



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES DE  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA**

**ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES  
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO  
PARA LA GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL RUBRO VENTA AL POR  
MENOR DE CALZADOS EN LA CIUDAD DE HUARAZ,  
2020

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

**AUTORA**

**RIVERA HUAÑACARI, JUDITH MELINA  
ORCID: 0000-0003-4809-6032**

**ASESOR**

**CENTURION MEDINA REINERIO ZACARIAS  
ORCID: 0000-0002-6399-5928**

**HUARAZ – PERÚ**

**2022**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Rivera Huañacari, Judith Melina

ORCID: 0000-0003-4809-6032

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

### **ASESOR**

Centurion Medina Reinerio Zacarias

ORCID: 0000-0002-6399-5928

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

### **JURADO**

Rosillo De Purizaca, Maria Del Carmen.

ORCID ID N°: 0000-0003-2177-5676

Salinas Gamboa, Jose German.

ORCID ID N°: 0000-0002-8491-0751

Mino Asencio, María Isabel.

ORCID ID N°: 0000-0003-1132-2243

## HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

---

Rosillo De Purizaca, Maria Del Carmen.

ORCID ID N°: 0000-0003-2177-5676

Presidente

---

Salinas Gamboa, Jose German.

ORCID ID N°: 0000-0002-8491-0751

---

Mino Asencio, María Isabel.

ORCID ID N°: 0000-0003-1132-2243

---

Mgtr. Centurion Medina Reinerio Zacarias

ORCID: 0000-0002-6399-5928

Asesor

## HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA

### AGRADECIMIENTO

A mis padres por impulsarme a mejorar en todo momento, por confiar en mí y ser mi apoyo constante, Agradezco mucho a mis maestros por el apoyo educativo, consejos de vida, enseñanzas y consejos.

A mi hija, quien se convirtió en mí mejor impulso para mejorar y crecer día a día. A mi familia, amigos y amigas de quienes he recibido siempre apoyo sincero.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios, por ser el inspirador y por darme fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados.

A mis padres, Zosimo y Rosa por haberme apoyado en cada uno de mis pasos y enseñarme buenos valores, por la motivación constante que permitieron que hoy en día sea la persona que soy y por su amor incondicional.

## RESUMEN

En la actualidad las empresas dedicadas al rubro calzados en la ciudad Huaraz presentan diversas dificultades en la comercialización de sus productos por el desconocimiento de técnicas que le permitan contar con una mejor exhibición, distribución, señalizado e iluminación del negocio. Tuvo como objetivo general: identificar las mejoras de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, en el rubro venta al por menor calzados en la ciudad de Huaraz, 2020. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental transversal, la población estuvo conformada por 103 de las tiendas de calzado, se consideró como tamaño muestral 81, para el recojo de la información se utilizó la técnica encuesta y el instrumento es el cuestionario de 21 preguntas, dentro de los principales resultados: el 96% mencionan que son dueños, el 70% refieren que el negocio tiene funcionando de 4 a 6 años, el 74% indican que a veces efectúan cambios dentro de la empresa, el 62% mencionan que a veces capacitan a sus personales para mejorar el plan de mejora, el 60% afirman que a veces realizan con algunas de la líneas de crédito disponible de entidad crediticia. Como una de las conclusiones principales se tiene que, antes de adquirir un financiamiento, la empresa debe hacer un estudio a su entidad, esto en sus balances generales, y por medio de eso tendrán una fecha específica en el que expresará para cuando se necesitará el recurso adecuado.

**Palabras clave:** calidad, microempresa, gestión, financiamiento.

## ABSTRACT

Currently the companies dedicated to the footwear industry in the city of Huaraz have various difficulties in the commercialization of their products due to the lack of knowledge of techniques that allow them to have a better display, distribution, signage and lighting of the business. The general objective of the objective was: to identify the improvements of the relevant factors of short-term financing for quality management in micro and small companies, in the footwear retail category in the city of Huaraz, 2020. The research was quantitative type, descriptive level, non-experimental cross-sectional design, the population consisted of 103 of the shoe stores, 81 was considered as a sample size, the survey technique was used to collect the information and the instrument is the questionnaire of 21 questions, among the main results: 96% mention that they are owners, 70% refer that the business has been in operation for 4 to 6 years, 74% indicate that they sometimes make changes within the company, 62% mention that Sometimes they train their personnel to improve the improvement plan, 60% say that they sometimes carry out with some of the credit lines available from the lender. As a conclusion, it is necessary, therefore, before acquiring financing, the company must do a study of its entity, this in its balance sheets, and through that they will have a specific date in which they will express when the resource will be needed. suitable.

**Keywords:** quality, microenterprise, management, financing.

## CONTENIDO

1. Título de la tesis .....	i
2. Equipo de trabajo .....	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor .....	ii
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria .....	iv
5. Resumen y/o dedicatoria.....	vi
6. Contenido.....	viii
7. Índice de tablas y figuras .....	ix
I. Introducción .....	1
II. Revisión de literatura.....	7
2.1. Antecedentes .....	7
2.2. Bases teóricas de la investigación .....	16
III. Hipótesis.....	31
IV. Metodología .....	32
4.1 Diseño de la investigación:.....	32
4.2 Población y muestra .....	33
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores .....	35
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	37
4.5 Plan de análisis .....	37
4.6 Matriz de consistencia .....	38
4.7 Principios éticos .....	39
V. Resultados .....	41
5.1 Resultados .....	41
5.2 Análisis de Resultados.....	46
VI. Conclusiones .....	64
Aspectos complementarios.....	63
Referencias bibliográficas.....	68
Anexos .....	74



## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Características de los representantes en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020 .....	41
<b>Tabla 2.</b> Características de las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020. ....	42
<b>Tabla 3</b> Características de la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2022 .....	43
<b>Tabla 4.</b> Características de los factores relevantes del financiamiento al corto plazo en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020. ....	44
<b>Tabla 5.</b> Propuesta de mejora del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados la ciudad de Huaraz, 2020. ....	45

## FIGURAS (ANEXOS)

<i>Figura 1.</i> Edad de los representantes.....	92
<i>Figura 2.</i> Género de los representantes .....	92
<i>Figura 3.</i> Grado de Instrucción.....	93
<i>Figura 4.</i> Cargo que desempeña .....	93
<i>Figura 5.</i> Tiempo que desempeña el cargo.....	94
<i>Figura 6.</i> Tiempo de permanencia en el rubro .....	94
<i>Figura 7.</i> Número de Trabajadores.....	95
<i>Figura 8.</i> Las personas que trabajan en su empresa .....	95
<i>Figura 9.</i> Objetivos de creación .....	96
<i>Figura 10.</i> Analiza la situación actual en su empresa para determinar causas y efectos que repercuten. ....	96
<i>Figura 11.</i> Planifica y plantea soluciones los problemas de su empresa.....	97
<i>Figura 12.</i> Efectúa cambios y soluciones para su empresa en sus actividades. ....	97
<i>Figura 13.</i> Mide los resultados obtenidos durante el proceso en su empresa. ....	98
<i>Figura 14.</i> Mediante la capacitación del personal implementa el plan de mejora para su empresa.....	98
<i>Figura 15.</i> Usted documenta de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido. ....	99
<i>Figura 16.</i> El financiamiento a corto plazo con recursos propios.....	99
<i>Figura 17.</i> Utilización de los inventarios para financiar a corto plazo.....	100
<i>Figura 18.</i> Financiamiento a corto plazo en su empresa con sus proveedores.....	100
<i>Figura 19.</i> Financiamiento a corto plazo con alguna línea de crédito disponible de alguna entidad crediticia. ....	101
<i>Figura 20.</i> Convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.....	101
<i>Figura 21.</i> Financiamiento por medio de cuentas por cobrar.....	102

## I. Introducción

El presente estudio de investigación deriva de la línea denominada: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas en el rubro venta al por menor de prendas de vestir, calzados y artículos de cuero en el comercio especializados (calzados) en la ciudad de Huaraz, 2020. La investigación se realiza con fines de fundamentar para lograr los objetivos operativos de cualquier empresa, ya sea grande, mediana o pequeña. Este es incluso un paso importante si desea realizar un proyecto personal ya que es una decisión financiera que debe ser la mejor opción de financiar.

En México las empresas señalan que la tasa de crédito para las MIPYMES es diversa; sin embargo, en promedio del crédito a las pymes es mucho más caro en lugar de atribuirlo a las grandes empresas que pagan tasas en promedio tres puntos porcentuales más elevadas. Por otro lado, una gran parte brinda a crédito a micro y pequeñas empresas a través de fuentes relativamente el financiamiento, tarjeta de presentación esto refleja restricciones de acceso esto refleja que las restricciones al acceso al crédito de las empresas micro y pequeñas son mayores que las que enfrentan las medianas, esta función general es Aplicado por el sistema de garantía (García, Panorama de la micro y pequeña empresa en México, 2020).

Del total de empresas el 92% poseía una conducta innovadora, con un 83% de actividad innovadora en procesos, mientras que el 78% de las medianas y el 58% de las pequeñas estaban involucradas en algún tipo de innovación. Paradójicamente, en términos relativos a su cantidad, las Pymes poseían una menor conducta innovadora, sin embargo, al ser el número de Pymes en su conjunto mayor que el de las grandes empresas, en términos

absolutos, dentro del universo Pymes es donde se llevan adelante la mayor cantidad de actividades innovadoras (Avolio y Mesones, 2015).

En casi todas las economías de mercado, las pequeñas y medianas empresas, incluidas las pequeñas garantías, son una parte importante de la economía. En Argentina, el 99,2% de las instituciones tienen menos de 50 empleados las instituciones brindan oportunidades de empleo al 70% de los trabajadores que se dedican a actividades privadas según datos las empresas con menos de 50 empleados aportan el 22% del valor de la producción. Por tanto, hablar de pequeñas y medianas empresas es hablar de una parte muy importante de la actividad económica y esto también significa que la categoría incluye una variedad de realidades, como propiedad única, pequeñas empresas familiares, empresas de diversos grados de informalidad, empresas que brindan productos al mercado local, artesanías, empresas con la última tecnología y empresas con tecnología atrasada y empresas que coexisten, compiten o complementan a las grandes empresas (Córdoba , 2016).

Las Micro y pequeñas empresas en Perú son una parte importante del motor económico, A nivel nacional, MYPES ofrece 80% de oportunidades laborales Población económicamente activa y producción aproximadamente el 40% del PIB. No hay duda de que las MYPES cubre todos los aspectos importantes de la economía ya que es uno de los países más importantes que vale la pena mencionar que tenía razón de crear empleos, aunque esto sea cierto en muchos casos no lo producirá la satisfacción personal es donde va ayudar cada vez más a aliviar Nuestra tasa de desempleo y es muy alta en el país (Congreso de la Republica del Peru, 2013).

Las pequeñas y pequeñas empresas locales se esfuerzan por superar a sus competidores, pero cabe señalar que este impulso es muy lento. Necesitan utilizar financiamiento e información para desarrollar sus actividades en el largo plazo. Se considera que estas

empresas tienen una infraestructura deficiente y tecnología y productividad, y empresas menos competitivas, porque están mal organizadas a nivel empresarial, lo que dificulta el desarrollo de la experiencia asociada, y también las hace competitivas frente a la competencia. Actualmente, todavía hay mucha desinformación y conocimiento sobre la situación económica de MYPES: situación económica y financiera, prácticas de gestión empleadas, grandes problemas para superar sus estrategias de futuro son muy importante todo intento de acercamiento a esta realidad económica que constituye la forma más habitual de organización de la actividad productiva y de buena parte del entramado económico (Noreño, 2019).

La gestión de calidad es muy importante en las empresas es el conjunto de acciones emprendidas por la empresa para alcanzar los objetivos propuestos relacionados con la calidad de los productos ofrecidos. Es decir, forma parte de la gestión empresarial que debe contemplar la gestión financiera, gestión de recursos humanos, entre otros. Cabe mencionar que la gestión de calidad en tu empresa debe obedecer a las necesidades de la demanda, es decir de tus clientes, y con las que se debe ir perfeccionando y optimizando el producto desde su punto inicial de producción hasta la distribución (Ramírez, 2018).

Para las empresas, el financiamiento es una herramienta muy importante, porque en muchos casos, el financiamiento suele ser un motor que mejora la productividad, la innovación tecnológica y una mayor posibilidad de ingresar al mercado internacional y sobrevivir. Activos de capital o circulantes, es decir, activos o activos fijos que proporcionan fondos para las operaciones diarias durante el ciclo financiero o de caja, estos activos son activos de largo plazo o de larga vida necesarios para sus actividades. Antes de buscar financiación, es necesario hacer una previsión real del negocio, que

primero determina el objetivo de inversión y propone diferentes planes de pago para evitar deudas y proporcionar un destino ideal para el capital.

El interés sobre el tema a investigar, financiamiento a corto plazo en ventas de calzados es debido a que, en la ciudad de Huaraz, no tienen mucho conocimiento la importancia de cómo financiar para que puedan incrementar las ventas y tener más mercaderías es muy importante conocer los pasos de un financiamiento en las micros y pequeñas empresas, por otra parte, también los gerentes o representantes ignoran la realidad con la relación a financiamiento.

Con lo mencionado anterior se formula el siguiente problema de la investigación: ¿Cuáles son las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas en el rubro venta al por menor calzados en la ciudad de Huaraz, 2020?

Para dar respuesta al problema identificado, se ha planteado el siguiente objetivo general: Identificar las mejoras de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas en el rubro venta al por menor calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.

Así mismo para poder lograr el objetivo general, se planeó los siguientes objetivos específicos: (a) Describir las principales características de los representantes en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020; (b) Identificar las principales características en las micro y pequeñas empresas rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020; (c) Determinar las principales características de la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020; (d) Especificar los factores relevantes del financiamiento a corto plazo en las micro y pequeñas empresas, rubro venta

al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020; (e) Elaborar un plan de mejora del financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados la ciudad de Huaraz, 2020.

El presente trabajo se justificó por que permitió describir las mejoras de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas del rubro calzados, ya que los representantes deben brindar mayor tiempo de ofrecer los mejores productos a sus clientes, con la mejor atención, conociendo poco a poco sus gustos, necesidades y su bienestar de los clientes, utilizando productos de calidad y generando más clientela en su negocio positivamente, ya que esto permitirá a los representantes de las empresas aplicar el financiamiento que estabiliza el flujo de efectivo de las empresas, recibiendo los recursos cuando tienen faltantes y se regresan con un costo cuando cumplen su ciclo financiero.

Asimismo, todo cliente tiene una opción donde poder consumir de acuerdo a la atención que brinda el negocio y ofreciendo productos de calidad, es por ello que sería necesario que los representantes de los calzados tengan en cuenta el financiamiento a corto plazo tanto los gerentes como los colaboradores, ya que se podrá lograr una mejor rentabilidad dentro sus negocios y así brindar un servicio de calidad hacia los clientes, por otra parte todo representante tiene que tener la capacidad y confianza en el adecuado financiamiento y la correcta orientación, las empresas serán más grandes, consolidadas y productivas con el fin de optimizar la calidad de los servicios que ofrecen para obtener mejores resultados en la empresa.

Respecto a la metodología que se desarrolló en el trabajo de investigación fue de nivel descriptivo, ya que se desarrollaron las actividades que alteran o modifican la realidad, sino buscara obtener datos necesarios y exactos, fue de tipo cuantitativo ya que la

recolección de datos será numérica, y es de no experimental - transversal, ya que los datos serán obtenidos a través de la aplicación de encuestas. Respecto a la determinación de la muestra se utilizó datos proporcionados por la municipalidad de Huaraz, por lo que se identificó 103 negocios de calzados donde se tomó como tamaño poblacional muestral 81 MYPES porque ya que se la en la ciudad de Huaraz. Para los datos recopilados mediante el instrumento mencionado serán ingresados al programa del SPSS 25 para realizar el procesamiento de datos (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Obteniendo los principales resultados el 82.71% en las micro y pequeñas empresas tienen una edad entre el intervalo de 31 a 40 años de edad, el 81.48% en las micro y pequeñas empresas son masculino, el 49.38% en las micro y pequeñas empresas tienen la instrucción no universitaria, el 96.30% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen el cargo de dueño del negocio, el 70.37% de las micro y pequeñas empresas tienen una permanencia 4 a 6 años enfocándose al rubro de calzados. el 81.48% de las micro y pequeñas empresas cuentan con 1 a 5 trabajadores, el 98.77% de las micro y pequeñas empresas tiene como objetivo de creación de generar ganancias. Con respecto a la gestión de calidad el 50.62% siempre analizan la situación actual en su empresa para determinar causas y efectos que repercuten, el 74.07% a veces implantan un plan de solución para enfrentar los problemas que se presentan en la empresa, el 60.49% siempre se mide los resultados obtenidos durante el proceso de sus empresas, el 62.96% a veces mediante la capacitación del personal implementa el plan de mejora para su empresa. sobre el financiamiento a corto plazo, el 50.62% siempre de los representantes siempre realizan el financiamiento a corto plazo con recursos propios, el 74.07% a veces utiliza este tipo de financiamiento, el 74.04% a veces de los representantes mencionaron que a veces el financiamiento a corto plazo dependía de los proveedores, el 72.84% de los



representantes mencionaron nunca realizan su financiamiento por medio de cuentas por cobrar o factoring.

En conclusión, la mayoría de los representantes deben considerar que el financiamiento a corto plazo es muy importante para su negocio, es una herramienta para mejorar el desempeño de la empresa y su negocio, la oportunidad es hacer financiamiento directamente relacionado con ingresos y egresos esto se pueden utilizar para lograr objetivos específicos, como mejorar el inventario en una fecha determinada cuando se desencadena una venta para llenar mejor el inventario, obteniendo así los beneficios adicionales de comprar con descuentos y obteniendo mejores precios para compras a granel, obteniendo así una mayor Beneficio y lo mejor es que el financiamiento a corto plazo tiene las características de bajo riesgo y poco tiempo, por lo que su trabajo contribuye al éxito de la organización y cómo revisar el financiamiento a corto plazo es con riesgo bajo y a corto tiempo y de esta manera su trabajo aporta al éxito de la organización y cómo la revisión del financiamiento donde va ayudarles el conocimiento y experiencia del gestor, ya que hoy en día podemos contar con valores preestablecidos a la hora de tomar decisiones y confiar sólo en una mirada individual de la empresa.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **A nivel internacional**

Amadeo (2017) en su tesis “*Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*”; propuso como objetivo general determinar el comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, la metodología de la investigación fue de tipo exploratoria cualitativa, tuvo un diseño no experimental, la muestra poblacional estuvo

conformada por 15 gerentes; y se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. Como principales resultados: se obtuvo que el 64,71% indicó que no conocía la operatoria por falta de asesoramiento, el 52,50% respondió que conocía la operatoria de la financiación con emisión de bonos, mientras que el 47,50% respondió que no estaba al tanto la operatoria, el 56% mencionan que son de género femenino, el 75% de los casos ningún empresario disminuirá la cantidad de horas trabajadas, el 67% mencionan que tienen de 30 a 50 años, e el 53% de los empresario expresaron que su nivel se incrementa con el paso de los días. Se concluye que unas de las causales de esta mirada negativa sobre el futuro del mercado interno fue el creciente nivel de inventarios que los encuestados afirmaron tener y la imposibilidad de poder colocar dichos inventarios en nuevos mercados dada la falta de competitividad que tienen las pequeñas y medianas empresas en mercados externos.

Quinde y Veliz (2016) en su tesis *Sistema de financiamiento a corto plazo a través de titularización de activos enfocado a la cartera de cuentas por cobrar de las pymes del sector comercial de electrodomésticos de la ciudad de Guayaquil*, tuvo como objetivo general: proponer un sistema de financiamiento a corto plazo a través de la titularización de activos podría ser aplicado en la cartera de cuentas por pagar de las PYMES. La investigación es de carácter cuantitativa de tipo analítico con una población de 20 pymes. Se uso como técnica la encuesta de 12 preguntas y se aplicó los cuestionarios a los representantes de pymes como un componente importante en la economía en Guayaquil. Obteniéndose como resultados que el 80 % financian sus operaciones en el último año con fondos propios, el 83.33% no existe la demora en las cuentas por pagar, 61 % si utilizan el crédito comercial como medio de financiamiento, 59% las entidades bancarias no le otorgan prestamos con facilidad en guayaquil.

Llegando a la conclusión, como se ha determinado a lo largo plazo de este trabajo dirigido a las pymes del sector comercial de electrodomésticos, se puede verificar que los costos para poder realizar una titularización son altos para poderla implementar a las pymes.

Jimenez (2017) 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 Comercio 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 término 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 (2016) en su tesis doctoral titulada *“Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas para la Universidad de La Rioja, España 2016”*, el autor se planteó como objetivo general: 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.

### **A nivel Nacional**

Vilca (2017) en su tesis *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2017”*, el objetivo general fue determinar las características del financiamiento y rentabilidad de las MYPES de los restaurantes de Puno. La metodología de la investigación fue de tipo descriptivo no experimental, nivel cuantitativo, La población estuvo constituida por 10 Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio, la técnica que se utilizó fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario. Los resultados principales: el 50% de empresarios poseen edades entre 31 a 40 años, un 40% poseen estudios secundarios, el 50% de los encuestados tienen una permanencia de 6 a 10 años de experiencia en el rubro, el 100% mencionan que son dueños de sus propias empresas, el 80% de empresas poseen de 1 a 5 trabajadores, 90% de encuestados se dedica a este negocio por necesidad, el 90.0% indican que el monto del crédito fue de 1000 a 2500 soles y que el 80% utilizan los préstamos otorgados por entidades financieras para invertir en sus negocios. Se concluye que la mayoría de empresarios utilizan los préstamos otorgados por entidades financieras

para invertir, por tanto, el financiamiento es importante para sus negocios debido a que impulsa el desarrollo de sus empresas para ser rentables.

Campos (2017) en su tesis “*La gestión de calidad y el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad Casa Grande, año 2016*”; tuvo como objetivo general describir las principales características de la gestión de calidad y el financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollerías de la ciudad de Casa Grande, año 2016, la investigación fue de diseño no experimental, transversal, descriptivo, se utilizó una población de 6 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, aplicando la técnica de encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los representantes de las micro y pequeñas empresas: el 66,7% son de género masculino, el 100% están dentro de los 31 a 50 años de edad, son el 100% casados y con estudios secundarios, el 76% son de género masculino y en su totalidad son adultos que están en los 31 a 50 años de edad, casados y con estudios secundarios, con respecto a las micro y pequeñas empresas la mayoría tiene funcionando de 4 años a más y la totalidad de ellas cuentan de 1 a 5 trabajadores. Respecto a la gestión de calidad el 100% no conoce lo que es gestión de calidad, el 100% no aplica estrategia de gestión de calidad y el 100% no cuenta con áreas administrativas, el 83,3% no basa su crecimiento en el servicio que brinda y tampoco evalúa la eficacia y eficiencia en producir su producto. Respecto al financiamiento el 66,7% no recurre al financiamiento formal, tampoco acuden en su mayoría a solicitar crédito. Concluyendo que no hacen una evaluación de la eficiencia y eficacia para obtener el producto, es importante la capacitación constante debido que las micro y pequeñas empresas no

poseen conocimiento alguno sobre gestión de calidad, sin embargo, imitan experiencias similares para tomar decisiones acertadas.

Gómez (2017) en su tesis *“Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro licorerías en la Av. Alfonso Ugarte Distrito de Chimbote periodo 2013”*; tuvo como objetivo general fue describir las características del financiamiento de las MYPES licoreras de la ciudad de Chimbote; La metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo con diseño no experimental- transversal; para el recojo de información se tomó una muestra de 100% de 8 Mypes siendo una población muestral a quienes se le aplicó un cuestionario de 14 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados respecto al Financiamiento. Los principales resultados que se obtuvo son: el 75% tienen edad de 51 a más años, el 75% son masculinos, el 50% tienen superior universitaria, el 25% tienen profesión de Lic. Administración, el 50% se encuentran de 10 a más años, el 75% las Mypes son formales, el 75% tienen de 1-3 trabajadores, 50% son personas no familiares, el 75% de las Mypes trabajan con financiamiento propio, el 100% han obtenido préstamos, el 75% obtuvieron el préstamo de forma personal, el 50% el préstamo demoró 0-2 meses, el 50% pagaron una tasa de interés de 11-20%, donde el 50% el crédito fue invertido para capital de trabajo. Se concluye que presentan deficiencias con respecto al apoyo de organizaciones que contribuyan con darles facilidades con financiamiento, para el potencial de la región que son las MYPES, donde diversas personas han sido y están siendo generadoras de su propio empleo, donde necesitan de este apoyo, ya sea para comenzar el negocio o para la ampliación de su local.

### **A nivel Local**

García (2020) en su tesis *“Financiamiento a corto plazo como herramienta de gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas venta al por menor de prendas de vestir, en la ciudad de Huaraz – 2018”*; 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 crédito 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.

Hurtado (2020) en su tesis *“Gestión de calidad con el uso del financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes en la ciudad de*

*Huaraz, 2018*”; se planteó como objetivo general: Determinar las principales características de la gestión de calidad con el uso del financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes en la ciudad de Huaraz, 2018. El diseño fue no experimental – transversal, nivel descriptivo y tipo cuantitativo; la población fue de 331 restaurantes y una muestra de 178. El instrumento aplicado fue de 20 preguntas procesadas por el SPSS v24 con un Alfa de Cronbach de 0,809 de confiabilidad. Los resultados demuestran que el 51,7% realiza el financiamiento a corto plazo de libre disponibilidad, 82% conoce el tema de gestión de calidad, 50,3% tiene poca iniciativa de gestión de calidad, 47,8% tienen estudios básicos, 45,5% tienen 7 años a más desempeñando el cargo, 42,7% tienen salario informal, 57,9% generan ganancias. Se concluye que más de la mitad de empresas realizan financiamiento a corto plazo para destinarlo a otras actividades, la mayoría de empresarios afirman conocer de gestión de calidad con poca iniciativa de implementación, la mayoría obtienen ganancias, otros cuentan con 7 a más años de experiencia, tienen estudios básicos y salario informal.

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, se utilizó 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 del financiamiento a través de las ventas, el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen una 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.

Bermudez (2018) en su investigación "*Personalización del patrocinio económico de las MYPE de la sección compraventa campo artesanía en la provincia de Huaraz, 2016*": la autora propuso como objetivo general: 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.

## 2.2. Bases teóricas de la investigación

### Micro y pequeña empresa (MYPES)

#### Definición:

Las micro y pequeñas empresas siguen el decreto supremo N ° 013-2013-PRODUCE son unidades económicas integradas por personas naturales o jurídicas cuyo objeto es desarrollar la extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o servicios para proporcionar servicios y beneficios laborales comunes de los trabajadores de micro y pequeñas empresas (Córdoba , 2016) .

Las micro y pequeñas empresas representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas constituyen un eje del desarrollo comercial e industrial, para crear empleos, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPES no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que estos se otorgan a través de intermediarios financieros (Tello, 2014).

Las micro y pequeñas empresas (MYPE) surgen de las necesidades insatisfechas de inversión de países, grandes empresas nacionales o grandes empresas internacionales, por lo que, bajo la orientación de tales necesidades, estas personas buscan formas de generar ingresos a partir de sus propias fuentes de ingresos adoptan diferentes métodos para lograr el objetivo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas para encontrar sus propios trabajos y contratar a sus familiares (Córdoba , 2016).

## **Características de las Micro y Pequeñas Empresas**

Las MYPES deben reunir las siguientes características recurrentes:

### **Micro Empresas:**

Número de trabajadores: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive

Ventas anuales: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias.

### **Pequeñas Empresas**

Número de trabajadores: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas anuales: hasta el monto máximo de 1,700 Unidades Impositivas Tributarias.

### **Indemnización por despido injustificado**

Microempresa: el monto de la indemnización por despido injustificado de trabajadores de microempresas equivale a diez jornales por año de servicio, con un máximo de 90 jornales (Perucontable, 2020).

Pequeña empresa: en lo que respecta a los trabajadores de la pequeña empresa, la indemnización por despido injustificado equivale a 20 días de salario por vida útil, con un salario diario máximo de 120 (Perucontable, 2020).

### **Seguridad Social en Salud en las MYPES**

**Microempresa:** los conductores y trabajadores de las microempresas deben ser afiliados, como mínimo, al Componente Semi contributivo del Sistema Integral del Salud (SIS), el cual cubre determinadas prestaciones médicas y algunos gastos (Avolio y Mesones, 2015).

**Pequeña empresa:** los trabajadores de las pequeñas empresas son afiliados regulares obligatorios de Es Salud.

### **Sistema de Pensiones en las micro y pequeñas empresas**

El Sistema de Pensiones Sociales para los trabajadores de las microempresas, es importante precisar que este régimen es excluyente del SPP y del SNP, por lo que solo podrán afiliarse a este nuevo sistema los conductores o trabajadores que no se encuentren afiliados a ningún sistema pensionario o que se encuentren en alguno de los sistemas pensionarios vigentes, esto es, AFP u ONP (Sánchez, 2020).

### **Micro y pequeñas empresas rubro calzados**

Las micro y pequeñas empresas de calzado en Huaraz se ven afectadas por la capacidad de distintas empresas reconocidas por el estado para marcar la diferencia ante las micro y pequeñas empresas, provocando inestabilidad en el ámbito económico ya que en la municipalidad no velan por los negocios y no participa en el apoyo a las empresas, no solo es una empresa de calzado, sino que no existe un esquema para fortalecer el contenido para que los trabajadores dominen los conocimientos administrativos y cómo implementar estrategias dentro de la empresa y no se ve mucho los costos de financiamiento (Lopez, 2020).

En cuanto al departamento de comercio de calzado en la ciudad de Huaraz, este es el lugar para realizar la investigación, porque sus ventas no cuentan con un buen financiamiento a corto plazo, y toda organización depende de la estrategia para implementar y así puedan convertirse en organizaciones importantes en la ciudad y ver siempre en el lado positivo, se basan en la calidad del servicio, para que puedan brindar mejores servicios a los clientes ofreciendo precios preferenciales, logrando

así los objetivos deseados así sus compradores están satisfechos con los servicios que brindan dentro de la empresa.

### **Gestión de calidad**

La gestión de calidad está basada en la calidad de cooperación de todos los miembros corporativos que buscan recaudar fondos la satisfacción del cliente mejora la eficiencia y la eficacia al mismo tiempo optimice las expectativas de la sociedad, piense la terminología de gestión de la calidad, donde se va lograr un gran éxito en el medio ambiente dentro de los negocios la mayoría de las industrias promueven el desarrollo económico del país ya que se logró los modelos: Inspección primero, garantía de calidad en segundo lugar, gestión en tercer lugar Masa total (Cuatrecasas y Gonzales, 2017) .

Es una herramienta que puede ayudar a las organizaciones a mejorar la satisfacción del cliente e incluir características que satisfagan las necesidades reflejadas en las especificaciones del producto que tratamos como necesidades del cliente o de la propia organización. Los clientes determinarán la aceptabilidad de sus productos cambios con el tiempo, provocando presión competitiva y el progreso tecnológico, por lo que las organizaciones deben mejorar continuamente las actividades de promoción para que puedan brindar mayor confianza a los clientes (Deming, 2016).

### **Importancia de la gestión de calidad**

La gestión de la calidad es una colección o combinación de diferentes características del producto o servicio y las capacidades que debe tener para satisfacer las necesidades del cliente y considerar la competitividad como un requisito de los empleadores. Actuar de manera eficiente, efectiva y segura, también establece que

cuando toda la participación activa del equipo humano aumenta y fomenta crecimiento personal, protagonismo y complacencia en el trabajo y estos mejoran todos los procesos y servicios prestados dentro de la organización (Cortes, 2017).

### **Etapas del ciclo de Deming**

La gestión de calidad es muy útil para los emprendedores que tiene un mercado sustentable y todo cambio generará responsabilidad donde se ofrece los productos o servicios deficientes y el comportamiento de los empleados afectarán la imagen de la empresa, por lo que indica que los productos o servicios no pueden ser defectuosos la productividad y calidad es muy importante porque Deming utiliza un ciclo constante para determinar el futuro de la empresa para la mejora continua con el fin de resolver problemas y determina los 4 etapas (Deming, 2016).

Planificar: en esta etapa puede ayudar a la organización a definir bien el problema y realizar un análisis global de los datos que representan la política y combinar una serie de metodologías, lineamientos, procesos y metas y el objetivo que la empresa quiere alcanzar en un período de tiempo determinado, para ello deben es muy importante considerar las siguientes características: estrategias, métodos, objetivos y procedimientos de planificación (González y Carro, 2015).

Realizar: en esta etapa de Deming, son las acciones que se realizan de acuerdo con la actividad, es decir en algunos casos, se prueba o experimentación antes de que se realicen cambios importantes en el proceso básico del comportamiento intervendrán en el proceso de las actividades (González y Carro, 2015).

Comprobar: En esta etapa, se han completado todos los procesos de producción su efectividad y eficiencia determinan el seguimiento de parámetros e instrucciones de

funcionamiento donde se va validar y controlar los datos siempre que sea posible en la organización analizando los resultados obtenidos en su proceso y compara con los resultados determinados (González y Carro, 2015).

Actuar: en este paso según Deming, se determinará en función para verificar los resultados obtenidos, se implementarán las actividades sugeridas, considerando observaciones y sugerencias, se cierra esta etapa y el ciclo constante de Deming, puede ver en esta etapa acciones de todas las etapas anteriores y resultados de todas las etapas, el comienzo de las buenas prácticas está aquí, donde la empresa implementa para mejorar el proceso (González y Carro, 2015).

### **Financiamiento a corto plazo**

#### **Definición:**

El financiamiento para las micro y pequeñas empresas es una solución para su crecimiento y desarrollo, resuelva compre bien los activos, mejore la infraestructura y el capital de trabajo las operaciones de la empresa que pueden competir y permanecer en el mercado (Aguirre, 2016).

Desde el punto de vista del empresariado, la forma más habitual de financiarse es a través de fuentes de financiamiento a corto plazo para su empresa. Esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año. Es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento (Gonzales, 2016).

#### **Financiamiento Interno.**

Corrientemente, la financiación interna dentro de este grupo suele ser muy breve debido a que se dan de forma espontánea al ente (MyTriple, 2017).

**Proveedores.**

El financiamiento a través de proveedores es la fuente de financiamiento más común, generalmente a través de la compra de bienes o servicios utilizados por la empresa en operaciones a corto plazo, donde no hay firma durante el proceso de adquisición la empresa. Por otro lado, si tiene una ventaja competitiva, existe presión para liquidar su cuenta corriente con el precio de su producto como porcentaje económico, tolerará un método de pago distinto al consumidor final, es decir las ganancias financieras que formará parte del precio del producto (Pedrosa, 2017).

**Sueldos y Remuneraciones.**

Este tipo de financiamiento es de muy corta duración, pero esta forma de pequeñas y medianas empresas tiende a ocurrir con frecuencia dicho financiamiento, por salarios, vacaciones y otras razones, debido a sus operaciones es por ello los trabajadores se mantienen estables y de esta manera, la organización puede compensar los déficits en períodos críticos.

**Anticipo de Clientes.**

Este tipo de financiamiento brindan a los clientes, ya que pueden pagar la cotización antes de recibir todos los bienes vendidos. Para lograr este objetivo, muchas veces las empresas que brindan servicios ofrecen descuentos considerables para poder compensar a los clientes por cobrar sus fondos y disponer de sus fondos

**Financiamiento Externo.**

Esta categoría se puede lograr visitando una entidad financiera, en la que se llegará a un acuerdo entre el banco y el prestatario, que estipule el límite máximo de crédito



que se le dará al prestatario dentro de un período de tiempo definido (Van y Wachowicz, 2010).

### **Descuentos de Valores.**

Mediante este tipo de operación se puede obtener anticipadamente del tercero el valor total de los títulos menos el descuento que vendrá determinado por el riesgo más el valor monetario. En este caso, los valores son reconocidos por instituciones financieras como el costo de este método de financiamiento que depende de la tasa del descuento aplicable al valor y las comisiones eventualmente pactadas (Hurtado, 2020).

### **Factoring.**

La realización del negocio de factoring implica la venta de cuentas por cobrar, lo que conlleva el riesgo de recuperabilidad de las cuentas por cobrar, de modo que el vendedor no asume la responsabilidad del cobro y pasa a ser responsabilidad total de la empresa de factoring estas cuentas por cobrar tienen un descuento significativo sobre el valor de las cuentas por cobrar al momento de la compra (Pedrosa, 2017).

### **Créditos a Corto Plazo.**

La circulación de los fondos recaudados a través de depósitos de terceros es fundamental para las micro y pequeñas empresas, lo que permite a las empresas utilizar fondos específicos por un período de tiempo específico, con un plazo de préstamo bancario de corto plazo de 6 a 12 meses el préstamo de todas las cuotas, la institución financiera puede cobrar una multa por no pagar la deuda dentro del tiempo especificado (Van y Wachowicz, 2018).

**Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor que, conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recurso (Robles, 2016).

**Financiamiento por medio de los inventarios a corto plazo**

Para este tipo de financiamiento se utiliza el inventario de la empresa como garantía del préstamo, en este caso el acreedor tiene derecho a ser dueño de la garantía, si la empresa deja de cumplir se establece aquí (Robles, 2016).

Acciones: es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece (Robles, 2016).

Bonos: es una herramienta escrita certificada en la que el prestatario se compromete incondicionalmente a pagar un monto específico en una fecha específica, así como un interés calculado a una tasa de interés específica y una fecha específica (Robles, 2016).

Arrendamiento Financiero: es un contrato negociado entre el propietario de los bienes y una empresa que permite el uso de estos bienes por un período de tiempo determinado, y al pagar un alquiler determinado, la normativa puede variar según la situación y necesidades de cada parte (Robles, 2016).

Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, mutuas de ahorro y crédito habitacional, cooperativas de ahorro y crédito, realizan intermediación financiera con el público (Robles, 2016).

Instituciones financieras públicas: son las instituciones estables de la caja de ahorros Rural estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sujetas a la legislación financiera y la supervisión bancaria de cada país (Robles, 2016).

**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, 2016).

- **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, 2015).
- **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, 2016).

**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, 2016).

- **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, 2016).
- **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, 2016).
- **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, 2016).

### **Dimensiones**

Según Gitman y Chad (2016) el financiamiento a corto plazo posee las mismas nociones del financiamiento a largo plazo siendo la única diferencia el tiempo, que para uno son días, semanas, meses y que el otro comprende años, en tal sentido la aplicación exitosa generará un incremento en el capital de trabajo

**Pasivos espontáneos:** se originan en las operaciones habituales del negocio, es decir cuando un minorista realiza pedido a proveedores, sin que exista pago alguno o inmediato, esta operación genera un préstamo a corto plazo (Gitman y Chad, 2016).

### **Indicadores de pasivos espontáneos:**

- **La cartera de ahorros:** Es un porcentaje diferente de activos financieros en los que un inversor o inversionista invierte para lograr ganancias económicas. Es todos los productos financieros que ahorran sus regulaciones de dinero para mejorar la economía.
- **Los inventarios:** Estos son todos los artículos o productos utilizadas en la producción (las materias primas están en marcha), las actividades de apoyo (que brindan mantenimiento y reparación) y el servicio al cliente (productos terminados y accesorios tung).
- **Los proveedores:** Es una persona o compañía que proporciona a otras empresas acciones (artículos), que se venderán directamente o se convertirán a las siguientes

ventas. Las acciones fueron dirigidas directamente a las principales actividades o actividades de la empresa para comprarlos.

**Financiamiento a corto plazo sin garantía:** son aquellos préstamos otorgados por entidades financieras previa evaluación del negocio del cliente, donde el antecedente crediticio, historial financiero es un factor importante (Gitman y Chad, 2016).

#### **Indicadores de financiamiento a corto plazo sin garantía**

- **El disponible o línea de crédito:** es un contrato que la entidad financiera proporciona a los usuarios una cierta cantidad de dinero durante un cierto período de tiempo. En esta etapa, los individuos pueden usar un juego o una línea de crédito completa.
- **Prestamos solo con un sustento de ingreso de negocio:** Dependiendo del tipo de actividad económica, se está dedicado a usted mismo, puede utilizar uno de los siguientes documentos en forma de apoyo de ingresos: Boletas de pago. Recibos de pago por honorarios profesionales. Recibos de pago por arrendamiento, movimiento de cuenta de ahorro.

**Financiamiento a corto plazo con garantía:** en muchas ocasiones las entidades financieras con la finalidad de proteger sus activos y según el monto y tiempo solicitan al cliente una garantía que respalde en forma total, en caso el préstamo entra en estado de pérdida (Gitman y Chad, 2016).

#### **Indicadores de Financiamiento a corto plazo con garantía**

- **Convenios con garantías:** estas son las personas que requieren la garantía de asumir pagos específicos para pagar deudas, por completo o en parte, la pérdida

ha comenzado cuando una entidad, como deudor, fracasa de las obligaciones de pago a su título.

- **Anticipo porcentual por medio de las cuentas por pagar:** los anticipos recibidos de un cliente para proporcionar el próximo producto o brindar servicios deben ser reconocidos como una responsabilidad, debido a la obligación de llegar a los clientes al recibir pagos anticipados.

### **Marco conceptual**

**Arrendamiento:** es similar a una transacción de compra total, que se financia a través de un préstamo a plazo, en el sentido que los pagos se realizan mensualmente (Aguirre, 2016).

**Calidad:** es aquella cualidad de las cosas que son de excelente creación, fabricación o procedencia todo lo que posee un cualitativo de calidad supone que ha pasado por una serie de pruebas o referencias las cuales dan la garantía de que es óptimo (Deming, 2016).

**Empresa:** se consideran un grupo de personas que comparten sus conocimientos con el propósito u objetivo para obtener beneficios, al igual que unidades productivas agrupadas y comprometidas con el desarrollo de actividades económicas para obtener ganancias, generalmente está formado por un grupo de personas, activos físicos y financieros para satisfacer la demanda (Córdoba , 2016).

**Prestamos:** se consideran una operación financiera de prestación única (principal) y contraprestación múltiple (abono de las cuotas) la amortización, es decir, la devolución paulatina del préstamo, se hará de acuerdo a la duración, interés y acuerdos alcanzados que permitan devolver el principal del préstamo con los intereses (Robles, 2016).



**Financiamiento:** es ganar dinero ejecutar inversiones, desarrollar negocios y promover el crecimiento de la empresa; esto se puede lograr a través de recursos propios, autofinanciados, generados por operaciones propias Contribución de capital de la empresa y socios, emisión de acciones o mediante recursos Amortización de la deuda a corto, medio y largo plazo semestre (Pedrosa, 2017).

**Ventas:** se trata de todas las actividades que llevan al intercambio de un bien o servicio por dinero. Las empresas cuentan con organizaciones de ventas que se dividen en diferentes equipos (Amadeo, 2017).

### **III. Hipótesis**

El presente trabajo de investigación es de nivel descriptivo, por lo que no requiere hipótesis y se hace mención a las características del problema según el lugar y datos obtenidos en un determinado momento para analizar los resultados y según el reglamento de la investigación de la universidad no se realiza la hipótesis (Hernández, Collado y Baptista, 2014).

## **IV. Metodología**

### **4.1 Diseño de la investigación:**

Para la elaboración de esta investigación fue; diseño no experimental - transversal.

Fue no experimental porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.

Fue transversal, porque se estudió en un espacio de tiempo determinado donde se tiene un inicio y un fin. Se recolecto la información en un solo momento con el propósito de describir y analizar la variable de los factores financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas como ámbito de estudio.

También es importante mencionar al autor Arias (2021) quien afirma que la investigación experimental es un proceso que consiste en someter a un objeto o grupo de individuos, a determinadas condiciones, estímulos o tratamientos (variable independiente), para observar los efectos o reacciones que se producen). Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo lo que sucede.

La investigación fue descriptiva, porque solamente se describió las características más importantes de la variable de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad tal conforme a la realidad como se presenten. Así mismo fue de tipo cuantitativo ya que los datos obtenidos se analizaron e ingresaron a programas estadísticos.

También es importante mencionar al autor Arias (2021) quien indica que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos que se refiere.

#### 4.2 Población y muestra

Para este estudio la población estuvo conformado por los representantes de las MYPES del rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020. En cuanto a la determinación de la muestra, se utilizó datos proporcionados por la Municipalidad de Huaraz, por lo que se identificó 103 mypes donde se tomó como tamaño de muestra 81 mypes en la ciudad de Huaraz, tomando la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2(p * q)N}{E^2(N - 1) + Z^2(p * q)}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra.

Z = 1.96 valor de la distribución normal.

N = Población conformada por 103 MYPES en estudio.

E = 5% de error de tolerancia.

P = 50% de propietarios no usan el financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad.

q = 50 % de propietarios que si usan la el financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad.

Remplazando los valores:

$$n = \frac{1.96^2(0.50) * (0.50) * 103}{0.05^2(103 - 1) + 1.96^2(0.50) * (0.50)}$$

$$n = 81 \text{ MYPES}$$

**Muestra:**

La unidad de análisis muestral está constituida por los 81 representantes de cada una de las micro y pequeñas empresas rubro a por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.

### 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable		Definiciones operacionales			Escala de medición
		Dimensión		Indicador	
Denominación	Definición conceptual	Denominación	Definición	Denominación	
Financiamiento a corto plazo	El financiamiento a corto plazo posee las mismas nociones del financiamiento a largo plazo siendo la única diferencia el tiempo, que para uno son días, semanas, meses y que el otro comprende años, en tal sentido la aplicación exitosa generará un incremento en el capital de trabajo (Gitman y Chad 2012).	Pasivos espontáneos	Se originan en las operaciones habituales del negocio, es decir cuando un minorista realiza pedido a proveedores, sin que exista pago alguno o inmediato, esta operación genera un préstamo a corto plazo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La cartera de ahorros</li> <li>- Los inventarios</li> <li>- Los proveedores</li> </ul>	Ordinal
		Financiamiento a corto plazo sin garantía.	Son aquellos préstamos otorgados por entidades financieras previa evaluación del negocio del cliente, donde el antecedente crediticio, historial financiero es un factor importante.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El disponible o línea de crédito.</li> <li>- Prestamos solo con un sustento de ingreso de negocio.</li> </ul>	
		Financiamiento a corto plazo con garantía	En muchas ocasiones las entidades financieras con la finalidad de proteger sus activos y según el monto y tiempo solicitan al cliente una garantía que respalde en forma total, en caso el préstamo entra en estado de pérdida	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Convenios con garantías.</li> <li>- Anticipo porcentual por medio de las cuentas por pagar.</li> </ul>	
Gestión de calidad	La máxima expresión de gestión de calidad se encuentra al generar un ciclo de gestión de calidad es planificar,	Planear	En esta etapa ayuda a la organización en definir bien los problemas y realizar un análisis global de los procesos y objetivos que desea alcanzar la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analizar la situación actual.</li> <li>- Planificar soluciones</li> </ul>	Ordinal
		Hacer	Se lleva a cabo una serie de actividades que encaminan al logro de los objetivos además la obtención de los servicios y los productos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementar Soluciones.</li> </ul>	

### 4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable		Definiciones operacionales			Escala de medición
		Dimensión		Indicador	
Denominación	Definición conceptual	Denominación	Definición	Denominación	
	hacer, verificar y actuar (Carro y Gonzales, 2015).	Verificar	una vez analizados por la dirección esta marcara una serie de acciones a tomar mediante las fallas o debilidades observadas.	- Medir resultados - Estandarizar el mejoramiento	
		Actuar	Se estudian los resultados y se busca mejorar el proyecto ya sea preventiva o correctivas para garantizar los resultados esperados.	- Documentar la solución	

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

**Técnica:** 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.

**Instrumento:** se utilizó como instrumento el cuestionario que tuvo como 21 preguntas relacionada a la información general del gerente o propietario, las micro y pequeñas empresas, la variable el empowerment como factor relevante en la gestión de calidad.

#### **4.5 Plan de análisis**

Para abordar las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad, 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. Así mismo se utilizó el Word para la realización de la tesis, el Power Point para la sustentación y por último el turnitin para la similitud.

#### 4.6 Matriz de consistencia

Problema	Objetivo	Variable	Metodología y diseño de investigación	Instrumento y procedimiento
<p>¿Cuáles son las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas en el rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020?</p>	<p><b>Objetivo general</b> Identificar las propuestas de mejoras de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas en el rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Describir las principales características de los representantes en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.</li> <li>b) Identificar las principales características en las micro y pequeñas empresas rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.</li> <li>c) Determinar las principales características de la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.</li> <li>d) Especificar los factores relevantes del financiamiento a corto plazo en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.</li> <li>e) Elaborar un plan de mejora del financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados la ciudad de Huaraz, 2020.</li> </ul>	<p>Financiamiento a corto plazo</p> <p>Gestión de calidad</p>	<p>Tipo de investigación Cuantitativo</p> <p>Nivel de investigación Descriptivo</p> <p>Diseño de la investigación No experimental, transversal</p> <p>Población: 103 Mypes de empresas de calzados.</p> <p>Muestra: 81 mypes de empresas de calzados.</p>	<p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p>



#### 4.7 Principios éticos

Reglamento del comité institucional de ética en investigación (2019), el trabajo se realizó bajo el principio ético del consentimiento estipulado en el código de la ética de la ULADECH CATÓLICA, los cuales se realizó con voluntad libre, específica y equitativa de los participantes, investigadores.

***Principio de protección a las personas:*** por la importancia y naturaleza del trabajo de investigación en el rubro calzados en la ciudad de Huaraz, se protegió a los elementos de la muestra cuidando en no incurrir en algún riesgo. Se respetó la dignidad de la persona humana, su diversidad cultural, la identidad y confidencialidad, mediante el cuidado de la privacidad; ya que la participación de las personas fue en forma voluntaria, en el contexto del pleno respeto de sus derechos fundamentales; más aún cuando se encontraban en una situación de vulnerabilidad.

***Principio de beneficencia y no maleficencia:*** la investigación siempre contribuyó a mejoras, además en ningún momento del proceso de la investigación se les causo daño alguno a los participantes del cuestionario en este caso a los responsables del rubro de calzados, se cuidó la integridad de estas personas y se disminuyó posibles efectos adversos.

***Principio de justicia:*** Se trató equitativamente a todos y cada uno de los participantes de la encuesta, se aplicó un juicio razonable en cuanto a la toma de precauciones, para evitar prácticas injustas con cualquiera de los participantes, en conclusión. comprendió en dar el trato justo antes, durante y después de su participación en el desarrollo.

***Principio de integridad científica:*** se demostró en todo momento la rectitud y seriedad en el trabajo científico, extendiéndose al futuro ejercicio profesional con base a las normas éticas que rigen la profesión de Administración; evaluando la presencia de algunos daños y riesgos; pero dando importancia a los beneficios potenciales que puedan haber afectado a los elementos de la muestra que participaron en el trabajo de la investigación y evitando conflictos de interés que puedan haber afectado las etapas del trabajo de investigación y su posterior comunicación de resultados.

***Principio de consentimiento informado:*** rigiéndose por la ética universitaria estructurada, en este trabajo se les informó a todos los participantes del procedimiento que se realizó durante la investigación, además de ello, se les dio a conocer que los datos que ellos brinden serian netamente para fines estudios académicos.

***Principio de cuidado del medio ambiente y la biodiversidad:*** la investigación que se llevó a cabo no daño al entorno del medio ambiente ya que no se involucraron a los animales y plantas de esta manera disminuyendo los efectos adversos y maximizar los beneficios.

## V. Resultados

### 5.1 Resultados

**Tabla 1**

*Características de los representantes en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.*

Características de los representantes	N	%
<b>Edad</b>		
18 a 30 años	6	7.41
31 a 40 años	67	82.71
51 a años	8	9.88
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Género</b>		
Masculino	66	81.48
Femenino	15	18.52
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Grado de Instrucción</b>		
Sin educación	16	19.75
Educación básica	17	20.99
Superior no universitaria	40	49.38
Superior universitaria	8	9.88
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100,00</b>
<b>Cargo que desempeña</b>		
Administrador	3	3.70
Dueño	78	96.30
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Tiempo que desempeña el cargo</b>		
0 a 3 años	11	13.58
4 a 6 años	60	74.07
7 a años	10	12.35
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>

*Nota.* Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes del rubro calzados de Huaraz (2020).

**Tabla 2**

*Características de las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.*

Características de las micro y pequeñas empresas	N	%
<b>Tiempo de permanencia en el rubro</b>		
0 a 3 años	9	11.11
4 a 6 años	57	70.37
7 a más años	15	18.52
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Número de Trabajadores</b>		
1 a 5 trabajadores	66	81.48
6 a 10 trabajadores	10	12.35
11 a más trabajadores	5	6.17
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Las personas que trabajan en su empresa</b>		
Familiares	21	25.93
Personas no familiares	60	74.07
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Objetivos de creación</b>		
Generar ganancias	80	98.77
Subsistencia	1	1.23
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>

*Nota.* Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes del rubro calzados de Huaraz (2020).

**Tabla 3**

*Características de la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.*

Factores relevantes del financiamiento al corto plazo para la gestión de calidad	n	%
Analiza la situación actual en su empresa para determinar causas y efectos que repercuten.		
Siempre	41	50.62
A veces	40	49.38
Nunca	0	0.00
Total	81	100.00
Planifica y plantea soluciones los problemas de su empresa.		
Siempre	14	17.28
A veces	60	74.07
Nunca	7	8.64
Total	81	100.00
Efectúa cambios y soluciones para su empresa en sus actividades.		
Siempre	14	17.28
A veces	60	74.07
Nunca	7	8.64
Total	81	100.00
Mide los resultados obtenidos durante el proceso en su empresa.		
Siempre	18	22.22
A veces	49	60.49
Nunca	14	17.28
Total	81	100.00
Mediante la capacitación del personal implementa el plan de mejora para su empresa.		
Siempre	17	20.99
A veces	51	62.96
Nunca	13	16.05
Total	81	100.00
Usted documenta de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido.		
Siempre	12	14.81
A veces	10	12.35
Nunca	59	72.84
Total	81	100.00

*Nota.* Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes del rubro calzados de Huaraz (2020)

**Tabla 4**

*Características de los factores relevantes del financiamiento al corto plazo en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.*

Factores relevantes del financiamiento al corto plazo para la gestión de calidad	N	%
<b>El financiamiento a corto plazo con recursos propios</b>		
Siempre	41	50.62
A veces	40	49.38
Nunca	0	0.00
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Utilización de los inventarios para financiar a corto plazo</b>		
Siempre	14	17.28
A veces	60	74.07
Nunca	7	8.64
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Financiamiento a corto plazo en su empresa con sus proveedores.</b>		
Siempre	14	17.28
A veces	60	74.07
Nunca	7	8.65
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Financiamiento a corto plazo con alguna línea de crédito disponible de alguna entidad crediticia.</b>		
Siempre	18	22.22
A veces	49	60.49
Nunca	14	17.28
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.</b>		
Siempre	17	20.99
A veces	51	62.96
Nunca	13	16.05
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>
<b>Financiamiento por medio de cuentas por cobrar.</b>		
Siempre	12	14.81
A veces	10	12.35
Nunca	59	72.84
<b>Total</b>	<b>81</b>	<b>100.00</b>

*Nota.* Datos tomados del cuestionario aplicado a los representantes del rubro calzados de Huaraz (2020)

**Tabla 5**

*Propuesta de mejora del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de calzados la ciudad de Huaraz, 2020.*

<b>DIAGNÓSTICO</b>		<b>Propuesta</b>			
Problema priorizado	Línea de acción	Breve reseña de la propuesta	Temas propuestos	Recursos	Tiempo – Cronograma de ejecución
Carencia del financiamiento a corto plazo con recursos propios.	Capacitación al Representante referente al financiamiento a corto plazo.	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre el financiamiento a corto plazo para que puedan adquirir prestamos con recursos propios.	Manejo de créditos financieros, destino y rentabilidad.	Presupuesto es de 500 soles	2 meses al inicio del año
Falta de convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.	Capacitación sobre las ventajas que tiene el financiamiento a corto plazo para los negocios	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre las ventajas que tiene el financiamiento a corto plazo así permitiendo a crecer sus negocios.	Liderazgo y gestión. Evaluación y manejo de TEA.	Presupuesto es de 500 soles	3 mes durante el año
Falta de planificación y soluciones de los problemas de su empresa.	Capacitación sobre los temas internos o falencias que existe en las empresas.	Los responsables deben capacitarse sobre el tema empresarial actual así todo lo planificado se cumpla de manera eficiente.	Correcta rotación de inventarios.	Presupuesto es de 600 soles	El primer mes al inicio del año

*Nota.* Elaborado en base a los resultados del cuestionario aplicado a los representantes de calzados de Huaraz (2021).

## 5.2 Análisis de Resultados

### Tabla 1

#### *Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas.*

El 82.71% de los representantes tienen una edad entre el intervalo de 31 a 40 años de edad, este resultado coincide con la investigación de Garcia (2020) quien manifiesta que un 55% de tienen una edad entre 31 a 40 años de edad. Pero contrasta con Campos (2017) quien menciona que 35% de los representantes tienen una edad entre los 40 a 50 años. Esto evidencia que la mayoría de las empresas están siendo dirigidas por personas de edad entre 31 a 40 años de edad que cuentan con la experiencia y la capacidad necesaria para administrar el negocio así mismo pueden adaptarse a la competencia que puede existir en el mercado.

El 81.48% de los representantes en las micro y pequeñas empresas son masculino, este resultado coincide con Vilca (2017) quien afirma que el 60% de los representantes son masculino. Pero contrasta con los resultados de Campos (2017) quien menciona que 42% de los representantes son de género femenino. Esto evidencia que la mayoría de los representantes en la micro y pequeñas empresas están siendo dirigidas por personas que tienen 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.

El 49.38% de los representantes en las micro y pequeñas empresas tienen la instrucción no universitaria, este resultado coincide con Armadeo (2013) quien afirma que el 50% de los representantes tienen educación no universitaria. Pero



contrasta con los resultados de Campos (2017) que manifiesta que un 53% de los representantes tienen educación básica, así mismo con los resultados de Gómez (2014) quien menciona que el 84% de los representantes tienen concluido la universidad. Esto evidencia que la mayoría de los representantes en la micro y pequeñas empresas están siendo dirigidas por personas que la instrucción no universitaria, esto demuestra que las personas han demostrado habilidad en el negocio de los cuales crearon sus propias empresas en el mercado.

El 96.30% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen el cargo de dueño del negocio, estos resultados coinciden con Hurtado (2020) quien afirma que el 68% de los representantes tienen el cargo de dueño, también coinciden con los resultados de Campos (2017) que manifiesta que un 63% de los representantes tienen el cargo de dueño en el negocio. Esto evidencia que la mayoría de los representantes en la micro y pequeñas empresas son dueños, esto demuestra los negocios se están aplicando una buena administración.

Con respecto al tiempo que desempeñan en el cargo el 74.07% de los representantes de las micro y pequeñas empresas se desempeñan en el cargo de 4 a 6 años. Este resultado está de acuerdo con Hurtado (2020) quien menciona que el 40% desempeñan su empresa entre 7 años a más. Pero contrasta con los resultados de Bermudez (2018) donde indica el 40 % de 1 a 3 años. Esto demostró que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas están siendo dirigidas por personas que tienen experiencia entre 4 a 6 años, lo cual se puede demostrar que los representantes han demostrado alcanzar buenos resultados durante su gestión por la experiencia y conocimiento, de igual manera han tomado buenas decisiones para la mejora continua de la empresa.

**Tabla 2*****Características de las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.***

El 70.37% de las micro y pequeñas empresas tienen una permanencia 4 a 6 años enfocándose al rubro de calzados. Este resultado está de acuerdo con Hurtado (2020) quien manifiesta que un 65.2% permanecen en el rubro de 3 a 4 años. Pero contrasta con Bermudez (2018) quien afirma tienen 4 a 6 años de permanecer en el rubro. Como podemos observar que estos resultados demuestran las micro y pequeñas empresas vienen laborando en mercado entre 3 a 4 años y son fuente principal para el desarrollo de nuestro país.

El 81.48% de las micro y pequeñas empresas cuentan con 1 a 5 trabajadores. Este resultado coincide con Hurtado (2020) que manifiesta que el 55% cuentan entre 1 a 5 trabajadores, también coincide con Bermudez (2018) quien afirma que el 56% de las micro y pequeñas empresas cuentan con 1 a 5 trabajadores, pero contrasta con los resultados de Goicochea (2016) quien manifiesta que las micro y pequeñas empresas cuentan entre 5 a 10 trabajadores. Esto evidencia que la mayoría de las micro y pequeñas empresas están conformadas entre 1 a 5 trabajadores que facilitan las actividades realizadas en sus negocios.

El 74.07% de las micro y pequeñas empresas cuentan con trabajadores no familiares, este resultado está de acuerdo con Campos (2017) que manifiesta que el 62 % tienen como trabajadores no familiares. Pero contrasta con los resultados de Calderón (2017) donde indica que el 50 % son trabajadores familiares. A partir de esto se puede evidenciar que la mayoría de las micro y pequeñas empresas tienen como trabajadores a terceras personas con los que no comparten vínculos familiares.

El 98.77% de las micro y pequeñas empresas tiene como objetivo de creación de generar ganancias. Este resultado coincide con Bermudez (2018) quien afirma que el 60% tienen como objeto de generar ganancia en su empresa, así mismo con Gambo (2017) quien manifiesta que el 100% de las micro y pequeñas empresas tienen como objetivo generar ganancias. Esto evidencia que la mayoría de las micro y pequeñas empresas, los representantes optaron por crear sus Mypes por un beneficio económico que es el generar subsistencias.

### **Tabla 3**

*Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020.*

El 50.62% siempre analizan la situación actual en su empresa para determinar causas y efectos que repercuten, este resultado coincide con Garcia (2020) manifiesta que el 66% siempre determinan los problemas que pueden surgir en las empresas. Pero se contrasta con Bermudez (2018) que manifiesta un 40% no toman en cuenta las causas y efectos, así mismo es importante mencionar a Carro y González (2015) quien afirma los principales problemas que se presentan en la empresa es importante 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. Esto evidencia siempre las micro y pequeñas empresas determinan causas y efectos que pueden ocurrir en sus empresas permitiendo saber que problemas pueden surgir ya que de esa manera se pueda actuar de manera rápida teniendo como beneficios rentabilidad y competitividad en el mercado.

El 74.07% a veces planifican y plantean soluciones los problemas que pueden surgir dentro de sus empresas, este resultado coincide con Hurtado (2020) que manifiesta que un 55% a veces es importante realizar una lista de soluciones ya que permitirá a las empresas mejorar los problemas que pueden surgir, así mismo, resulta importante mencionar a Carro y González (2015) 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. Como se puede observar estos resultados demuestra que las micro y pequeñas empresas a veces planifican y plantean soluciones los problemas que pueden surgir esto permitiendo a que las empresas puedan traer ventajas o desventajas.

Con respecto si se efectúa cambios e implementa soluciones para su empresa el 74.07% a veces implantan un plan de solución para enfrentar los problemas que se presentan en la empresa, este resultado coincide con Hurtado (2020) que menciona de un 42,86% de los representantes señalan que a veces 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 el plan de solución ayuda 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 pérdida en la empresa.

El 60.49% siempre se mide los resultados obtenidos durante el proceso de sus empresas, este resultado coincide con Garcia (21020) 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 Carro y González (2015) donde mencionan los resultados que se obtiene en sus empresas es

importante por permitirá a poder identificar los procesos de los distintos departamentos si son eficientes y eficaces, o pueden surgir deficiencias. Esto evidencia que las micro y pequeñas empresas siempre mide los resultados que se obtienen durante sus procesos en su empresa esto permitiendo a que los representantes sepan que si las organizaciones están yendo bien o tienen deficiencias para mejorar.

El 62.96% a veces mediante la capacitación del personal implementa el plan de mejora para su empresa, estos resultados coincide con Gambo (2017) que manifiesta que un 40% siempre implementan mediante la capacitación del personal, así mismo, resulta importante mencionar a Mares (2015) quien afirma 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 a veces implementan la capacitación del personal para un plan de mejora y verifican que las actividades en las organizaciones marchen de forma correcta.

El 72.84% nunca documentan de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido, este resultado coincide con Gambo (2017) menciona que regularmente establece acciones correctivas, este resultado contrasta con Hurtado (2020) 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 nunca dan una solución y analizan 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.

El 50.62% de los representantes realizan constantemente el financiamiento a corto plazo con recursos propios, este resultado coincide con la investigación de Garcia (2020) quien mencionó que el 76% de los encuestados utilizó el autofinanciamiento, así mismo coincide con Gambo (2016) quien menciona que el 70% siempre utilizan el financiamiento a corto para mejorar sus negocios, a nivel teórico es importante mencionar a los autores Gitman y Chad (2012) quien afirma que el financiamiento es el resultado de diversas necesidades del negocio y que pueden ser de fuentes internas o externas, esto se debe a que algunos empresarios poseen ahorros y tienen temor al endeudamiento y prefieren arriesgar sus propios recursos económicos. Esto evidencia en las micro y pequeñas empresas siempre realizan el financiamiento a corto plazo con recursos propios, permitiendo a que el empresario toma decisiones para generar incrementos en el capital de trabajo y para cumplir con las obligaciones pendientes.

Referente si utilizan los inventarios de la empresa para financiar a corto plazo se evidenció que un 74.07% a veces utiliza este tipo de financiamiento, este resultado guarda similitud con Campos (2017) quien indicó que el 66,7% no recurre a financiamiento formal y tampoco solicitan financiamiento crediticio, a nivel teórico es importante mencionar a los autores Gitman y Chad (2012) quien afirma el inventario es una lista ordenada de objetos y bienes que poseen un valor y pertenecen a alguien. Esto evidencia en las micro y pequeñas empresas financian a veces utilizan los inventarios, permitiendo a que las alternativas de financiamiento son variadas y se ajustan a la necesidad, historia crediticia y voluntad del empresario.

El 74.04% a veces de los representantes mencionaron que a veces el financiamiento a corto plazo dependía de los proveedores, este resultado coincide con la

investigación de Vilca (2017) quien manifiesta que solo el 20% tienen fuentes de financiamiento. Así mismo a nivel teórico a los autores a Van y Wachowicz (2010) quien afirma que los proveedores son aquellas personas o empresas que proveen o abastecen a otra de los necesario o conveniente para un fin determinado. Esto evidencia en las micro y pequeñas empresas a veces realizan financiamiento a corto plazo con sus proveedores, permitiendo que este tipo de financiamiento es el más común y se trabaja basándose en la confianza que se genera entre productores y proveedores-

El 60.49% a veces de los representantes el financiamiento a corto plazo lo realizan con una línea de crédito disponible en alguna entidad crediticia, este resultado coincide con la investigación de Vilca (2017) quien afirma el 60% mencionó tener financiamiento en entidades crediticias, entonces manifiestan que las MYPES son negocios financieramente activos en el sector bancario a corto plazo. A nivel teórico es importante a mencionar a Westreicher (2017) quien afirma una línea de crédito es un contrato por el cual la entidad financiera pone a disposición del usuario una cierta cantidad de dinero por un período determinado. Esto evidencia que las micro y pequeñas empresas a veces el financiamiento a corto plazo se hacía con una línea de crédito disponible en alguna entidad crediticia, esto permitiendo que la importante incursión de las empresas en el sistema financiero las hace crecer más rápido, debido a la inyección inmediata de efectivo.

El 62.96% es a veces realizan convenio de financiamiento a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio, este resultado coincide con Vilca (2017) quien afirma en su tesis que en un 45% utilizan el financiamiento a corto plazo. A nivel teórico es importante mencionar a Campos (2017) quien menciona que la garantía es un

mecanismo para asegurar el cumplimiento de una obligación y así proteger los derechos de alguna de las partes de una relación comercial o jurídica. Esto evidencia que la mayoría de las micro y pequeñas empresas las garantías consideran que tiene importancia, sin importar el sector en el que se enfoque, este financiamiento se realiza dependiendo del monto solicitado.

El 72.84% de los representantes mencionaron nunca realizan su financiamiento por medio de cuentas por cobrar o factoring, este resultado coincidiendo con Vilca (2017) donde el 71% de encuestados aplica este tipo de financiamiento, pero contrasta con Campos (2017) quien menciona que el 70% de encuestados manifiesta desconocer esta herramienta. A nivel teórico es importante mencionar a Pedrosa (2017) quien afirma que el factoring viene siendo una operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera, así mismo el uso del al factoring brinda liquidez inmediata a la empresa para poder realizar la compra y abastecerse de los insumos necesarios. Esto evidencia que las micro y pequeñas el financiamiento nunca se dan por medio de cuentas o factoring el financiamiento es por ello que se debe tomar en cuenta es punto ya que va permitir el crecimiento para la empresa porque es el principal medio que utilizan dentro de su estructura de capital.

#### **Tabla 4**

*Plan de mejora de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en la micro y pequeñas empresas.*

##### **1. Datos generales**

**Nombre o razón social:** MYPES del rubro calzados.

**Dirección:** En la ciudad de Huaraz

**Nombre del representante:** Dueños y/o los gerentes de las Mypes.



## **2. Misión:**

Es construir una relación de confianza con los clientes que requieran elegancia y variedad en calzado formal e informal, marroquinería, indumentaria y accesorios, para damas, hombres y niños de todas las edades, ofreciendo productos de calidad, a precios justos, con las mejores condiciones.

## **3. Visión:**

Establecer la empresa en el mercado y ser reconocidos como gran comercializadora en calzado industrial y escolar, cumpliendo con estándares de calidad nacional e internacional velando por satisfacer las necesidades del mercado.

## **4. Objetivos empresariales**

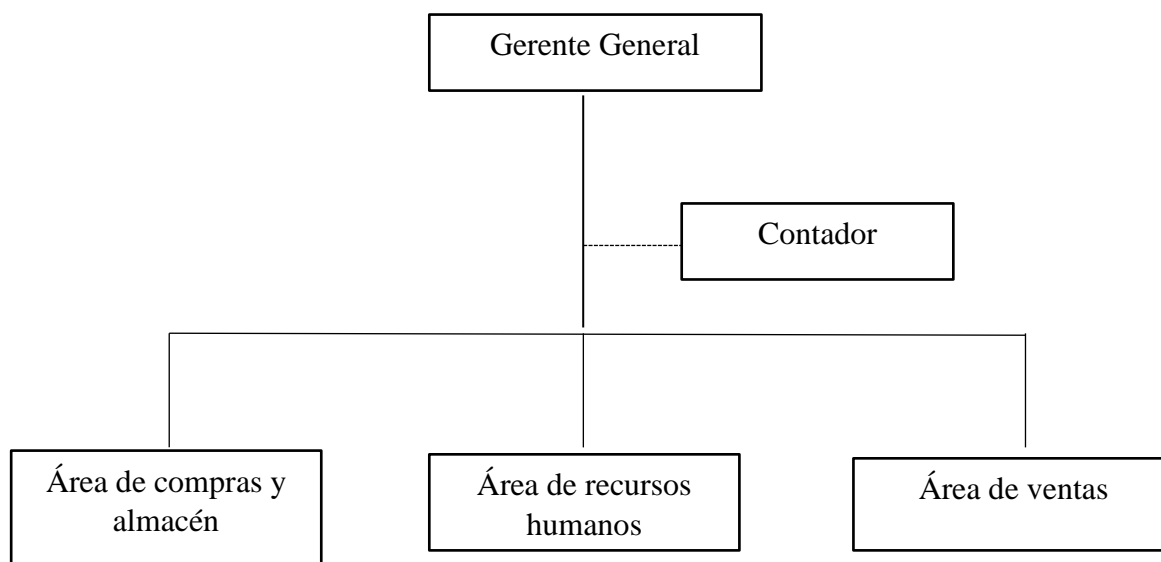
Las micro y pequeñas empresas del rubro de calzados son empresas que tienen como finalidad de brindar productos de calidad a su cliente, por ejemplo: variedad de materiales como es (tela, plástico, caucho y cuero) y por cual es importante tener en cuenta los siguientes objetivos:

- Aumentar el nivel de ventas anualmente.
- Incrementar la participación en el mercado.
- Incrementar el número de clientes nuevos.
- Incrementar en capacitaciones a los trabajadores.
- Incrementar la rentabilidad anualmente.

## **5. Servicios**

Las empresas de calzados ubicadas en las avenidas principales de la ciudad de Huaraz, ofrecen una amplia comercialización de calzados para el público en general.

## 6. Organigrama



### 6.1 Descripción de funciones

Cargo	Gerente General
Perfil	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Estudios universitarios en administración en el rubro de calzados.</li> <li>➤ Experiencia tenga la creatividad, liderazgo, lealtad, responsabilidad, discreción, cumplimiento y ética.</li> </ul>
Funciones	Su función es el responsable de llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar las metas organizacionales.

<b>Cargo</b>	<b>Contador</b>
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Grado de instrucción nivel Superior, especialidad en contador titulado.</li> <li>➤ Experiencia en laborales contables.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	Garantizar que las normas vigentes aplicables a las operaciones contables y financieras sean manejadas de manera exitosa y precisa en los asientos contables.

<b>Cargo</b>	<b>Área de venta</b>
<b>Perfil</b>	<p>Grado de instrucción secundario o técnico en especialidad de ventas.</p> <p>Experiencia en ventas.</p>
<b>Funciones</b>	Encargado de vender, coordinar y operar las actividades relacionadas con las ventas. Llevar el control de las ventas diarias demostrando habilidades, creatividad y seguridad en sus funciones.

<b>Cargo</b>	<b>Área de recursos humanos</b>
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Grado de instrucción universitaria en especialidad de recursos humanos.</li> <li>➤ Experiencia en saber líder a colaboradores y saber sacar todo respecto a planillas del personal.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	Encargado de coordinar y operar las actividades relacionadas con los colaboradores. Llevar el control las planillas para el pago fin de mes de cada trabajador, así mismo tener habilidades, creatividad y seguridad en sus funciones.

<b>Cargo</b>	<b>Área de compras y almacén</b>
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Grado de instrucción nivel Superior o técnico especialidad en logística.</li> <li>➤ Experiencia en el área de marketing moderno.</li> </ul>
<b>Funciones</b>	Su función es gestionar las compras para la producción del día, realizar la rotación de los alimentos perecibles y no perecibles y por último realizar el llenado de kardex de los PEPS

## 6.2 Diagnostico Empresarial

<p><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tratan bien a los clientes</li> <li>- Atienden las necesidades de los clientes</li> <li>- Variedad de productos</li> <li>- Muchos años dentro del mercado</li> <li>- Entrega inmediata del producto</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de campañas publicitarias</li> <li>- Falta de capacitación a los empleados</li> <li>- Recursos limitados para cubrir pedidos grandes.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buena ubicación del negocio.</li> <li>- Aumento de la población en la ciudad</li> <li>- Incremento de las ventas de calzados.</li> <li>- Los planes de construcción van en aumento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprovechar el incremento de la población para así acaparar más clientes.</li> <li>- Mantener la variedad de productos y los precios accesibles, aprovechando los incrementos de planes de calzados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprovechar los años dentro del mercado para enfrentar a la nueva competencia.</li> <li>- Tener más variedad de productos para minimizar el posicionamiento de la competencia.</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Posicionamiento de la competencia.</li> <li>- Ingresos de competidores.</li> <li>- Incremento de los precios de materia prima.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprovechar los planes de construcción para aplicar las campañas publicitarias.</li> <li>- Capacitación constante del personal frente al aumento de la población.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incrementar las campañas publicitarias para hacer frente a los nuevos competidores.</li> </ul>

## 7. Indicadores de Gestión.

<b>Indicadores</b>	<b>Evaluación de los indicadores dentro de las Mypes del rubro de calzados</b>
Carencia del financiamiento a corto plazo con recursos propios.	Falta de tiempo y poco interés por parte del representante ya que no están constantes capacitaciones respecto al tema del financiamiento que otorga el estado a las mypes.
Falta de convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.	Muy pocos de los empresarios son dueños no conocen el tema de financiamiento es por ello que existe deficiencias.
Falta de planificación y soluciones de los problemas de su empresa.	Muy pocas veces los representantes creen que la planificación no es importante dentro de sus empresas.

## 8. Problemas:

<b>Indicadores</b>	<b>Problemas</b>	<b>Surgimiento del problema</b>
Carencia del financiamiento a corto plazo con recursos propios.	Es por que la empresa no tiene bien establecido sus recursos propios, es por ello que no pueden obtener financiamiento en las entidades financieras.	Muchos de los responsables son dueños y tienen deficiencias en el tema administrativo especialmente en el tema de financiamiento.
Falta de convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.	Los representantes no tienen conocimiento sobre el tema de financiamiento es por ello que dudan acudir a préstamos terceros.	Muchos de ellos no lo toman interés o tienen desconocimiento sobre el tema de financiamiento donde los trabajadores hacen lo que desean.

Falta de planificación y soluciones de los problemas de su empresa.	A veces los representantes no hacen bien el control de sus empresas porque no están planificando de manera correcta para dar solución de los problemas que pueden surgir.	Ocurre que los representantes no están en constante capacitaciones es donde muchos de ellos consideran que la planificación no va influir en las actividades.
---	---	---

## 9. Establecer soluciones

### 9.1 Establecer Acciones

Indicadores	Problemas	Acción de mejora
Carencia del financiamiento a corto plazo con recursos propios.	Es por que la empresa no tiene bien establecido sus recursos propios, es por ello que no pueden obtener financiamiento en las entidades financieras.	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre el financiamiento a corto plazo para que puedan adquirir prestamos con recursos propios.
Falta de convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.	Los representantes no tienen conocimiento sobre el tema de financiamiento es por ello que dudan acudir a préstamos terceros.	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre las ventajas que tiene el financiamiento a corto plazo así permitiendo a crecer sus negocios.
Falta de planificación y soluciones de los problemas de su empresa.	A veces los representantes no hacen bien el control de sus empresas porque no están planificando de manera correcta para dar solución de los problemas que pueden surgir.	Los responsables deben capacitarse sobre el tema empresarial actual así todo lo planificado se cumpla de manera eficiente.

### 9.2 Estrategias que desean implementar

Nº	Acciones de mejora a cabo de llevar	Dificultad	Plazo	Impacto	Priorización
1	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre el financiamiento a corto plazo para que puedan adquirir prestamos con recursos propios.	Falta de compromiso por parte del gerente de igual manera de los colaboradores	2 meses	Excelente ambiente laboral ya que pueda mejorar o adquirir mercadería, capacitacion es al personal, entre otros.	La empresa debe realizar de manera correcta sus recursos propios, así puede obtener un financiamiento más rápido.
	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre las ventajas que tiene el financiamiento a corto plazo así permitiendo a crecer sus negocios.	Falta de capacidad del representante para evaluar del financiamiento en sus empresas.	3 meses	Adquirir financiamiento ayudara a la empresa a que pueda mejorar en diferentes aspectos internos.	Los representantes no deben tener miedo al financiamiento a corto plazo ya que hoy en día existe tasas de interés bajos, solo es importante identificar a entidades financieras que ofrecen menor.
3	Los responsables deben capacitarse sobre el tema empresarial actual así todo lo planificado se cumpla de manera eficiente.	Por falta de interés del representante porque no se capacita en el tema administrativo.	1 mes	Resolver los problemas que pueden surgir en la empresa.	Capacitarse sobre el tema administrativo, así pueda tener la capacidad de tomar decisiones dentro de la organización




### 9.3 Recursos de implementación de estrategias

Nº	Estrategias	Recursos Humanos	Económicos	Tecnológicos	Tiempo
1	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre el financiamiento a corto plazo para que puedan	El representante de la empresa y el área de	500 soles	Laptop web hojas lapicero.	2 meses



	adquirir prestamos con recursos propios.	recursos humanos.			
<b>2</b>	Los responsables de las empresas deben capacitarse sobre las ventajas que tiene el financiamiento a corto plazo así permitiendo a crecer sus negocios.	El gerente	300 soles	Laptop web hojas bond lapiceros. Internet.	3 meses
<b>3</b>	Los responsables deben capacitarse sobre el tema empresarial actual así todo lo planificado se cumpla de manera eficiente.	Gerencia.	300 soles	Laptop web hoja, multimedia y tiempo	1 mes

### 10. Cronograma de actividades

Nº	Tarea	Inicio	Final	Enero- Diciembre
<b>1</b>	Excelente ambiente laboral ya que pueda mejorar o adquirir mercadería, capacitaciones al personal, entre otros.	<b>01-01-2022</b>	<b>30-02-2022</b>	
	Adquirir financiamiento ayudara a la empresa a que pueda mejorar en diferentes aspectos internos.	<b>01-01-2022</b>	<b>01-03-2022</b>	
<b>3</b>	Resolver los problemas que pueden surgir en la empresa.	<b>01-01-2022</b>	<b>30-01-2022</b>	

## VI. Conclusiones

### *Conclusión general:*

- En relación al problema de investigación de las principales características de la gestión de calidad con el uso del financiamiento a corto plazo de las micro pequeñas empresas del rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2020; EL 81.48% de las micro y medianas empresas están dirigidas por varones quienes manejan el arte culinario, el 98.07% de negocios obtienen ganancias, el 70.37% cuentan con 4 a 6 años de experiencia, tienen estudios básicos y reciben un salario informal que no se ajusta a la ley, la mayoría de empresarios afirman conocer sobre gestión de calidad, pero cuentan con poca iniciativa de implementación hay deficiencia y poco interés en la aplicación de la gestión de calidad porque poseen problemas debido al aprendizaje lento, más de la mitad de empresas realizan financiamiento a corto plazo para destinarlo al negocio u otras actividades (como, por ejemplo: pago de otras deudas, compras externas, etc.) se propone realizar un plan de mejora que servirá de guía para un mejor rendimiento financiero de las empresas

### *Conclusión específicos:*

- La mayoría de los representantes son de género masculino y una edad de 31 a 40 años, quienes basándose en esa edad señalaron contar con la experiencia en el rubro, además un gran número posee estudios básicos y tienen de 4 a 6 años trabajando en este rubro. Por otro lado, se destaca la importancia de los programas sociales y beneficios que brinda el Estado Peruano capacitándoles y brindándoles oportunidades educativas de desarrollo sostenible dándoles estabilidad laboral y una remuneración mínima vital.

- La mayoría relativa las micro y pequeñas empresas del rubro calzados de la ciudad de Huaraz se determinó con la investigación que la mayoría cuenta con 4 a 6 años en el rubro, el número de empleados varia de 1 a 5 trabajadores en promedio, señalan asimismo que un gran número de los trabajadores son informales y más de la mitad de las MYPES del rubro en investigación, señalaron haber creado la empresa con la finalidad de generar ganancias y contar con trabajadores no familiares. En tanto el Gobierno central mediante el Ministerio de Trabajo en coordinación con la SUNAT, brinda apoyo a las MYPES mediante promociones y capacitaciones.
- La mayoría de las micro y pequeñas empresas referente a la gestión de calidad siempre analizan la situación actual para que puedan determinar las causas y efectos que pueden repercuten, así mismo a veces planifican y plantean soluciones los problemas que pueden surgir, también la mayoría siempre miden los resultados obtenidos durante el proceso en su empresa, a veces mediante capacitaciones del personal implementan el plan de mejora y por último a veces documentan de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido. Los representantes mencionaron que es muy frecuente las implementaciones de acciones sobre gestión de calidad, señalando, además que realizan con frecuencia la planificación, realización, comparación y ejecución de actividades vinculadas a la gestión de calidad, a pesar de estas acciones, afirman que tienen poca iniciativa para implementar una adecuada gestión de calidad, que contribuiría en el mejoramiento de la rentabilidad del negocio.
- Con relación a las características del financiamiento de corto plazo de las micro y pequeñas empresas del rubro calzados en la ciudad de Huaraz se logró describir

que un mayor grupo de representantes realizan el financiamiento a corto plazo con sus propios recursos, señalan además que la ejecución de inventarios para el financiamiento de corto plazo son realizados raramente, que el financiamiento a corto plazo con los proveedores se realizan muy frecuentemente, a su vez se realiza con mucha frecuencia el financiamiento a corto plazo mediante líneas de crédito, los convenios financieros con garantías para hacer crecer el negocio y por último más de la mitad de los encuestados afirman que realizan frecuentemente sus financiamientos por medio de cuentas por cobrar ultimo los financiamientos se realizan mediante cuentas por cobrar.

- Dado los resultados de la investigación, se deberá proponer un plan de mejora en la gestión de calidad con el uso del financiamiento a corto plazo mediante capacitaciones, concientización del buen uso del financiamiento, seguimiento de la inversión y recuperación del efectivo

### **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 calzados el financiamiento a corto plazo como técnica de gestión, que dejen de lado el miedo, y decidan innovar e implementar nuevas técnicas.
- En muchos casos la falta de conocimiento de conceptos administrativos de gestión de calidad en los negocios y la poca iniciativa de querer aplicarlos más aún si se sabe que el uso correcto de estas técnicas mejoraría los niveles económicos del negocio hacen que el empresario solo trabaje para el día a día, es por ello debería aprender a gestionar mejor sus acciones para el bienestar y éxito de la empresa.
- Todo ingreso monetario (financiamiento) momentáneo que pueda tener la empresa es una oportunidad de mejora para invertir debidamente y poder sacar beneficios aún mejores, esto le permitirá que se mantenga y desarrolle correctamente.

### Referencias bibliográficas

- Acedo Ramírez, M. Á. (2016). *Estructura financiera y rentabilidades de las empresas riojanas 2005*. España: Universidad de La Rioja. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=120>
- Aguirre, G. (2018). *Análisis de las fuentes de financiamiento y del otorgamiento de crédito para la empresa Textil Mexicana*. Cuautitlan, México: Universidad Autónoma de México.
- Aguirre, L. (2016). *Manual de Financiamiento para Empresas* (2da. Edi ed.). Guayaquil – Ecuador: Ediciones Holguín S.A. Obtenido de <http://v.fastcdn.co/u/c63da2a1/36445872-0-TRIAL-Manual-de-Fina.pdf>
- Amadeo, A. (2017). “*Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*”. Universidad de la plata, Argentina. Obtenido de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo.pdf?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo.pdf?sequence=3)
- Arias Odón, F. G. (2021). *El proyecto de investigación 6a Edición*. Venezuela: Episteme. Obtenido de [https://www.researchgate.net/publication/301894369\\_EL\\_PROYECTO\\_DE\\_INVESTIGACION\\_6a\\_EDICION](https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION)
- Avolio, B., & Mesones, A. (2015). *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el peru (MYPES)*. Lima: Centrium Católica. Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/4126-Texto%20del%20artículo-15740>
- Bermudez Mata, M. 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>
- Campos, E. (2017). *La gestión de calidad y el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro pollerías de la ciudad Casa Grande, año*

2016. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Trujillo. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3633/FINANCIAMIENTO\\_GESTION\\_CAMPOS\\_CARDENAS\\_ELMER\\_OSWALDO.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3633/FINANCIAMIENTO_GESTION_CAMPOS_CARDENAS_ELMER_OSWALDO.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Carro Paz, R., & González Gómez, D. (2015). Administración de la calidad total. *Nulan*. Obtenido de [http://nulan.mdp.edu.ar/1614/1/09\\_administracion\\_calidad.pdf](http://nulan.mdp.edu.ar/1614/1/09_administracion_calidad.pdf)

Congreso de la Republica del Peru. (2013). *Ley N°28015-Ley de promoción y formulación de las micro y pequeñas empresas (promulgada al 3) de julio del 20039*. Lima: Diario Oficial el Peruano.

Córdoba . (2016). *Las pequeñas empresas en Argentina*. Argentina: Impreso en la Argentina. Obtenido de <http://www.fiel.org/publicaciones/Libros/pyme.pdf>

Cortes, J. (2017). *Sistema de gestión de calidad (ISO 9001:2015)* (1era ed.). México: I.C.B.

Cuatrecasas, L., & Gonzales, J. (2017). *Gestión integral de la calidad :implantación ,control y certificación* (5ta Edi. ed.). Barcelona: Profit, S.L. Obtenido de <https://books.google.com.pe/>

Deming. (2016). Calidad de satisfacción del cliente. *Gestión de calidad*, 5, 50-55.

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. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2157>

García, A. (2020). *Panorama de la micro y pequeña empresa en México*. México. Obtenido de [https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/6520/panorama\\_de\\_la\\_micro\\_y\\_pequena\\_empresa\\_en\\_mexico.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/6520/panorama_de_la_micro_y_pequena_empresa_en_mexico.pdf)

- García, A. (2020). *Panorama de la micro y pequeña empresa en México*. Obtenido de [https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/6520/panorama\\_de\\_la\\_micro\\_y\\_pequena\\_empresa\\_en\\_mexico.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/productos/6520/panorama_de_la_micro_y_pequena_empresa_en_mexico.pdf)
- García, J. (2020). *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 optar el grado académico de bachiller en ciencias administrativas , Universidad Católica los Ángeles Chimbote , Huaraz. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/18481/CALIDAD\\_CAPACITACION\\_GARCIA\\_%20CHAVEZ\\_JHONATAN%20CESAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/18481/CALIDAD_CAPACITACION_GARCIA_%20CHAVEZ_JHONATAN%20CESAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Gitman Lawrence J, C. J. (2016). *Principios de Administracion*. México: Pearson. Obtenido de [https://www.academia.edu/12755606/LIBRO\\_PRINCIPIOS\\_DE\\_ADMINISTRACION\\_FINANCIERA\\_Lawrence\\_J\\_Gitman\\_Chad\\_J\\_Zutter](https://www.academia.edu/12755606/LIBRO_PRINCIPIOS_DE_ADMINISTRACION_FINANCIERA_Lawrence_J_Gitman_Chad_J_Zutter)
- Gómez, K. (2017). *Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro licorerías en la Av. Alfonso Ugarte Distrito de Chimbote periodo 2013*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote . Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11558/MYPES\\_SECTOR\\_COMERCIO\\_GOMEZ\\_MARQUEZ\\_KARLA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11558/MYPES_SECTOR_COMERCIO_GOMEZ_MARQUEZ_KARLA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Gonzales, P. (2016). *Gestion de la Inversion y el financiamiento*. Mexico: Published.
- González Gómez, D., & Carro Paz, R. (2012). *Administración de la calidad total*. Buenos Aires: Universidad de mar del plata.



- Hernández, S., Collado, F., & Baptista, L. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed. ed.). México: McGraw- Hill / Interamericana Editores, S. A. de C. V.
- Hurtado, C. (2020). *Gestión de calidad con el uso del financiamiento a corto plazo de las micro y pequeñas empresas del rubro restaurantes en la ciudad de Huaraz, 2018*. Tesis para optar el título profesional de licenciada en administración, Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Huaraz. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17094/FINANCIAMIENTO\\_RESTAURANTES\\_HURTADO\\_SAENZ\\_CINTHIA\\_SARELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17094/FINANCIAMIENTO_RESTAURANTES_HURTADO_SAENZ_CINTHIA_SARELI.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. (2016). *financiacion a corto plazo*. Mexico: Tecnológico de Monterrey. Obtenido de <https://docplayer.es/2547760-Financiamiento-a-corto-plazo.html>
- Investigacion, Comité Institucional de etica. (2019). *Codigo de etica para la investigacion*. Chimbote: Universidad Católica los Angeles de chimbote.
- Ixchop, D. (2014). *Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango*. Licenciatura en Administración de empresas , Universidad Rafael Landívar – Guatemala, Guatemala. Obtenido de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- Jimenez, C. (2017). *Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, México*. Mexico: Universidad popular autónoma del estado de puebla. Obtenido de <https://upaep.mx/micrositios/coloquios/coloquio2013/memorias/Mesa%207%20DEySE/Carlos%20Jimenez%20Garcia.pdf>
- Lopez, V. (2020). *gestión de calidad con el uso de estrategias competitivas empresarial en las micro y pequeñas empresas MYPES, del rubro venta al por menor de prendas de vestir, calzados y artículos de cuero especializados (calzados) en la ciudad de Huaraz, 2018*. Para obtener el grado de bachiller en ciencias administrativas , Universidad Católica los Ángeles Chimbote, Huaraz.

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/18516/EMPRESARIAL\\_EMPRESA\\_LOPEZ\\_%20RAMIREZ\\_VIRGINIA\\_%20TARSILA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/18516/EMPRESARIAL_EMPRESA_LOPEZ_%20RAMIREZ_VIRGINIA_%20TARSILA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Miegs, A. (2015). *Fundamentos de Administración Financiera*. Cuba: Prontográfica.

MyTriple. (14 de Febrero de 2017). *Rentabilidad empresarial*. Obtenido de gestión.

Noreño, D. (2019). El futuro de las micro y pequeñas empresas. *Gestión*, 30-35.

Pedrosa, J. (23 de Marzo de 2017). *Factoring*. Recuperado el 2021, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/factoring.html>

Perucontable. (06 de Noviembre de 2020). Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa. *Empresa Perucontable*, págs. 2-4. Obtenido de <https://www.perucontable.com/empresa/regimen-laboral-de-la-micro-y-pequena-empresa/>

Quinde Mite, C. E., & Veliz Ladines, R. A. (2016). *Sistema de financiamiento a corto plazo a través de la titularización de activos enfocado a la cartera de cuentas por cobrar de las pymes del sector comercial de electrodomésticos de la ciudad de Guayaquil*. Guayaquil: Univesidad de Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/5261>

Ramírez, W. (2018). El 75% de mypes de manufactura reconoce que producir con calidad favorece su posición en mercado. *Gestión*, 2-4. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/75-mypes-manufactura-reconoce-producir-calidad-favorece-posicion-mercado-nndc-241728-noticia/>

Robles, C. (2016). *Fundamentos de administración financiera* (1ra. Edi ed.). México: RED TERCER MILENIO S.C. Obtenido de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf>

- Rodríguez, O. (2008). El crédito comercial: marco conceptual y revisión de la literatura. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 35 - 54.
- Sánchez, B. (2020). Las micro y pequeñas empresas en Perú, importancia y propuesta tributaria. *Quipukamayoc*, 28-57.  
doi:<https://doi.org/10.15381/quipu.v13i25.5433>
- Tello, S. (2014). *Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país*. Lima: Universidad Alas Peruanas.
- Torres, C. (2018). *Gestión de la atención al cliente, consumidor* (1ra ed.). España: IC. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=FD-eDwAAQBAJ&pg=PT111>
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2018). *Fundamentos de Administración Financiera* (1ra. Edición). México: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de <http://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>
- Vilca, F. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro restaurantes de la ciudad de Lampa, Puno 2017*. Licenciado en Administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Puno. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4008/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_MYPE\\_VILCA\\_QUISPE\\_FILBER\\_MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4008/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_VILCA_QUISPE_FILBER_MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



## Anexo 2: Presupuestos

<b>Presupuesto desembolsable (Estudiante)</b>			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% o número</b>	<b>Total (S/.)</b>
<b>Suministros (*)</b>			
• 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
<b>Servicios</b>			
Uso de Turnitin	50	1	50
<b>Sub total</b>	<b>96</b>		
<b>Gastos de viaje</b>			
• Pasajes para recolectar información	20	1	20
<b>Sub total</b>			227.5
<b>Total, de presupuesto desembolsable</b>			227.5
<b>Presupuesto no desembolsable</b>			
(Universidad)			
<b>Categoría</b>	<b>Base</b>	<b>% o número</b>	<b>Total (S/.)</b>
<b>Servicios</b>			
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
<b>Sub total</b>			400
<b>Recurso humano</b>			
Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63	4	252
<b>Sub total</b>			252
<b>Total, de presupuesto no desembolsable</b>			652
<b>Total (S/.)</b>			879.5

**Anexo 3:** Cuadro de sondeo de las mypes del rubro calzados.

<b>N°</b>	<b>PROPIETARIO</b>	<b>NOMBRE COMERCIAL</b>	<b>DIRECCIÓN</b>
1	- ALBORNOZ JULIANA	ZAPATERIAS/BAZAR	JR.CARAZ
2	ACHIC GONZALEZ ELIZABETH CELIA	ZAPATERIAS/BAZAR	LUZURIAGA
3	ADRIANO ALEJO PEREGRIN	ZAPATERIAS/BAZAR	LAWN TENIS
4	AGUILAR CALVO ALBERTO JUAN	AGUILAR	TARAPACA
5	AGUILAR VILLACORTA ELMER ANTONIO	ZAPATERIAS/BAZAR	JULIAN DE MORALES
6	ALBARRAN OYOLA BILLY JHOSEP	D & D	MCAL ANDRES AVELINO CACER
7	ALBINAGORTA SALAZAR JULIO CESAR	CREACIONES DEPORT.JG	MERCADO CENTRAL
8	ALBORNOZ ARNAO DULA ROSSMERI	MULTISERV. Y CREACIONES CHONE	SECTOR DE BURGOS
9	ALEJO DE ALVARADO DONATA VICTORIA	ZAPATERIAS/BAZAR	CARAZ
10	ALIAGA DAVILA FABIO AUGUSTO	MULTISERVICIOS HUARAZ	JOSE DE LA MAR
11	ALMENDRADES JACHILLA ROSSANA	CREACIONES ROXANA	JUAN DE LA CRUZ ROMERO
12	ALMENDRADES NAZARIO ELIZABETH REBECA	MODICENTRO HUARAZ	HUALCAN
13	ALVARADO VALDIVIA EUGENIO VALENTIN	MODA FASHION MILENY	CARAZ
14	ALVERCA ESTELA BIBIANO MANUEL	COMERCIAL MANUEL	RAYMONDI
15	ANTUNEZ EVARISTO FERMINA EMILIANA	ZAPATERIAS/BAZAR	CARAZ
16	ARANA RODRIGUEZ LESLIE CAROL	MI PEQUEDO EDEN	SAN MARTIN DE PORRES
17	ARAUJO PAUCAR ABEL ELIAM	HERMANOS ARAUJO	

18	ARAUJO PAUCAR ELIZABETH FIDENCIA		MERCADO CENTRAL DE HUARAZ
19	ARAUJO PAUCAR SANTA MONICA	BAZAR ANNGIE	MCDO.CENTRAL PUESTO B
20	ARAUJO ROSA ISABEL	ZAPATERIAS/BAZAR	SAN MARTIN
21	AREVALO CAMONES ANTONIO PEREGRINO	ZAPATERIAS/BAZAR	GUADALUPE TAJA
22	ARIAS BLAS ALEJANDRINA TIMOTEA	ZAPATERIAS/BAZAR	LUZURIAGA
23	ARTEAGA DEL POZO TAYLOR FRANCISCO	GAMARRITA'S KIDS	LUZURIAGA
24	ARTEAGA VELASQUEZ DENNIS ELIO	EL CHARLY DEL JEAN	RAYMONDI
25	ARTEAGA VELASQUEZ GIPSON JAMES	EXCLUSIVIDADES LESLIE	RAYMONDI
26	ARTEAGA VELASQUEZ JUAN RUBEN	EXCLUSIVIDADES GIORDANO	SAN CRISTOBAL
27	AVILA DE CASTAÑEDA HERLINDA	BAZAR ARENA MACHMR	AGUSTIN GAMARRA
28	BACA CASTILLO MELISSA PATRICIA	HEIDY'S	AGUSTIN LARREA Y LAREDO
29	BACA MEZA MARIBEL MAYLU	BAZAR TTITO	SAN CRISTOBAL
30	BARDALES BONARIVA YOLANDA	BOUTIQUE SECRETOS DE SOLHE	LUZURIAGA
31	BARRETO GOMEZ GLADIS GRAVIELA	BAZAR CONFEC.GABY	CORAL VEGA
32	BARRETO GOMEZ TITO ANTONIO	SASTRERIA "BARRETO"	DANIEL CORAL VEGA
33	BARRIENTOS HUANE VANESSA	BAZAR TATIANA	SAN CRISTOBAL
34	BAUTISTA GARAY TORIBIO BELTRAN	CALZADOS MIJAHIEL	CARAZ
35	BAZAN PRINCE HERNAN CRISTIAN	D'CRIS FASHION	JUAN DE LA CRUZ ROMERO
36	BEDRIÑANA DE CABALLERO INES	BAZAR COMERCIAL ALPAMAYO	JUAN DE LA CRUZ ROMERO

37	BERNUY ALVARADO CINTHIA KATHERIN	BOUTIQUE EXTRAVAGANZA	JULIAN DE MORALES
38	BRONCANO DE CADILLO ALEJANDRINA TEODORA	ZAPATERIAS/BAZAR	LUZURIAGA
39	BUSTAMANTE ATANACIO NANCY HAYDEE	DISTRIBUIDORA KAFIO	RAYMONDI
40	CACERES ISIDRO FELIPA BACILIA		CORAL VEGA
41	CACHA MORALES JUAN DE LA CRUZ	COMERCIAL GISELA	CARAZ
42	CARLOS ASTETE OLIVIA ALINA	MODA Y ESTILOS	JOSE DE SUCRE
43	CASA DE LOS PANTALONES S R LTDA	ZAPATERIAS/BAZAR	LUCAR Y TORRE
44	CASTILLO ALVARADO HERCULES	TOVARAS STORES	JOSE DE SAN MARTIN
45	CASTILLO LAZARO PEREGRINA OLINDA	ZAPATERIA GISELLE	13 DE DICIEMBRE
46	CASTRO BECERRA FELIX ALFONSO	CREACIONES Y BAZAR F. CASBE	JOSE DE SAN MARTIN
47	CASTRO GAMEZ ARELY ELIZABETH	LA LOMPA FASHON	JUAN DE LA CRUZ ROMERO AR
48	CASTRO PALACIOS ESTALINO		ROSAS PAMPA
49	CAYCHO GONZALES MAXIMINA CANDY	IMPORTACIONES TINA	SAN MARTIN
50	CCOYCCOSI SUNI CESAR	ZAPATERIAS/BAZAR	FITZCARRALD
51	CCOYCCOSI SUNI RUDECINDO	CCOYCCOSI	FITZCARRALD
52	CELESTINO ADVINCULA JUAN CARLOS	BAZAR Y CONFECCIONES JCA	JOSE DE LA MAR
53	CELMI JAMANCA CIRILO	SOMBRERERIA EL MEXICANITO	HUASCARAN
54	CERNA LEYVA JUDITH YANETT	MULTISERVICIOS DJ	SAN CRISTOBAL
55	CHAVEZ FLORES FILOMENO VICENTE	ZAPATERIAS/BAZAR	SAN CRISTOBAL
56	CHAVEZ GARCIA FORTUNATO MAGLORIO	BAZAR CHAVEZ	CARAZ



57	CHAVEZ GARCIA JUAN GUALBERTO	ZAPATERIAS/BAZAR	HUALCAN
58	CHAVEZ HUANTO IRMA ALBERTA	ZAPATERIAS/BAZAR	SAN CRISTOBAL
59	CHAVEZ MAGUIÑA LORGIA ADELA	CALZASPORT PIOLIN	FITZCARRALD
60	CHINCHAY VASQUEZ CARMEN DORIS	ZAPATERIA MILEIDI	SAN CRISTOBAL
61	CHUCHO JAMANCA DAVID RONALD	CREACIONES ANITA	PUESTO NRO. B-6-3
62	COCHACHIN CELESTINO REYNA ADELA	BAZAR MODA ACTUAL	CARAZ
63	COCHACHIN MENDEZ KEVIN JEREMIAS	CASA DE DEPORTES	LUZURIAGA
64	CORDOVA BARCO ESTEBAN	ZAPATERIA NORTE±ITO	HUALCAN
65	CORDOVA SAMBRANO YOLANDA	TIEDA YOLY	MARISCAL LUZURIAGA
66	CORDOVA UTIA LILIANA MARIBEL	CREACIONES "TRES PRINCESAS"	MERCADO CENTRAL DE HUARAZ
67	CORNEJO VALVERDE ALEJANDRO JESUS	EL Y ELLA BOUTIQUE	MCAL.TORIBIO DE LUZURIAGA
68	CRUZ LEYVA RAISSA EMELY	ZAPATERIAS/BAZAR	LUZURIAGA
69	D'SHARON E.I.R.L.	ZAPATERIAS/BAZAR	JULIAN DE MORALES
70	DE LA CRUZ MORENO DENISSE PAOLA	BOUTIQUE UTOPICA	OCTAVIO HENOSTROZA
71	DEL CASTILLO PUITIZA JAMES GUSMAN	EXCLUSIVIDADES NELLY	CARAZ
72	DEPAZ LEYVA CELIA DIOSSYN	SHOPPING CENTER	LUZURIAGA
73	DEXTRE BOCETA PEDRO ANSELMO	TIENDA DEPORTIVA WINNERS	SOLEDAD
74	DIAZ GUERRA MICHAEL RAUL	STYLE LIFE	ANTONIO RAYMONDI
75	DIAZ LUDENA ALAMIRO	ZAPATERIAS/BAZAR	SAN MARTIN
76	EMPRESA DE SEGURIDAD INGENIERIA Y CONSTRUCCION E.I.R.L.	ESEICOS E.I.R.L.	27 DE NOVIEMBRE

77	ENRIQUEZ MORALES LUZ MARLENE	BAZAR AYSHANE	LUZURIAGA STAND-04
78	ESPINOZA DAMIAN ANDRES	COMERCIAL AMYZ	SORIANO INFANTE
79	ESPINOZA OLACUA JUANA	ZAPATERIAS/BAZAR	SAN CRISTOBAL
80	FERNANDEZ GUEVARA ANTONIO DIONISIO	MULTISERVICIOS ANTONI'S	CARAZ
81	FERNANDEZ TOLEDO JANETT MAXIMA	MULTISERVICIOS MELANNY	CAYETANO REQUENA
82	FIGUEROA CANO MIGUEL	ZAPATERIAS/BAZAR	HUALCAN
83	FIGUEROA GONZALES GEREMIAS DAVID	ZAPATERIAS/BAZAR	CARAZ
84	FIGUEROA JAMANCA DEMETRIO JUSTINO	STIVEN KIDS	HUALCAN
85	FIGUEROA MORALES LIBIA VICTORIA	STILOS VIKY	HUALCAN
86	FIGUEROA ROSAS JESUS ABELARDO	M & S ELECTROPLAYER	FITZCARRALD
87	FIGUEROA SAL Y ROSAS SOFIA IRENE	CALZADURA NELY	CARAZ
88	SILVESTRE RODRIGUEZ YULISA VERONICA	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	JR. CARAZ N° 450
89	RODRIGUEZ ROBLES LINDA LIZETH	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	JR. JULIAN DE MORALES N° 511 ZONA COMERCIAL.
90	MUÑOZ RIOS RAQUEL EXMIRNA	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR ALMACENES.	JR. CAYETANO REQUENA – ZONA COMERCIAL

91	MARCOS LAVADO DE ALEGRIA RUTH FRIORELLA	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTUQUE, BAZARES, ZAPATERIAS/ VENTAS DE ROPAS.	AVENIDA CONFRATERNIDAD INTERNACIONAL DSTE N° 140 PEDREGALALTO.
92	HEREDIA SAAVEDRA GIOVANNA SOLEDAD	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR ALMACENES.	AV. GAMARRA N° 780 – ZONA COMERCIAL
93	INVERSIO MINAYANES FENDEZ S.A.C	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES	PASAJE JOSE DE LA MAR N° 449.
		ZAPATERIAS/BAZAR ALMACENES.	
94	ALVA ROSALES SAIRA LISET	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	JR. SAN CRISTOBAL N° 369 – CONO ALUVINICO OESTE
95	POMAR SANCHEZ MARITZA	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTUQUE, BAZARES, ZAPATERIAS/ VENTAS DE ROPAS.	JIRON CARAZ N° 468- CONO ALUNINICO OESTE
96	GONZALES CASTRO PERCY	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTUQUE, BAZARES, ZAPATERIAS/ VENTAS DE ROPAS.	AV. TORIBIO LUZURIAGA 1ER. PISO MELAZINO Y SOTANO N° 415- ZONA COMERCIAL
97	HOLY S.A.C.	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTUQUE, BAZARES, ZAPATERIAS/ VENTAS DE ROPAS.	JR. JULIAN DE MORALES N°560 ZONA COMERCIAL

98	BARBUDO HARO GINA	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	JR. SAN CRISTOBAL 2DO PISO N° 1015
99	PEREZ DIAZ ROY DENNIS	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	AV. 28 DE JULIO 1° PISO N° 668 ZONA COMERCIAL
100	INVERSIONES VIOLETA MINAYA E.I.R.L.	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	JR. JUAN DE LA CRUZ ROMERO ARNAO MERCADO CENTRAL TIENDA E- 11 S/N ZONA COMERCIAL.
101	DEXTRE RAFAEL JAKKE BRYAN	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	AV. 27 DE NOVIEMBRE N° 607 HUARUPAMPA
		BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	
102	LUGO CERDA MILAGROS JANET	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	JR 28 DE JULIO N° 678- ZONA COMERCIAL
103	FLORES CHUMBILE GLORIA MARIA.	ALMACENES ESPECIALIZADOS, BOUTIQUE, BAZARES ZAPATERIAS/BAZAR	AV. LUZURIAGA N° 1204 ZONA COMERCIAL.

**Fuente:** Municipalidad Provincial de Huaraz

**Anexo 4:** Hoja de consentimiento informado**PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENCUESTAS****(Ciencias Sociales)**

La finalidad de este protocolo en Ciencias Sociales, es informarle sobre el proyecto de investigación y solicitarle su consentimiento. De aceptar, el investigador y usted se quedarán con una copia.

La presente investigación se titula **PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA LA GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL RUBRO VENTA AL POR MENOR CALZADOS EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2020** y es dirigida por RIVERA HUAÑACARI, Judith Melina investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es recopilar información a los trabajadores para proponer mejoras del financiamiento a corto plazo en la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas en el rubro calzados en la ciudad de Huaraz, y de esta manera poder sentar una base científica en este campo de estudios. Para ello, se le invita a participar en una encuesta que le tomará 10 minutos de su tiempo.

Su participación en la investigación es completamente voluntaria y anónima. Usted puede decidir interrumpirla en cualquier momento, sin que ello le genere ningún perjuicio. Si tuviera alguna inquietud y/o duda sobre la investigación, puede formularla cuando crea conveniente.

Al concluir la investigación, usted será informado de los resultados a través de repositorio Uladech. Si desea, también podrá escribir al correo [jumelina@hotmail.com](mailto:jumelina@hotmail.com) para recibir mayor información. Asimismo, para consultas sobre aspectos éticos, puede comunicarse con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Si está de acuerdo con los puntos anteriores, complete sus datos a continuación:

Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Firma del participante: \_\_\_\_\_

Firma del investigador (o encargado de recoger información): \_\_\_\_\_

## Anexo 5: Cuestionario



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: PROPUESTA DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA LA GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL RUBRO VENTA AL POR MENOR CALZADOS EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2020. Para obtener el título profesional en ciencias administrativas; la información que usted proporcione será utilizada para fines académicos y de investigación. Se agradece anticipadamente la información que brinde.

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “X” la opción que usted considera.

**DATOS GENERALES LOS  
REPRESENTANTES EN LA MICRO Y  
PEQUEÑAS EMPRESAS.**

- 1. ¿Qué edad tiene?**
  - a) 18 – 30 años
  - b) 31 – 50 años
  - c) 51 a más años
- 2. ¿Cuál es su género?**
  - a) Masculino
  - b) Femenino
- 3. ¿Cuál es su grado de instrucción?**
  - a) Primaria
  - b) Secundaria
  - c) Superior técnico
  - d) Superior universitario
- 4. ¿Qué cargo usted desempeña en su empresa?**
  - a) Gerente
  - b) Administrador
  - c) Dueño
- 5. ¿Cuánto tiempo usted desempeña en el cargo?**
  - a) 0 a 3 años
  - b) 4 a 6 años
  - c) 7 a más años

**REFERENTE A LAS CARACTERÍSTICAS  
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

- 6. ¿Qué tiempo de permanencia tiene su empresa en el mercado?**
  - a) 0 a 3 años
  - b) 4 a 6 años
  - c) 7 a más años
- 7. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?**
  - a) 1 a 5 trabajadores
  - b) 6 a 10 trabajadores
  - c) 7 a más trabajadores
- 8. ¿Qué tipo de personas trabajan en su empresa?**
  - a) Familiares
  - b) Personas no familiares
- 9. ¿Cuál es su objetivo de creación?**
  - a) Generar ganancia
  - b) Subsistencia

**CARACTERÍSTICAS DE GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

10. **¿Analiza la situación actual en su empresa para determinar causas y efectos que repercuten?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
11. **¿Planifica y plantea soluciones para los problemas de su empresa?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
12. **¿Efectúa cambios y soluciones para su empresa en sus actividades?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
13. **¿Mide los resultados obtenidos durante el proceso de su empresa?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
14. **¿Mediante la capacitación del personal implementa el plan de mejora para su empresa?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
15. **¿Usted documenta de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca

**REFERENTE A LAS CARACTERÍSTICAS AL FINANCIAMIENTO AL CORTO PLAZO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

16. **¿Usted realiza el financiamiento a corto plazo con recursos propio?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
17. **¿Utiliza los inventarios para financiar a corto plazo?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
18. **¿Usted financia a corto plazo en su empresa con sus proveedores?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
19. **¿Usted financia a corto plazo alguna línea de crédito disponible de alguna entidad crediticia?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
20. **¿Realiza convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca
21. **¿Realiza su financiamiento por medio de cuentas por cobrar?**  
a) Siempre  
b) A veces  
c) Nunca

## Anexo 6: Validación del cuestionario.

### EXPERTO N° 01

#### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

##### I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): Ramírez Asís Edwin Hernán

I.2. Grado Académico: Doctor en Administración

I.3. Profesión: Licenciado en Administración

I.4. Institución donde labora: UNASAM

I.5. Cargo que desempeña: Docente

I.6. Denominación del instrumento: Cuestionario

I.7. Autor del instrumento: Rivera Huañacari Judith Melina

I.8. Carrera: Administración

##### II. VALIDACIÓN:

Ítems correspondientes al Instrumento Cuestionario

N° de ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
<b>Dimensión 1: AMBIENTE DE CONTROL</b>							
06	X		X		X		
07	X		X		X		
<b>Dimensión 2: EVALUACION DE RIESGOS</b>							
09	X		X		X		Mejorar la pregunta
10	X		X		X		



Dimensión 3: ACTIVIDAD DE CONTROL							
12	X		X		X		Mejorar la pregunta
13	X		X		X		

Otras observaciones generales:

.....

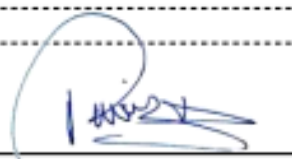
.....

.....

.....

.....

.....



Ramírez Asís Edwin  
Hernán DNI N°  
31668274  
CLAD N° 04112

## EXPERTO N° 02

### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

**I.1. Apellidos y nombres del informante (Experto):** Yámac Suárez Luis Antonio

**I.2. Grado Académico:** Magister

**I.3. Profesión:** Administración

**I.4. Institución donde labora:** Independiente

**I.5. Cargo que desempeña:**

**I.6. Denominación del instrumento:** Cuestionario

**I.7. Autor del instrumento:** Rivera Huañacari Judith Melina

**I.8. Carrera:** Administración

#### II. VALIDACIÓN:

##### Ítems correspondientes al Instrumento Cuestionario

N° de Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
<b>Dimension 1: AMBIENTE DE CONTROL</b>							
06	X		X		X		Mejorar la pregunta
07	X		X		X		
<b>Dimension 2: EVALUACION DE RIESGOS</b>							
09	X		X		X		Mejorar la pregunta
10	X		X		X		

Dimensión 3: ACTIVIDAD DE CONTROL							
12	X		X		X		Mejorar la pregunta
13	X		X		X		

**Otras observaciones generales:**

Mejorar las preguntas seleccionadas en sus dimensiones



Firma

Yámac Suárez Luis Antonio

DNI N° 31653804

CLAD N° 4120

**EXPERTO N° 03****INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN****I. DATOS GENERALES:**

**I.1. Apellidos y nombres del informante (Experto):** Mautino Minaya Madeleine Nicolasa

**I.2. Grado Académico:** Magíster

**I.3. Profesión:** Lic. En Administración

**I.4. Institución donde labora:** Ministerio de Educación

**I.5. Cargo que desempeña:** Directivo

**I.6. Denominación del instrumento:** Cuestionario

**I.7. Autor del instrumento:** Rivera Huañacari Judith Melina

**I.8. Carrera:** Administración

**II. VALIDACIÓN:****Ítems correspondientes al Instrumento Cuestionario**

N° de Ítem	Validez de contenido		Validez de constructo		Validez de criterio		Observaciones
	El ítem corresponde a alguna dimensión de la variable		El ítem contribuye a medir el indicador planteado		El ítem permite clasificar a los sujetos en las categorías establecidas		
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
<b>Dimensión 1: PASIVOS ESPONTANEOS</b>							
06	X			X	X		Mejorar la pregunta
07	X		X		X		

Dimensión 2: FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SIN GARANTÍA.						
09	X		X		X	Mejorar la pregunta
10	X		X		X	
Dimensión 3: FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO CON GARANTÍA						
12	X		X		X	Mejorar la pregunta
13	X		X		X	

**Otras observaciones generales:**

Mejora el cuadro de operacionalización de variables, tus preguntas deben ayudarte a obtener información para ello debes mejorar tus preguntas.



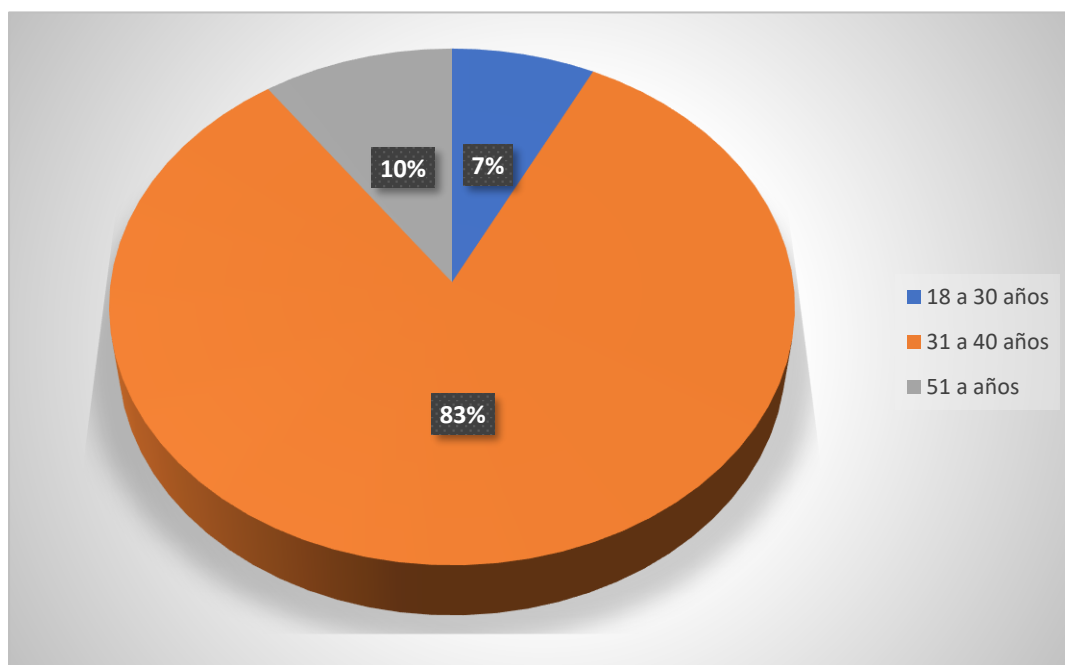

---

Firma

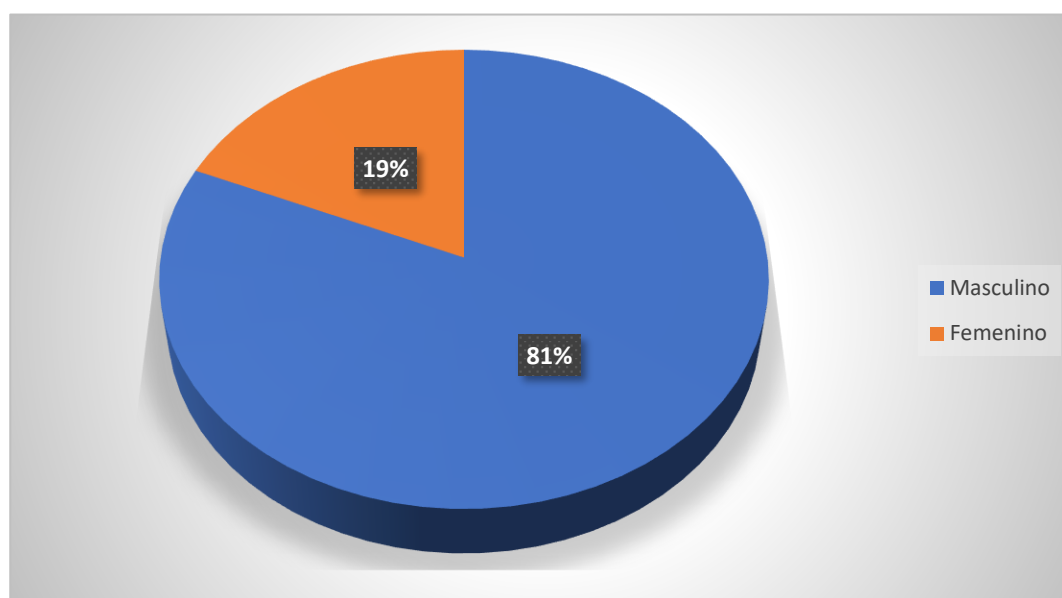
Mautino Minaya Madelaine Nicolasa

DNI N° 31666034

CLAD N° 04152

**Anexo 7: Figuras****Tabla 1***Características de los representantes en las micro y pequeñas empresas**Figura 1. Edad de los representantes*

Fuente. Tabla 1

*Figura 2. Género de los representantes*

Fuente. Tabla 1

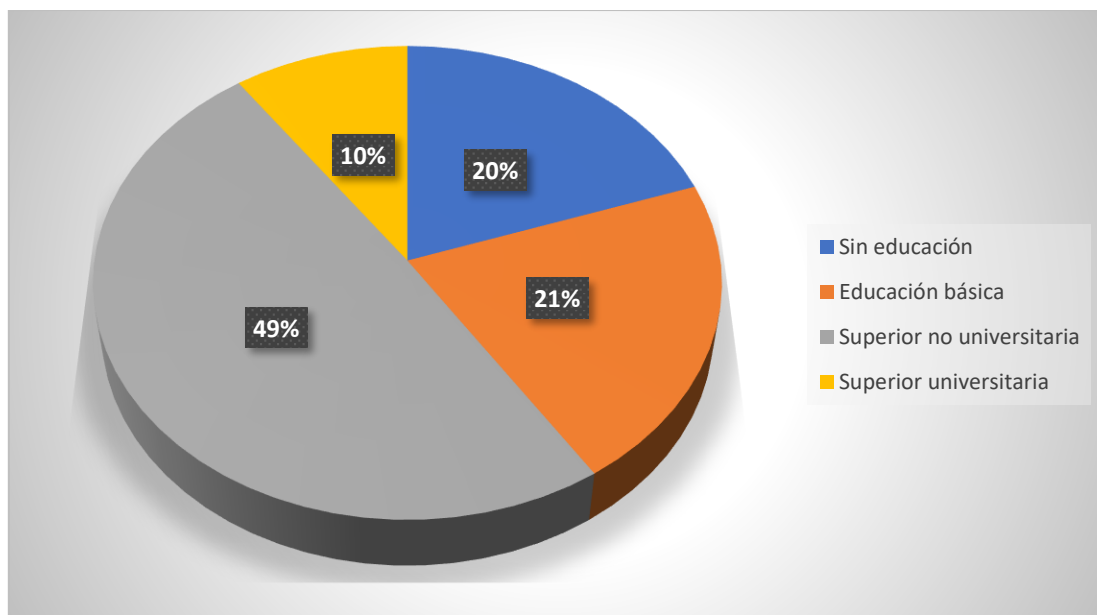


Figura 3. Grado de Instrucción

Fuente. Tabla 1

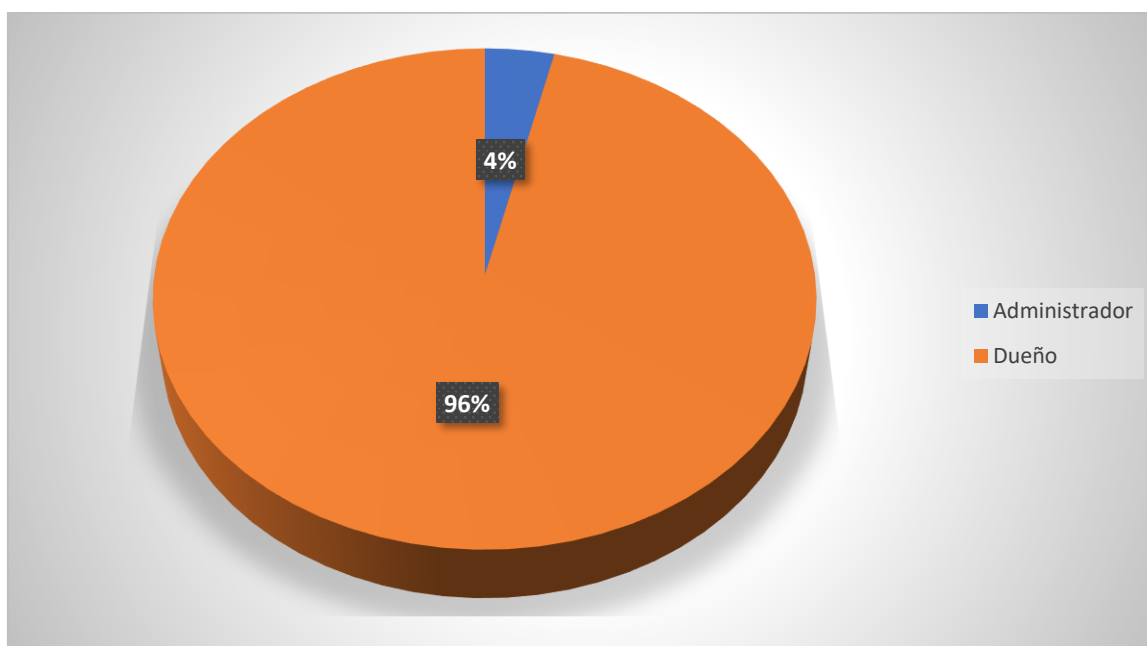


Figura 4. Cargo que desempeña

Fuente. Tabla 1

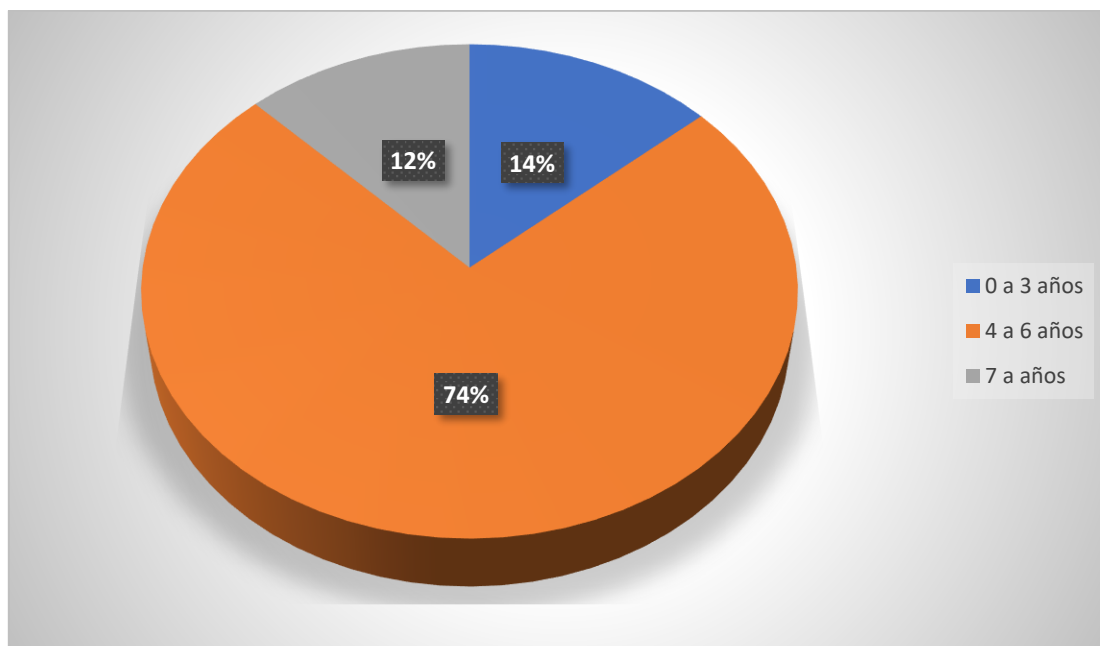


Figura 5. Tiempo que desempeña el cargo

Fuente. Tabla 1

Tabla 2

*Características de las micro y pequeñas empresas rubro calzados en la ciudad de Huaraz, 2021.*

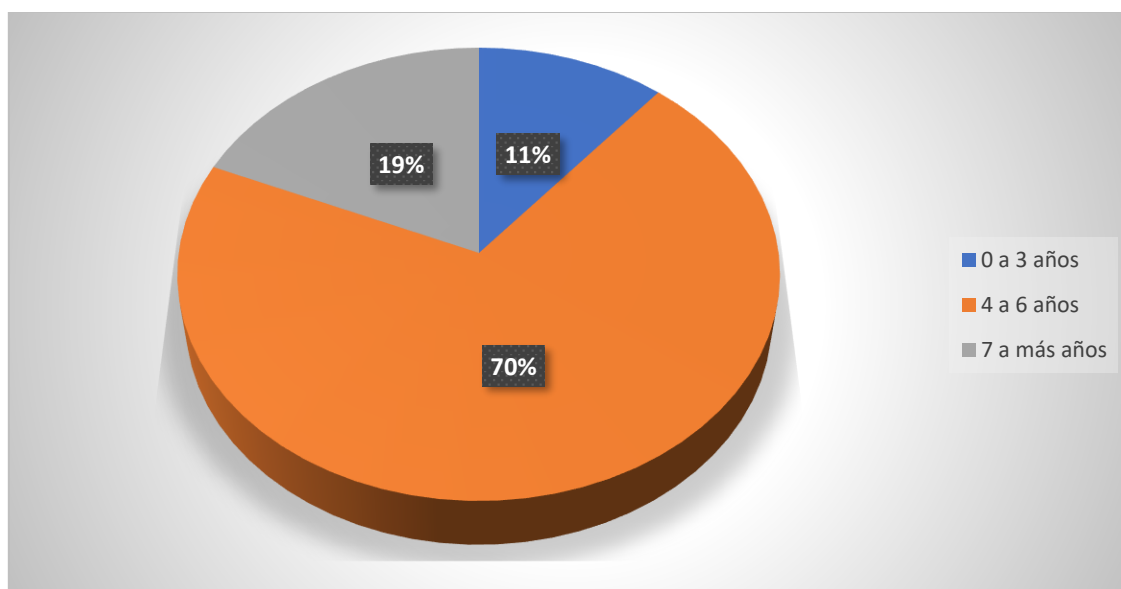


Figura 6. Tiempo de permanencia en el rubro

Fuente. Tabla 2



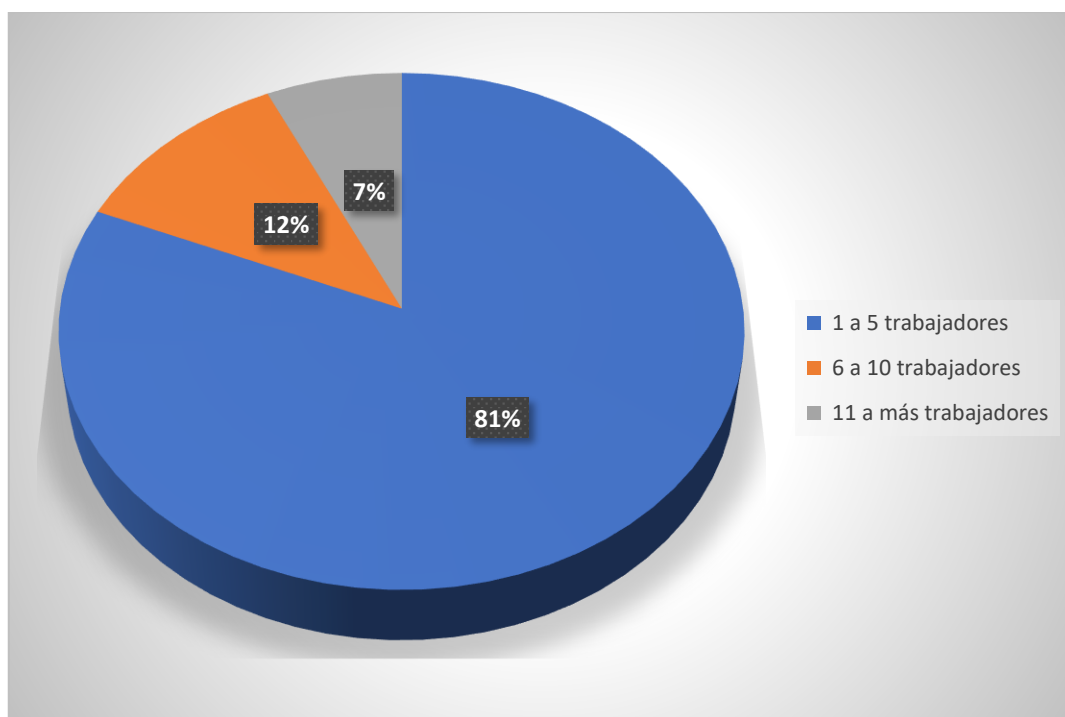


Figura 7. Número de Trabajadores

Fuente. Tabla 2

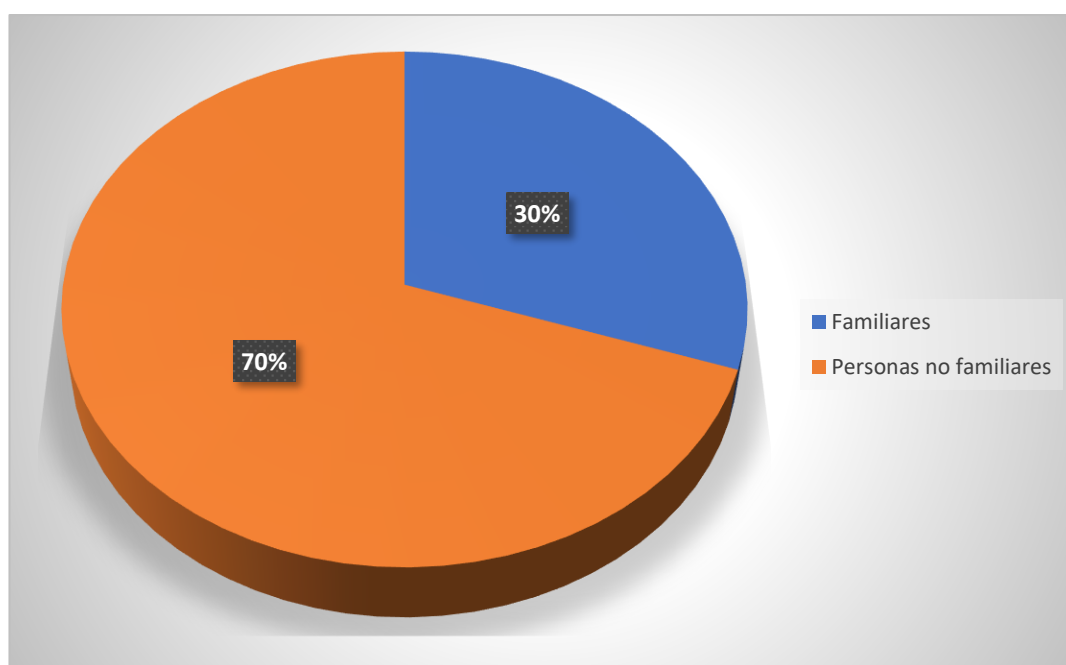
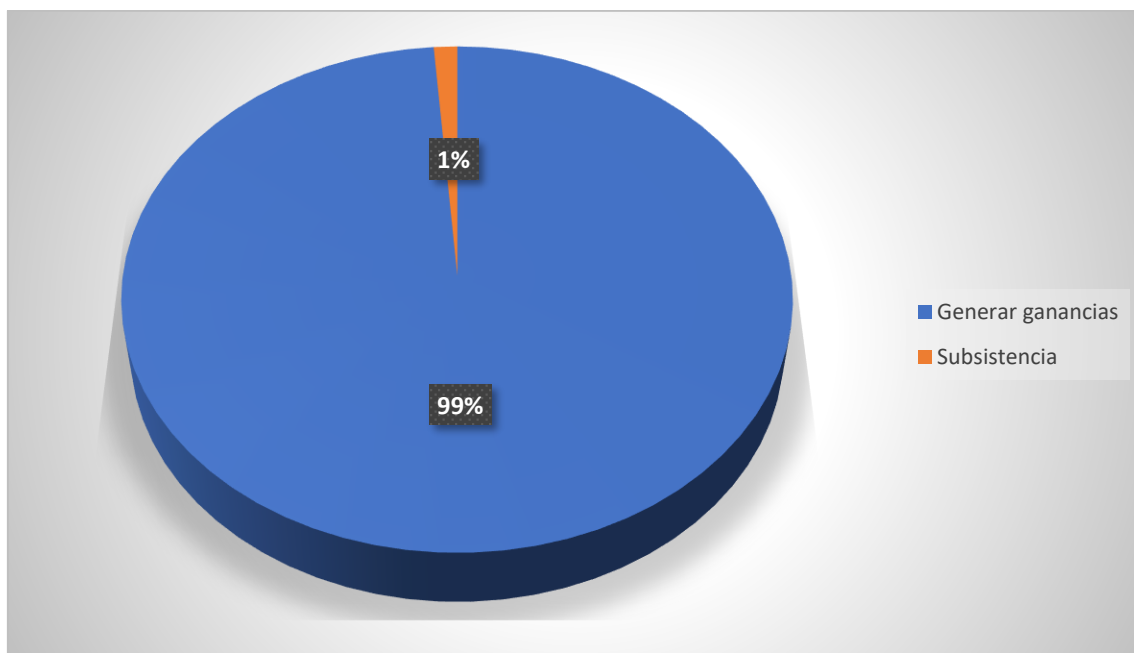


Figura 8. Las personas que trabajan en su empresa

Fuente. Tabla 2

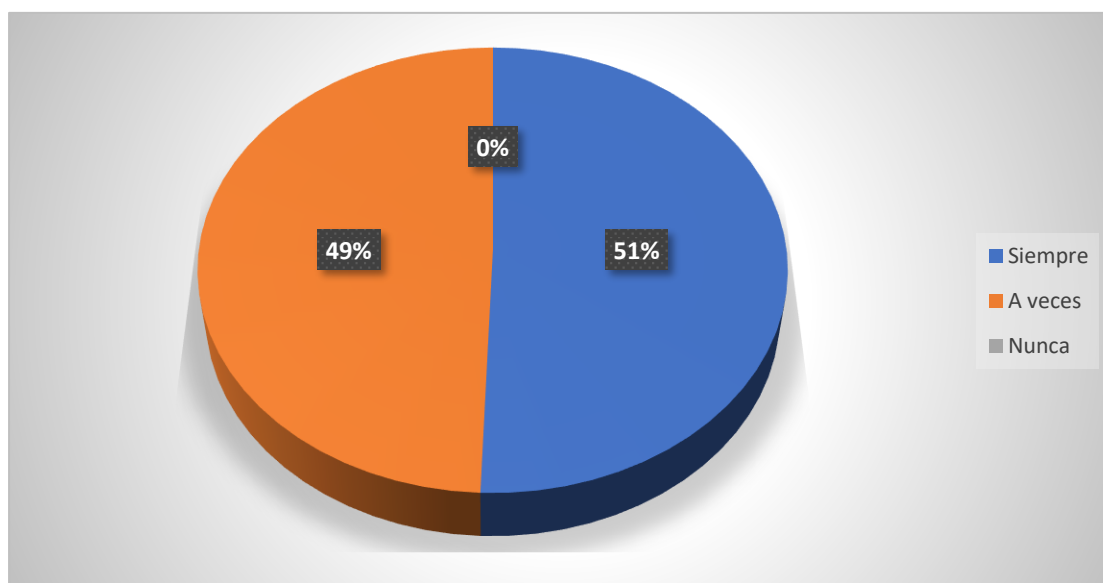


*Figura 9. Objetivos de creación*

Fuente. Tabla 2

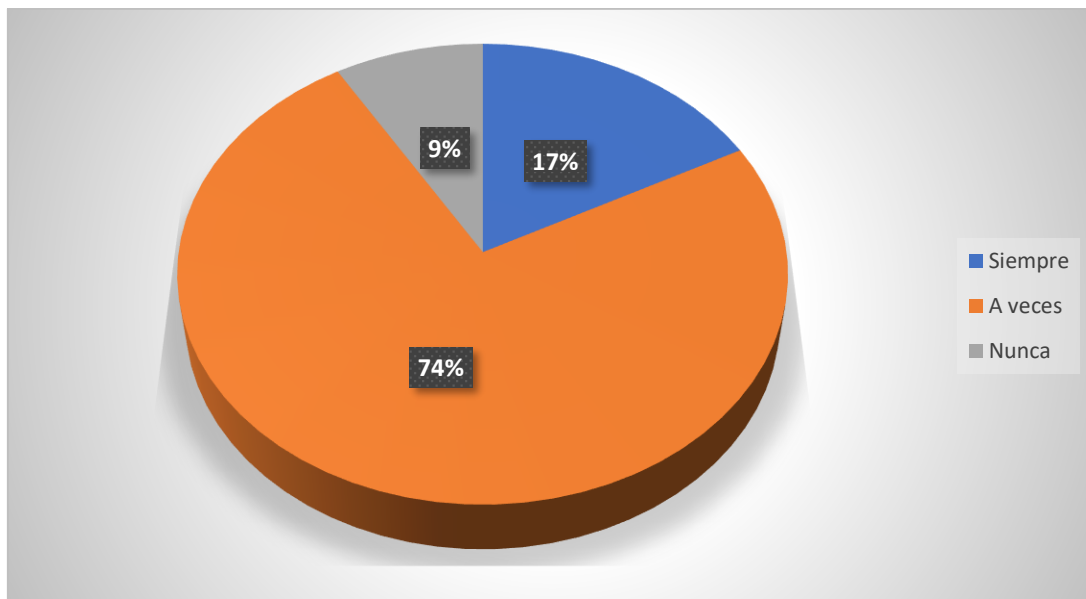
### **Tabla 3**

*Características de la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas.*



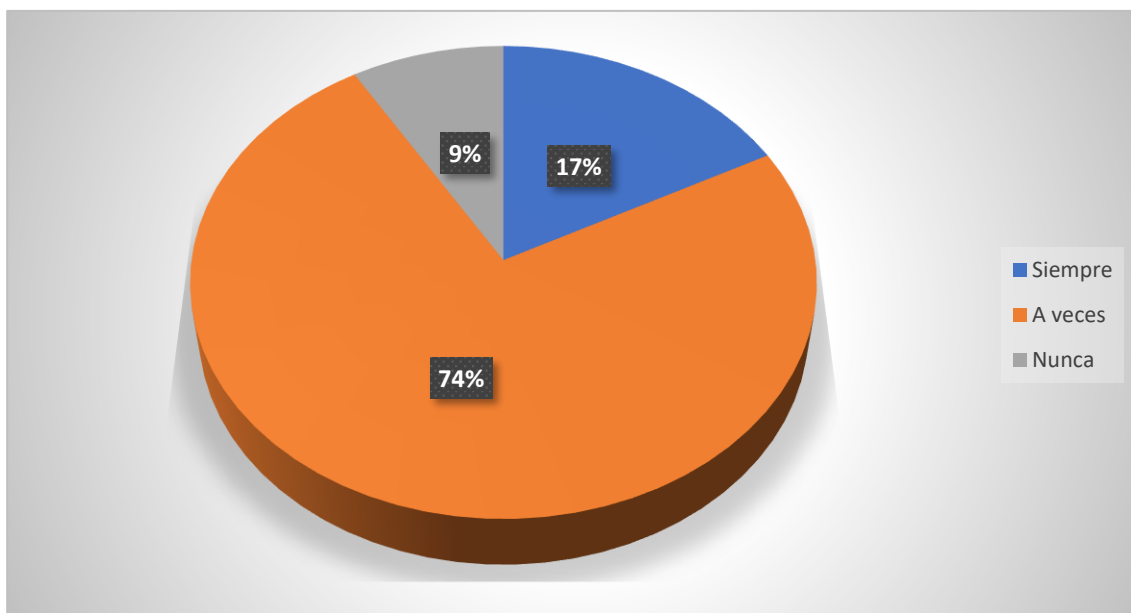
*Figura 10. Analiza la situación actual en su empresa para determinar causas y efectos que repercuten.*

Fuente. Tabla 3



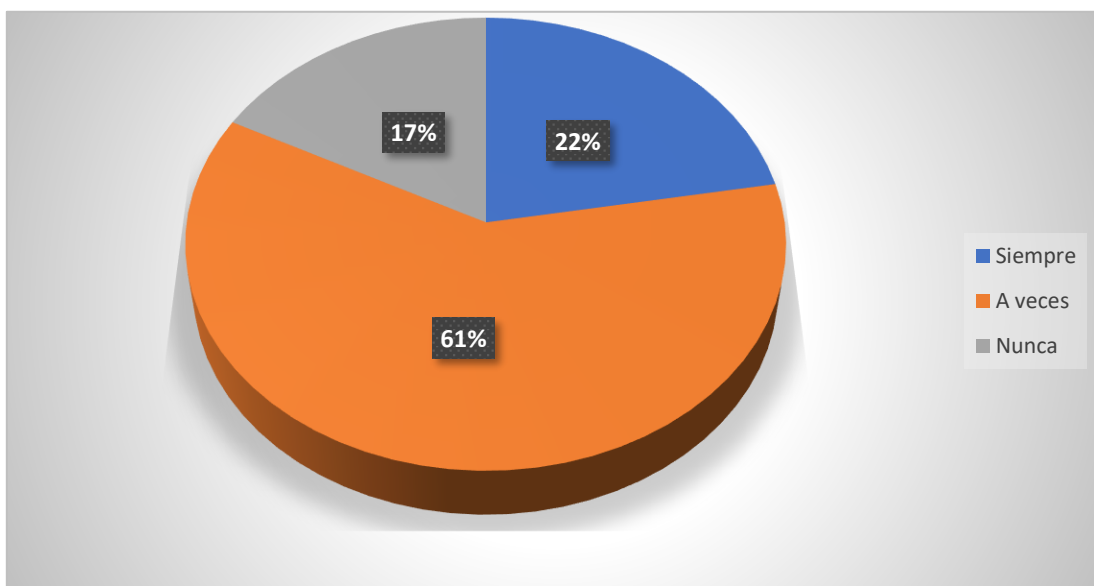
*Figura 11.* Planifica y plantea soluciones los problemas de su empresa.

Fuente. Tabla 3



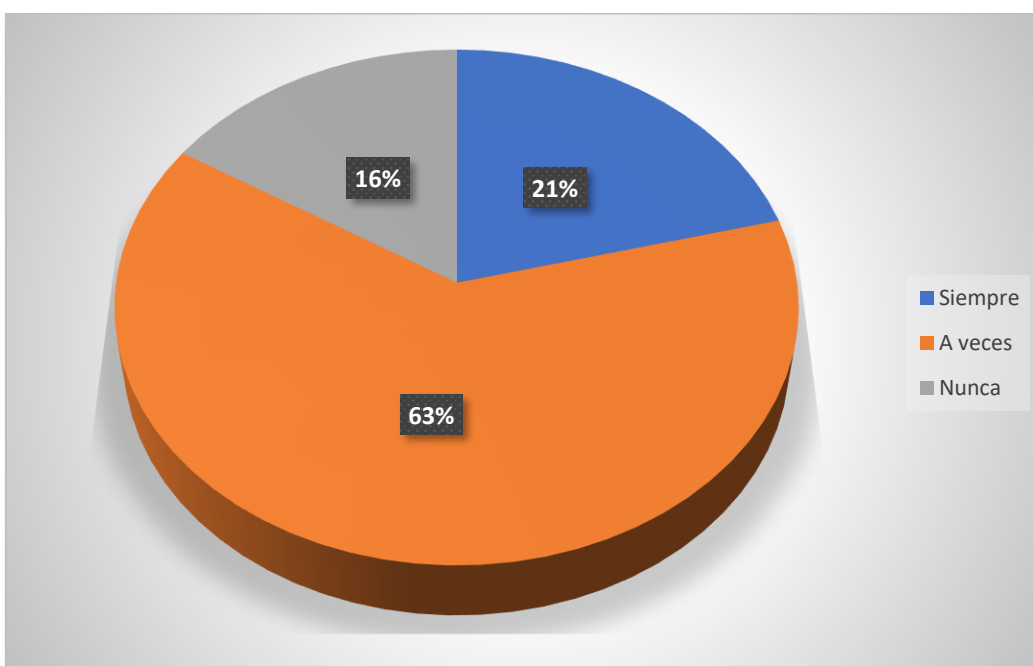
*Figura 12.* Efectúa cambios y soluciones para su empresa en sus actividades.

Fuente. Tabla 3



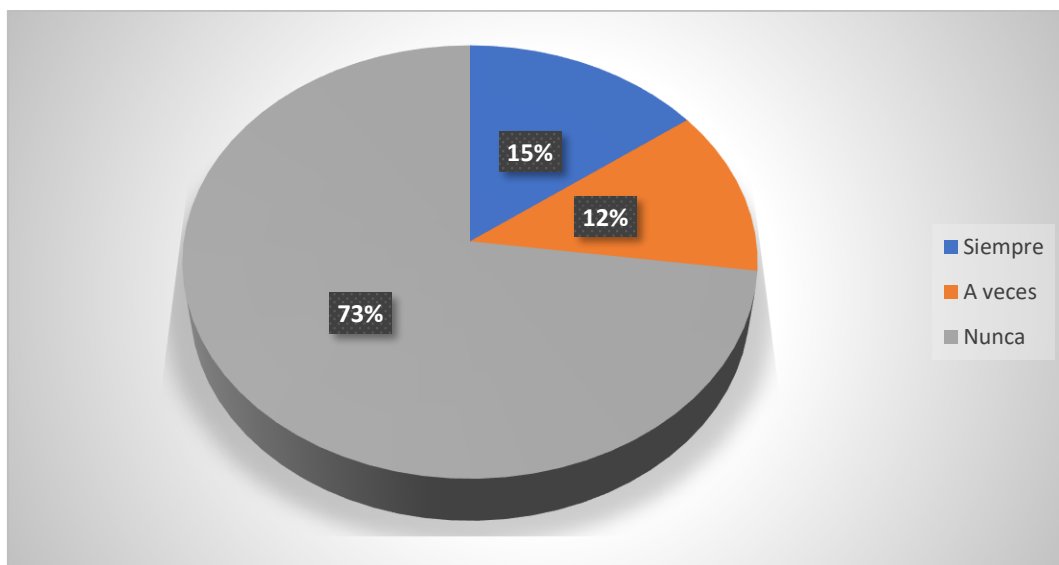
*Figura 13.* Mide los resultados obtenidos durante el proceso en su empresa.

Fuente. Tabla 3



*Figura 14.* Mediante la capacitación del personal implementa el plan de mejora para su empresa.

Fuente. Tabla 3

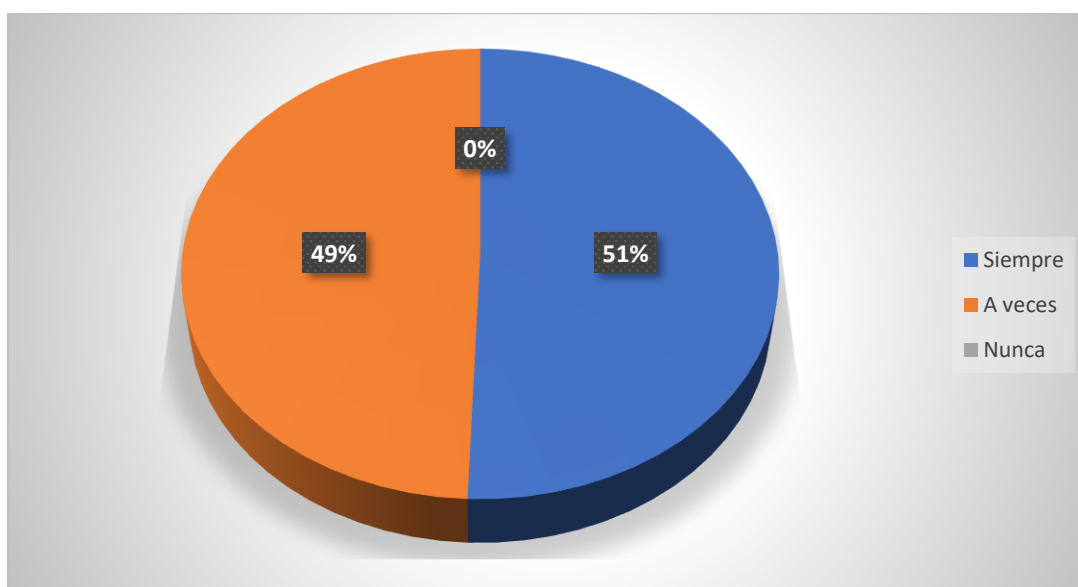


*Figura 15.* Usted documenta de manera resumida el procedimiento de todo lo aprendido.

Fuente. Tabla 3

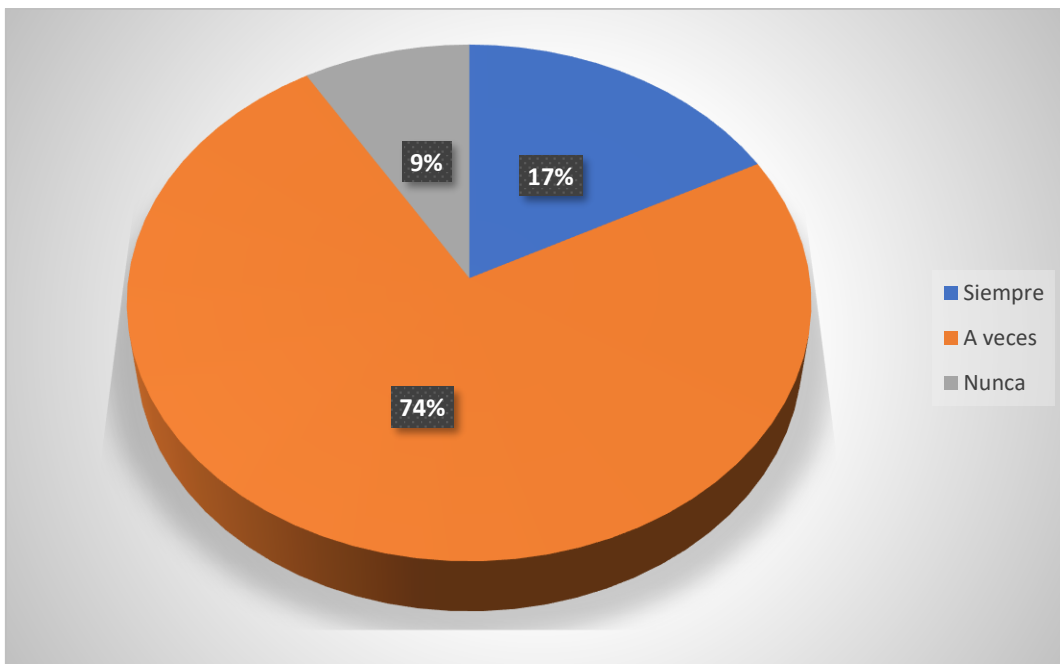
#### **Tabla 4**

*Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo en las micro y pequeñas empresas.*



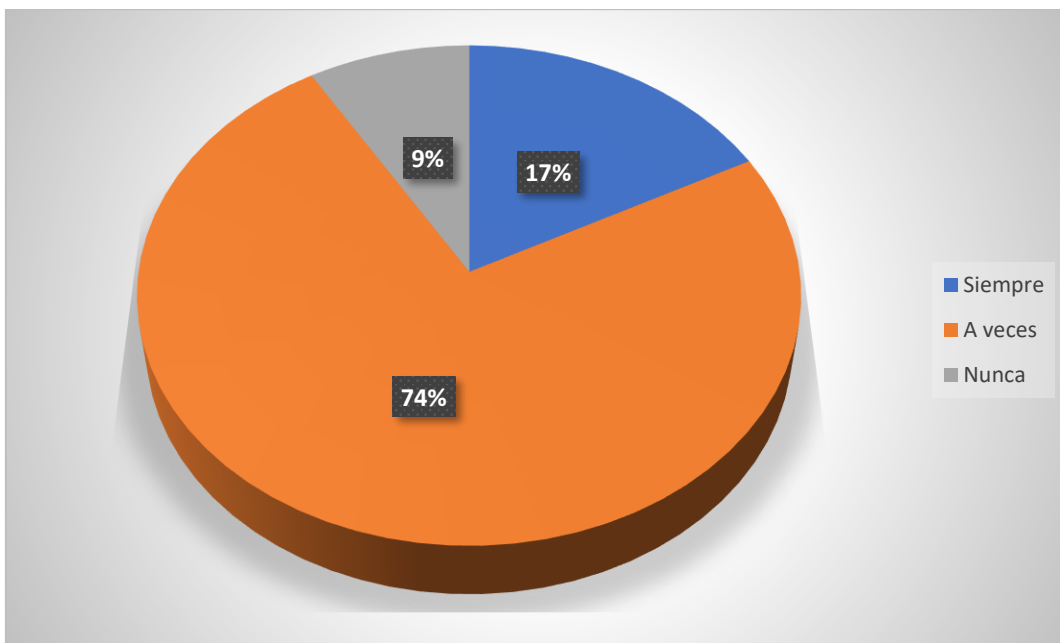
*Figura 16.* El financiamiento a corto plazo con recursos propios.

Fuente. Tabla 3



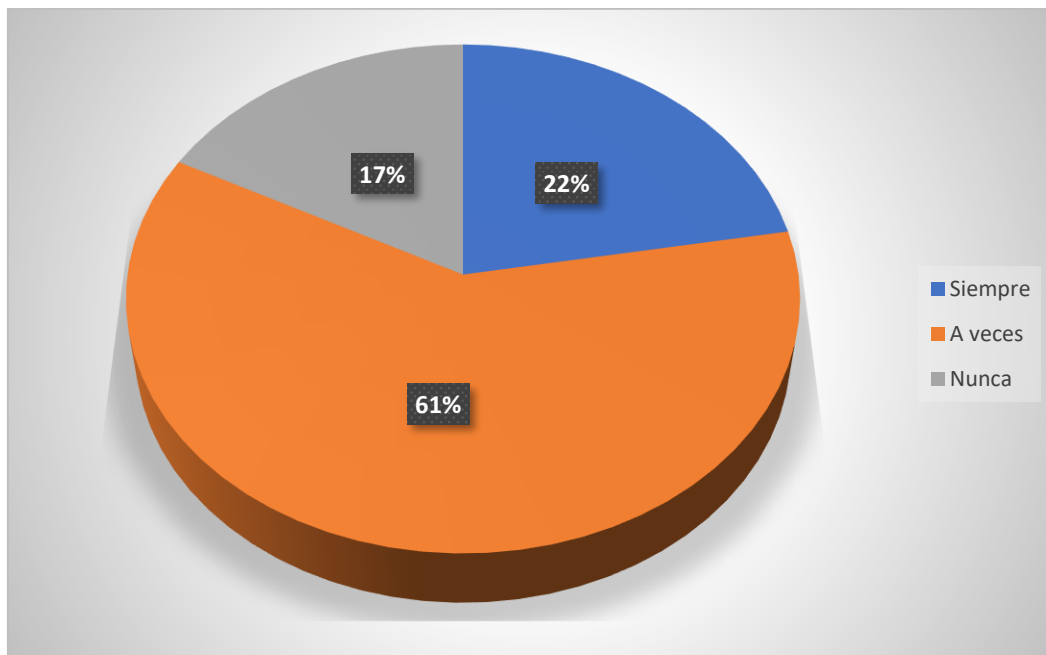
*Figura 17.* Utilización de los inventarios para financiar a corto plazo.

Fuente. Tabla 3



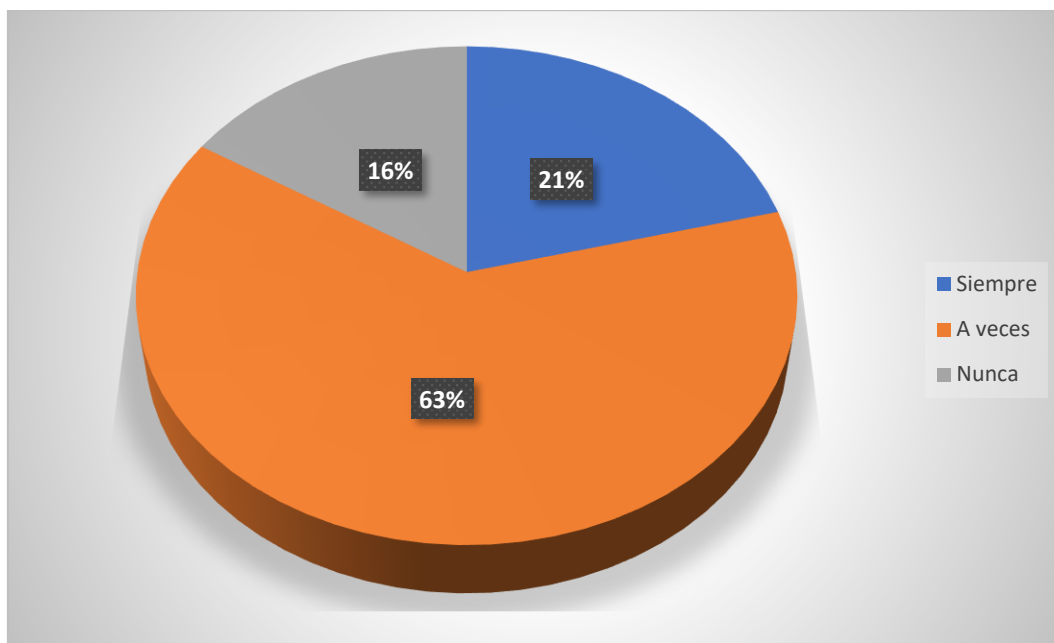
*Figura 18.* Financiamiento a corto plazo en su empresa con sus proveedores.

Fuente. Tabla 4



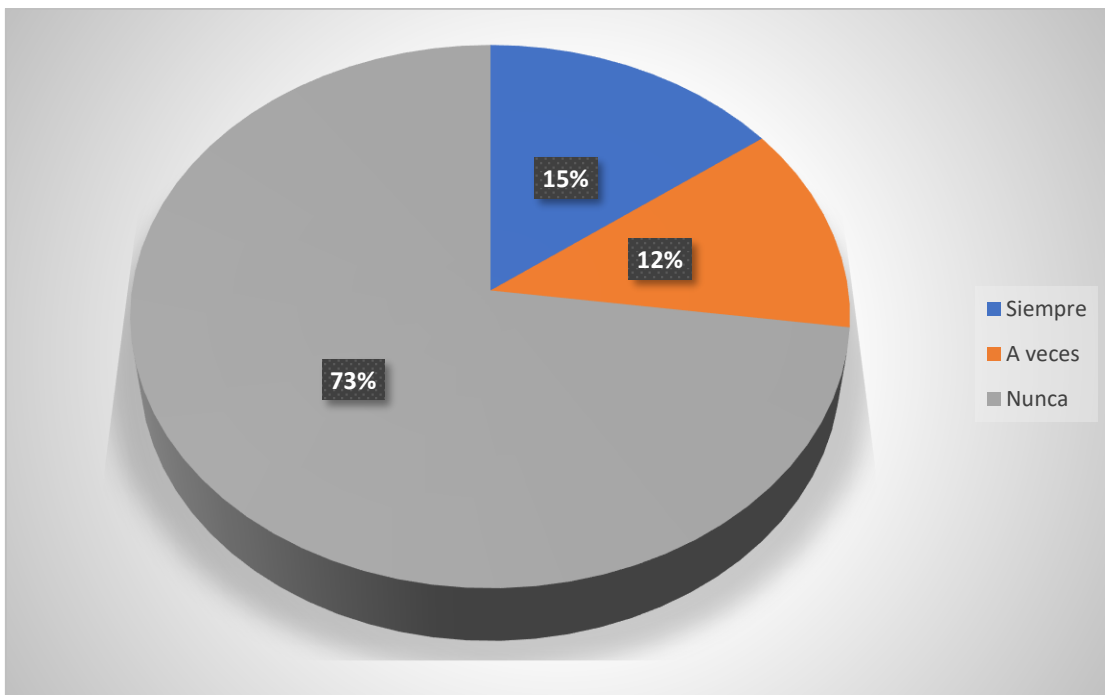
*Figura 19.* Financiamiento a corto plazo con alguna línea de crédito disponible de alguna entidad crediticia.

Fuente. Tabla 4



*Figura 20.* Convenio financiero a corto plazo con garantía para hacer crecer su negocio.

Fuente. Tabla 4



*Figura 21.* Financiamiento por medio de cuentas por cobrar.

Fuente. Tabla 4