



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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

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

**FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO COMO
HERRAMIENTA DE GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS VENTA AL POR
MENOR DE PRENDAS DE VESTIR CALZADO Y
ARTÍCULOS DE CUERO EN COMERCIOS
ESPECIALIZADOS (PRENDAS DE VESTIR) EN LA
CIUDAD DE HUARAZ - 2018.**

AUTOR

GARCIA CHAVEZ, JHONATAN CESAR

ORCID: 0000-0003-0324-9824

ASESOR

REBAZA ALFARO, CARLOS ENALDO

ORCID: 0000-0002-5066-5794

CHIMBOTE – PERÚ

2020

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

García Chávez, Jhonatan Cesar

ORCID: 0000-0003-0324-9824

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

ASESOR

Rebaza Alfaro, Carlos Enaldo

ORCID: 0000-0002-5066-5794

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

JURADO

Morillo Campos, Yuly Yolanda

ORCID: 0000-0002-5746-9374

Limo Vásquez, Miguel Ángel

ORCID: 0000-0002-7575-3571

Cerna Izaguirre, Julio Cesar

ORCID: 0000-0002-5471-4549

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Morillo Campos, Yuly Yolanda
Presidente

Limo Vásquez, Miguel Ángel
Miembro

Cerna Izaguirre, Julio Cesar
Miembro

Rebaza Alfaro, Carlos Enaldo
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios. Por sembrar en mí
sentimientos de paz y alimentarme
cada día de pensamiento bonito
para proyectar mi luz al mundo.

A mi madre, Dina gracias por darle
color a mi vida. Por confiar siempre en
mí, he encontrado mi camino, mi
razón de ser.

A mi familia y a mis amigos y
amigas, de quienes he recibo
siempre apoyo sincero. Al recuerdo
de mi abuela Martina, mi mayor
ángel, maestra eterna...

A la universidad que me dio la
bienvenida al mundo como tal, las
oportunidades que me ha brindado son
incomparables.

Agradezco mucho por la ayuda de
mis maestros por el apoyo
educativa y consejos de vida
enseñanzas, consejos y el tiempo
brindado que nos han dado.

DEDICATORIA

Mi tesis dedico a Dios porque me ha bendecido grandemente en cada aspecto de mi vida, sobre todo para poder lograr lo que he hecho hasta ahora, porque su fe ha sido mi fortaleza.

A mi amada madre Dina por ser mi fuente de motivación e inspiración para poder superarme cada día más así poder superarme cada día poder luchar seguir adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis ideales.

A mis compañeros y amigos presentes y pasados quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, alegres y tristezas y a todas aquellas personas que estuvieron a mi lado apoyándome y lograr este sueño que se haga realidad.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018. La metodología de investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo cuyo diseño fue no experimental. Para el recojo de información se identificó una población de 49 prendas de vestir, a quienes se le aplicó un cuestionario de 28 enunciados por medio de la encuesta, encontrándose los siguientes resultados el 61,2% de los representantes tienen entre 31 y 40 años, el 63,7% son conducidos por varones y el 71,4% son administradores. El 98% en las micro y pequeñas cuentan con 1 a 5 trabajadores, el 87.8% indicaron que se analiza la situación de la empresa mediante los resultados de las actividades empresariales, el 40.8% de los representantes manifestaron la manera de implanta el plan de mejora es mediante capacitación del personal, el 42,9% siempre las micro y pequeñas empresas financia a través de la venta, el credito comercial como medio de financiamiento casi siempre ha sido aplicado por los gerentes y el 34.7% las entidades le prestan dinero con facilidad a las mypes. Finalmente se concluye que en las empresas de prendas de vestir en la ciudad de Huaraz los representantes utilizan el financiamiento a corto plazo para su negocio.

Palabras clave: calidad, capacitación, credito, financiamiento, gestión.

ABSTRACT

The present research work has the general objective: to describe the main characteristics of short-term financing as a quality management tool in micro and small businesses that retail clothing, footwear and leather goods in specialized stores (clothing dress) in the city of Huaraz - 2018. The research methodology was of a quantitative type, a descriptive level whose design was non-experimental. For the collection of information, a population of 49 items of clothing was identified, to whom a questionnaire of 28 statements was applied through the survey, finding the following results: 61.2% of the representatives are between 31 and 40 years old. 63.7% are led by men and 71.4% are administrators. 98% in micro and small companies have 1 to 5 workers, 87.8% indicated that the situation of the company is analyzed through the results of business activities, 40.8% of the representatives stated how to implement the improvement plan It is through staff training, 42.9% always finances micro and small businesses through sales, commercial credit as a means of financing has almost always been applied by managers, and 34.7% identities lend money easily to mypes. Finally, it is concluded that in the garment companies in the city of Huaraz, the representatives use short-term financing for their business.

Keywords: quality, training, credit, financing, management.

CONTENIDO

| | |
|--|------|
| 1. Título de la Tesis..... | i |
| 2. Equipo de trabajo | ii |
| 3. Hoja del Jurado evaluador y asesor..... | iii |
| 4. Hoja de Agradecimiento y/o dedicatoria..... | iv |
| 5. Resumen y Abstract | vi |
| 6. Contenido | viii |
| 7. Índice de tablas y figuras..... | ix |
| I. Introducción..... | 1 |
| II. Revisión de literatura | 11 |
| III. Hipótesis | 35 |
| IV. Metodología..... | 36 |
| 4.1 Diseño de investigación..... | 36 |
| 4.2 Población y muestra | 36 |
| 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores | 38 |
| 4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 42 |
| 4.5 Plan de análisis | 42 |
| 4.6 Matriz de consistencia | 43 |
| 4.7 Principios éticos | 45 |
| V. Resultados..... | 46 |
| 5.1 Resultados: | 46 |
| 5.2 Análisis de los resultados | 52 |
| VI. Conclusiones | 67 |
| Aspectos complementarios | 69 |
| Referencias Bibliográficas..... | 70 |
| Anexos | 75 |

INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas. | 46 |
| Tabla 2. Características de las micros y pequeñas empresas. | 47 |
| Tabla 3. Características de la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas. | 48 |
| Tabla 4. Características del financiamiento a corto plazo en las micros y pequeñas empresas. | 50 |

Figuras (Anexos)

| | |
|---|----|
| <i>Figura 1.</i> Edad del representante | 80 |
| <i>Figura 2.</i> Genero del representante | 80 |
| <i>Figura 3.</i> Grado de Instrucción..... | 81 |
| <i>Figura 4.</i> Cargo que Desempeña el cargo | 81 |
| <i>Figura 5.</i> Tiempo que se desempeña en el cargo | 82 |
| <i>Figura 6.</i> Tiempo de permanencia..... | 82 |
| <i>Figura 7.</i> Números de Trabajadores | 83 |
| <i>Figura 8.</i> Ingreso anual promedio | 83 |
| <i>Figura 9.</i> Constitución de Empresa | 84 |
| <i>Figura 10.</i> Personas que trabajan en su empresa..... | 84 |
| <i>Figura 11.</i> Objetivos de creación | 85 |
| <i>Figura 12.</i> Análisis sobre la situación de la empresa | 85 |
| <i>Figura 13.</i> Análisis para la determinación de las causas y efectos que repercuten en la empresa. | 86 |
| <i>Figura 14.</i> Planificación y soluciones para los problemas de su empresa. | 86 |
| <i>Figura 15.</i> Implementación de soluciones para su empresa. | 87 |
| <i>Figura 16.</i> Implementación del plan de mejora para su empresa. | 87 |
| <i>Figura 17.</i> Documentación y procedimientos de todo lo aprendido | 88 |
| <i>Figura 18.</i> Financiamiento a través de las ventas..... | 88 |
| <i>Figura 19.</i> El crédito comercial como medio de financiamiento. | 89 |
| <i>Figura 20.</i> Política estricta para la puntualidad de pago | 89 |
| <i>Figura 21.</i> Cuentas por pagar | 90 |
| <i>Figura 22.</i> Existencia de demora en las cuentas por pagar. | 90 |
| <i>Figura 23.</i> Las entidades bancarias otorgan prestamos con facilidad. | 91 |

| | |
|--|----|
| <i>Figura 24.</i> Gastos acumulados en su empresa..... | 91 |
| <i>Figura 25.</i> Costo alguno al pedir prestado. | 92 |
| <i>Figura 26.</i> Garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar..... | 92 |
| <i>Figura 27.</i> Respaldo de pago de los préstamos con el inventario | 93 |

I. Introducción

La gestión de calidad, son aquellas normas que corresponden a una empresa u organización, con el fin de partir de dichas normas se podrá manejar o llevar de forma organizada la calidad que esta empresa quiera generar, teniendo en cuenta que el enfoque de la gestión de calidad se enfoca en el avance continua, así mismo avalará a la organización la satisfacción de los consumidores, tanto en el producto que ofrece o la prestación de servicio que brinda.

La calidad se ha convertido en un aspecto indispensable en las organizaciones, especialmente en las empresas de servicio, para poder ocupar un lugar en el mercado y tener una ventaja competitiva; por ello, es necesario que las organizaciones ofrezcan productos de calidad, ya sean bienes o servicios; considerando, que hoy en día los consumidores son más exigentes en este aspecto, es necesario conocer y cubrir sus expectativas y saber qué es lo que desean y cuál es el nivel de calidad que se les debe ofrecer. Ante esto la Universidad Católica los Ángeles Chimbote (ULADECH - CATÓLICA) viene impulsando a través de la carrera profesional de Administración el desarrollo de la línea de investigación Gestión de calidad, en el rubro de prendas de vestir en la ciudad de Huaraz.

Por otra parte cuando en el año 2001, una de las más reputadas revistas inglesas de negocios: TheEconomist, realizó su informe titulado “El Mundo 2001”, y calificó a las micro y pequeñas empresas como “la piedra angular de la economía sin fronteras”, reconoció, en cierto modo, a un importante sector de empresas, como un fenómeno económico de impacto mundial, que contribuyen de manera significativa en la generación del producto y sobre todo en brindar oportunidades de empleo a los trabajadores menos calificados de los estratos menos favorecidos de la sociedad (Tello,

2014).

Según la Organización Internacional del Trabajo (2015) en Latinoamérica la existencia de muchas micro y pequeñas empresas (MYPES) es notoria, como lo es la existencia de muy pocas grandes empresas se estima que en la región existen más de once millones de micro empresas que cuentan al menos con dos trabajadores, contándose al propietario como uno de ellos; solo cerca de un millón de empresas son consideradas como medianas y grandes, por lo que las MYPES generan el 47% del total del empleo, brindando trabajo a cerca de 127 millones de trabajadores.

En el Perú en los años cincuenta, del siglo anterior, y como resultado de diversos componentes, como el progreso de la industria pesquera, la construcción de vías a las grandes metrópolis, la ausencia del Estado en las zonas rurales y la falta de oportunidades de desarrollo en las zonas alejadas de las grandes ciudades, se incrementa la migración campo, sobre todo en la costa así mismo es importante mencionar al Instituto Nacional de Estadística e Informática (1995) afirma que la población migrante, al necesitar ingresos para vivir, generó un nuevo tipo de empresarios, los micro empresarios y se generaron auto empleo, surgiendo así las nombradas en la actualidad Micro y pequeñas empresas (MYPES).

Mientras para la Cámara de Comercio de Lima (2017) las MYPES se han acrecentado y se han transformado en creadoras de trabajo e ingresos para la mayor parte de los habitantes, es tal su importancia, que genera más del 88% de los empleos formales e informales en el país y es el motor de la producción y que es un apoyo para que una porción de los habitantes huya de la miseria. Pero a pesar de su importancia, no reciben apoyo del Estado, sobre todo en lo que concierne al financiamiento de sus actividades, por lo que retarda su crecimiento y desarrollo, ya que, debido a sus propias

características, no pueden acceder a créditos con bajas tasas de interés, por lo que tienen que recurrir a fuentes de financiamiento del sector no bancario, que tienen tasas de intereses elevadas, encareciendo sus costos y disminuyendo su competitividad, y poniendo en riesgo su continuidad en el mercado.

En varios países del mundo las MYPES reciben apoyo de parte del Estado: capacitación en temas relacionados a sus actividades, créditos a tasas preferenciales, acceso a mercados internacionales, formación empresarial a sus propietarios; en el país no se brinda este tipo de apoyos a las MYPES, por lo que la Universidad Católica Los Ángeles, ha tomado como reto, propiciar entre sus alumnos investigaciones relacionadas a apoyar a las MYPES peruanas, la presente investigación se inserta en esta tendencia de indagación. La expectativa que el gobierno origine una sucesión de operaciones, en el aspecto de políticas encaminadas a fortalecer créditos exclusivos para el rubro, servicio de adiestramientos especializados y un organismo promotor que gestione la competitividad de las MYPES, para que sus productos puedan tener la calidad necesaria para exportar a mercados internacionales.

Huaraz, es una ciudad que a partir del inicio de operaciones de las compañías mineras Barrick y Cía. Minera Antamina, a fines del siglo anterior, generaron un boom económico que dinamizó el sector empresarial y comercial principalmente, consecuencia de este súbito crecimiento en sus ingresos por concepto del denominado Canon Minero, Huaraz sufrió una migración importante de zonas de los Conchucos y otros centros poblados menores; esta migración cambió las características de la economía local, la población creció de manera vertiginosa, y con ello la demanda de bienes y servicios necesarios para la vida diaria, dando surgimiento a la creación de múltiples empresas, de diversos tipos, muchas de ellas en el formato de MYPES,

dentro de ellas las empresas de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados.

También en esta ciudad el crecimiento sostenido que han experimentado las empresas del mercado no bancario ha hecho que el sector bancario tradicional incurriera en este sector de tal forma que han comprado o han creado sus propias financieras para atender a este sector atractivo por ser rentable, así tenemos que Scotiabank, adquirió el Banco del Trabajo de los chilenos, el Banco de Crédito del Perú ha comprado Mi Banco y EDPYME Edificar y compiten con el sector no bancario, sin perjudicar su imagen bancaria.

El problema para las empresas pequeñas, como es nuestro caso de estudio, radica en que las tasas de interés son diferentes, mientras que en el sector bancario las tasas de interés son bajas, como se ha mencionado, pero las garantías son a veces imposibles de entregar por la PYMES, en el sector no bancario las exigencias para el crédito son mínimas, pero las tasas son altas, lo cual se refleja en la rentabilidad de las empresas, que es el beneficio adicional que las empresas deben tener luego de haber realizado una inversión; por lo que el financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas se relaciona directamente con la rentabilidad de estas empresas, la rentabilidad de sus operaciones depende en mayor grado del tipo de financiamiento que pueda acceder en el mercado financiero, es decir si el financiamiento conseguido proviene del sector bancario o del sector no bancario.

En lo referente al sector servicios, el sector comercial es el sector más importante en la economía local; si bien no se disponen de estadísticas especializadas, se infiere que el sector terciario es el sector que dinamiza la economía huaracina. El surgimiento de comercios y otras empresas dedicadas a diferentes rubros ha posibilitado la aparición

de nuevas empresas de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados para atender a la creciente demanda.

Según Ministerio de Economía y Finanzas (2017) en los últimos años, producto de la disminución de las transferencias por este concepto, el comercio local se ha visto afectado, hay que tener presente que en el año 2017 se ha incrementado el Canon Minero en Ancash, debido a una mayor rentabilidad de la Cía. Minera Antamina, por lo que el comercio local se ha dinamizado y las imprentas se están beneficiando con este dinamismo comercial. Por ejemplo, el Gobierno regional de Ancash (GRA), el año 2017, recibió 124 612, 066 soles, y en el año 2016 sólo recibió 79 323, 278 soles, lo mismo sucedió con las administraciones de gobierno locales.

Las empresas de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados, además, debido a la obligatoriedad de la emisión de recibos electrónicos, han disminuido en sus tipos de servicios; pero siempre necesitan de financiamiento para sus procedimientos. No se conoce el tipo de financiamiento a lo que recurren, se desconoce también si reciben algún tipo de capacitación sobre manejo financiero, sobre gestión de calidad, y diferentes aspectos que inciden en su desarrollo, se tiene muy poca información sobre las condiciones de los créditos recibidos, sobre las diferentes tasas de intereses existentes, por lo que se ha tomado a una imprenta como estudio de caso de la cual se puede inferir conclusiones sobre la caracterización del financiamiento en el rubro de empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados, de lo descrito se desprende el problema de investigación, que se ha formulado de la manera siguiente:

¿Cuáles son las características del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por

menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018?

En la intención de solución del problema de investigación que se resume en la inexistencia de una banca de fomento a las MYPES, limitado acceso a los créditos que otorga la banca comercial, por lo que se tiene que recurrir a fuentes de financiamiento que piden menos requerimientos, que son más accesibles, pero que sus tasas de interés son mayores al 60% anual, lo cual afecta la rentabilidad de las MYPES, tal es el caso de la empresa en estudio, se ha planteado como objetivo de investigación: Describir las principales características del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.

Con el propósito de alcanzar el objetivo formulado, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

Describir las principales características de los representantes de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018.

Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018.

Identificar las principales características de la gestión de calidad de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018.

Especificar las principales características de financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018.

A nivel teórico, se justifica la investigación por el renovado interés que esta variable ha despertado en la comunidad económica en los últimos años, y que, por ser el objeto de estudio todavía muy reciente, los resultados obtenidos no han podido considerarse, en muchos casos concluyentes; entonces las conclusiones que se obtengan del presente estudio van a aportar al conocimiento existente sobre la variable investigada y aclarar dudas. Por ello, es deseable seguir avanzando en esta línea de investigación y análisis y contribuir con nueva evidencia empírica a la cuantificación de la importancia real que el financiamiento desempeña en las MYPES, y al debate generado en torno a cuáles son los mecanismos para acceder a financiamientos de bajo interés y generar productividad en las MYPES de la ciudad de Huaraz primordialmente.

Se justifica también, debido al poco interés existente de parte de los gobiernos de turno por la creación de una banca de fomento que apoye a las MYPES, ya que estas pequeñas empresas constituyen una fuente de empleo y de ingresos para la mayoría de la población económicamente activa en el sector privado del Perú. La investigación pretende aportar con evidencia empírica a que el financiamiento del sector no bancario no aporta una buena rentabilidad a la MYPES, por lo excesivo de su tributo de utilidad.

Asimismo, esta investigación servirá de insumo a los dirigentes políticos, para elaborar políticas tendientes a impulsar una política de financiamiento con tasas de interés predilectas para las MYPES del Perú. Finalmente, es importante, por contribuir con su esfuerzo a la solución de los problemas que trae la poca rentabilidad de las MYPES, en este caso, las empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos

de cuero en comercios especializados, cuando son financiadas por el sector no bancario, lo cual reduce las oportunidades de crecimiento económico de las MYPES y no contribuye con mejorar el bienestar en la colectividad.

En lo metodológico se justificará por qué se realizó el uso de la encuesta aplicada a las empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz, para la recolección de los datos e información y por último el proyecto contribuirá a profundizar los propios conocimientos del autor acerca del tema, lo mismo que ayudará en la práctica de la vida profesional y cotidiana. En términos de viabilidad, el responsable de la investigación cubrirá los costos totales de los recursos humanos, materiales y financieros y oportunos para el logro de los objetivos.

En lo referente a la metodología, el presente estudio fue de tipo aplicada-cuantitativa. Aplicada, porque se elabora para las ciencias sociales. Cuantitativa, porque tiene una estructura que se puede medir dado que se van a utilizar instrumentos de evaluación. En cuanto al nivel de investigación se definirá como descriptiva, porque se busca describir las principales características del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño no experimental– transversal. Se dice que será no experimental, porque se observará la realidad tal y como se encontró dentro de su contexto natural. Se dice que será Transversal, porque el estudio se realizará se sitúa en un espacio de tiempo determinado. Con el fin de detallar las características más trascendentales de la gestión de calidad

con el uso del financiamiento de a corto plazo se plantea por medio de la encuesta y cuestionario respectivo realizar la recolección de la información relevante para el estudio, usando la escala de Nominal. Los datos obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección previamente mencionadas a los representantes de las micro y pequeñas empresas serán ingresados al programa especializado SPSS 25 para el respectivo procesamiento, la presentación en tablas y gráficos de los resultados para posteriormente elaborar el análisis.

Entre los principales resultados se pudo notar que el 61.2% de los representantes tienen una edad de 31 a 40 años, el 67.3% son género masculino, el 51.0% tienen grado de instrucción superior universitario, el 59.3% son administradores, el 71.4% el tiempo que desempeña el cargo es de 3 a 4 años. En referente a las micro y pequeñas empresas el 40.8% tiempo de permanencia es de 5 a 6 años, el 98.0% tienen de 1 a 5 trabajadores el 53.1% objetivo de la creación fue tener subsistencia. Y en referente a la gestión de calidad el 87.8% analiza la situación de la empresa mediante resultados de las actividades empresariales, el 40.8% para determinar las causas y efectos en la empresa se debe determinar los principales problemas y por último el 44.9% siempre se implementa soluciones si existe algún cambio.

Referente al financiamiento a corto plazo el 42.9% siempre se financia a través de las ventas, el 40.8% credito comercial se utiliza siempre para el financiamiento, el 81.6% existe siempre una política estricta para la puntualidad de pago, el 34.7% las entidades le otorgan prestamos siempre con facilidad, el 30,6% casi siempre sus empresas tienen gastos acumulados, el 87.8% si genera costo alguno al pedir préstamos, el 83.7% los prestamos garantiza el pago cuentas por pagar y por último el 61.2% siempre los prestamos se respaldan con el inventario.

La principal conclusión que se obtuvo después de los resultados del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018, la mayoría de encuestados consideran que el financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad sí mejora el rendimiento de su empresa, y si bien no hacen uso de este es por desconocimiento o desinterés.

II. Revisión de literatura

2.1 Antecedentes:

Jimenez (2013) en su tesis *Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México* realizada para la Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla, México. Se planteó como objetivo de investigación: coadyuvar a ubicar las dificultades en cuanto al financiamiento que en la actualidad enfrenta la MYPE. La investigación tuvo como diseño correlacional y no experimental con una población y muestra de la totalidad de 20 PYMES afiliadas a la Cámara Nacional de Compraventa y de la Industria de la Innovación (CANACINTRA). Se usó como técnica la encuesta y se aplicó dos cuestionarios, uno a los directivos de la PYMES y otro a los directores de las entidades financieras. Obteniéndose como resultados que el 60% solicitaron recursos financieros de terceros a corto plazo, el 67% de dichos créditos son de corto plazo, el 30% conocen el termino gestión de calidad y el 67% afirma que los empleados desarrollan sus tareas de acuerdo a los resultados esperados. Finalmente, concluye las PYMES de la localidad y las entidades financieras; elaboran instrumentos financieros con opciones de tasas adecuadas para que de esta manera tengan mayores resultados en la productividad y en su rentabilidad.

Acedo (2005) en su tesis doctoral titulada *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas* para la Universidad de La Rioja, España 2005. El autor se planteó como objetivo de investigación: analizar las posibles relaciones entre el tamaño de la empresa y el nivel de endeudamiento, el coste de la deuda y las rentas financieras y cooperativa de crédito logradas. Para lo cual se empleó la metodología de descripción de base de datos, integrada por la información pública

individualizada (balance y cuenta de resultados), presentada en el Padrón Mercantil por 1,454 compañía. Tuvo como resultados que el 40% solicitaron recursos financieros de terceros 61% de los créditos financieros solicitados son del sistema financiero formal no bancario, el 37% de dichos créditos son de corto plazo y es invertido en capital de trabajo. Llegando a la conclusión en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros.

Usquiano (2017) en su trabajo de pesquisa *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de abarrotes Tayabamba la Libertad, 2015* formuló como diseño: Detallar las particularidades del patrocinio económico de las MYPES, la investigación fue descriptiva, utilizando como instrumento el cuestionario con una población de 20 MYPES. Obteniéndose como resultados las principales características de las MYPE encuestadas son: Menos de 2/3 (60%) solicitaron recursos financieros de terceros (externos), 2/3 (67%) de los créditos financieros solicitados son del sistema financiero formal no bancario (Cajas municipales y financieras), 2/3 (67%) de dichos créditos son de corto plazo y es invertido en capital de trabajo (activo corriente) y el 80% de los encuestados conocen el significado de gestión de calidad, un 50% tiene poca iniciativa para implementar la gestión de calidad, un 48% hace la medición del rendimiento en base a la observación. Llegando a la conclusión que el financiamiento a corto plazo es para mejorar la rentabilidad de las Mypes.

Morales (2014) en su trabajo *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones mary-Chimbote, 2014*. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, y de caso. La información se recabó mediante la revisión bibliográfica, documental y de caso aplicándosele a este último un cuestionario de preguntas cerradas utilizando la técnica de la encuesta al dueño de la empresa escogida; obteniéndose los siguientes resultados: el préstamo fue por el monto solicitado mediano plazo y de una tasa efectiva mensual de 2.89%, la empresa necesito tener un avalista y contar con un historial crediticio; y el financiamiento otorgado lo invirtió en capital de trabajo, la mayoría de las Mypes tienen un promedio de 3 años en el mercado, por lo que son empresas viables y han sido creadas para obtener ganancias, cuentan con un promedio de 3 trabajadores. Se llego a la conclusión no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional y desconocen de las instituciones de apoyo del gobierno como el COFIDE y FOGAPI.

Sáenz (2016) en su tesis *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016*. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. El diseño de la investigación fue no experimental y descriptivo, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 9 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al objetivo específico 1: Los autores citados muestran que la mayoría de las empresas encuestadas obtuvieron su financiamiento de terceros, los cuales principalmente recurren a financiamiento bancario, solicitándolo al corto plazo y utilizando este financiamiento en su mayoría en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 2: El 70% de las Mypes manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, de estas el 79% obtuvieron créditos de entidades no bancarias, el 43% pagan una tasa de interés anual de 48%, el 43% solicitaron crédito entre S/. 7,000 y S/. 10,000, el 72% obtuvieron crédito a corto plazo y el 72% invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Finalmente, concluyo que las mypes del sector y rubro en estudio utilizan en su mayoría financiamiento de terceros corto plazo para invertir en capital de trabajo y a largo plazo para utilizarlo en activos fijos.

Curo (2017) en su tesis *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C. de Ayacucho - Huamanga, 2017*. El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio del Perú. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose como resultados la mayoría de las entidades bancarias tanto BCP, BBVA y Scotiabank; dichos créditos otorgados son de corto plazo y se invierten en la compra de mercaderías; asimismo mencionan que el crédito obtenido les generó rentabilidad a las empresas, incrementando sus ventas, el financiamiento proveniente de terceros, en este caso de una entidad bancaria BCP; del cual no ha tenido limitaciones en

cuanto a la solicitud de un préstamo, el monto fue de 50,000 soles; siendo financiado a corto plazo pagando un interés del 15.77% anual; dicho crédito fue invertido en capital de trabajo (compra de mercaderías), el gerente manifestó que luego del financiamiento obtenido mejoró las ventas en la empresa. Llegando a la conclusión que el financiamiento corto plazo y con respecto a la utilización del crédito se invierte en la compra de mercaderías; mejorando las ventas y la rentabilidad luego del financiamiento.

Gambo (2017) en su trabajo *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015*. Tuvo como objetivo general: conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio usando una metodología de naturaleza descriptiva, con una población 54 personas, utilizando como técnica el cuestionario. Obteniéndose como resultado el 68% de los representantes tienen el cargo de administrador, el 30% de tienen de 5 a 6 años desempeñando en el cargo, el 62% mantiene una edad entre 30 a 40 años de edad, el 60% tienen el género masculino, el 50% tienen superior universitaria completa, el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 3 a 4 años de permanencia en el rubro, el 40% tienen a 5 a 10 trabajadores, el 60% de las micro y pequeñas empresas tienen como objeto de creación la subsistencia, un 91% consideran que la gestión de calidad contribuye, el 45% hace uso el financiamiento a través de la ventas, el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen un remuneración promedio de 900 a 1500 soles. Concluyendo la gran importancia que tiene el financiamiento en la actividad económica de las Mypes del rubro materia del estudio acceden a este financiamiento.

Milagros (2018) en su trabajo *Personalización del patrocinio económico de las MYPE de la sección compraventa campo artesanía en la provincia de Huaraz, 2016*. Esbozo como fin: establecer y narrar las primordiales particularidades del patrocinio económico de las micro y pequeñas compañías de la sección compraventa. La exploración fue cuantitativa, descriptiva y no experimental, la muestra fue conformada por 33 actores legales, utilizando como instrumento el cuestionario. Tuvo como resultados que el 40% solicitaron recursos financieros de terceros, el 55% de los representantes mantienen una edad entre 31 a 40 años, un 63% tienen el cargo de administrador en el negocio, tienen el 51% son de género masculino, un 53% tienen superior universitaria, un 45% de las micro y pequeñas empresas están en el rubro de 3 a 4 años, un 42% cuentan con 6 a 10 trabajadores laborando, un 41% de las micro y pequeñas empresas tienen una remuneración de 850 a 1000 soles y el 40% ve el rendimiento de personal. Se llegó a la conclusión la mayoría de los empresarios acuden a terceros como: amigos, familiares y proveedores en busca de préstamos, lo que nos demuestra que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo.

Cochachin (2018) en su tesis *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, transportes de Huaraz, 2018*. El presente trabajo de investigación tuvo objetivo general: describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. La metodología que se utilizó en la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental; la población muestral conformada por 30 representantes del sector servicio transporte de Huaraz, a

quienes se les aplicó una encuesta con 19 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: El 100% de las MYPE tienen 16 años de antigüedad en el mercado, el 57% de los trabajadores son capacitados, respecto al financiamiento: el 57% de los encuestados afirman haber obtenido crédito de entidades financieras, el 60% a corto plazo, el 40% invierten en ampliación del local y para el 87% el financiamiento recibido mejor la rentabilidad. En conclusión, las MYPE tienen una antigüedad de 16 años, tienen trabajadores capacitados, obtienen crédito de entidades financieras a corto plazo y el financiamiento obtenido invierten en ampliación del local.

Las escuelas manifiestan que un porcentaje mínimo de los empresarios dedicados al rubro de prendas de vestir en la ciudad de Huaraz, han iniciado sus negocios con capital propio, estableciendo un incremento en sus mercaderías; asimismo la mayor parte de los empresarios han visto por conveniente iniciar sus negocios con financiamiento externo. La mayoría de los empresarios acuden a terceros como: amigos, familiares y proveedores en busca de préstamos, lo que nos demuestra que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo no acudieron a solicitar préstamo.

2.1 Bases teóricas de la investigación:

2.2.1 Gestión de calidad:

a) Definición

La Gestión de la Calidad es el acumulado de operaciones, planeadas y metódicas, que son ineludibles para suministrar la seguridad conveniente de

que un fruto o prestación va a complacer las exigencias dadas sobre la calidad (ISO-9001, 2018).

Pérez y Merino (2012) afirman que la gestión de calidad es el proceso, la acción y el efecto de administrar los recursos, dentro de un organismo público o privado, con la finalidad de lograr los objetivos trazados de toda la entidad o parte de ella. Para lo cual una o más personas deben estar a cargo de la dirección de los proyectos laborales de los trabajadores con fin de alcanzar los resultados que de forma distinta no podrán ser logrados. De esta manera, la gestión hace referencia a una inclinación por la dirección, administración y finalmente el trámite que se desarrolla para la resolución de una cuestión o culminación de un proyecto.

- **Proceso de gestión:** acciones, transacciones y decisiones que tienen por finalidad cumplir las metas trazadas en las organizaciones (Instituto Superior de Informática Virasoro, 2009).
- **Políticas de calidad:** disposiciones de alta dirección, enfocadas a la calidad, las cuales son elaboradas de acuerdo a las características de las organizaciones (ISO Tools Excellence, 2016).
- **Desempeño:** generalización de la frecuente conducta del personal en el contexto de la contribución que significan para la organización (Rivas y Navarro, 2012).
- **Capacitación:** proceso que permite a las personas adquirir ciertos conocimientos que finalmente repercutan en su comportamiento ajustándose a la organización en la que desempeñan labores (Jaureguiberry, 2012).

Deming (como se citó en Carro y González, 2012) menciona que, para obtener la calidad, es necesario que todos participen conjuntamente desde inicio, porque si únicamente se hicieran supervisiones de la calidad; solo estarían impidiendo que salgan productos en mal estado, pero no evitarían que se produzcan defectos. Por lo tanto, para mejorar la gestión de calidad Deming menciona las cuatro etapas:

Planificar. En esta etapa ayuda a la organización en definir bien los problemas y realizar un análisis global de los datos el cual señala una política, conjuntamente con una gama de metodología, directrices, procesos y objetivos que desea alcanzar la empresa dentro de un determinado tiempo, para ello se tiene que tener en cuenta las siguientes características: las estrategias y/o métodos, identificación de objetivos y procedimiento, los cuales son una ayuda para realizar una buena planificación (Carro y González, 2012).

Desarrollar. Después de haber planificado se lleva a cabo una serie de actividades que encaminan al logro de las metas trazada; para ello es importante tener en cuenta las siguientes actividades, acción, capacitación y adaptación, estos procesos ayudaran a desarrollar la actividad de manera más sencilla. (Carro y González, 2012).

Comprobar. En esta etapa finalizan todos los procesos de producción se evalúa su eficacia y eficiencia, determinando un seguimiento de los parámetros que indican el funcionamiento. Donde se logra verificar y controlar los datos obtenidos por la organización en un análisis de sus procesos, comparándolos con los resultados ya establecidos (Carro y González, 2012).

Ajustar. Después de haber obtenido los resultados y una vez analizados por la dirección esta marcará una serie de acciones a tomar mediante las fallas o debilidades observadas, después de ello realizar las acciones correctivas (Carro y González, 2012).

b) Técnicas modernas de la gestión de calidad

Según los autores Camisón, Cruz y González (2006) en el mundo competitivo de las empresas, debemos asegurarnos de que el proceso esté dirigido a mejorar el nivel de satisfacción del cliente como resultado de nuestras actividades, es así, que podemos definir a las técnicas modernas como estrategias de gestión organizacionales que se utilizan en la dirección y desarrollo del sistema y procesos de la misma.

Es así que a continuación se mencionan algunas técnicas modernas de gestión de calidad que se deben implementar en las diferentes empresas como es el benchmarking, marketing mix, selección de personal, outsourcing, Empowerment y otros (Carro y González, 2012).

2.2.1 Financiamiento a corto plazo:

a) Definición

Estas se pueden obtener de manera rápida y fácil a comparación de un financiamiento a largo plazo, además tienen la ventaja de que presentan tasas de interés más bajas, generando así libertad de acciones futuras para la empresa, estos financiamientos son orientados principalmente para cubrir cuentas por cobrar, como también inventarios (Anónimo, 2018).

Entre las fuentes de financiamiento internas, reconoce los pasivos acumulados. Son pasivos recurrentes a corto plazo que, se acrecientan automática o espontáneamente, a medida que se expanden las operaciones de una empresa y es una fuente de financiamiento sin garantía. Este tipo de deuda es “gratuita” en el sentido de que no se paga ningún interés explícito sobre los fondos que se obtienen a través de los pasivos acumulados (Weston y Brigham, 1996).

Las fuentes externas de financiamiento a corto plazo, pueden ser las cuentas por pagar o créditos comerciales, los préstamos bancarios y el papel comercial esclarecen que el crédito comercial, ocurre cuando una empresa compra a otras, a crédito, sus materiales y suministros; y asienta la deuda resultante, como una cuenta por pagar. Por lo tanto, constituyen la categoría individual más grande de crédito a corto plazo (Weston y Brigham, 1996).

b) Principales fuentes de financiamiento a corto plazo:

- **Venta de activos (desinversiones):** Se generan recursos mediante la venta de bienes que no se utilizan por encontrarse obsoletos o deteriorados tales como equipos de oficina, cómputo, transporte, operación, entre otros. Lo anterior corresponde a la revisión de las fuentes internas de financiamiento, a las cuales podrá acudir la empresa, atendiendo su estructura financiera de acuerdo con las circunstancias en las que se encuentre, estas brindan mayores beneficios en términos de costos en relación al financiamiento externo, ya que no implica pago de transacciones para obtenerlo ni interés por su uso. (Torres, Guerrero y Paradas, 2017).

- **Crédito comercial:** Se trata de un tipo de deuda a corto plazo y de naturaleza informal, cuyos términos no están generalmente fijados de forma legal. Así, el crédito comercial se puede conceder a través de fórmulas como el aplazamiento del pago de una transacción sobre bienes o servicios que sean objeto de negocio típico de la empresa, en la que el comprador actúa como prestatario y el vendedor como prestamista. Proporcionar bienes o servicios a una empresa o persona, donde el pago se ira efectuando con posterioridad y en un tiempo determinado convenido (Rodríguez, 2008).

- **Pasivos acumulados:** Es la adquisición de una deuda por parte de una persona o empresa que aún no han sido registradas en el libro mayor de cuentas por pagar.

- **Gastos acumulados:** Por el hecho de disfrutar de bienes y servicios durante un lapso determinado después del cual se deberá pagar por ellos, se está obteniendo una fuente de financiamiento. Como ejemplo de lo anterior, se tienen los gastos por mano de obra y sueldos, consumo de energía eléctrica y servicio telefónico, arrendamiento de equipo y otros. Estas fuentes de recursos son utilizadas y son pagadas pasado un periodo de tiempo, siendo el promedio de 15 a 30 días de forma revolvente (Aguirre, 2005).

- **Papel comercial:** Es un documento de pagare negociable sin garantía específica, que son proporcionadas por sociedades anónimas y/o mercantiles que cuentan con el permiso de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

- **Préstamos bancarios con garantía:** consiste en que el prestamista requiere o exige una garantía para financiar a la empresa, normalmente la garantía es un bien tangible (Miegs, 2003).
- **Préstamos bancarios sin garantía:** Son fondos que la empresa provee sin comprometer activos como garantía.

Según Gonzales (2016) considera que el financiamiento a corto plazo son herramientas que permiten tomar de decisiones dentro de la organización para el éxito y objetivos trazados. Es un elemento clave en la gestión de las finanzas, exige habilidades especiales para las decisiones de inversión, en ambientes de riesgo e incertidumbre. Involucra, asimismo las posibilidades que tiene las empresas para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento.

Entre los recursos el financiamiento a corto plazo más habituales en la gestión de la mypes encontramos:

- **Descuento comercial:** También denominada descuento bancario o descuento de efectos comerciales, constituye a los recursos financieros más utilizado por la organización, sobre todo en el caso de mypes, debido a las dificultades que tienen estas para acceder a fuentes de financiación alternativas. En las empresas movilizan los créditos comerciales que tienen frente a sus clientes con el fin de cobrar su importe de forma anticipada, cediendo el documento soporte del crédito a una entidad financiera (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2008).

- **La póliza de crédito:** Es el crédito en cuenta corriente suele ser una operación a corto plazo donde tiene un vencimiento inferior a un año, donde intervienen en dos partes que es la entidad financiera y el cliente que es acreditado de la operación (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2008) .

- **Póliza de préstamo en cuenta corriente:** Se realiza el préstamo a corto plazo donde la prestamista entrega la totalidad del dinero establecido en el contrato y el prestatario debe pagar interés por totalidad de fondos concebida (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2008).

- **El confirming:** Consiste en la gestión por parte de una empresa o entidad de crédito de los pagos aplazados que su empresa cliente debe efectuar a sus proveedores. Se trata de un producto ideado por los bancos y cajas de ahorros como estrategia comercial con el objetivo de mejorar su cartera de negocios captando a egresos como clientes (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2008).

- **El factoring:** Son empresas que transfiere en exclusiva, los créditos comerciales que tiene frente a terceros a una compañía de factoring, para que esta se encargue de la gestión de cobro y contabilidad de tales créditos, pudiendo asumir, el riesgo de insolvencias de los deudores de los créditos cedidos (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, 2008).

c) Dimensiones:

El financiamiento a corto plazo se paga en un año o menos. Generalmente este tipo de financiación se utiliza para satisfacer las necesidades producidas por cambios estacionales o por fluctuaciones temporales en la posición financiera de la compañía lo mismo que se hace a los gastos permanentes de la empresa (Van y Wachowicz, 2010).

- Financiamiento espontaneo:

La más utilizada por los negocios. Siendo la más importante forma de financiamiento para las empresas, donde los compradores no pagan por los bienes a la entrega, sino que el pago diere por un periodo (Van y Wachowicz, 2010).

- Financiamiento negociado:

Para ser digno de un préstamo bancario una empresa tiene que poseer suficiente capital y buena liquidez. Cuando existe un acuerdo, por lo general se firma una letra; donde se acuerda que el deudor pagara en una respectiva fecha. Esta puede ser pagada a su vencimiento o a plazos (Van y Wachowicz, 2010).

D) Indicadores de las dimensiones

Términos de Venta: Son las limitaciones ya sea por promesa de pago y las aceptaciones comerciales condicionaran, para tal efecto los términos especificados en la factura, pueden colocarse en varias categorías de acuerdo con el periodo neto dentro lo cual se espera el pago y de acuerdo con los términos de descuento por pago efectivo, si lo hay (Van y Wachowicz, 2010).

Dentro de los que a continuación apreciamos:

- Cobrar o devolver sin credito comercial: esto se va realizar siempre cuando se entrega un bien recién se va a pagar, puede surgir un riesgo cuando un comprador se rehusó a recibir él envío. En tal caso tendrá que asumir el costo de envío el mismo vendedor o también podría al vendedor exigir el pago por adelantado.
- Periodo Neto, sin descuento por pago efectivo: es un credito donde su periodo es limitado o son 30 días máximo.
- Periodo Neto, descuento por pago en efectivo: esto se va realizar cuando un vendedor ofrece un producto a un cliente al venderlo si paga más que el 50% tienen la obligación de realizarlo un descuento.
- Fecha temporal: usualmente utilizado este término con la finalidad a los clientes y se caracterizan para temporadas donde puede ser en pagos en verano así pueda permitir que el vendedor pueda programar con anterioridad los pedidos y de esa manera sea eficiente las necesidades de los compradores.

Crédito comercial como medio de financiamiento: está definido como una fuente de fondos para el comprador porque no tienen que pagar por los bienes sino hasta después de recibirlos. Si la empresa paga automáticamente sus facturas cierto número de días después de la fecha de la facturación, el credito comercial se convierte en una fuente espontanea o integrada (Van y Wachowicz, 2010).

Pago el día del vencimiento: en esta sección supones que la empresa renuncia a un descuento por pago en efectivo y paga sus cuentas el día que se vence el periodo neto. Si no se ofrece descuento, no hay costo por el uso del credito durante el

periodo Neto. Por otro lado, si una empresa opta por un descuento, no hay costo por el uso del crédito comercial durante el periodo de descuento, sin embargo, si se ofrece un descuento por pagar en efectivo, pero no se aprovecha, existe un costo de oportunidad (Van y Wachowicz, 2010).

Cuentas por pagar que se Demoran: es considerado que el pago se hace al final de cada periodo final del periodo neto, sin embargo, una empresa puede posponer el pago más allá de este periodo, en este caso la cuenta por pagar se demora genera el financiamiento a corto plazo adicional para empresa mediante adicional en cuenta de pasivo (Van y Wachowicz, 2010).

Se debe recordar los costos posibles de demorar las cuentas por pagar incluyen:

- El costo de no aceptar el descuento por pago en efectivo (si lo hay).
- Las penalizaciones o los intereses por pago tarde pueden cobrarse dependiendo de la práctica de la industria.

Préstamos bancarios: siempre al realizar un préstamo bancario una empresa tiene que poseer suficiente capital y buena liquidez. En caso que existe un acuerdo por lo general se firma una letra, donde se acuerda que el deudor pagara en una respectiva fecha. También se puede mencionar que este tipo de préstamos la tasa preferencial de interés es la tasa más baja, mientras que otros deudores les cobran tasas de interés más alta (Van y Wachowicz, 2010).

Gastos acumulados: son los comunes porque son los salarios e impuestos por que ambas cuentan tienen el gasto acumulado, también usual que se especifique una fecha en debe pagarse son los impuestos sobre la renta ya puede ser trimestral

y los impuestos sobre propiedades se pagan cada semestral, mientras que los salarios suelen pagarse cada semana, quincena o mes (Van y Wachowicz, 2010).

Costo de pedir préstamo: en este indicador es importante ya que al realizar una empresa prestamos es necesario que debe ver la desviación y estudiar varios factores ya que van afectar el costo de pedir préstamo a corto plazo. Estos factores son la tasa de interés efectivo y saldo de compensación (Van y Wachowicz, 2010).

Préstamos Garantizados con cuentas por Cobrar: es considerado los activos más líquido de una empresa. En consecuencia, son una garantía deseable para un préstamo a corto plazo. Desde el punto de vista del prestamista, las mayores dificultades con este tipo de garantía son el costo de procesamiento del colateral y el riesgo de fraude en el caso de que el prestatario comprometa cuentas inexistentes. Una compañía puede buscar un préstamo contra cuentas por cobrar en un banco comercial o una institución financiera. Como un banco suele cobrar una tasa de interés más baja que una compañía financiera, la empresa tratara primero de solicitar el préstamo en un banco (Van y Wachowicz, 2010).

Préstamos respaldados por inventarios: esto va ocurrir por lo común cuando una compañía ha utilizado totalmente su capacidad de préstamo sobre cuentas por cobrar. Para esto se requiere que existen mercancías que se pueden vender, que no sean perecederos, que sean uniformes y que tengan una rotación rápida. La mercancía no debe estar sujeta a ser en desuso rápidamente. Un buen inventario dado como garantía es aquel que puede venderse fuera de la organización comercial del que solicita el préstamo (Van y Wachowicz, 2010).

2.2.2 Las micro y pequeñas empresas

Son las unidades de decisión que tienen un comportamiento económico, se encuentran a cargo de personas jurídicas o naturales, en la mayoría de los casos la propiedad recae en un solo sujeto, Las MYPES pueden pertenecer a cualquier organización empresarial normalizada en el Texto Único Ordenado (TUO) de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Las MYPES, entes dinamizadores del mercado, comprenden una parte importante del desarrollo social y económico de los países, debido a que permiten generar grandes cantidades de puestos laborales (Mares, 2013).

Según el Ministerio de la producción (2012) las micro y pequeñas empresas son caracterizadas según el TUO, en primer lugar, por las ventas que efectúan: se define micro empresas a aquellas con ventas anuales inferiores a 150 UIT y las pequeñas empresas poseen ventas anuales entre los 150 UIT a 1700 UIT. Otra forma de caracterización es de acuerdo con el número de trabajadores que emplean las MYPES para el desarrollo las labores empresariales: son micro empresas aquellas que emplea menos de 10 trabajadores y las pequeñas empresas las que emplean menos de 100 trabajadores.

Según el Congreso de la Republica (2003) la ley 28015 la Micro y Pequeña Empresa es la entidad económica conformada por una persona jurídica o nacional, bajo alguna forma de empresa o gestión organizacional considerada en la legislación actual, que su objetivo es fomentar actividades de sustracción, modificación, elaboración, mercadeo de productos tangibles o prestación de servicios. De esta forma esta Ley hace alusión a la sigla MYPE, está se refiere

a las empresas pequeñas y micro, las cuales tienen tamaños y propiedades únicas, tienen igual trato en la actual Ley, excepto el régimen laboral que es para emplear a las Microempresas

En el año 2005 las micro y pequeñas empresas representan, en términos cuantitativos, el 98.35% el total de empresas en el Perú mientras que tan solo 1.65% eran grandes y pequeñas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas y microempresas, de las cuales únicamente 648,114 Mypes eran formales. Ello muestra que la mypes desde hace muchísimo tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. El desafío que tienen que enfrentar las grandes y pequeñas empresas económicas es el desempleo (Mares, 2013).

2.2.2.1 Tipos de empresa:

- **De acuerdo con la propiedad capital:** Micro - empresas de familia: Es el caso en el que dueño del capital es el conjunto de familia, que se adueña de los ingresos que crea.
Micro - empresas asociativas: Brota de un pacto entre de personas mayor a dos que contribuyen al capital elemental para la empezar a trabajar la microempresa. Las ganancias se reparten entre los socios.
Micro - empresas de una persona: Cuando el dueño del dinero es uno solo y como resultado, es el que se adueña de las ganancias.
- **De acuerdo con la actividad que desarrollan:** Micro – empresas productivas: Convierten el material primo en bienes acabados.

Micro - empresas comerciales: Se ocupan de la comercialización de bienes o servicios.

- **De acuerdo con la cantidad de funciones que desarrolla:** Micro - empresas de función única: Se desenvuelven una sola diligencia que es el foco de su maniobrar.

Micro - empresas de dos funciones: Habitualmente, una función sobresale en jerarquía a la otra.

Micro - empresas de función variada: Concentran varias ocupaciones. Su misión suele ser más compleja.

- **De acuerdo con la novedad de su producción:** Micro - empresas de fabricación por copia: Forman bienes o servicios que ya quedan en el mercado, intentando dejar una diferencia en el marketing para atraer solicitantes.

Micro - empresas de producción innovadora: Elaboran nuevos bienes o servicios, o les implantan alguna transformación para darle una mejor posición.

- **De acuerdo con el tipo de población involucrada:** Micro - empresas de sostenimiento: Tienen un nivel de productividad bajo que solo le admite crear entradas que viabilicen el mantenimiento del microempresario y su estirpe. Microempresas de acumulación simple: Las utilidades que crean solo admiten sobresalir a los precios de producir, pero no alcanzan ganancias significativas que les proporcionen efectuar inversiones en bienes de capital.

Micro - empresas de acopio prolongada: Poseen el volumen de crear una alta productividad que viabiliza al microempresario almacenar

ganancias, de modo que puede utilizarlos en la inversión para el crecimiento de la microempresa (Hermosilla, 2015).

2.2.2.2 Características de las micro y pequeñas empresas:

Las MYPES se determinan principalmente por los niveles de ventas que anualmente consiguen conocidas como las Unidades Impositivas tributarias (UIT). Según el Decreto legislativo N° 30056 (2013) se caracterizan de la siguiente manera:

- Microempresa: las ventas anuales hasta un monto de 150 UIT.
- Pequeñas empresas: las ventas anuales hasta el monto a 159 hasta 1700 UIT.
- Medianas empresas: las ventas anuales superiores a 1700 hasta 2300 UIT.

El Ministerio de Economía y finanzas y el Ministerio de la producción son las únicas instituciones que conjuntamente tienen labor que determinan la variación de UIT que permite determinar si los negocios son de tipo micro, pequeño o mediano a través de un Decreto Supremo que puede emitirse cada dos años. Así mismo los entes públicos y privados fomentarán o favorecerán la homogeneidad en cuanto a los parámetros de cálculo con el objetivo de poder elaborar políticas que estipulen lineamientos necesarios para este sector (Decreto Legislativo N° 30056, 2013).

2.2.3 Empresas de prendas de vestir calzado y artículos de cuero

Las MYPES que prestan servicios de prendas de vestir calzado y artículos de cuero tienen la labor de garantizar y asegurar la atención con productos de

calidad a las personas. Este servicio se presta en entornos accesibles a cualquier cliente, permitiendo así satisfacer las necesidades que este posee.

2.3 Marco conceptual

- **Calidad:** es la identificación de requerimientos y el cumplimiento de los mismo de manera constante e indefinida en relación con los productos, procesos y servicios para obtener un mayor beneficio, acompañada de la confianza de los clientes (Olvera y Scherer, 2009).
- **Corto plazo:** esta expresión en economía se refiere a la designación de duración de períodos breves (normalmente de pocos meses) en los que algún componente de producción es fijo y el otro variable (QueSignificado.com, 2018).
- **Financiamiento:** patrimonios monetarios y de crédito que serán destinados a una empresa, actividad, organización o persona para que lleven a cabo una determinada actividad, siendo uno de los más tradicionales el inicio de un nuevo negocio (Ucha, 2009).
- **Empresa:** es considera como un conjunto de personas que comparten sus metas o objetivos con el fin de obtener beneficios, de igual manera es una unidad productiva agrupada y dedicada en desarrollar una actividad economica con fines de lucro, en general esta conformado por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con la finalidad de satisfacer las necesidades (Debitoor.es, 2017).

- **Micro y pequeñas empresa:** es establecido que la microempresas es considerado como un tamaño pequeño, pero es importante mencioanr que definición varia de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un maximo de diez empleados y una facturación limitada, por otra parte el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma (Tello, 2014).

III. Hipótesis

El presente trabajo de investigación titulado: Financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz, 2018. No se planteó hipótesis por ser una investigación descriptiva.

IV. Metodología

4.1 Diseño de investigación

La presente investigación fue no experimental-transversal, puesto que se realizó sin manipular, tan solo se limitó a un solo estudio de las variables en el contexto dado y se recolectó datos en un solo momento siendo el propósito, obtener información tal como se mostró al momento de levantar la información. A cerca del financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas de prendas de vestir en la ciudad de Huaraz. El tipo de investigación fue cuantitativo ya que se llevó a cabo a través de la recolección de datos de la variable y análisis a través de métodos estadísticos descriptivos. El nivel fue descriptivo porque se detalló las principales características respecto a los representantes de las micro y pequeñas empresas, la gestión de calidad como herramienta en el financiamiento a corto plazo, donde se aplicó en el rubro de prendas de vestir en la ciudad de Huaraz, 2018 (Hernandez, Fernández y Baptista, 2014).

4.2 Población y muestra

La población en estudio está conformada por un total de 49 MYPES rubro venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz, 2018 (Fuente: Oficina de Licencias de funcionamiento, Municipalidad Provincial de Huaraz, 2018).

La Muestra será censal, del mismo tamaño que la población, igual a 49 MYPES rubro ventas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados en la ciudad de Huaraz, la razón es que es pequeña de la población.

La unidad de análisis muestral estará constituida por los representantes de cada una de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz, 2018.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

| Variable | | Definición operacional | Dimensión | Indicador | Escala de medición |
|--|---|--|----------------------|---------------------------|--------------------|
| Representantes de las micro y pequeñas empresas | Persona encargada de la administración planificación y organización de una empresa. | Los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen una serie de características como son edad, género, grado de instrucción, cargo que desempeña y tiempo que desempeña del cargo van influir directa o indirectamente en las tomas de decisiones. | Edad | 18 a 30 años | Razón |
| | | | | 31 a 40 años | |
| | | | | 41 a 50 años | |
| | | | | 51 a más años | |
| | | | Género | Masculino | Nominal |
| | | | | Femenino | |
| | | | Grado de Instrucción | Sin educación | |
| | | | | Educación básica | |
| | | | | Superior no universitaria | |
| | | | | Superior universitaria | |
| | | | Cargo que desempeña | Dueño | Nominal |
| | | | | Administrador | |
| Tiempo que desempeña el cargo | 0 a 2 años | Razón | | | |
| | 3 a 4 años | | | | |
| | 5 a 6 años | | | | |
| | 7 a más años | | | | |

| Variable | | Definición operacional | Dimensión | Indicador | Escala de medición |
|----------------------------------|--|--|-----------------------------------|---------------------|--------------------|
| Micro y pequeñas empresas | Son las unidades de decisión que tienen un comportamiento económico, | La micro y pequeñas empresas son pequeños negocios que poseen varios años de | Tiempo de permanencia en el rubro | 0 a 2 años | Razón |
| | | | | 3 a 4 años | |
| | | | | 5 a 6 años | |
| | | | | 7 a más años | |
| | | | Número de Trabajadores | 1 a 5 trabajadores | Razón |
| | | | | 6 a 10 trabajadores | |
| 11 a más trabajadores | | | | | |

| | | | | | |
|--------------|--|--|---|---|---------|
| | se encuentran a cargo de personas jurídicas o naturales. | permanencia en el mercado y cuentan con trabajadores los cuales pueden tener un ingreso anual están formados como constitución, los cuales puede ser familias o no familiares cuyo objetivo es generar ganancias o subsistencia. | Ingreso anual promedio | Menor a S/. 52, 500.00 | Razón |
| | | | | De S/. 52, 500.00 hasta S/. 595,000.00. | |
| | | | | Más de S/. 595,000.00 | |
| | | | Constitución de la empresa | Persona natural | Razón |
| | | | | E.I.R.L | |
| | | | | S.R.L | |
| | | | | S.A.C | |
| | | | Las personas que trabajan en su Empresa | Familiares | Nominal |
| | | | | Personas no familiares | |
| | | | Objetivos de creación | Generar ganancias | Nominal |
| Subsistencia | | | | | |

| Variable | | Definición operacional | Dimensión | Indicador | Escala de medición |
|--|---|---|---|---|--------------------|
| Gestión de calidad | La gestión de calidad va de la mano con todos los procedimientos que una organización realiza, fundamentando que la calidad permitirá | La gestión de calidad es importante ya que es el análisis de la situación de la empresa y determinar las causas y efectos, de igual manera la planificación y soluciones para los | Análisis sobre la situación de la empresa | A través de información registrada | Nominal |
| | | | | Realiza registros de las actividades empresariales | |
| | | | | Analiza los resultados de las actividades empresariales | |
| | | | | N.A. | |
| Análisis para la determinación de las causas y | Determina los principales problemas | Nominal | | | |
| | Analiza los datos recopilados | | | | |

| | | | | | | |
|---------|---|---|--|--|---------|---------|
| | satisfacer a los clientes plenamente y tener ventajas competitivas. | problemas es por ello la implementación de soluciones y el plan de mejora por último la documentación de procedimientos aprendidos. | efectos que repercuten en la empresa | Observa la experiencia personal | Nominal | |
| | | | | Realiza una lluvia de ideas | | |
| | | | | N.A. | | |
| | | | Planificación y soluciones para los problemas de su empresa. | Realiza una lista de soluciones | | |
| | | | | Establece prioridades | | |
| | | | | Elabora un plan operativo | | |
| | | | | N.A. | | |
| | | | Implementación de soluciones para su empresa | Siempre | | Nominal |
| | | | | Casi siempre | | |
| | | | | A veces | | |
| | | | Implementación del plan de mejora para su empresa | Mediante la capacitación del personal | | Nominal |
| | | | | Estableciendo nuevas responsabilidades | | |
| | | | | Definiendo nuevas operaciones | | |
| | | | | N.A. | | |
| | | | Documentación y procedimientos de todo lo aprendido | Siempre | | Nominal |
| | | | | Casi siempre | | |
| A veces | | | | | | |

| Variable | | Definición operacional | Dimensión | Indicador | Escala de medición |
|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------|--------------|--------------------|
| Financiamiento a corto plazo | Es el financiamiento que vence dentro de cada periodo de la | El financiamiento a corto plazo va contribuir con nueva evidencia empírica a la | Financiamiento a través de las ventas | Nunca | Nominal |
| | | | | A veces | |
| | | | | Siempre | |
| | | | | Casi siempre | |
| | | | El crédito comercial como medio de | Nunca | Nominal |
| | | | | Casi nunca | |
| Siempre | | | | | |

| | | | | | |
|---|--|--|---|--------------|---------|
| | empresa o sea en un año, es también conocido como los pasivos corrientes o de corto plazo. | cuantificación de la importancia real que el financiamiento desempeña en las MYPES, y al debate generado en torno a cuáles son los mecanismos para acceder a financiamientos de bajo interés y generar productividad en las MYPES. | financiamiento | Casi siempre | Nominal |
| | | | Política estricta para la puntualidad de pago | Nunca | |
| | | | | Casi nunca | |
| | | | | A veces | |
| | | | | Siempre | |
| | | | Posee cuentas por pagar | Casi siempre | |
| | | | | Si | Nominal |
| | | | | No | |
| | | | Algunas veces | | |
| | | | Existe demora en las cuentas por pagar | Nunca | Nominal |
| | | | | Casi nunca | |
| | | | | Siempre | |
| | | | | Casi siempre | |
| | | | Las entidades bancarias otorgan préstamos con facilidad | Nunca | Nominal |
| | | | | Casi nunca | |
| | | | | A veces | |
| Siempre | | | | | |
| Gastos acumulados en su empresa | Casi siempre | Nominal | | | |
| | Nunca | | | | |
| | Casi nunca | | | | |
| | A veces | | | | |
| Costo alguno al pedir prestado | Siempre | Nominal | | | |
| | Casi siempre | | | | |
| | Nunca | | | | |
| Garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar | Si | Nominal | | | |
| | No | | | | |
| | A veces | | | | |
| Respalda el pago de los préstamos con el inventario | Nunca | Nominal | | | |
| | Casi nunca | | | | |
| | A veces | | | | |
| | Siempre | | | | |
| | | | Casi siempre | | |

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la presente investigación para la recolección de datos la técnica utilizada fue la encuesta, con una serie de preguntas de carácter formal que fueron aplicadas a la población muestral con la finalidad de recolectar información. Se utilizó el cuestionario como instrumento que tuvo como preguntas relacionada a la información general del gerente o propietario, a la variable de la gestión de calidad con el uso del financiamiento a corto plazo.

4.5 Plan de análisis

Para abordar las características de gestión de calidad con el uso de financiamiento a corto plazo, se realizó la encuesta y el cuestionario, siguiendo la Escala Nominal para facilitar el recojo de información. Posteriormente se introdujeron los datos al software SPSS versión 25 para ser procesados, sistematizados y presentados en tablas y gráficos que muestren los resultados obtenidos, lo que luego servirá en el análisis apropiado de estos.

4.6 Matriz de consistencia

| Problema | Objetivos | Variable | Población y Muestra | Metodología | Técnicas e instrumentos |
|--|--|-------------------------------------|--|--|---|
| <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en</p> | <p>General: Describir las principales características del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.</p> <p>Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir las principales características de los representantes de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018. • Determinar las principales características de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y | <p>Financiamiento a corto plazo</p> | <p>Población: La población de estudio estuvo conformada por 49 micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero (prendas de vestir).</p> <p>Muestra: Se uso como muestra dirigida de 49 micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de</p> | <p>El tipo de investigación: El tipo de investigación fue, Aplicada-Cuantitativa.</p> <p>Nivel de investigación: El nivel de la investigación fue descriptivo, debido únicamente se realizó la descripción que se harán de las características más importantes del financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en</p> | <p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumento: Cuestionario.</p> |

| | | | | | |
|--|--|--|-----------------------------------|--|--|
| <p>comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018?</p> | <p>artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales características de la gestión de calidad de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018. • Especificar las principales características de financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas de venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz – 2018. | | <p>cuero (prendas de vestir).</p> | <p>comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.</p> <p>Diseño de la investigación: Para esta investigación el diseño a ejecutar fue no experimental–transversal. No experimental, porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones. fue transversal, porque se va a estudiar en un espacio de tiempo determinado donde se tiene un inicio y un fin.</p> | |
|--|--|--|-----------------------------------|--|--|

4.7 Principios éticos

Reglamento del comité institucional de ética en investigación (2019), el trabajo se realizará bajo el principio ético del consentimiento estipulado en el código de la ética de la ULADECH, ya que, este principio es la actividad de investigación donde se cuenta con diferentes principios de los cuales uno de ellos es mencionado anteriormente, también nos menciona que se debe de realizar con voluntad libre, específica y equitativa de los participantes, investigadores.

Protección a las personas: las personas son el fin en toda investigación científica, y requieren cierto nivel de protección, por lo que se respetará para cada uno: la dignidad, la diversidad, la confidencialidad, la privacidad, además de otros de sus derechos fundamentales.

Beneficencia y no maleficencia: esta investigación busca beneficios para los propietarios de las MYPE y para la sociedad, no busca perjudicar a ninguna de las MYPE en estudio ni a la sociedad en particular.

Justicia: se ejercerá un juicio razonable, tomando las precauciones pertinentes para asegurarse de que los sesgos aplicados, no den paso a prácticas injustas, reconociéndose en todo momento la equidad y la justicia para todas las personas que participan en la investigación.

Integridad científica: no se realizarán adulteraciones que afecten la integridad de los datos e información a recabar para el estudio, impidiendo finalmente repercutir en quienes participan en ella y cumpliendo con las normas deontológicas de la administración.

V. Resultados

5.1 Resultados:

Tabla 1.

Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas.

| Datos Generales | N | % |
|--------------------------------------|----|-------|
| Edad | | |
| 18 a 30 años | 5 | 10,2 |
| 31 a 40 años | 30 | 61,2 |
| 41 a 50 años | 10 | 20,4 |
| 51 a más años | 4 | 8,2 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Género | | |
| Masculino | 33 | 67,3 |
| Femenino | 16 | 32,7 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Grado de Instrucción | | |
| Sin educación | 3 | 6,1 |
| Educación básica | 11 | 22,4 |
| Superior no universitaria | 17 | 20,4 |
| Superior universitaria | 25 | 51,0 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Cargo que desempeña | | |
| Dueño | 24 | 28,6 |
| Administrador | 25 | 71,4 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Tiempo que desempeña el cargo | | |
| 0 a 2 años | 5 | 10,2 |
| 3 a 4 años | 21 | 42,9 |
| 5 a 6 años | 12 | 24,5 |
| 7 a más años | 11 | 22,4 |
| Total | 49 | 100,0 |

Fuente: *Cuestionario aplicado a los representantes de las micros y pequeñas empresas rubro venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.*

Tabla 2.

Características de las micros y pequeñas empresas.

| De la empresa | N | % |
|--|----|-------|
| Tiempo de permanencia en el rubro | | |
| 0 a 2 años | 10 | 20.4 |
| 3 a 4 años | 20 | 40.8 |
| 5 a 6 años | 6 | 12.2 |
| 7 a más años | 13 | 26.5 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Número de Trabajadores | | |
| 1 a 5 trabajadores | 48 | 98.0 |
| 6 a 10 trabajadores | 1 | 2.0 |
| 11 a más trabajadores | 0 | 0.0 |
| Total | 49 | 100.0 |
| Ingreso anual promedio | | |
| Menor a S/. 52, 500.00 | 49 | 100,0 |
| De S/. 52, 500.00 hasta S/. 595,000.00 | 0 | 0,0 |
| Más de S/. 595,000.00 | 0 | 0,0 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Constitución de la empresa | | |
| Persona natural | 6 | 12.2 |
| Empresa individual de responsabilidad limitada | 13 | 26.5 |
| Sociedad de responsabilidad limitada | 30 | 61.2 |
| Sociedad anónima cerrada | 0 | 0.0 |
| Sociedad anónima abierta | 49 | 100% |
| Total | | |
| Las personas que trabajan en su empresa | | |
| Familiares | 7 | 14.3 |
| Personas no familiares | 42 | 85.7 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Objetivos de creación | | |
| Generar ganancias | 23 | 46.9 |
| Subsistencia | 26 | 53.1 |
| Total | 49 | 100,0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micros y pequeñas empresas rubro venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.

Tabla 3.

Características de la gestión de calidad en las micro y Pequeñas empresas.

| Datos Generales | N | % |
|--|----|-------|
| Análisis sobre la situación de la empresa | | |
| a) A través de información registrada | 4 | 8,2 |
| b) Realiza registros de las actividades empresariales | 2 | 4,1 |
| c) Analiza los resultados de las actividades empresariales | 43 | 87,8 |
| d) N.A. | 0 | 0,0 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Análisis para la determinación de las causas y efectos que repercuten en la empresa | | |
| a) Determina los principales problemas | 20 | 40,8 |
| b) Analiza los datos recopilados | 10 | 20,4 |
| c) Observa la experiencia personal | 9 | 18,4 |
| d) Realiza una lluvia de ideas | 10 | 20,4 |
| e) N.A. | 0 | 0,0 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Planificación y soluciones para los problemas de su empresa. | | |
| a) Realiza una lista de soluciones | 20 | 40,8 |
| b) Establece prioridades | 15 | 30,6 |
| c) Elabora un plan operativo | 14 | 28,6 |
| d) N.A. | 0 | 0,0 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Implementación de soluciones para su empresa | | |
| a) Siempre | 22 | 44,9 |
| b) Casi siempre | 13 | 26,5 |
| c) A veces | 14 | 28,6 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Implementación del plan de mejora para su empresa | | |
| a) Mediante la capacitación del personal | 20 | 40,8 |
| b) Estableciendo nuevas responsabilidades | 14 | 28,6 |
| c) Definiendo nuevas operaciones | 15 | 30,6 |
| d) N.A. | 0 | 0,0 |
| Total | 49 | 100,0 |

| Documentación y procedimientos de todo lo aprendido | | |
|---|----|-------|
| a) Siempre | 15 | 30,6 |
| b) Casi siempre | 30 | 61,2 |
| c) A veces | 4 | 8,2 |
| Total | 49 | 100,0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micros y pequeñas empresas rubro venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.

Tabla 4.

Características del financiamiento a corto plazo en las micros y pequeñas empresas.

| Datos Generales | N | % |
|--|----|-------|
| Financiamiento a través de las ventas | | |
| a) Nunca | 12 | 24,5 |
| b) A veces | 13 | 26,5 |
| c) Siempre | 21 | 42,9 |
| d) Casi siempre | 3 | 6,1 |
| Total | 49 | 100,0 |
| El crédito comercial como medio de Financiamiento. | | |
| a) Nunca | 9 | 18,4 |
| b) Casi nunca | 14 | 28,6 |
| c) A veces | 3 | 6,1 |
| d) Siempre | 3 | 6,1 |
| e) Casi siempre | 20 | 40,8 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Política estricta para la puntualidad de pago | | |
| a) Nunca | 3 | 6,1 |
| b) Casi nunca | 3 | 6,1 |
| c) A veces | 2 | 4,1 |
| d) Siempre | 40 | 81,6 |
| e) Casi siempre | 1 | 2,0 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Cuentas por pagar | | |
| Si | 0 | 0,0 |
| No | 26 | 53,1 |
| A veces | 23 | 46,9 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Existencia de demora en las cuentas por pagar | | |
| a) Nunca | 0 | 0,0 |
| b) Casi nunca | 0 | 0,0 |
| c) A veces | 12 | 24,5 |
| d) Siempre | 27 | 55,1 |
| e) Casi siempre | 10 | 20,4 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Las entidades bancarias otorgan préstamos con facilidad | | |
| a) Nunca | 6 | 12,3 |

| | | |
|--|----|-------|
| b) Casi nunca | 10 | 20,4 |
| c) A veces | 6 | 12,2 |
| d) Siempre | 17 | 34,7 |
| e) Casi siempre | 10 | 20,4 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Gastos acumulados en su empresa | | |
| a) Nunca | 8 | 16,3 |
| b) Casi nunca | 15 | 30,6 |
| c) A veces | 13 | 26,5 |
| d) Siempre | 6 | 12,2 |
| e) Casi siempre | 7 | 14,3 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Costo alguno al pedir prestado | | |
| Si | 43 | 87,8 |
| No | 1 | 2,0 |
| A veces | 5 | 10,2 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar | | |
| Si | 41 | 83,7 |
| No | 4 | 8,2 |
| A veces | 4 | 8,2 |
| Total | 49 | 100,0 |
| Respaldo de pago de los préstamos con el inventario | | |
| a) Nunca | 0 | 0,0 |
| b) Casi nunca | 3 | 6,1 |
| c) A veces | 9 | 18,4 |
| d) Siempre | 30 | 61,2 |
| e) Casi siempre | 7 | 14,3 |
| Total | 49 | 100,0 |

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micros y pequeñas empresas rubro venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018.

5.2 Análisis de los resultados

Referente a las características de los representantes de la micro y pequeñas empresas.

Con respecto a la edad: el 61,2% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen entre el intervalo de 31 a 40 años (Tabla 1), este resultado coincide con Gambo (2017) quien afirma que el 62 % de los representantes mantienen entre 30 a 40 años, también coinciden con Milagros (2018) quien afirma que un 55% de los representantes tienen entre 31 a 40 años. Pero contrasta con Sáenz (2018) quien menciona que 35% de los representantes tienen una edad entre los 18 a 30 años. Esto evidencia que existe una tendencia en la mayoría de los representantes de las micros y pequeñas empresas, encontrándose dirigidas por personas que están entre los 31 a 40 años de edad, los cuales cuentan gracias a esto con experiencia y capacidad necesaria para administrar el negocio, aunque esto también puede traer dificultades al momento de cambiar la forma de manejo que existe.

Con respecto al género: El 67.3% de los representantes de las micro y pequeñas empresas son masculino (Tabla 1), este resultado coincide con Gambo (2017) quien afirma que el 60% de los representantes son masculino, también coinciden con los resultados de Milagros (2018) que manifiesta que un 51% de los representantes son masculino. Pero contrasta con los resultados de Sáenz, (2018) quien menciona que el 42% de los representantes son femenino. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micros y pequeñas empresas están siendo dirigidas por personas que son de género masculino lo que puede deberse a que las personas del género femenino enfocan sus esfuerzos a otros

sectores del mercado microempresarial, sin embargo, es sabido que el género no influye en la forma de manejo que se aplica para los negocios.

Con respecto al grado de instrucción: El 57,1% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen estudio de superior universitaria (Tabla 1), este resultado coincide con Gambo (2017) quien afirma que el 50% de los representantes tienen estudio superior universitario completa, también coinciden con los resultados de Milagros (2018) que manifiesta que un 53% de los representantes tienen superior universitario. Pero contrasta con los resultados de Sáenz (2018) quien menciona que el 84% de los representantes no tienen concluido el grado de superior universitario. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micros y pequeñas empresas están siendo dirigidas por personas que han concluido sus estudios superiores universitarios, lo que se establece como un recurso sumamente ventajoso frente a la competencia, debido a que los representantes tendrán mayor conocimiento sobre herramientas y metodologías para la toma de decisiones en la gestión de sus negocios, atendiendo a su vez de mejor manera a cada uno de los escenarios que vayan a presentarse.

Con respecto al cargo que desempeña: El 71,4% de los representantes de las micro y pequeñas empresas son administradores del negocio (Tabla 1), estos resultados coinciden con Gambo (2017) quien afirma que el 68% de los representantes tienen son administradores, también coinciden con los resultados de Milagros (2018) que manifiesta que un 63% de los representantes tienen son administradores en el negocio, también coincide con Sáenz (2018) quien menciona que el 54% de los representantes mantienen el cargo de administradores. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micros y pequeñas

empresas cuentan con un personal administrativo que se encarga de la toma de decisiones en la empresa, siendo ventajoso frente a otras empresas que están a cargo por personas que desconocen o tienen un leve conocimiento de las herramientas que proporciona la administración.

Con respecto al tiempo que desempeña el cargo los representantes: el 42,9% de los representantes de las micro y pequeñas empresas se encuentran en 5 a 6 años en el cargo que desempeñan (Tabla 1), este resultado coincide con Sáenz, (2018) quien menciona que el 44% de los representantes se encuentran en el cargo entre 5 a 6 años, también coinciden con mantienen el cargo de administradores, también coinciden con Gambo (2017) quien afirma que el 30% de los representantes tienen de 5 a 6 años desempeñando en el cargo. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas están siendo dirigidas por la misma persona los últimos 5 a 6 años, lo cual puede deberse a que estos representantes han demostrado alcanzar buenos resultados durante su gestión, razón por la que no es requerida el cambio de estos.

Características de los micros y pequeñas empresas.

Con respecto al tiempo de permanencia de la empresa en el rubro: El 40,8% de las micro y pequeñas empresas tiene una permanencia en el rubro de 3 a 4 años (Tabla 2), este resultado coincide con Milagros (2018) que manifiesta que un 45% de las micro y pequeñas empresas están en el rubro de 3 a 4 años, también coincide con Sáenz (2018) quien afirma que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 3 a 4 años de permanencia en el rubro. En términos teóricos, sobre esto Mares (2013) menciona que el crecimiento de las micro y pequeñas empresas ha sido una constante desde hace más de dos décadas. Todo

eso, evidencia que la mayoría de las micros y pequeñas empresas tienen de 3 a 4 años de tiempo en el mercado, lo que se relaciona a que existe un incremento en las micro y pequeñas empresas desde hace muchos años por las características mismas con las que cuentan, convirtiéndose en organizaciones que pueden adaptarse con facilidad a los cambios que se presentan.

Con respecto al número de trabajadores: El 98% de las micro y pequeñas empresas cuentan con 1 a 5 trabajadores (Tabla 2), este resultado coincide con Milagros (2018) que manifiesta que un 42% de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 5 trabajadores laborando, también coincide con Sáenz (2018) quien afirma que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 5 a 10 trabajadores, respecto a ello es importante mencionar a Sánchez (2016), quien manifiesta que las MYPES se han posicionado como un sector importante para la economía del país, brindando más del 80% en puestos de trabajo a la población activa, además, contribuyen con el 40% del Producto Bruto Interno total de la nación, esto evidencia que la mayoría de las micros y pequeñas empresas están conformadas entre 5 a 10 trabajadores que facilitan las actividades realizadas en el negocio.

Con respecto al ingreso anual promedio: El 100 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un ingreso anual menor a S/. 52, 500.00 (Tabla 2), este resultado coincide en parte con Gambo (2017) quien manifiesta que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen una remuneración promedio de 900 a 1500 soles mensuales, así también, coinciden con, Milagros (2018) quien señala que las micro y pequeñas empresas tienen una remuneración de 850 a 1000 soles, esto evidencia que la mayoría de las micros y pequeñas empresas tienen una remuneración anual menor S/. 52, 500.00.

Con respecto a la constitución de la empresa: el 12,2% es persona natural, el 26,5% E.I.R.L, y el 61,2 % constituyo a su empresa como S.R.L. Respecto a ello se buscaron antecedentes en los repositorios de las diferentes universidades nacionales, sin encontrarse datos que permitan contrastar o coincidir con los resultados hallados en esta investigación. Esto pone en evidencia que en investigaciones similares no ha sido considera de relevancia los datos consignados en esta investigación.

Con respecto a las personas que trabajan en su empresa: El 42% de las micro y pequeñas empresas tienen como trabajadores a personas no familiares (Tabla 2), este resultado coincide con Milagros (2018) que manifiesta que un 50% de las micro y pequeñas empresas tienen a personas no familiares como trabajadores, así mismo, es importante mencionar Ríos (2015) las MYPES, entes dinamizadores del mercado, comprenden una parte importante del desarrollo social y económico de los países, debido a que permiten generar grandes cantidades de puestos laborales. A partir de esto se puede evidenciar que la mayoría de las micros y pequeñas empresas tienen como trabajadores a terceras personas con los que no comparten vínculos familiares, lo que se debe al rol dinamizador del mercado que poseen, dado que crean grandes cantidades de puestos de trabajo que mejoran el desarrollo de las familias y por ende del país.

Con respecto al objetivo de creación: El 51,1% de las micro y pequeñas empresas tiene como objetivo de creación la subsistencia (Tabla 2), este resultado coincide con Sáenz (2018) quien afirma que el 60% de las micro y pequeñas empresas tienen como objeto de creación la subsistencia. Pero se contrasta con Milagros (2018) que manifiesta que un 50% de las micro y pequeñas empresas

tienen como objetivo generar ganancias y utilidades. Según el Congreso de la Republica (2003) la ley 28015 establece que la Micro y Pequeña Empresa es la entidad económica cuyo objetivo es fomentar actividades de sustracción, modificación, elaboración y mercadeo de productos tangibles o prestación de servicios. A partir de esto se puede evidenciar que la mayoría de las micros y pequeñas empresas tienen como objetivo la creación de subsistencia lo cual se relaciona con los deberes y obligaciones que tiene de acuerdo al marco legal peruano, puesto que se consigue subsistencia no solo para el que se encuentra a cargo de la entidad sino también para otras personas por medio de la generación de puestos laborales e ingresos a partir de las funciones que se desempeñan dentro del negocio.

Características de la gestión de calidad en los micro y pequeñas empresas

Con respecto al análisis de la situación de su empresa: el 71,7% analizan la situación a través de los resultados de las actividades empresariales (Tabla 3), este resultado coincide con Usquiano (2017) que manifiesta que el 80% de los encuestados pueden determinar una situación o analizar una empresa se mide mediante los resultados que se puede obtener en las actividades empresariales, por otra parte, se contrasta con Jiménez (2013) que menciona que el 60% de los encuestados se debe analizar mediante registros de las actividades empresariales, así mismo, resulta importante mencionar a Pérez y Merino (2012) quienes señalan que la gestión de calidad va influir en las empresas ya que es el proceso, la acción y el efecto de administrar los recursos, dentro de un organismo público o privado, con la finalidad de lograr los objetivos trazados de toda la entidad. Esto evidencia las empresas en las micros y pequeñas empresas los resultados de las actividades

empresariales va permitir a identificar y enfocar los temas más importantes que puedan enfrentarse una organización, de igual manera va poderse evaluar los factores internos y externos que pueden surgir a futuros.

Con respecto al análisis del entorno para determinar causas y efectos que repercuten en su empresa: el 40,8% de las micro y pequeñas empresas determinan los principales problemas que pueden repercuten (Tabla 3), este resultado coincide con Jiménez (2013) manifiesta que el 66% es importante determinar los problemas que pueden surgir en las empresas, así mejorar la gestión de calidad por otra parte, se contrasta con Milagros (2018) que manifiesta un 20% se debe realizar una lluvia de ideas para toda empresa, así mismo es importante mencionar a Mares (2013) manifiesta que en el mundo competitivo de las empresas de hoy, debemos asegurarnos que el proceso esté dirigido a mejorar el nivel de satisfacción del cliente y definir los problemas que repercuten en las empresas se debe tomar estrategias de gestión organizacionales que se utilizan en la dirección y desarrollo del sistema. Esto demuestra que en las micro y pequeñas empresas es importante determinar los principales problemas que se presentan, ya que ayudara a seguir un proceso adecuado en un momento determinado, por lo que permite mejorar la distribución de los recursos disponibles, de esa manera ayuda a reducir los riesgos de perdida en la empresa.

Con respecto la manera que se planifica y plantea soluciones para los problemas de su empresa: el 40,8% de las micro y pequeñas empresas realizan una lista de soluciones para las problemas que pueden surgir en la empresa (Tabla 3), este resultado coincide con Milagros (2018) que manifiesta que un 55% es importante realizar una lista de soluciones ya que permitirá a las empresas mejorar

los problemas que pueden surgir, así mismo, resulta importante mencionar Carro y González (2012) los procedimientos de la planificación son importante dentro de las empresas ya que este proceso es fundamental al momento de iniciar un trabajo de igual manera si existe problemas que pueden surgir. Esto evidencia en que en las micro y pequeñas empresas para solucionar los problemas de las empresas es importante que se debe realizar una lista soluciones de esa manera se busca mejorar ya sea interna o externo de la empresa.

Con respecto si se efectúa cambios e implementa soluciones para su empresa: El 44,9% de los encuestados menciona que siempre implantan un plan de solución para enfrentar los problemas que se presentan en la empresa (Tabla 3), este resultado coincide con Milagros (2018) que menciona de un 42,86% de los representantes señalan que siempre formulan y se implementan planes de mejora. Esto demuestra que en las micro y pequeñas empresas siempre implementan un plan de solución para enfrentar los problemas que se presentan en la empresa, ya que ayudara a seguir un proceso adecuado en un momento determinado, por lo que permite mejorar la distribución de los recursos disponibles, de esa manera ayuda a reducir los riesgos de perdida en la empresa.

Con respecto cómo se mide los resultados obtenidos durante el proceso, de su empresa: el 77,6% de las micro y pequeñas empresas consideran que los resultados obtenidos de una empresa contribuyen mediante la recopilación de datos de cada área (Tabla 3), este resultado coincide con Sáenz (2018) que manifiesta un 91% para obtener buenos resultados y saber cómo medir el gerente de la empresa debe recopilar todos los datos de cada área de la empresa, es así que podemos mencionar entonces que las empresas en las micros y pequeñas empresas

la recopilación de datos de cada empresa es importante por permitirá a poder identificar los procesos de los distintos departamentos si son eficientes y eficaces, o pueden surgir deficiencias.

Con respecto de qué manera implementa el plan de mejora para su empresa: el 40,8% de las micro y pequeñas empresas implementan mediante la capacitación del personal (Tabla 3), este resultado coincide con Milagros (2018) que manifiesta que un 40% implementan mediante la capacitación del personal, también coincide con Gambo (2017) que menciona un 50% se implementa un plan de mejora en base a la capacitación del personal, así mismo, resulta importante mencionar a Jaureguiberry (2012) ya que menciona que la capacitación en el rendimiento del personal es un proceso que permite a las personas adquirir ciertos conocimientos que finalmente repercutan en su comportamiento ajustándose a la organización en la que desempeñan labores. Esto evidencia que la mayoría de las micros y pequeñas empresas implementan la capacitación del personal para un plan de mejora y verifican que las actividades en la entidad marchen de forma correcta por parte del trabajador.

Con respecto documenta de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido: el 41,0 % respondió que casi siempre dan solución al problema, así mismo este resultado (Tabla 3), coincide con Gambo (2017), menciona que regularme establece acciones correctivas, este resultado contrasta con Milagros (2018) que menciona en un 67,10% siempre evalúa los resultados obtenidos por cada proceso. Podemos mencionar entonces que las empresas en las micro y pequeñas frente a un problema detectado dentro de su empresa, regularmente da una solución y analiza los resultados, esto es fundamental en la empresa, por lo

que no se debe dejar pasar por alto los problemas, teniendo efectos negativos a largo plazo para la empresa.

Características del financiamiento a corto plazo en las micros y pequeñas empresas.

Con respecto al financiamiento a corto plazo las empresas se financian a través de las ventas: El 42,9% de las micros y pequeñas empresas consideran que siempre se financia a través de las ventas para mejorar la situación del negocio (Tabla 4), este resultado coincide con Gambo (2017) quien manifiesta que el 40% consideran que siempre se puede financiar a las ventas, así mismo, es importante mencionar a Torres, Guerrero y Paradas (2017) las definen como la generación de recursos financieros mediante la venta de bienes que no se emplean en las actividades de producción en la empresa y que representan a cierta cantidad de sus activos; este financiamiento es conveniente para la empresa puesto que no generan gastos de transacción para su obtención ni uso. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas consideran siempre se va dar el financiamiento a través de las ventas cuando tengan deudas con la entidad financiera.

Con respecto se utiliza el crédito comercial como medio de financiamiento: El 40,8% de las micros y pequeñas empresas consideran que casi siempre el crédito comercial contribuye a mejorar el crecimiento de la empresa (Tabla 4), este resultado coincide con Usquiano (2017) que manifiesta que 67% consideran utilizar el crédito comercial es mejoramiento económico de la empresa también coincide con Acedo (2010) que menciona que 37% los créditos comerciales son de corto plazo y es invertido en capital de trabajo, así mismo es importante mencionar Rodríguez (2008) se caracteriza por ser un tipo de financiamiento de carácter

informal, el cual permite de proveer los recursos necesarios para la empresa en un plazo de tiempo establecido entre la empresa prestamista y la empresa que requiere de financiamiento; la mayoría de encuestados frecuenta a este tipo de financiamiento por medio de empresas de muy alta confianza o de amigos de los dueños debido a su carácter informal y a que se reducen los gastos en cuanto al acceso de préstamo e intereses. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas consideran que el uso del crédito comercial como medio de financiamiento es el crecimiento de cualquier negocio.

Con respecto existe una política estricta para la puntualidad del pago: El 40.8% de las micros y pequeñas empresas consideran que casi siempre existe una política estricta para la puntualidad del pago cuando adquieres un préstamo (Tabla 4), respecto a ello se buscaron antecedentes en los repositorios de las diferentes universidades nacionales, sin encontrarse datos que permitan contrastar o coincidir con los resultados hallados en esta investigación. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas consideran cuando se realiza un préstamo es importante la puntualidad de pago a la fecha establecida para que el negocio no tenga deudas, así mismo, se puede acotar que la mayoría de empresas tienen en conocimiento que la impuntualidad en los pagos de los préstamos que tienen es sancionada con montos de moras e intereses es por ello que estas empresas se plantean políticas internas que permitan reunir los montos necesarios para el pago de los préstamos (Van y Wachowicz, 2010).

Con respecto existe demora en las cuentas por pagar: El 42.4% de las micros y pequeñas empresas consideran que siempre existe demora en las cuentas por pagar (Tabla 4), este resultado coincide con Morales (2014) que manifiesta que el

60% reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional y desconocen de las instituciones de apoyo del gobierno como el COFIDE y FOGAPI, así mismo es importante mencionar a Weston y Copeland (1995) representan al financiamiento externo a corto plazo, los cuales generan un gasto mayor para la empresa debido a que la inversión realizada por las empresas que adquieren la deuda debe de conseguir cierto margen de utilidad para la misma; es por ello que la mayoría no tiene cuentas por pagar y a veces si requieren financiarse bajo esta modalidad. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas consideran siempre van a tener cuentas por pagar cuando compran bienes y servicios.

Con respecto existe las entidades bancarias le otorgan prestamos con facilidad: El 34.7% de las micros y pequeñas empresas consideran que las entidades financieras siempre te prestan dinero con facilidad para cualquier negocio (Tabla 4), este resultado coincide con Sánchez (2018) que manifiesta 87% las entidades bancarias te otorgan el préstamo como facilidad para mejorar la rentabilidad de la empresa también coincide con Sáenz (2018) el 27% las entidades bancarias te dan préstamos a créditos financieros solicitados por las Mypes, así mismo, de acuerdo a Meigs (2003) los préstamos bancarios por lo general requieren de algún tipo de garantía para el financiamiento de las empresas, es por ello que las empresas deben de brindar como garantía algún bien tangible u otros activos intangibles que tiene la empresa (por ejemplo: dinero en cuentas bancarias de la empresa). Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas las entidades bancarias que otorgan prestamos con facilidad para el crecimiento para la empresa porque es el principal medio que utilizan las micro y pequeñas empresas dentro de su estructura de capital.

Con respecto existe su empresa tiene gastos acumulados: El 42,4% de las micros y pequeñas empresas consideran casi nunca las empresas tienen gastos acumulados (Tabla 4), así mismo, es importante mencionar a Aguirre (2005) menciona que los gastos acumulados son aquellas cuentas que tiene la empresa por haber empleado mano de obra, bienes o servicios y que se encuentran pendientes de pago, se consideran como un préstamo realizado por los proveedores o el personal y que tiene un periodo de tiempo muy limitado para su pago; es por ello que las Mypes estudiadas tratan de no adeudar a sus proveedores ni trabajadores, sin embargo en algunos casos surge esta necesidad por lo que se retrasan los pagos a trabajadores o se requiere del endeudamiento ante los proveedores, esto evidencia que las micros y pequeñas empresas no tienen gastos acumulados por que el negocio que tienen es rentable.

Con respecto le genera costo alguno el pedir prestado: El 87.8% de las micros y pequeñas empresas consideran que las entidades financieras si van a tener un costo adicional al pedir un préstamo (Tabla 4), este resultado coincide con Vásquez (2018) que manifiesta 48% pagan una tasa de interés anual por el préstamo, de acuerdo a Miegs (2003) las entidades financieras requieren de garantías para otorgar un préstamo, y una vez otorgado el financiamiento se cobran ciertas tasas de interés que en ocasiones pueden no ser beneficiosas para la empresa, es por ello que las empresas consideran que las fuentes externas de financiamiento no son factibles, adicionalmente a los intereses la empresa por lo general solicita una serie de requisitos que también son dificultosos de cumplir para la empresa; es por ello que las empresas consideran que el pedir un préstamos genera un costo adicional. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas las entidades cuando te otorgan un

préstamo a una Mypes siempre van a cobrar un dinero adicional que es la tasa de interés.

Con respecto garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar: El 83.7% de las micros y pequeñas empresas consideran que si garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar (Tabla 4), Pero es importante mencionar a Van y Wachowicz (2010) manifiesta que para que una entidad financiera otorgue el financiamiento necesario a una MYPE se requiere una garantía, algunas empresas se encuentran con los recursos para poder emplear un bien tangible como garantía, mientras que otras encuentran mayores facilidades de ofrecer como garantía sus cuentas por cobrar o demostrar la factibilidad del financiamiento de su empresa mostrando dichas cuentas; las MYPES generalmente son evaluadas y se les otorga el préstamo de acuerdo al riesgo que estas representan por lo que estas garantizan el pago de sus préstamos mediante las cuentas por cobrar que tienen. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas las Mypes es importante las cuentas por cobrar por los prestamos adquiridos por que garantiza para el crecimiento de negocio.

Con respecto respalda el pago de sus préstamos con el inventario: El 61.2% de las micros y pequeñas empresas consideran siempre los inventarios respalda los pagos de los prestamos (Tabla 4), pero es importante mencionar a Van y Wachowicz (2010) manifiesta que para que una entidad financiera otorgue el financiamiento necesario a una MYPE se requiere una garantía, algunas empresas se encuentran con los recursos para poder emplear un bien tangible como garantía, mientras que otras encuentran mayores facilidades de ofrecer como garantía sus cuentas por cobrar o demostrar la factibilidad del financiamiento de su empresa mostrando dichas cuentas; las MYPES generalmente son evaluadas y se les otorga

el préstamo de acuerdo al riesgo que estas representan por lo que estas garantizan el pago de sus préstamos mediante las cuentas por cobrar que tienen, esto evidencia que las micros y pequeñas empresas se utiliza un bien de garantía de un préstamo.

VI. Conclusiones

- En totalidad de las micro y pequeñas empresas la mayoría de los representantes tienen una edad de 31 a 40 años, son género masculino, tienen grado de instrucción superior universitario, tienen el cargo de administradores y el tiempo que desempeña el cargo es de 3 a 4 años.
- En totalidad de las micro y pequeñas empresas el 40.8% tiempo de permanencia es de 5 a 6 años, el 98.0% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 100% su ingreso anual es menor a S/.52,5000, de igual manera el 61.2% son de sociedad de responsabilidad limitada, el 85.7% las personas que trabajan en su empresa son personas no familiares y por último el 53.1% objetivo de la creación fue tener subsistencia.
- En totalidad de las micro y pequeñas empresas en la gestión de calidad la mayoría el 87.8% analiza la situación de la empresa mediante resultados de las actividades empresariales, el 40.8% para determinar las causas y efectos en la empresa se debe determinar los principales problemas y por último el 44.9% siempre se implementa soluciones si existe algún cambio.
- En totalidad de las micro y pequeñas empresas en el financiamiento a corto plazo el 42.9% siempre se financia a través de las ventas, el 40.8% crédito comercial se utiliza siempre para el financiamiento, el 81.6% existe siempre una política estricta para la puntualidad de pago, el 34.7% las entidades le otorgan préstamos siempre con facilidad, el 30,6% casi siempre sus empresas tienen gastos acumulados, el 87.8% si genera costo alguno al pedir préstamos,

el 83.7% los prestamos garantiza el pago cuentas por pagar y por último el 61.2% siempre los prestamos se respaldan con el inventario.

- Las MYPE siempre van a buscar o conocer todas las políticas del financiamiento a corto plazo que las entidades financieras que ofrecen para sus Mypes es por ello que las entidades financieras deben de informar correctamente a las MYPE para lograr obtener un sustento para sus negocios, también como va ser transparentes con la información a brindar y adecuarse a los métodos de pago, ya que sabemos todas las MYPE son el motor y la economía del país.
- Al aplicar en financiamiento a corto plazo en las MYPES en rubro de ventas de ropas de vestir va ser de mucha importancia ya que el emprendedor o el gerente le permite aprovechar oportunidades en su negocio, ya que el al invertir dinero en su negocio o en su capital va poder permitir beneficiar a sus clientes que se sientan satisfechos y sean fieles en el producto que está ofreciendo.

Aspectos complementarios

- Mejorar en la gestión de calidad, ya que la gran mayoría de empresarios de este rubro desconoce sobre técnicas que faciliten y ayuden en el crecimiento de su empresa, por lo que debido a su desconocimiento no aplican las técnicas modernas que la gestión de calidad ofrece, sugiriéndoles así que, establezcan programas anuales de capacitación sobre temas empresariales y tengan constantes capacitaciones, tanto los trabajadores como a los propietarios mismos.
- Implementar en el rubro de prendas de vestir el financiamiento a corto plazo como técnica de gestión, que dejen de lado el miedo, y decidan innovar e implementar nuevas técnicas.
- Hacer que no se centren en emplear un solo medio para publicitar su negocio, sino que tengan en cuenta las diferentes alternativas que hoy en día la tecnología ofrece, ya que la mayoría se encuentra estancando en cuanto al nivel de sus ventas, en la actualidad los medios para publicitar su empresa son más accesibles económicamente que antes, lo que posibilita el aumento del alcance que tiene su negocio, atrayendo más clientes interesados en los productos que ofrece y que antes no sabían de su existencia.

Referencias Bibliográficas

- Camisón, C., Cruz, S., y González, T. (2006). *Gestión de la calidad: Conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid: Pearson.
- Acedo Ramírez, M. Á. (2005). *Estructura financiera y rentabilidades de las empresas riojanas 2005*. España: Universidad de La Rioja.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=120>
- Aguirre, G. (2005). *Análisis de las fuentes de financiamiento y del otorgamiento de crédito para la empresa Textil Mexicana*. Cuautitlan, México: Universidad Autónoma de México.
- Anónimo. (21 de Junio de 2018). *Zona Económica*.
<https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/financiamiento>
- Cámara de Comercio de Lima. (2017). *MYPES: Importancia y situación actual*. Lima: Alpiste.
<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/download/5433/4665/>
- Carro Paz, R., y González Gómez, D. (2012). *Administración de la calidad total*. Nulan. http://nulan.mdp.edu.ar/1614/1/09_administracion_calidad.pdf
- Cochachin Sánchez, C. A. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, transportes de Huaraz, 2018*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10626>
- Congreso de la Republica. (Junio de 2003). *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. Ley 28015 Artículo 2:
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- Curo Condor , K. J. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa Multinegocios La Fortaleza S.A.C. de Ayacucho - Huamanga, 2017*. Ayacucho: Univesidad Católica los Angeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10127>

- Debitoor.es. (2017). *Definición de empresa*. <https://debitoor.es/glosario/definición-empresa>
- Decreto Legislativo N° 30056. (04 de Julio de 2013). Ley N° 30056. Lima, Perú: El peruano.
- Gambo, M. K. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2157>
- Gonzales, P. A. (2016). *Gestion de la Inversion y el financiamiento*. Mexico: Published in Mexico.
- Hermosilla, E. (Junio de 2015). *Clasificación de las microempresas*. <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/suplementos/escolar/clasificacion-de-las-microempresas-1349341.html>
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta, Ed.) Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (1995). *Migraciones internas en el Perú*. Lima: Verdera. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0801/libro.pdf
- Instituto Superior de Informática Virasoro. (23 de julio de 2009). *El Proceso de Gestión - Organización de Empresas II*. <https://es.slideshare.net/isiv/clase-31-organizacin-de-empresas-ii>
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.(2008). *financiación a corto plazo*. Mexico: Tecnológico de Monterrey. <https://docplayer.es/2547760-Financiamiento-a-corto-plazo.html>
- Investigación, comité institucional de ética en Investigación. (2019). *Código de ética para la investigación versión 002*. Chimbote.

<https://www.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2019/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v002.pdf>

ISO Tools Excellence. (2016). *ISO 9001:2015. Sistemas de gestión de la calidad*. Lima: ISO Tools Excellence.

ISO-9001. (Junio de 2018). *Calidad ISO 9001*: <http://iso9001calidad.com/que-es-la-gestion-de-la-calidad-23.html>

Jaureguiberry, M. (2012). *¿Qué es la Capacitación?* Buenos Aires: Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

Jimenez, C. (2013). *Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México*. Puebla: Universidad popular autónoma del estado. <https://upaep.mx/micrositios/coloquios/coloquio2013/memorias/Mesa%207%20DEySE/Carlos%20Jimenez%20Garcia.pdf>

Mares, C. (2013). *Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú*, 1-20. http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Miegs, A. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. Cuba: Prontográfica.

Milagros, M. (2018). *Caracterización del financiamiento de las MYPE del sector comercio rubro artesanía en la provincia de Huaraz, 2016*. Huaraz: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3701>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2017). *Distribución del Canon Minero*. Lima: MEF.

Ministerio de la producción. (2012). *Mypes. Estadísticas de la micro y pequeña*. Lima: Viceministerio de Mype e Industria.

Morales Yarleque, A. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones*

- Mary - Chimbote, 2014. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5605>
- Olvera, I., & Scherer, O. (2009). *El cliente y la calidad en el servicio / Quality Customer Service*. San Diego: Trillas.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). *Pequeñas empresas, grandes brechas*. Lima: Lima: OIT. http://www.oit.org/wcmstp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/presentation/wcms_400222.pdf
- Pérez, J., & Merino, M. (10 de junio de 2012). *Concepto de gestión*. Definición: <https://definicion.de/gestion/>
- QueSignificado.com. (25 de Junio de 2018). *QueSignificado.com*. <http://quesignificado.com/a-corto-plazo/>
- Rios, M. (2015). *Gestión de calidad, satisfacción de los clientes y el impacto en la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro restaurantes - del distrito de Huanchaco año 2014*. Trujillo: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Rivas, N., González, M., y Navarro, M. (31 de enero de 2012). *Evaluación del desempeño*. <http://gerenciaderecursoshumanosipc.blogspot.com/2012/01/evaluacion-de-desempeno.html>
- Rodríguez, O. (2008). El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 35 - 54.
- Sáenz, K. G. (2016). *Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector Servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016*. Chimbote: Universidad católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3829>
- Tello, S. (2014). *Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. Lima: Universidad Alas Peruanas. <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623>

- Torres, A., Guerrero, F., y Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín*, 284-303.
- Ucha, F. (26 de 10 de 2009). *Definición ABC*. www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php
- Usquiano, Y. H. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de abarrotes - Tayabamba – la Libertad, 2015*. Chimbote: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2668>
- Van Horne, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson. <http://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Weston, y Brigham. (1996). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw-Hill.

Anexos

Anexo 1: Recolección de Datos:



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las Micro y Pequeñas Empresas con el propósito de desarrollar el trabajo de investigación titulado: Financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir calzado y artículos de cuero en comercios especializados (prendas de vestir) en la ciudad de Huaraz - 2018. Para obtener el título de licenciado en administración. Se le agradece anticipadamente por la información que usted proporcione.

I. GENERALIDADES:

1.1 REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. Edad

- a) 18 – 30 años
- b) 31 – 50 años
- c) 51 a más años

2. Género

- a) Femenino
- b) Masculino

3. Grado de Instrucción

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Superior no Universitaria
- e) Superior Universitaria

4. Cargo que desempeña

- a) Dueño
- b) Administrador

5. Tiempo que desempeña el cargo

- a) 0 a 3 años
- b) 4 a 6 años
- c) 7 a más años

1.2 REFERENTE A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

6. Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

- a) 0 a 3 años
- b) 4 a 6 años
- c) 7 a más años

7. Número de trabajadores

- 1 a 5 trabajadores
- 6 a 10 trabajadores
- 11 a más trabajadores

8. Ingreso anual promedio

- Menor a S/. 52, 500.00
- De S/. 52, 500.00 hasta S/. 595,000.00
- Más de S/. 595,000.00

9. Constitución de la empresa

- Persona natural
- Empresa individual de responsabilidad limitada
- Sociedad de responsabilidad limitada
- Sociedad anónima cerrada
- Sociedad anónima abierta

10. Las personas que trabajan en su empresa

- Familiares
- Personas no familiares

11. Objetivos de creación

- Generar ganancias
- Subsistencia

II. REFERENTE A LA GESTIÓN DE CALIDAD

2.1 GESTIÓN DE CALIDAD

12. ¿Cómo analiza la situación de empresa?

- a) A través de información registrada
- b) Realiza registros de las actividades empresariales
- c) Analiza los resultados de las actividades empresariales
- d) N.A.

13. ¿Cómo analiza el entorno para determinar causas y efectos que repercuten en su empresa?

- a) Determina los principales problemas
- b) Analiza los datos recopilados
- c) Observa la experiencia personal

- d) Realiza una lluvia de ideas
- e) N.A

14. ¿De qué manera planifica y plantea soluciones para los problemas de su empresa?

- a) Realiza una lista de soluciones
- b) Establece prioridades
- c) Elabora un plan operativo
- d) N.A.

15. ¿Usted efectúa cambios e implementa soluciones para su empresa?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) N.A

16. ¿De qué manera implementa el plan de mejora para su empresa?

- a) Mediante la capacitación del personal
- b) Estableciendo nuevas responsabilidades
- c) Definiendo nuevas operaciones
- d) N.A

17. ¿Documenta de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido?

- a) siempre
- b) casi siempre
- c) a veces

III. REFERENTE AL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

18. ¿Se financia a través de las ventas?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Siempre
- e) Casi siempre

19. ¿Utiliza el crédito comercial como medio de financiamiento?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Siempre
- e) Casi siempre

20. ¿Existe una política estricta para la puntualidad del pago?

- a) Nunca
- b) Casi nunca
- c) A veces
- d) Siempre

- e) Casi siempre
- 21. ¿Posee cuentas por pagar?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre
- 22. ¿Existe demora en las cuentas por pagar?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre
- 23. ¿Las entidades bancarias le otorgan prestamos con facilidad?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre
- 24. ¿Su empresa tiene gastos acumulados?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre
- 25. ¿Le genera costo alguno el pedir prestado?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre
- 26. ¿Garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre
- 27. ¿Respalda el pago de sus préstamos con el inventario?**
- a) Nunca
 - b) Casi nunca
 - c) A veces
 - d) Siempre
 - e) Casi siempre

Anexo 2: Figuras

Figuras

Características de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas.

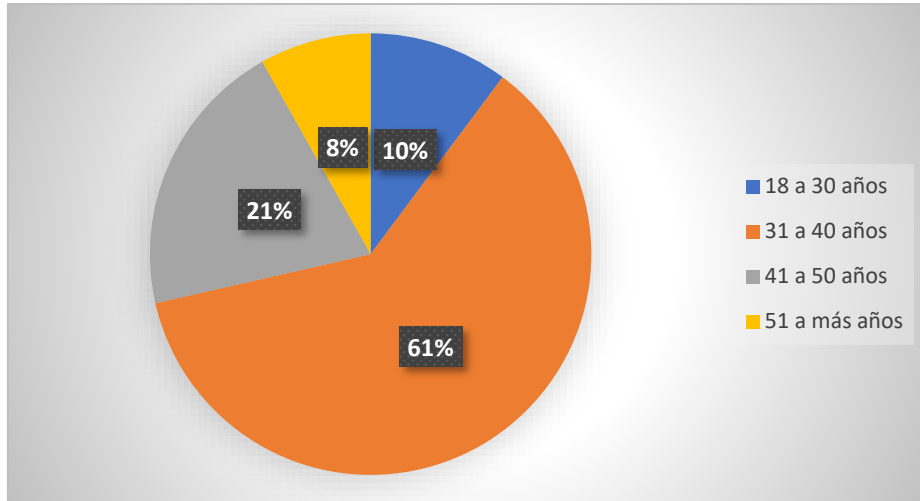


Figura 1. Edad del representante

Fuente. Tabla 1

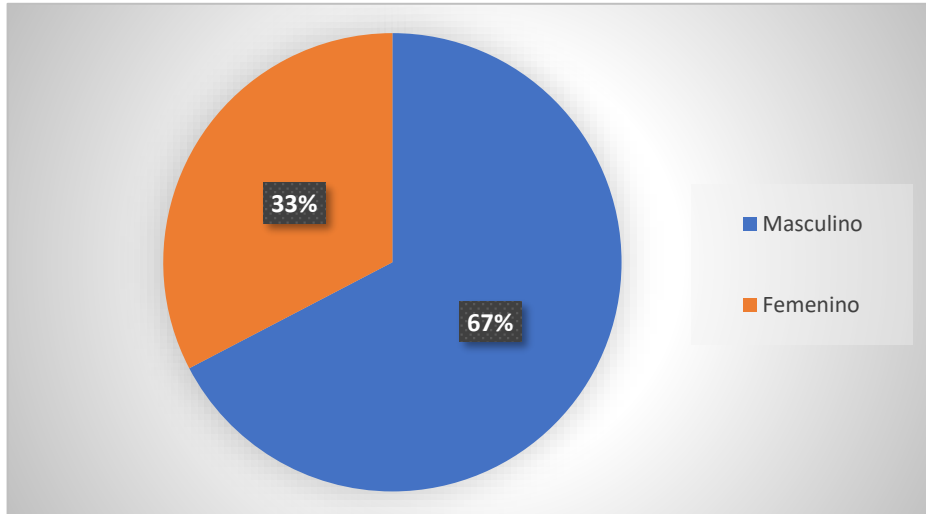


Figura 2. Genero del representante

Fuente. Tabla 1

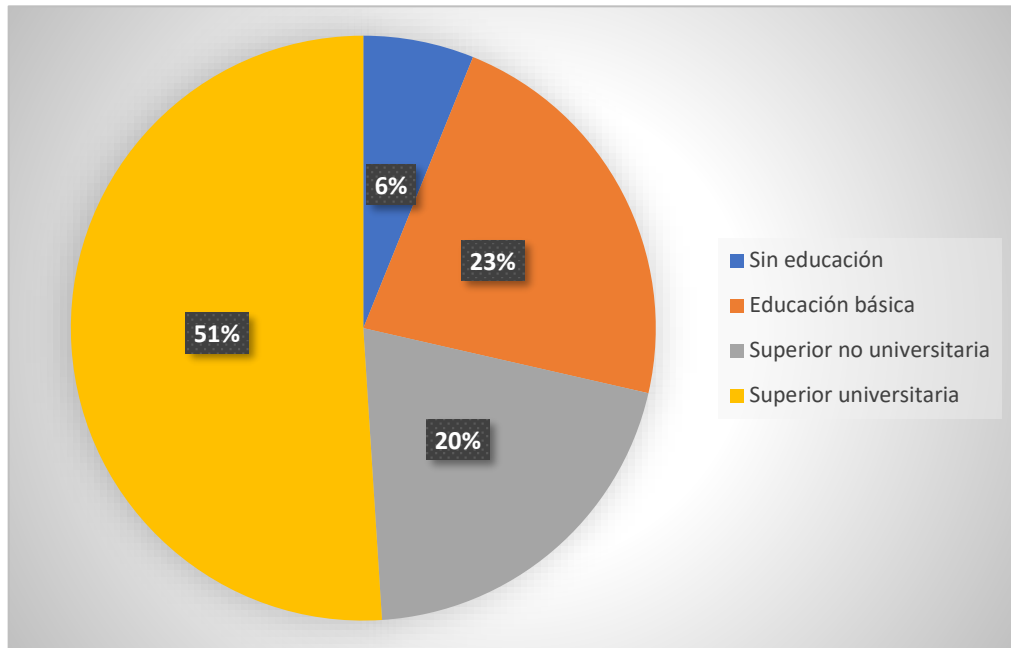


Figura 3. Grado de Instrucción

Fuente. Tabla 1

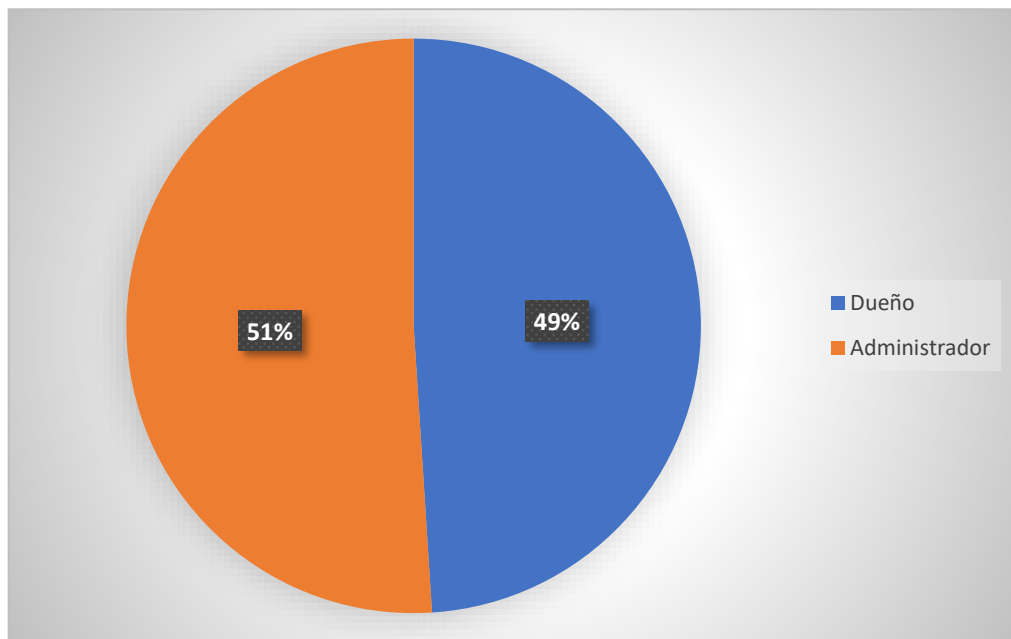


Figura 4. Cargo que Desempeña el cargo

Fuente. Tabla 1

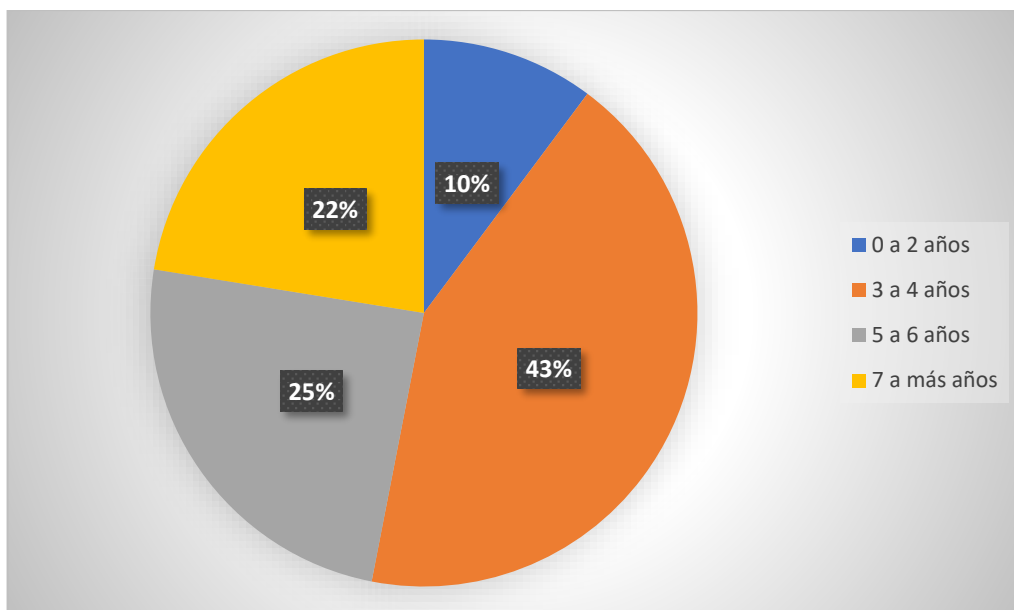


Figura 5. Tiempo que se desempeña en el cargo

Fuente. Tabla 1

Tabla 2: Características de las micros y pequeñas empresas.

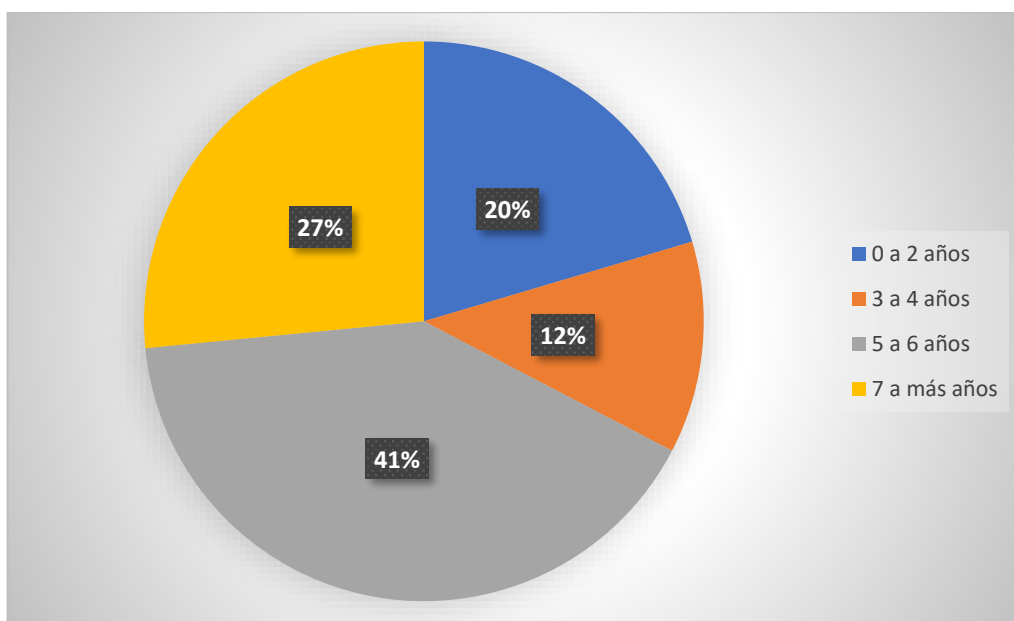


Figura 6. Tiempo de permanencia

Fuente. Tabla 2

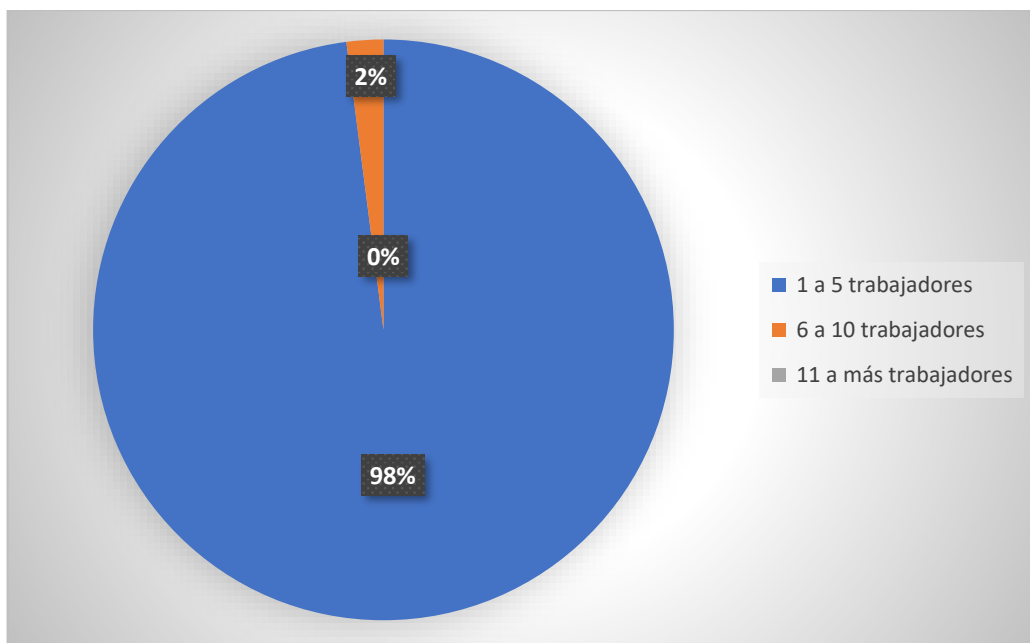


Figura 7. Números de Trabajadores

Fuente. Tabla 2

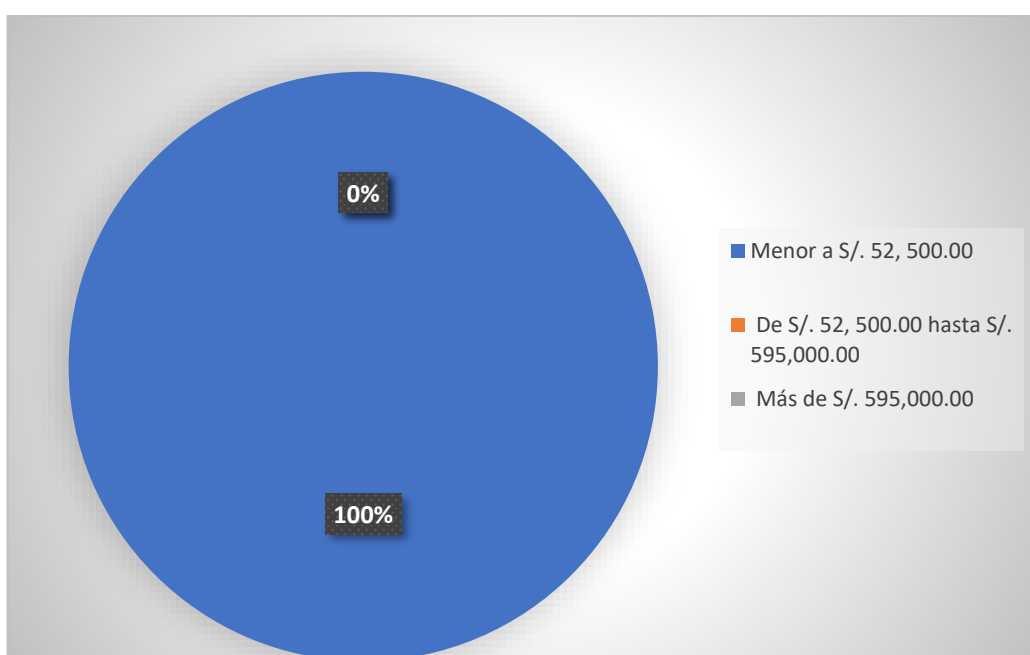


Figura 8. Ingreso anual promedio

Fuente. Tabla 2

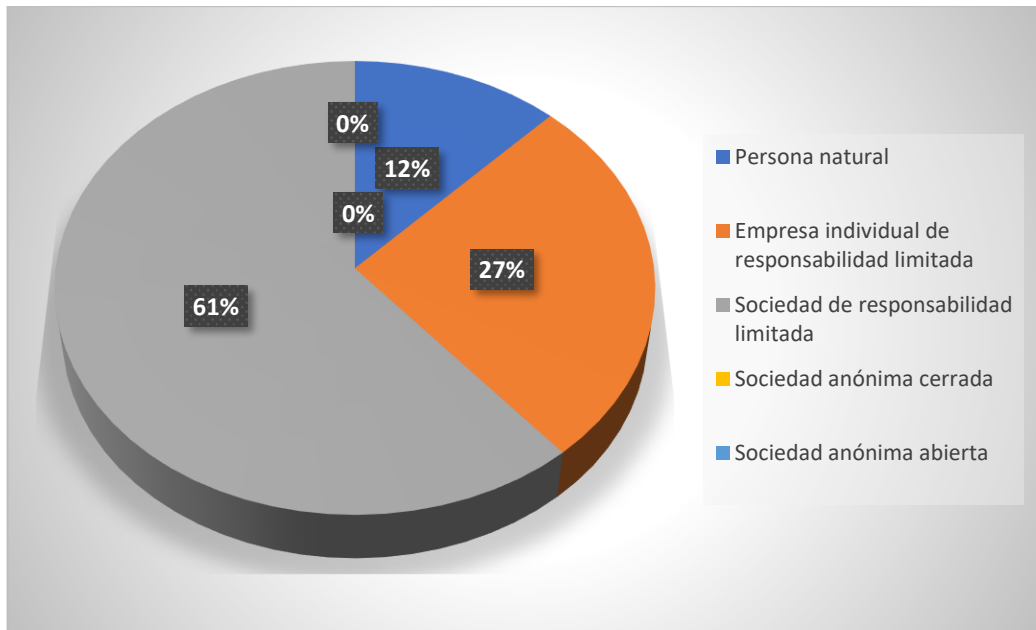


Figura 9. Constitución de Empresa

Fuente. Tabla 2

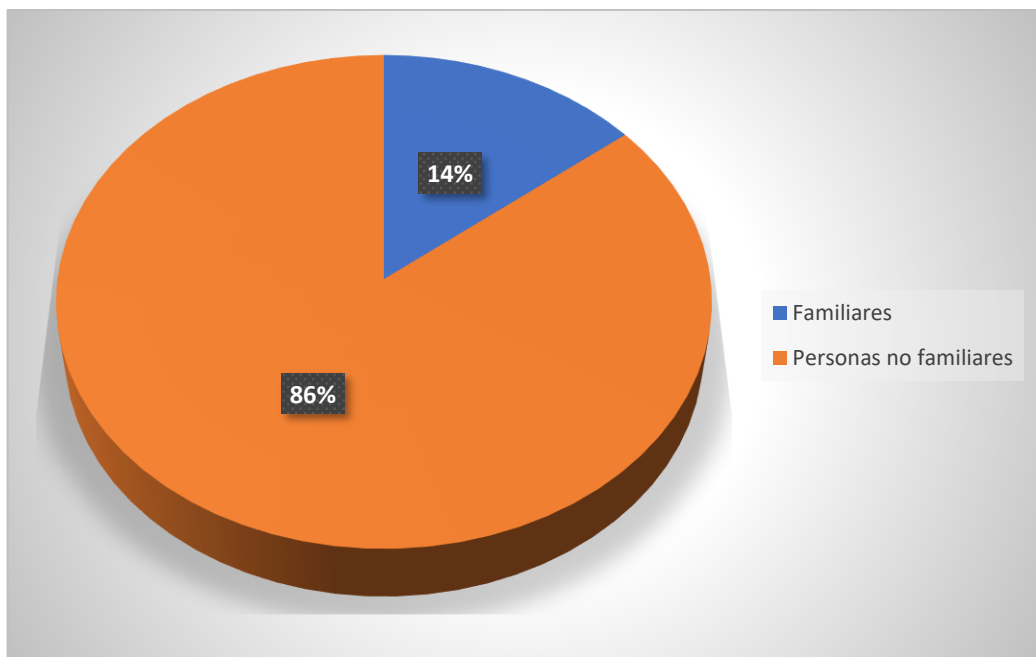


Figura 10. Personas que trabajan en su empresa

Fuente. Tabla 2

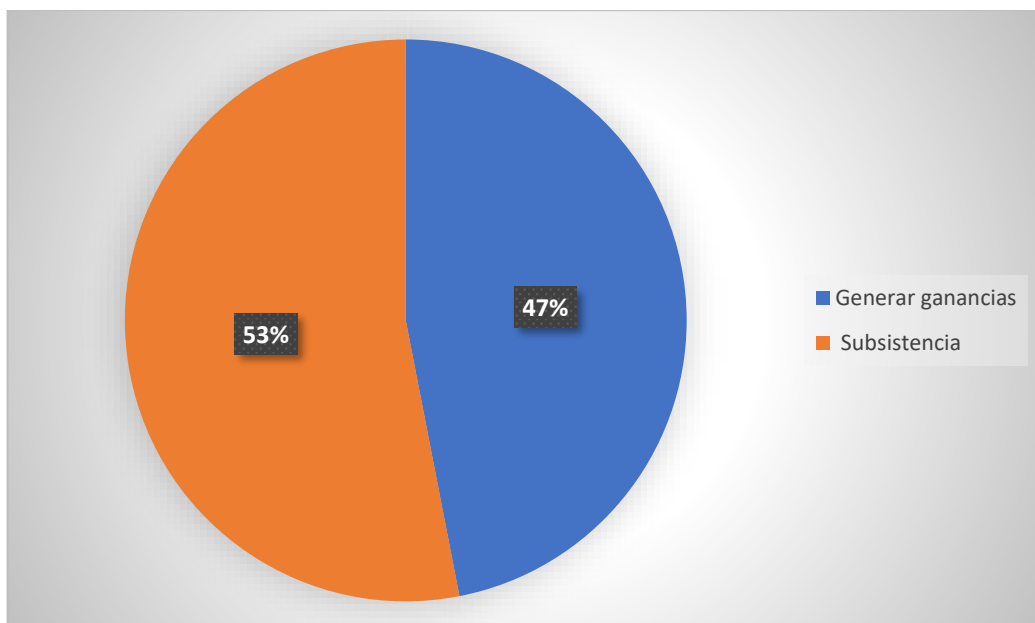


Figura 11. Objetivos de creación

Fuente. Tabla 2

Tabla 3: Características de la gestión de calidad en las micros y pequeñas empresas.

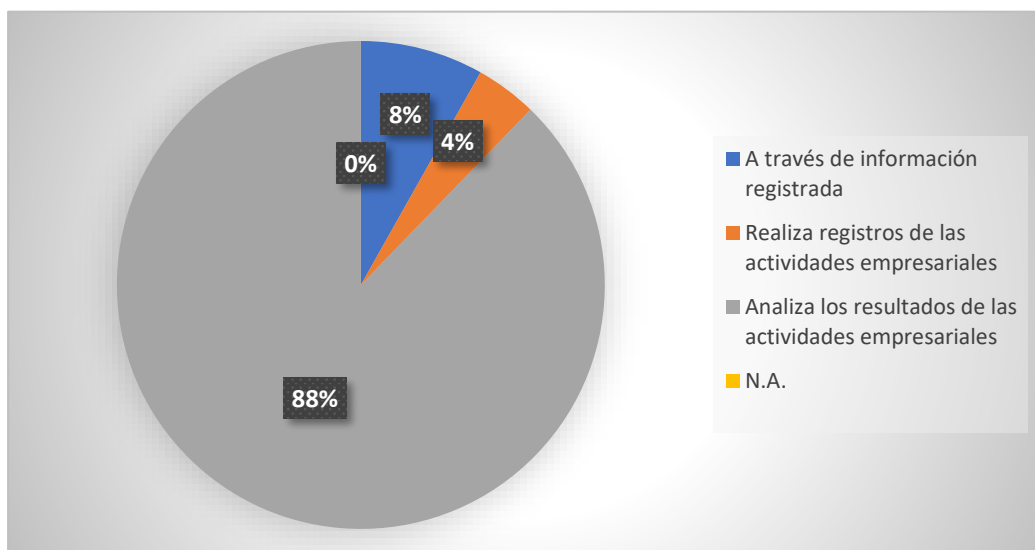


Figura 12. Análisis sobre la situación de la empresa

Fuente. Tabla 3

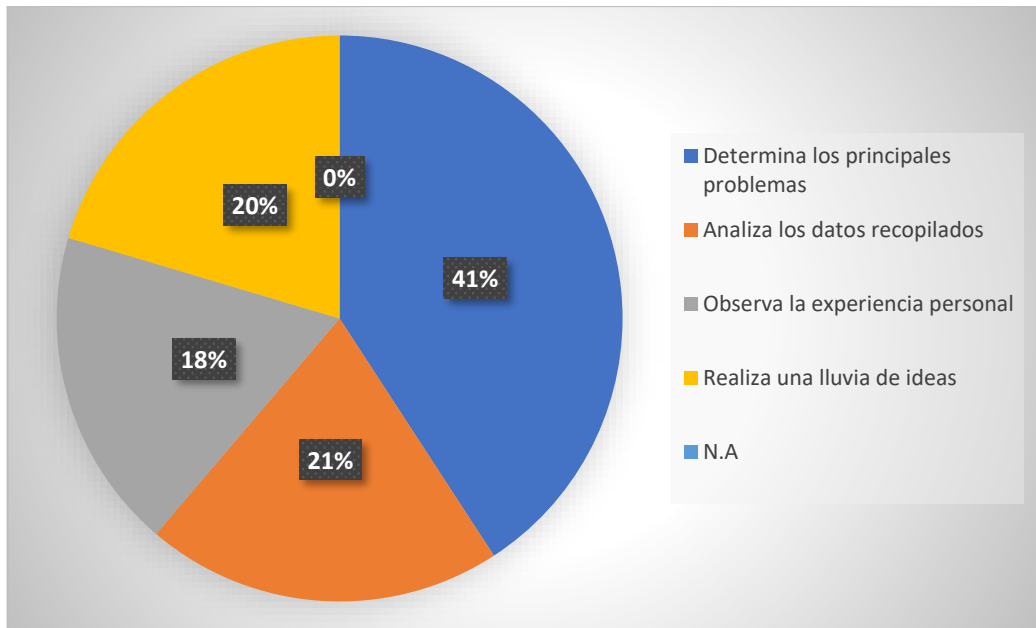


Figura 13. Análisis para la determinación de las causas y efectos que repercuten en la empresa.

Fuente. Tabla 3

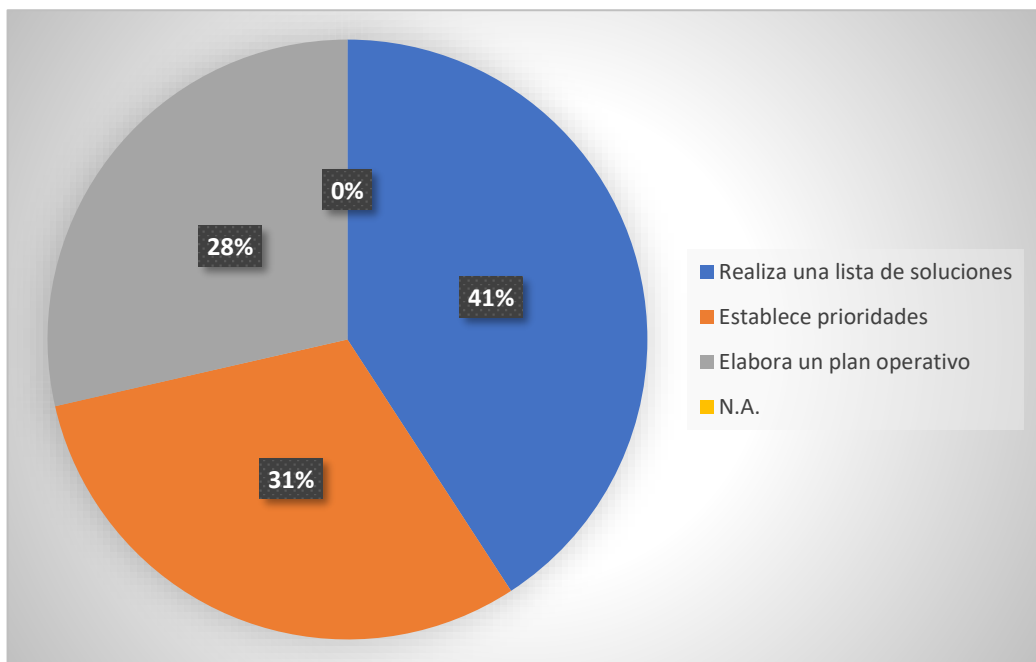


Figura 14. Planificación y soluciones para los problemas de su empresa.

Fuente. Tabla 3

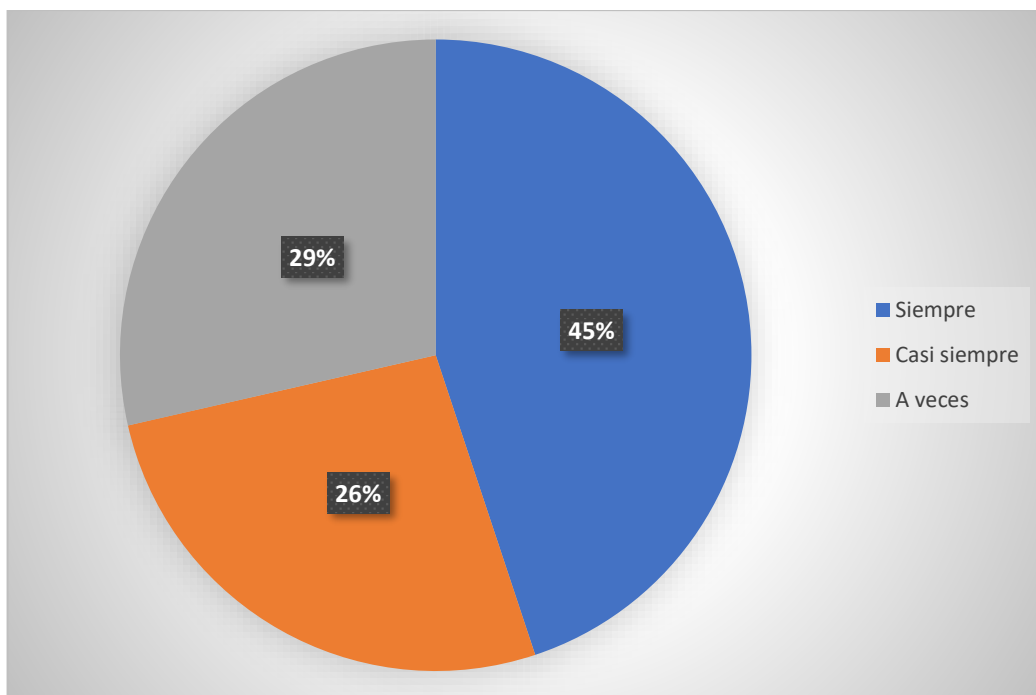


Figura 15. Implementación de soluciones para su empresa.

Fuente. Tabla 3

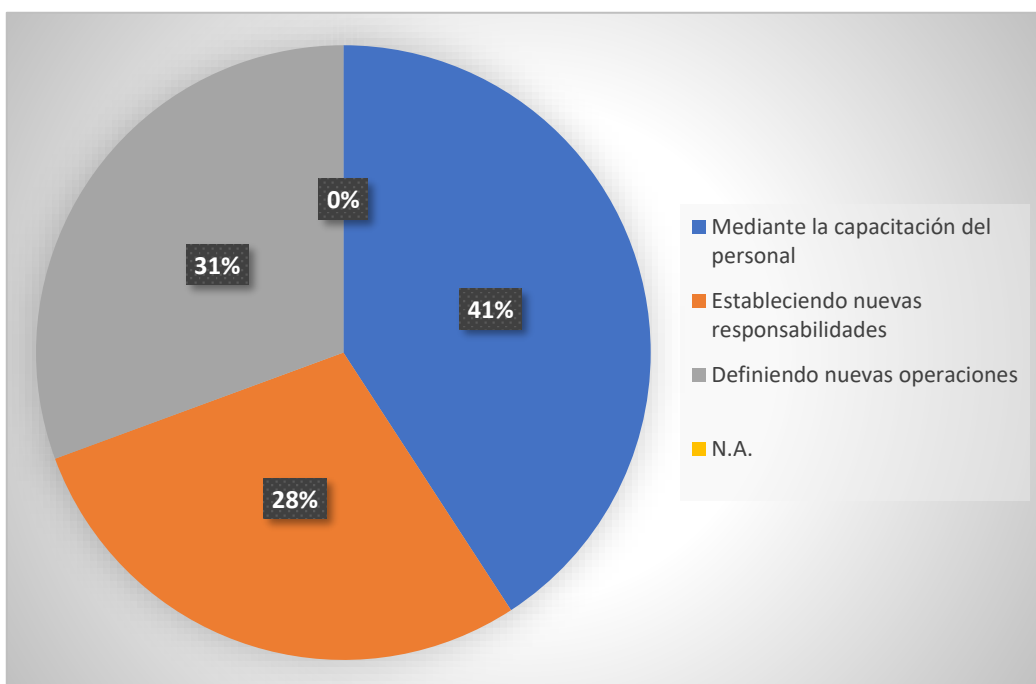


Figura 16. Implementación del plan de mejora para su empresa.

Fuente. Tabla 3

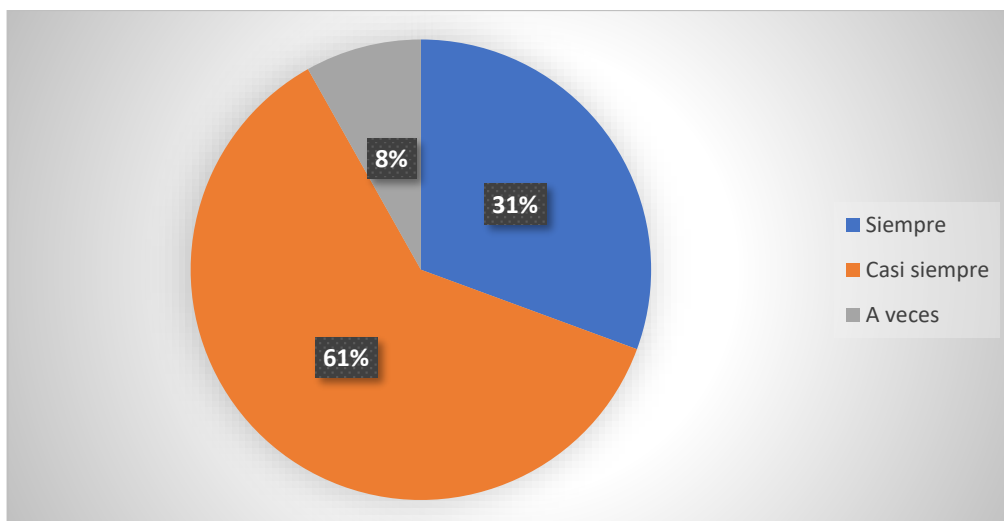


Figura 17. Documentación y procedimientos de todo lo aprendido

Fuente. Tabla 3

Tabla 4: Características del financiamiento a corto plazo en las micros y pequeñas empresas.

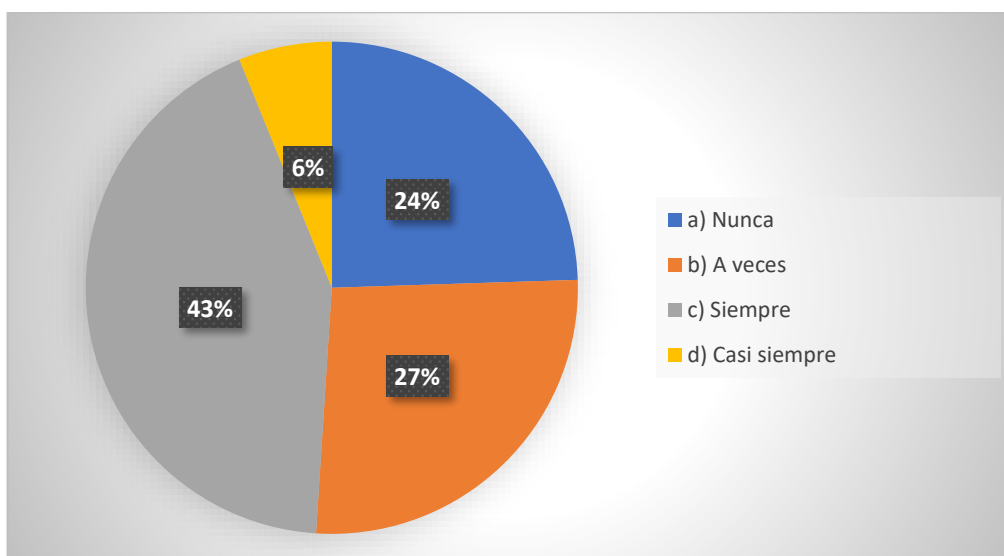


Figura 18. Financiamiento a través de las ventas.

Fuente. Tabla 4

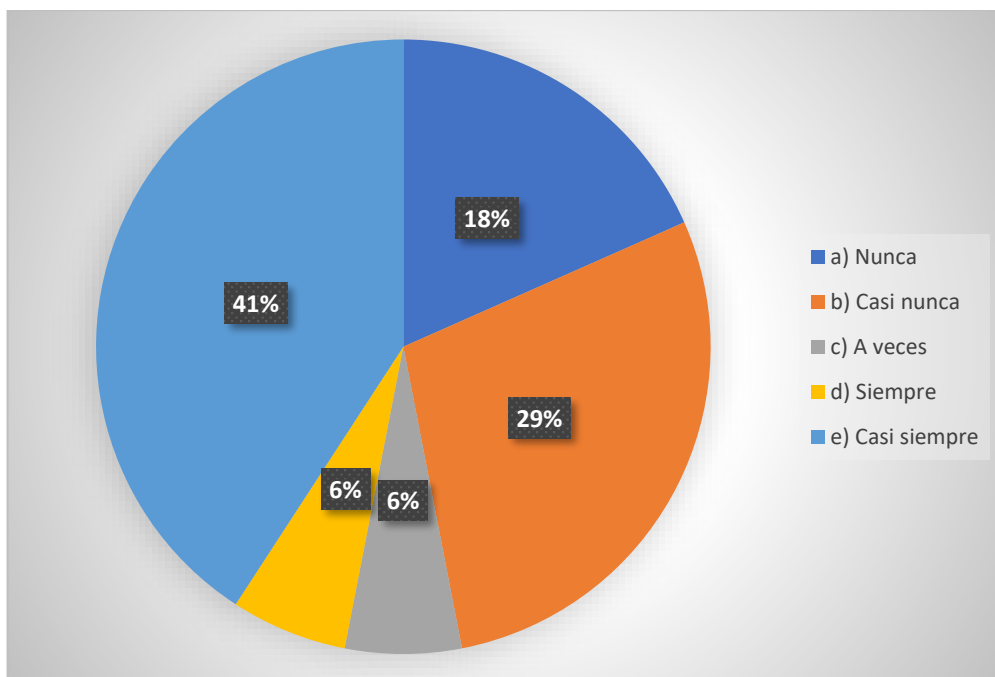


Figura 19. El crédito comercial como medio de financiamiento.

Fuente. Tabla 4

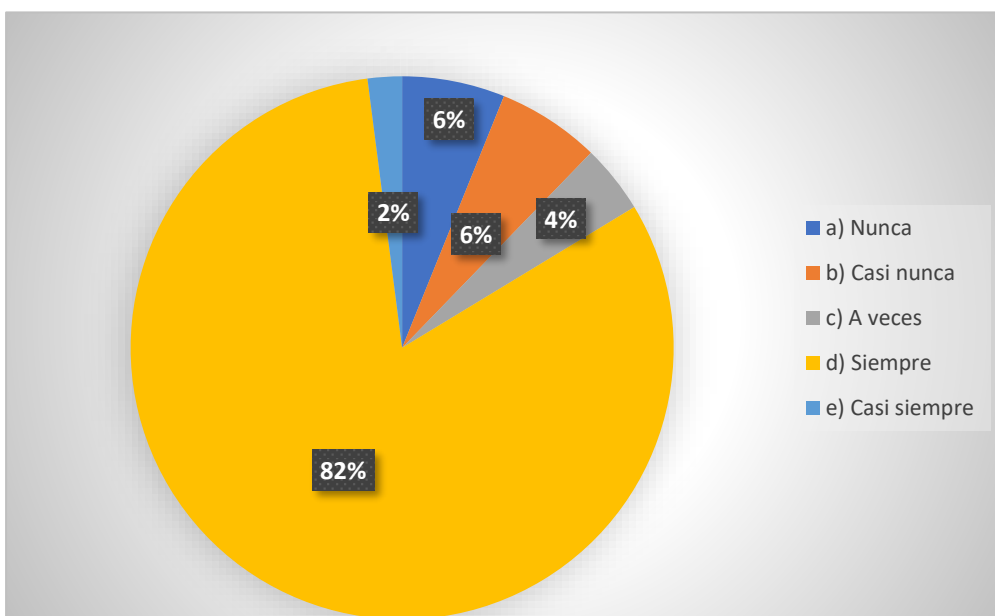


Figura 20. Política estricta para la puntualidad de pago

Fuente. Tabla 4

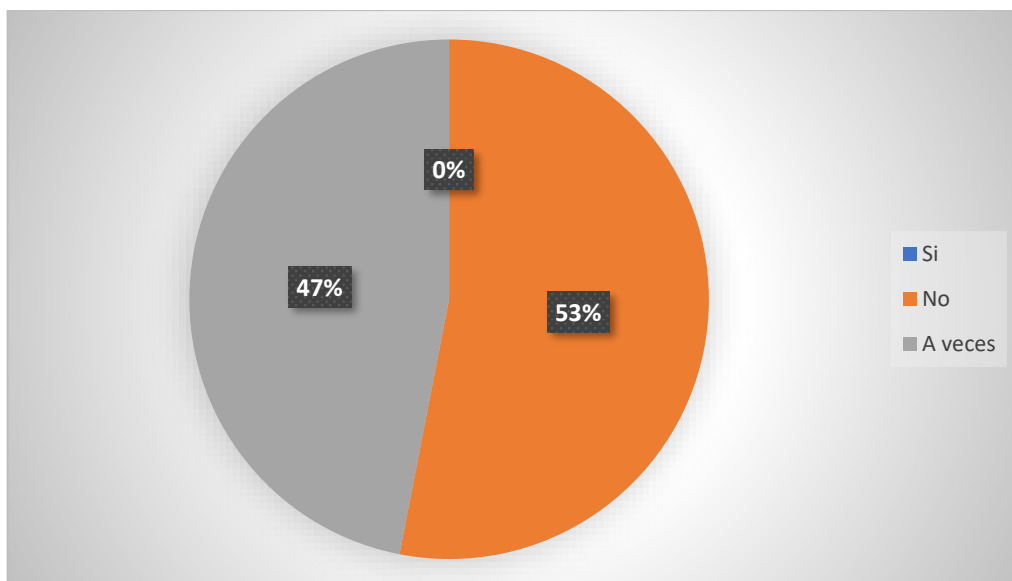


Figura 21. Cuentas por pagar

Fuente. Tabla 4

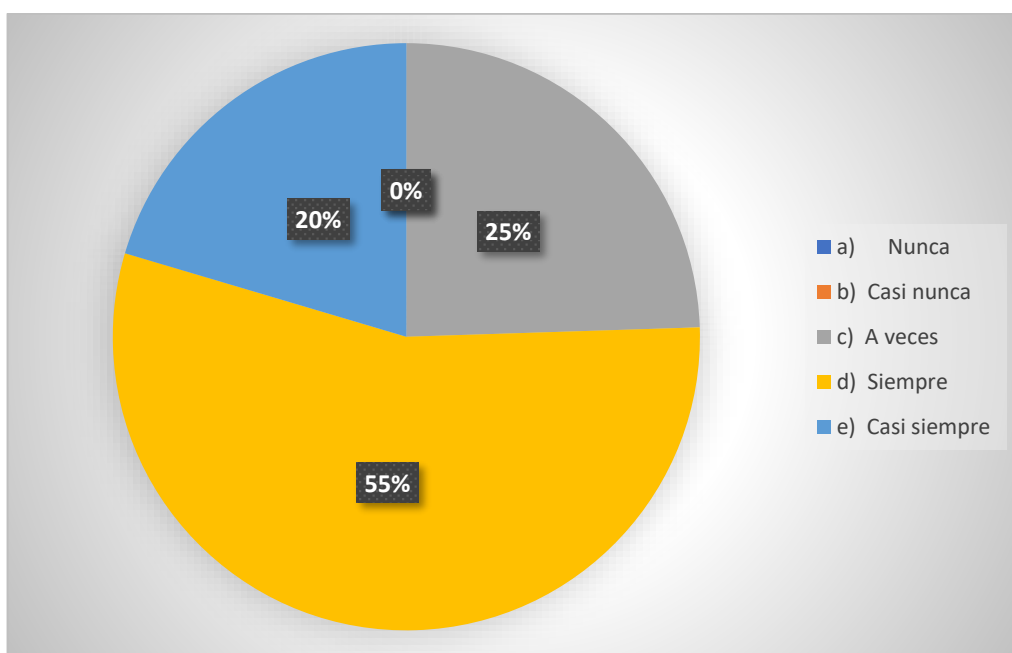


Figura 22. Existencia de demora en las cuentas por pagar.

Fuente. Tabla 4

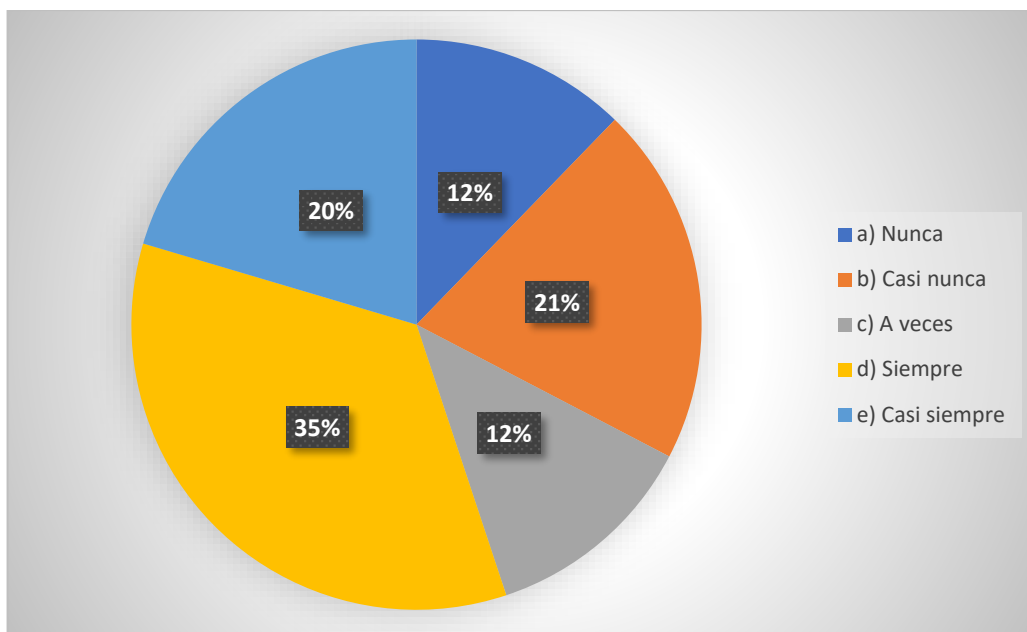


Figura 23. Las entidades bancarias otorgan préstamos con facilidad.

Fuente. Tabla 4

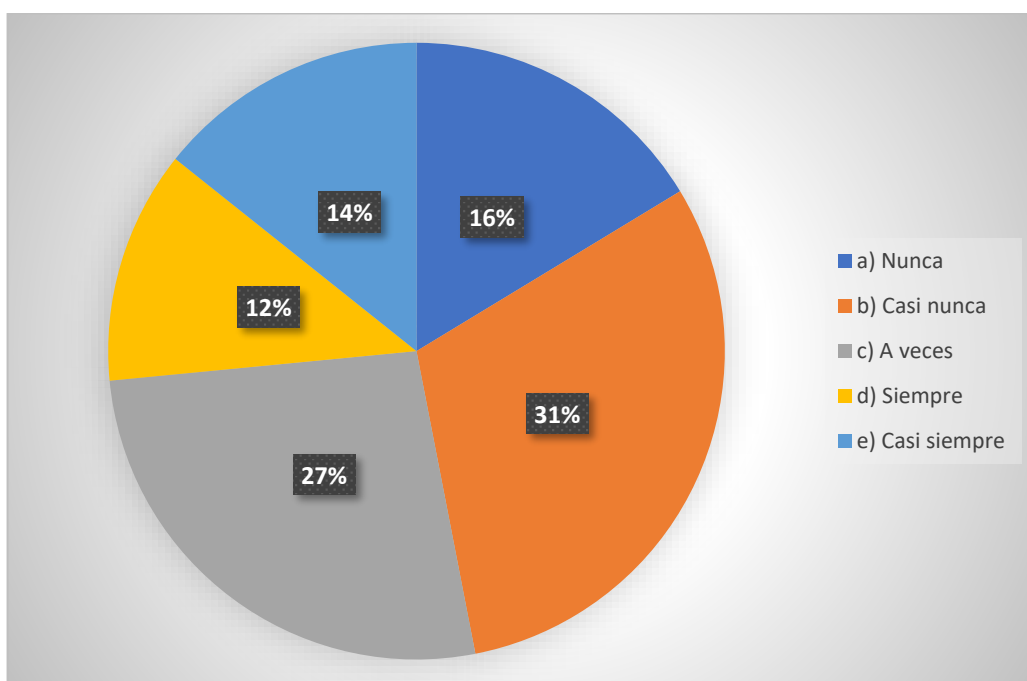


Figura 24. Gastos acumulados en su empresa.

Fuente. Tabla 4

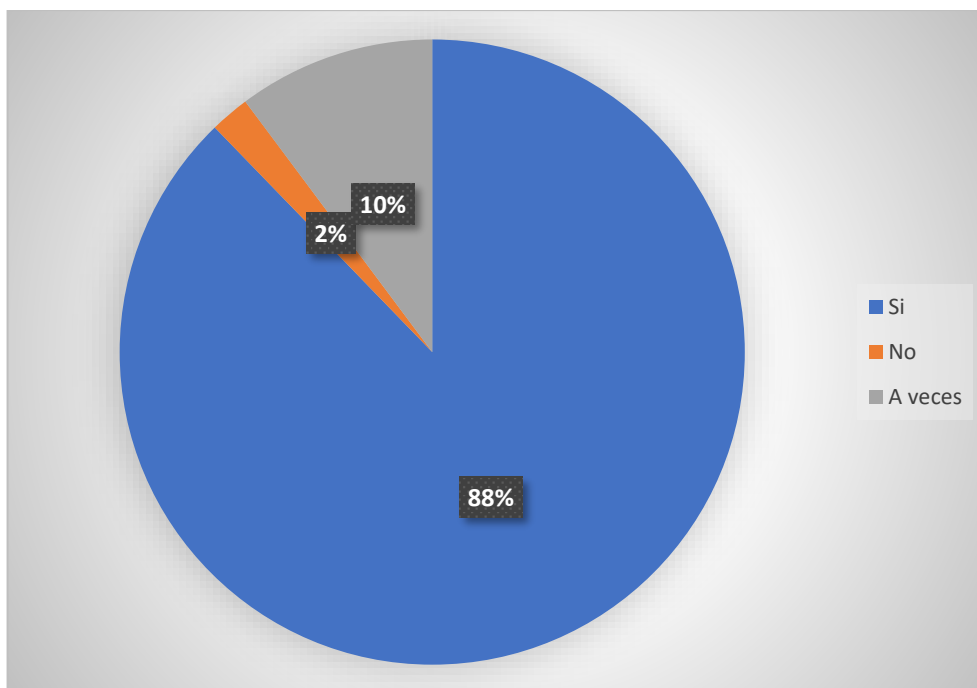


Figura 25. Costo alguno al pedir prestado.

Fuente. Tabla 4

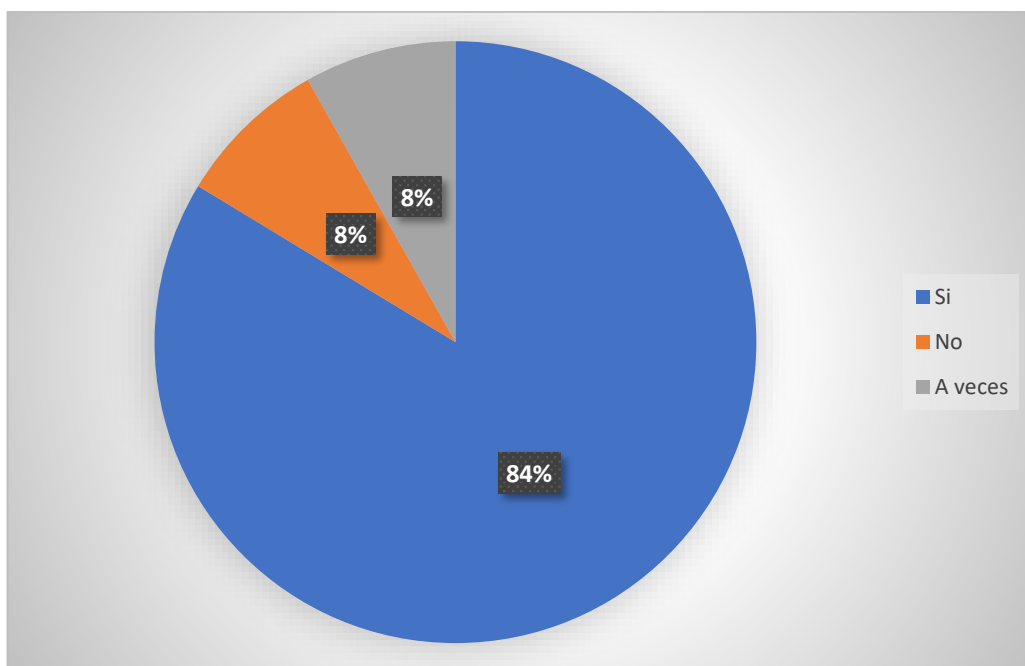


Figura 26. Garantiza el pago de sus préstamos con cuentas por cobrar

Fuente. Tabla 4

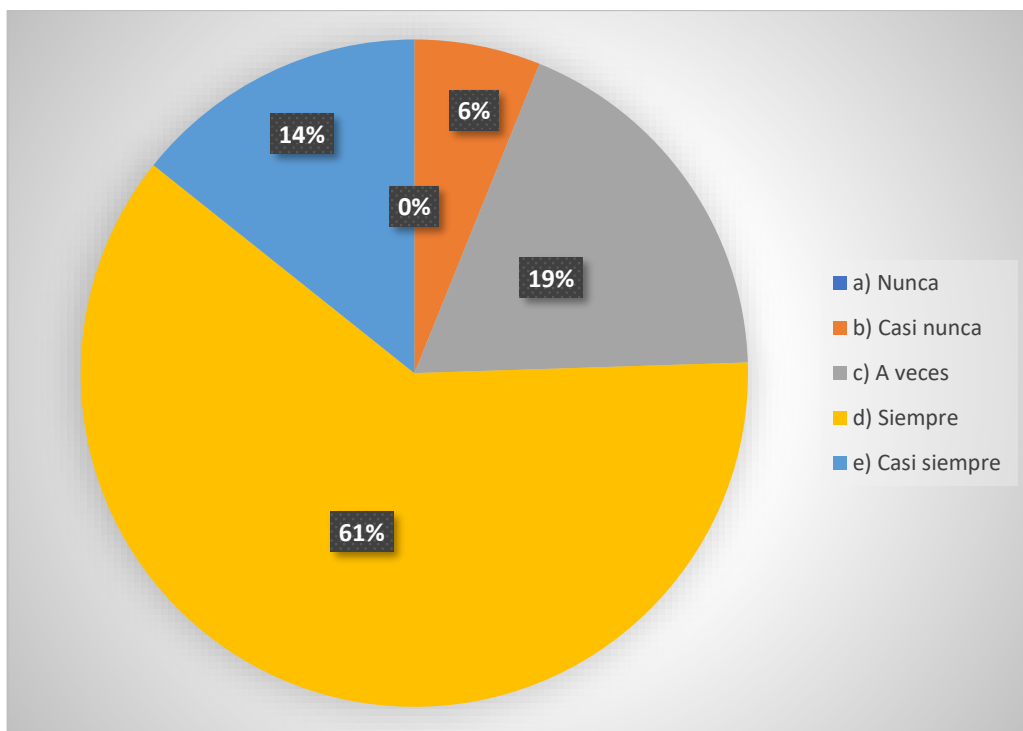


Figura 27. Respaldo de pago de los préstamos con el inventario

Fuente. Tabla 4

Anexo 3: Cronograma de Actividades.

| CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|------------|---|---|---|-------------|---|---|---|------------|---|---|---|------------|---|---|---|
| N° | Actividades | 2018 | | | | | | | | 2019 -I | | | | 2020- I | | | |
| | | Semestre I | | | | Semestre II | | | | Semestre I | | | | Semestre I | | | |
| | | MES | | | | MES | | | | MES | | | | MES | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Elaboración del proyecto | 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 | Redacción de la revisión de la literatura | | | | | | X | | | | | | | | | | |
| 7 | Elaboración del consentimiento informado | | | | | | | X | | | | | | | | | |
| 8 | Ejecución de la metodología | | | | | | | | X | | | | | | | | |
| 9 | Resultados de la investigación | | | | | | | | | X | | | | | | | |
| 10 | Conclusiones y recomendaciones | | | | | | | | | | X | | | | | | |
| 11 | Redacción de pre informe de Investigación | | | | | | | | | | | X | | | | | |
| 12 | Redacción del informe final | | | | | | | | | | | | X | | | | |
| 13 | Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación | | | | | | | | | | | | | X | | | |
| 14 | Presentación de ponencia en eventos científicos | | | | | | | | | | | | | | X | | |
| 15 | Redacción del artículo científico | | | | | | | | | | | | | | | X | |
| 16 | Presentación del informe final | | | | | | | | | | | | | | | | X |

Anexo 4: Presupuesto.

| Presupuesto desembolsable (Estudiante) | | | |
|---|-------------|-------------------|--------------------|
| Categoría | Base | % o número | Total (S/.) |
| Suministros (*) | | | |
| • Impresiones | 0.2 | 100 | 20 |
| • Fotocopias | 0.1 | 50 | 5 |
| • Empastado | 25 | 3 | 75 |
| • Papel bond A-4 (500 hojas) | 0.1 | 500 | 50 |
| • Lapiceros | 1.5 | 5 | 7.5 |
| Servicios | | | |
| Uso de Turnitin | 50 | 1 | 50 |
| Sub total | 96 | | |
| Gastos de viaje | | | |
| • Pasajes para recolectar información | 20 | 1 | 20 |
| Sub total | | | 227.5 |
| Total, de presupuesto desembolsable | | | 227.5 |
| Presupuesto no desembolsable (Universidad) | | | |
| Categoría | Base | % o número | Total (S/.) |
| Servicios | | | |
| Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD) | 30 | 4 | 120 |
| Búsqueda de información en base de datos | 35 | 2 | 70 |
| Soporte informático (Módulo de investigación del ERP University - MOIC) | 40 | 4 | 160 |
| Publicación de artículo en repositorio institucional | 50 | 1 | 50 |
| Sub total | | | 400 |
| Recurso humano | | | |
| Asesoría personalizada (5 horas por semana) | 63 | 4 | 252 |
| Sub total | | | 252 |
| Total, de presupuesto no desembolsable | | | 652 |
| Total (S/.) | | | 879.5 |

Anexo 4: Hoja de consentimiento

CONSENTIMIENTO INFORMADO

GESTIÓN DE CALIDAD EN EL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO EN
LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS RUBRO VENTA AL POR MENOR DE
PRENDAS DE VESTIR CALZADO Y ARTÍCULOS DE CUERO EN
COMERCIOS ESPECIALIZADOS (PRENDAS DE VESTIR)

YO, identificado con DNI N° Acepto
participar voluntariamente en el presente estudio, porque se me explicó y comprendo
el propósito de la investigación. Mi participación consiste en responder con veracidad
y llenar de forma escrita las preguntas planteadas en el cuestionario.

El investigador se compromete a guardar la confidencialidad y anonimato de mis
datos, los resultados se informarán en modo general, guardando en reserva la identidad
de las personas encuestadas.

Por lo cual autorizo mi participación voluntaria y firmo este documento como señal de
conformidad.

ATENTAMENTE

Anexo 5: Relaciones de Mypes

| RELACION DE VENTAS DE PRENDAS DE VESTIR CON LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO | | |
|---|---------------------------------------|--|
| N° | NOMBRE Y RAZON SOCIAL | ACTIVIDAD |
| 1 | PRUDENCIO CALDUA GLADYS | VENTA DE ROPA DE NIÑOS |
| 2 | BERNALDO ZACARIAS DIANA CAROLINA | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR, ZAPATOS, ACCESORIOS |
| 3 | CORNEJO VALVERDE ALEJANDRO JESUS | VENTA DE ROPA |
| 4 | DEMODA EVAME E.I.R.L. | BUTIQUE VENTA DE ROPAS EN GENERAL |
| 5 | MORI FIESTAS ORLANDO PAUL | VENTA DE ROPA BOUTIQUE |
| 6 | CORDOVA ESPINOZA FIORELLA KIOMARA | VENTA DE ROPAS EN GENEARAL Y ACCESORIOS DE GINMASIO |
| 7 | GONZALES HINOJOSA FAUSTINA | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR Y CALZADOS |
| 8 | AREQUIPEÑO CASTRO VILMA TRINIDAD | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR Y CALZADOS |
| 9 | MAGUIÑA CAMONES DELFINA GULNARA | VENTA DE ROPAS |
| 10 | SANCHEZ CALZADO YESENIA CORINA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 11 | MONTAÑEZ HENOSTROZA KATHERINE FLOR | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 12 | TAMARA FIGREROA MARIELITA KAREN | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 13 | MORALES GIRALDO GUADALUPE IRMA | VENTA AL POR MENOR EN PUESTOS DE VENTA Y MERCADO DE ARTÍCULOS |

| | | |
|----|------------------------------------|--|
| 14 | MENDOZA RIMAC YENNY AURORA | VENTA AL POR MENOR EN PUESTOS DE VENTA Y MERCADO DE ARTÍCULOS |
| 15 | ZEGARRA BLAS NELLY MARIXSA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 16 | CACERES CORPUES ESPERANZA SOFIA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 17 | CAYOTOPA HERRERA KEVIN XIHOMAR | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 18 | MAGUIÑA MONTES ALEXANDER | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 19 | ROMERO CHAVEZ YENY LUS | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 20 | HINOSTROZA MELENDEZ JOSEFINA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 21 | CALVO ROBLES RONALDO ERICCCSON | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 22 | INVERSIONES DEARLLY E.I.R.L. | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 23 | VIRHUEZ TREJO MILER RUSBEL | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |

| | | |
|----|------------------------------------|--|
| 24 | PANTIGOSO GARAY WILFREDO | VENTA AL POR MENOR EN PUESTOS DE VENTA Y MERCADO DE ARTÍCULOS |
| 25 | ALVARADO VALDIVIA EUGENIO VALENTIN | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 26 | REYMUNDO VERGARA SONIA YESICA | VENTA DE ROPA PARA NIÑOS – VENTA DE ROPA PARA BEBES |
| 27 | GARRIDO MIRANDA CEBEDEO | TIENDA DE ROPA |
| 28 | FLORES HERNANDEZ ELITA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 29 | HINOSTROZA QUIÑONES YELENA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 30 | TEXTILES LAURITA S.R. L | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 31 | ALCALDE ARAUJO LUIS ARMANDO | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 32 | ALBORNOZ GOMERO BLANCA LIDIA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 33 | LEON ROSALES ROCIO DEL CARMEN | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 34 | BRAVOS RIOS VICTORIA APARICIA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |

| | | |
|----|-----------------------------------|--|
| 35 | VALDIVIA VERDE RICARCA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 36 | VILLAR BARRIENTOS CESAR JUAN | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 37 | ALVA ROSALES SAIRA LISET | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 38 | QUITO PALMA ALBERTO VALLE | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 39 | REYES PINEDA MERY PILEÑA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 40 | QILICHE BARRIOS WILLIAM WILFREDO | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 41 | INTI HUAMAN GREGORIO FELIX | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 42 | DEL VALLE ESPEJO ALBERTO FERNANDO | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 43 | DIAZ CAQUI MARIA ELENA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 44 | ACENCIOS FALCON LEITHOL POMPEO | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |

| | | |
|----|--|--|
| 45 | CASTRO BECERRA IRMA LASTENIA LISETH | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 46 | ESPINOZA MENDOZA KELLY YULIANA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 47 | PINEDA RAMIREZ YENI AZUCENA | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |
| 48 | DIAZ PUMA MICAELA YAKELIN | VENTAS AL POR MENOR DE PRODUCTOS TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR, CALZADOS |