Variables Dependientes:</b></p> <p>El mejoramiento de la rentabilidad.</p>

<p>La ausencia de orientación profesional para llevar a cabo un análisis de los riesgos y amenazas que puedan perjudicar a las MyPes en el Distrito de Aguas Verdes en su desarrollo.</p>	<p>Rentabilidad De Las Mypes Del Sector Comercio Rubro Tiendas De Ropa Para Dama, En El Distrito De Aguas Verdes, 2017”.</p>		
---	--	--	--

#### **4.7 Principios éticos**

Respeto a la dignidad de las personas.

Requiere actitudes como: tolerancia, empatía, atención y consideración.

Competencia.

Compromiso social y tecnológico.

Es algo más que su relación con el sector empresarial y las comunidades.

Integridad

Es el siglo vital en relación sobre nuestra fase de cognición más eminente.

Responsabilidad social.

Trabajar para ayudar a crear un mundo más sostenible para toda la sociedad.

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

#### RESULTADOS DE FINANCIAMIENTO

**TABLA 01** *Conoce las modalidades de financiamiento?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<i>NO</i>	<b>4</b>	<b>40.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 02** *utiliza el financiamiento externo*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>8</b>	<b>80.00</b>
<i>NO</i>	<b>2</b>	<b>20.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 03** *Para la creación de su tienda comercial utilizo financiamiento propio?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>8</b>	<b>80.00</b>
<i>NO</i>	<b>2</b>	<b>20.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 04** *El préstamo que ha obtenido ha cubierto sus expectativas financieras?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>8</b>	<b>80.00</b>
<i>NO</i>	<b>2</b>	<b>20.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 05** *Está conforme con la entidad financiera o caja de ahorro y crédito con las que trabaja?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>7</b>	<b>70.00</b>
<i>NO</i>	<b>3</b>	<b>30.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 06** *Cual fue el monto que solicito como financiamiento externo?*



<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<b>1000-5000</b>	<b>3</b>	<b>30.00</b>
<b>5000-10000</b>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<b>10000-50000</b>	<b>1</b>	<b>10.00</b>

**Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.**

**TABLA 07** *A que tasa de financiamiento externo obtuvo su crédito?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<b>1%A7%</b>	<b>2</b>	<b>20.00</b>
<b>8%A14%</b>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<b>15%21%</b>	<b>2</b>	<b>20.00</b>

**Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.**

**TABLA 08** *Cual fue el plazo para cancelar el préstamo?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<b>6A18meses</b>	<b>1</b>	<b>10.00</b>
<b>18a36meses</b>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<b>36a64meses</b>	<b>3</b>	<b>30.00</b>

**Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.**

**TABLA 09** *Considera que necesita ayuda para manejar las finanzas de su tienda comercial?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<b>SI</b>	<b>4</b>	<b>40.00</b>
<b>NO</b>	<b>6</b>	<b>60.00</b>

**Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.**

**TABLA 10** *Tiene usted un reporte que refleje la situación financiera de su tienda comercial?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>90.00</b>
<b>NO</b>	<b>1</b>	<b>10.00</b>

**Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.**

### 2.3.

**TABLA 01** *considera que su negocio es rentable*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>90</b>
<b>NO</b>	<b>1</b>	<b>10</b>

**Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.**

**TABLA 02** *Conoce los términos de rentabilidad financiera?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>7</b>	<b>70.00</b>
<i>NO</i>	<b>3</b>	<b>30.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 03** *según usted la capacidad de su local indica que su tienda se encuentra en qué etapa*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>CRECIMIENTO</i>	<b>3</b>	<b>30.00</b>
<i>ESTABLE</i>	<b>7</b>	<b>70.00</b>
<i>DECLINACION</i>		

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 04** *La rentabilidad de su tienda comercial mejoro por el financiamiento recibido?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>9</b>	<b>90.00</b>
<i>NO</i>	<b>1</b>	<b>10.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 05** *Cuenta con alguna estrategia ante una amenaza de la competencia?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<i>NO</i>	<b>4</b>	<b>40.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 06** *Respecto al año anterior sus ganancias se han incrementado?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>SI</i>	<b>8</b>	<b>80.00</b>
<i>NO</i>	<b>2</b>	<b>20.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 07** *Analiza bien los gastos que lleva a cabo en su negocio?*

<i>Opinión</i>	<i>Fi</i>	<i>hi%</i>
<i>Si</i>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<i>No</i>	<b>4</b>	<b>40.00</b>

*Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.*

**TABLA 08**  *cree usted que sus productos tienen buena rentabilidad*

<b>Opinión</b>	<b>Fi</b>	<b>hi%</b>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>90.00</b>
<b>NO</b>	<b>1</b>	<b>10.00</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios.

**TABLA 09**  *Las prendas ofrecidas en sus tiendas son compradas en grandes cantidades?*

<b>Opinión</b>	<b>Fi</b>	<b>hi%</b>
<b>SI</b>	<b>7</b>	<b>70.00</b>
<b>NO</b>	<b>3</b>	<b>30.00</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios.

**TABLA 10**  *Está satisfecho con la rentabilidad que está generando su tienda ahora?*

<b>Opinión</b>	<b>Fi</b>	<b>hi%</b>
<b>SI</b>	<b>9</b>	<b>90.00</b>
<b>NO</b>	<b>1</b>	<b>10.00</b>

## 5.2. Análisis de resultados

I. Tabla de representación de resultados del financiamiento.

**TABLA 01**  *Conoce las modalidades de financiamiento?*

<b>Opinión</b>	<b>Fi</b>	<b>hi%</b>
<b>SI</b>	<b>6</b>	<b>60.00</b>
<b>NO</b>	<b>4</b>	<b>40.00</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios.

### Interpretación

Según la entrevista que se llevó a cabo para obtener datos con la encuesta, el 60% de los inversionistas manifestaban que si conocen las modalidades financiamiento El otro 40 % confirmo que no tienen conocimiento sobre todas las modalidades de financiamiento y que solo conocen una o dos en las financieras que hay en el distrito de Aguas Verdes.

**TABLA 02**  *utiliza el financiamiento externo*

<b>Opinión</b>	<b>Fi</b>	<b>hi%</b>
<b>SI</b>	<b>8</b>	<b>80.00</b>
<b>NO</b>	<b>2</b>	<b>20.00</b>

**Fuente:** encuesta aplicada a los propietarios.

### Interpretación


El 80% de los encuestado indicaron que si utilizaban el financiamiento externo, para llevar a cabo sus inversiones y poder lograr un posicionamiento en el mercado.

Con el 20% indicaron que no lo hacían, porque al momento de analizar las cuotas que tenían que pagar les parecía una fuerte cantidad de interés el que tenían que pagar.

TABLA 03 Para la creación de su tienda comercial utilizo financiamiento propio?

Opinión	Fi	hi%
SI	2	20.00
NO	8	80.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación


En el total de los encuestado el 20% de los mismos señalaron que tuvieron un tiempo ahorrando, trabajando en entidades privadas y poder llevar a cabo su proyecto, ya que no estaban de acuerdo a las tasas de interés que otorgaban las organizaciones financieras de la localidad.

El 80% de los entrevistados señalaron que para llevar a cabo su inversión según su investigación, carecía de una gran suma de dinero, es por ello que comenzaron a averiguar sobre financieras para así solicitar su préstamo y montar su tienda comercial.

TABLA 04 El préstamo que ha obtenido ha cubierto sus expectativas financieras?

Opinión	Fi	hi%
SI	8	80.00
NO	2	20.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

Con la mayoría (80%) de aceptación sobre los préstamos que habían obtenido en haber estados satisfechos sobre lo recaudado, en la cual se abastecieron para la compra necesaria de su negocio.

La otra parte con el 20% estos mencionaron que al momento de llevar a cabo las compras necesarias, les faltó solvencia económica, ya que a última momento salieron gastos fuera de los previsto, por lo que optaron por dejar de lado aquellos materiales, para luego comprar con plata que quedaría de ganancia.

TABLA 05 Está conforme con la entidad financiera o caja de ahorro y crédito con las que trabaja?

Opinión	Fi	hi%
SI	7	70.00
NO	3	30.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

Según la pregunta planteado sobre la satisfacción sobre el crédito que habían obtenido el 70% manifestó que si, porque las cuotas eran bajas, y podían ver ganancias y poder crear otro capital.

Por otra parte el 30% se sentía desconforme ya que mencionaban que las cuotas eran bajas, pero que después que lo analizaban se daban cuenta que a menos cuotas, más tiempo por pagar las mismas, entonces los tenían con compromisos a largo tiempo.

TABLA 06 Cual fue el monto que solicito como financiamiento externo?

Opinión	Fi	hi%
1000-5000	3	30.00
5000-10000	6	60.00
10000-50000	1	10.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

✚ Interpretación

Según el grupo encuestado el 30% manifestó que solicitaron un monto entre 1000 y 5000, ya que primero comenzaron vendiendo de manera ambulante y solo querían para la compra de mercadería, obviando los demás gastos.

El 60% nos reportó que su préstamo fue entre 5000 y 10000, ya que este monto cubría la 1era inversión de su proyecto y que luego lo manejarían con la misma venta, sacando los siguientes pagos.

El otro grupo con 10% dijeron que estuvieron en el rango entre 10000 y 50000, de su solicitud de préstamo, ya que querían emprender un negocio bien equipado con diferentes modelos.

TABLA 07 a que tasa anual de financiamiento externo obtuvo su crédito?

Opinión	Fi	hi%
12% a 15%	2	20.00
16% a 19%	6	60.00
20% a 30%	2	20.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

✚ Interpretación

La respuesta del 20% encuestado acerca el la tasa anual de financiamiento fue entre el 12% y el 15%, porque investigaron y compararon con los datos ofrecidos por la financiera.

Con el 60% de los entrevistados indicaron que habían trabajado con la tasa del 16% al 19%, solo tuvieron algunas opciones con los bancos a los que solicitaron y la tarifa les pareció cómoda

Finalmente el otro grupo de participantes con 20% indicaron que trabajaban entre el 20% al 30% por que fueron los que menos requisitos pedían.

TABLA 08 Cual fue el plazo para cancelar el préstamo?

Opinión	Fi	hi%
1 a 12 meses	1	10.00
1 a 3 años	6	60.00
4 a más años	3	30.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

✚ Interpretación

El primer grupo de encuestado (10%) sostuvo que los préstamos tuvieron una duración entre 1 y 12 meses, ya que solo se concentraron en pagar dicho servicio, para dejar de lado dicha responsabilidad.

El 60% indicaron que trabajaron con la financiera con una duración entre 1 y 3 años, ya que al momento de prolongar sus actividades gastos y entre otras cosas, sostuvieron que lo mejor sería apoyarse en ese plazo de tiempo.

El último grupo (30%) acoto que trabajo con 4 a más años, ya que su préstamo fue mucho más elevado.

TABLA 09 Considera que necesita ayuda para manejar las finanzas de su tienda comercial?

Opinión	Fi	hi%
SI	4	40.00
NO	6	60.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

✚ Interpretación

El primer grupo con el 40% de encuestado nos manifestaron que si necesitan una orientación, por el tema que a veces no saben que como llevar a cabo una siguiente inversión, ya que a veces se necesita de otro financiamiento.

El otro grupo con el 60% nos comentaron que no necesitaban ayuda, ya que ellos se habían iniciado en ese rubro y sabían las necesidades, amenazas y fortalezas de su empresa para llevar a cabo el estado de su desarrollo.

TABLA 10 Tiene usted un reporte que refleje la situación financiera de su tienda comercial?

Opinión	Fi	hi%
SI	8	80.00
NO	2	20.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

✚ Interpretación

Con el 80% de sus respuestas los encuestados aceptaron que si tienen un reporte sobre su estado financiero, ya que con ello se dejan guiar sobre sus ventas, la situación en la que se encuentra pyme, para estar preparados para batallar con alguna amenaza.

Mientras que el otro pequeño grupo con el 20% dijeron que no le eran necesario tener esa información porque se dejaban guiar solo con las ventas registradas en

el libro diario, lo cual les permitía en cualquier momento, sacar un pronóstico sobre sus ventas del periodo elegido.

## II. Tabla de representación de resultados del financiamiento.

### TABLA

1 considera que su negocio es rentable

Opinión	fi	hi%
SI	9	90.00
NO	1	10.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

#### ✚ Interpretación

El primer grupo con el 90% de encuestado nos manifestaron que su negocio si es rentable.

El otro grupo con el 10% nos comentaron que no cuenta con una buena rentabilidad en su negocio.

### TABLA

02 Conoce los términos de rentabilidad financiera?

Opinión	fi	hi%
SI	7	70.00
NO	3	30.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

#### ✚ Interpretación

El primer grupo con el 70% de encuestado nos manifestaron que si conocen sobre los términos de rentabilidad.

El otro grupo con el 30% nos comentaron que no desconocen exactamente sobre ese término.

TABLA según usted la capacidad de su local indica que su tienda se encuentra en  
03 qué etapa

Opinión	fi	hi%
CRECIMIENTO	7	70.00
ESTABLE	3	30.00
DECLINACIÓN		

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

#### ✚ Interpretación

El primer grupo con el 70% de encuesta nos manifestaron que se encontraban en pleno crecimiento.

El segundo grupo con el 30% nos comentaron que que son negocios estables.

TABLA 04 La rentabilidad de su tienda comercial mejoro por el financiamiento recibido?

Opinión	fi	hi%
SI	9	90.00
NO	1	10.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

El primer grupo con el 90% de encuesta nos manifestaron que con el financiamiento que obtuvieron su negocio mejoro.

El otro grupo con el 10% nos comentaron que no mejoraron ya que sus deudas incrementaron.

TABLA 05 Cuenta con alguna estrategia ante una amenaza de la competencia?

Opinión	fi	hi%
SI	6	60.00
NO	4	40.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

El primer grupo con el 60% de encuesta nos manifestaron que si contaban con estrategias para cualquier amenaza que se vaya a presentar por parte de la competencia.

El otro grupo con el 40% nos comentaron que no tienen en cuenta sobre las futuras amanezcas, y que simplemente actuaban en el momento.

TABLA 06 Respecto al año anterior sus ganancias se han incrementado?

Opinión	Fi	hi%
SI	8	80.00
NO	2	20.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación



El primer grupo con el 80% de encuesta nos manifestaron que sus ventas habían aumentado con respecto al año anterior dando como resultados rentables positivos.

El otro grupo con el 20% nos comentaron que no había cambios entre las ventas del año pasado con las ventas del año en concluir, ya que el fenómeno de las lluvias que se presentó en el país altero un poco el comercio a nivel nacional.

TABLA 07 Analiza bien los gastos que lleva a cabo en su negocio?

Opinión	Fi	hi%
SI	6	60.00
NO	4	40.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación


El primer grupo con el 60% de encuesta nos manifestaron que si analizan bien los gastos, y que suelen ser precavidos ante un exceso que los pueda perjudicar.

El otro grupo con el 40% nos comentaron que no lo toman mucho en cuenta el analizar mucho los gastos simplemente que por ser parte del negocio llevan a cabo la operación.

TABLA 08 cree usted que sus productos tienen buena rentabilidad

Opinión	fi	hi%
SI	9	90.00
NO	1	10.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

El primer grupo con el 90% de encuesta nos manifestaron que sus productos si tienen buena rentabilidad en su distribución.

El otro grupo con el 10% nos comentaron que no tenían buena rentabilidad ya que había demasiada competencia en estos últimos años.

TABLA 09 ¿Las prendas ofrecidas en sus tiendas son compradas en grandes cantidades?

Opinión	fi	hi%
SI	7	70.00
NO	3	30.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

El primer grupo con el 70% de encuestado nos manifestaron que sus prendas comerciales si eran vendidas en docenas, ya que contaban con clientes ecuatorianos los cuales llegaban a comprar por mayor.

El otro grupo con el 30% nos comentaron que no es mutua la compra por mayor ya que sus ventas solo eran dirigidas a minorista o llamado también compra de cliente final.

TABLA 10. Está satisfecho con la rentabilidad que está generando su tienda ahora?

Opinión	fi	hi%
SI	9	90.00
NO	1	10.00

Fuente: encuesta aplicada a los propietarios.

 Interpretación

El primer grupo con el 90% de encuestado nos manifestaron que si están muy satisfechos porque su ganancia ha aumentado en los últimos meses.

El otro grupo con el 10% nos comentaron que no están satisfechos porque el fenómeno afectó sus ventas comerciales.

## **VI. CONCLUSIONES:**

- Al terminar dicho proyecto se obtuvo resultado respecto a la caracterización del financiamiento, que el 80 % del microempresario acuden a una entidad financiera para solicitar préstamos llevar a cabo su proyecto.
- Según la investigación tenemos que el 60% de los micro empresarios analizan sus gastos
- Por otro lado, tenemos que el 60% del micro empresario encuestado cuentan con estrategias para cubrir ciertas amenazas que se puedan presentar con la competencia, ya que son negocios que constantemente aparecen con nuevas modas.
- Con respecto al resultado de la rentabilidad que se obtiene en este rubro de venta de ropa para dama en el distrito de aguas verdes, el 90 % de los micro empresarios, manifestaron que, si les genera ingresos rentables, y que sus prendas son vendidas a buen precio, es por ello que más de uno tiene dos tiendas y el resto está en ese proyecto.

## **VII. RECOMENDACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

- Se les recomendó a los microempresarios averiguar sobre los temas de financiamiento, analizar las tasas y tomar la mejor decisión con qué entidad deben de trabajar o la que les de ciertas oportunidades de pago y no crear un perjuicio para el negocio.
- Se recomienda a los microempresarios tomar en cuentas gastos de la inversión de dichos proyectos con las cantidades más exactas posibles, para no generar un gasto inapropiado, lo cual traería a futuro una desventaja para su rentabilidad.
- Se les Recomendó a las mypes encuestadas, llevar a cabo más investigación sobre los riesgos que se puedan presentar así mismo proponer nuevas estrategias como; conocer nuevos proveedores, ver nuevos modelos, estar al día en la moda, comparación de precios para llevar a cabo una mejor oferta y atraer nuevos clientes para luego fidelizarlos escuchando sugerencias.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarado, Javier y Federido Ugaz “Retos del financiamiento rural: construcción de instituciones y créditos normal”, CEPES.CIPCA.CES solidaridad, lima, mayo 1998.

Alejandro Velazco (2007). Los retos del sistema financiero en el desarrollo de las MyPes en el Perú.

Joel Siancas Ramírez (2009), “Alternativas del Financiamiento y Mecanismo del control de riesgo para a internacionalización de las PyMes”. CMAC Sullana.

Lindon Vela Meléndez (2007). Paper. “caracterización de las micro y pequeñas empresas (MyPes en el Perú). Y desempeño de las micro finanzas”

Anzola, S.(2002) Administración de Pequeñas Empresas. México. Instituto Tecnológico y Estudio de Monterey.

APAZA, meza, Mario. “finanzas para contadores (1999), Lima – Peru. Editorial ENTRE LINEAS SRL2002.

Diario LA PRENSA (Honduras 2015): “25 % de MYPES en Honduras cierran sus negocios por culpa de la burocracia”

ESCALERA M (Mexico-2009). En su investigación sobre los “Factores de éxito para las MyPes”

RPP NOTICIAS (Lima-2017) “MYPES afectadas por niño costero podrá acceder a créditos más baratos”.

**ENCUESTA  
01**

1 Conoce las modalidades de financiamiento?

SI  NO

2 utiliza el financiamiento externo

SI  NO

3 Para la creación de su tienda comercial utilizo financiamiento propio?

SI  NO

4 El préstamo que ha obtenido ha cubierto sus expectativas financieras?

SI  NO

5 Está conforme con la entidad financiera o caja de ahorro y crédito con las que trabaja?

SI  NO

6 Cual fue el monto que solicito como financiamiento externo?

1000-5000  5000-10000  10000-50000

7 A que tasa de financiamiento externo obtuvo su crédito?

1%a7%  8% al 14%  15%a21%

8 Cual fue el plazo para cancelar el préstamo?

6 a 18 meses  18 a 36 meses  36 a 64 meses

9 Considera que necesita ayuda para manejar las finanzas de su tienda comercial?

SI  NO

10 Tiene usted un reporte que refleje la situación financiera de su restaurante?

SI  NO

**ENCUESTA  
02**

1 Considera que su negocio es rentable?

SI  NO

2 Conoce los términos de rentabilidad financiera?

SI  NO

3 Según usted la capacidad de su local indica que su tienda se encuentra en qué etapa?

CRECIMIENTO  ESTABLE  DECLINACIÓN

4 La rentabilidad de su tienda comercial mejoro por el financiamiento recibido?

SI  NO

5 Cuenta con alguna estrategia ante una amenaza de la competencia?

SI  NO

6 Respecto al año anterior sus ganancias han incrementado?

SI  no

7 Analiza bien los gastos que lleva a cabo en su negocio?

SI  NO

8 Cree usted que sus productos obtienen buena rentabilidad?

SI  NO

9 Las prendas ofrecidas en su tienda son compradas en grandes cantidades?

SI  NO

10 Está satisfecho con la rentabilidad que está generando su tienda ahora?

SI  NO