



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS Y EMPRESAS, RUBRO VENTA AL POR MENOR DE APARATOS ELECTRÓNICOS DE USO DOMÉSTICO MUEBLES, EQUIPO DE ILUMINACIÓN Y OTROS ENSERES DOMÉSTICOS EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS (MUEBLES) EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2019

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

AUTOR

ORO MONTAÑEZ, EVER RONEL
ORCID: 0000-0002-7880-3060

ASESORA

MGTR. ESTRADA DÍAZ, ELIDA ADELIA
ORCID: 0000-0001-9618-6177

CHIMBOTE – PERÚ

2021

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

Oro Montañez, Ever Ronel

ORCID: 0000-0002-7880-3060

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

ASESORA

Mgtr. Estrada Díaz, Elida Adelia

ORCID: 0000-0001-9618-6177

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

JURADO

Mgtr. Morillo Campos, Yuly Yolanda

ORCID: 0000-0002-5746-9374

Mgtr. Limo Vásquez, Miguel Ángel

ORCID: 0000-0002-7575-3571

Mgtr. Cerna Izaguirre, Julio César

ORCID: 0000-0002-5471-4549

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Mgtr. Morillo Campos, Yuly Yolanda

ORCID: 0000-0002-5746-9374

Presidente

Mgtr. Limo Vásquez, Miguel Ángel

ORCID: 0000-0002-7575-3571

Miembro

Mgtr. Cerna Izaguirre, Julio Cesar

ORCID: 0000-0002-5471-4549

Miembro

Mgtr. Estrada Diaz, Elida Adelia

ORCID: 0000-0001-9618-6177

Asesora

AGRADECIMIENTO

Con mucha gratitud a Dios, por haber forjado mi camino, por el sendero correcto por estar conmigo ayudándome a aprender de mis errores y a no cometerlos otra vez, brindándome salud, y quisiera mencionar a quienes son importantes para mí.

En primer lugar, debo dedicar este trabajo a mis padres, quienes me han enseñado el valor de las cosas y que todo el esfuerzo no tiene límites cuando te propones alcanzar un sueño.

A ellos, todo mi agradecimiento por creer en mí, porque cada uno con su forma y personalidad han sabido enseñarme el camino para poder crecer, emprender y volar, pero por sobre todo a levantarme ante la adversidad.

DEDICATORIA

Mi tesis dedico a Dios porque me ha bendecido grandemente en cada aspecto de mi vida, en especial a mi familia y hermano que me estaban acompañando día a día.

A mi padre y madre, por apoyarme en la buenas y malas que siempre has estado ahí cuando lo necesito. Gracias por amor incondicional y puro.

Por otra parte, a mi hermano que con su disposición y amor a Dios me ha enseñado a valorar la vida. A mi padre por su esfuerzo y entereza para enfrentar cada desafío; por sus consejos, enseñanzas, alegrías y amor. Finalmente, a mi abuela por su vitalidad y cariño de siempre

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. La metodología fue de diseño experimental – transversal – descriptivo. Para el recojo de información se utilizó una población muestral en las micro y pequeñas empresas, esto según información de la municipalidad; teniendo 59 representantes de las micro y pequeñas empresas, a quienes se aplicó un cuestionario de 23 preguntas a través de la técnica la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: El 49.15 % de los representantes tienen entre 31 y 50 años, el 81.36 % son de género masculino y el 61.02 % son dueños. El 89.83 % en las micro y pequeñas empresas son persona natural, el 61.02 % indicaron que, si utiliza el crédito comercial como medio financiamiento, el 59 % de los representantes manifestaron que no existe la demora en las cuentas por pagar, el 50.84% si le genera costo alguno al pedir préstamo y el 89.83 % la entidad bancaria les solicita garantías para préstamos a las mypes. Se concluye que la mayoría de los representantes tienen una edad madura y pertenecen a género masculino, son dueños del negocio, más de la mitad de empresas realizan financiamiento a corto plazo para destinarlo a otras actividades y así obtener ganancias.

Palabras clave: Calidad, Crédito, Financiamiento, Gestión, Microempresa

ABSTRACT

The present research had the general objective: Determine the main characteristics of the relevant factors of short-term financing for quality management in micro and small businesses, retail item of electronic household appliances furniture, lighting equipment and other household goods in specialized stores (furniture) in the city of Huaraz, 2019. The methodology was experimental - cross - descriptive design. To collect the information, a sample population was used in micro and small companies, this according to information from the municipality; having 59 representatives of micro and small companies, to whom a questionnaire of 23 questions was applied through the survey technique, obtaining the following results: 49.15% of the representatives are between 31 and 50 years old, 81.36% are from male gender and 61.02% are owners. 89.83% in micro and small companies are natural persons, 61.02% indicated that, if they use commercial credit as a means of financing, 59% of the representatives stated that there is no delay in accounts payable, 50.84% if It generates any cost when requesting a loan and 89.83% the bank requests guarantees for loans from the mypes. It is concluded that the majority of the representatives are of mature age and belong to the male gender, they own the business, more than half of the companies make short-term financing to use it for other activities and thus obtain profits.

Keywords: quality, training, credit, financing, Micro-enterprise

CONTENIDO

1. Título de tesis	i
2. Equipo de trabajo	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria.....	iv
5. Resumen y abstract	vi
6. Contenido	viii
7. Índice de tablas y figuras.....	ix
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura.....	8
III. Hipótesis.....	28
IV. Metodología	29
4.1. Diseño de la investigación.....	29
4.2. Población y muestra	30
4.3. Definición y operacionalización de la variable e indicadores.....	31
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	35
4.5. Plan de análisis	35
4.6. Matriz de Consistencia	36
4.7. Principios éticos	37
V. Resultados.....	39
5.1. Resultados	39
5.2. Análisis de resultados.....	43
VI. Conclusiones	55
Aspectos complementarios.....	57
Referencias Bibliográficas	58
Anexos	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tablas

Tabla 1. Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.....	39
Tabla 2. Características de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.	39
Tabla 3. Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019	41

ÍNDICE DE FIGURAS

Figuras

Figura 1. Edad del representante.....	79
Figura 2. Género del representante	79
Figura 3. Grado de Instrucción	80
Figura 4. Cargo que desempeña el cargo	80
Figura 5. Tiempo que desempeña el cargo (años)	81
Figura 6. Tiempo de permanencia de rubro	81
Figura 7. Número de trabajadores.....	82
Figura 8. Personas que trabajan en la empresa	82
Figura 9. Objetivo de creación.....	83
Figura 10. Ingreso anual promedio	83
Figura 11. Constitución de la empresa.....	84
Figura 12. Planifica soluciones para hacer frente a los problemas	85
Figura 13. Implementa soluciones frente a los problemas.....	85
Figura 14. Mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo.....	85
Figura 15. Frente algún problema detectado entre sus colaboradores	86
Figura 16. Retrasos al pagar identidad financiera.....	86
Figura 17. El crédito comercial como medio de financiamiento	87
Figura 18. Política estricta para la puntualidad del pago de sus proveedores.....	87
Figura 19. Cuentas de pagar.....	88
Figura 20. Las entidades bancarias le otorgan prestamos con facilidad	88
Figura 21. Costo alguno al pedir prestado	89
Figura 22. La entidad bancaria les solicita garantías para préstamos	89
Figura 23. Respalda el pago de sus préstamos con el inventario.....	90

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeña empresa es la unidad económica por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contempla en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Organización Internacional del trabajo, 2016)

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son actores importantes en el desarrollo productivo de los países de América latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número de empresas y, en medida, por su peso en el producto bruto interno (PBI). Su producción esta mayormente vinculada con el mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad. Al mismo tiempo, a diferencia de los que ocurre en los países más desarrollados, la participación de las PYMES en las exportaciones es bastante reducida como resultado de escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas. (Organización Internacional del trabajo, 2016)

La micro y pequeña empresa, actualmente juega un rol importante en la economía mundial, porque generan más empleos que las empresas grandes o el propio estado principalmente para aquellos países que están en vías de desarrollo, ya que las Mypes hoy en día cumplen una función fundamental en la economía de un país, pues con su aporte ya sea produciendo y ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, contribuyen un eslabón determinante en la economía, a la vez

en la creando puestos de trabajo, pero la mayoría de estos negocios tienen problemas que limitan su permanencia en el mercado. (Comex Perú, 2020)

La MIPYME representa en 99.4% del empresario nacional y generan alrededor del 63.6% del empleo. Toda vez que este sector es importante, se requiere implantar políticas que contribuyan a proporcionar y generar un entorno favorable que coadyuve a su crecimiento y desarrollo (Comex Perú, 2020).

A nivel mundial las micro y pequeñas empresas son las que toman la delantera por lo que contribuyen con el desarrollo de los países, ya que, al mejorar las fuentes de empleo se beneficia a muchas familias, sin embargo, cabe mencionar que en su mayoría no sobrevive, debido a que sus procesos, no incluyen la técnica del financiamiento a corto plazo, por tal motivo los clientes quedan poco satisfechos, dando lugar a que recurran a la competencia y la pérdida del cliente, este problema se origina en todos los países del mundo. (Chau, 2018)

A nivel internacional en las micro y pequeñas empresas (Mypes), existen un gran problema en atención al cliente, muchas de las personas extranjeras tienen diferentes formas de realizar sus actividades adecuadamente siendo el 43, en México en la parte administrativa no consideran la relación con los clientes, por otro lado también se visualiza que no conocen las actividades que pueden ser factibles para desarrollar estrategias de atención, por ello muchos gerentes cometen graves errores en identificar sus estrategias, las cuales se tiene que mejorar y buscar soluciones para no llevar a la empresa al fracaso. (Avolio & Mesones, 2016)

En Europa “se abordan y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPES como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas

entidades de generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que desarrollen sus actividades”. Actualmente en los países europeos como Italia, Inglaterra y otros de la comunidad europea, obtienen el 98.2% de sus ingresos de estas empresas. y el 1.8% de sus ingresos provienen de medianas y grandes empresas, demostrando de esta manera que, tomando adecuadas decisiones se puede engrandecer a los países, por lo que la financiación y la institución de estas micro y pequeñas empresas fueron, para generar un desarrollo y crecimiento de las economías de los países europeos. (Euronews, 2017)

En Colombia la mayoría de las micro y pequeñas empresas procuran cada día más resistentes y conservarse a través de otros instrumentos no tan asertivos y o manejables en 100% para ellas mismas , así mismo existen algunas empresas que intentan aplicar el financiamiento a corto plazo sin conocer de este método, por lo tanto años atrás el mercado mundial se fijó en la compra y venta con los consumidores y nunca se preocupó por la fidelización de estos, es por ello hoy en día en mercado busca cierta forma de superar años pasados. (Avolio, 2016)

Según el artículo en financiamiento para las Mypes (2018), el financiamiento es crucial para obtener desarrollo en las mypes tanto en Colombia y Costa Rica y México, estos países observan primero el panorama de todo el cuerpo financiero de las MYPES, reconociendo para las mypes de Colombia era de un 37.8% junto con México en un 24.5%, presentan poca intervención en sus actividades económicas, muestras tanto, se puede observar que Costa Rica posee un 54.4% de intervención financiera.

En México se menciona que para toda pequeña empresa (PYME) es importante tener fuentes de financiamiento, por ejemplo, si es privada se exige una participación

en la empresa por medio de recursos o en acciones que puedan aportar cada integrante para desarrollar el negocio. El país azteca tuvo un mercado económicamente más activo, por tal razón, los empresarios se encuentran aprovechando las oportunidades que hacen despertar el deseo de superación y mejora de la gestión de la calidad. El resultado de la implementación de políticas de financiamiento para subsanar el déficit de capital privado de innovación. (El financiamiento de las MYPES, 2016)

En el Perú las micro, pequeña y mediana empresas (MIPYME), el segmento empresarial representa el 95,5% de total de empresas formales en la economía peruana, el 96.2% son microempresas, el 3.2% pequeña y 0.1% mediana. De las cuales el 87.6% de ellas indican a la actividad de comercio y servicios, y resto (12.4%) a la actividad productiva (manufacturada, agropecuario, minera y pesca. (Ministro de la producción, 2018)

La gestión de calidad relacionada con el financiamiento bancario es la clave para el éxito de las MYPES dentro de su entorno. Siendo esta gestión determinada para ofrecer los productos o servicios, en el mercado. Hasta épocas recientes, las MYPES trabajan en un entorno casi estable y sustentable, muy a pesar que cuentan con una presión competitiva para poder satisfacer las exigencias del mercado, entonces la gestión de calidad del financiamiento bancario representa un instrumento estratégico muy importante para poder alcanzar y satisfacer las necesidades del sector al cual se encuentra destinado, como informa el periódico. (El financiamiento bancario, 2019)

En la ciudad de Huaraz las micro y pequeñas empresas del rubro ventas al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) no planifica

soluciones para hacer frente a los problemas, no implementa soluciones frente a los problemas que se presentan con sus colaboradores, no miden el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo, la mayoría tiene retraso al pagar a la identidad financiera, que la mayoría de las entidades bancarias no les otorgan préstamos con facilidad.

Por lo expresado se planteó el siguiente enunciado del problema: ¿Cuáles son las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019?. Para dar respuesta a la pregunta de investigación se abordó el siguiente objetivo general: Determinar las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Para alcanzar el objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos: Identificar las principales características de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz,

2019. Establecer las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

La investigación se justifica porque sirve como fuente de información para los dueños de las empresas y también sirve para que ellos puedan identificar que problemas tienen sus negocios y poder resolverlos en el momento indicado, la mayoría de los dueños de las empresas están enfocados más en la comercialización de sus productos y no han tomado en cuenta algún problema que se está sucitando en el proceso de su empresa y a ellos por siempre rutina compran y adquieren los productos y luego los venden, y están dejando a lado cualquier problema que está latente dentro de las empresas pero que no las conocen, pero con la investigación han podido ellos informarse cuales son los problemas que aquejan a sus empresas, porque no tienen claro sus problemas y están ocupados sus transacciones económicas, pero con la investigación realizada ellos va conocer y van poder solucionar porque mediante la investigación se está proponiendo las alternativas para poder solucionar a través de las recomendaciones

Asu vez la investigación se justifica porque será utilizada por los representantes de las micro y pequeñas empresas para que puedan conocer aspectos sobre financiamiento a corto plazo y su relevancia para la gestión de calidad. Además, por el renovado interés que esta variable ha despertado en la comunidad económica en los últimos años, y que, por ser el objetivo de estudio todavía muy reciente, los resultados obtenidos no han podido considerarse, entonces el presente

estudio va a aportar el conocimiento existente sobre la variable investigada y aclarar las dudas de los representantes de las mypes. Por ello, es deseable seguir avanzando en esta línea de investigación y análisis y contribuir con nueva evidencia empírica a la cuantificación de la importancia real que el financiamiento a corto plazo desempeña en las MYPES en la ciudad de Huaraz.

La metodología fue diseño no experimental– transversal – descriptiva. Para el recojo de la información se utilizó una población de 59 de micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas a través de la encuesta como técnica, obteniendo los siguientes resultados: el 49.15% de los representantes tienen entre 31 y 50 años, el 81.36% son de género masculino y el 61.02% son dueños. El 89.83% son persona natural, el 61.02% indicaron que, si utiliza el crédito comercial como medio financiamiento, el 59% de los representantes manifestaron que no existe la demora en las cuentas por pagar, el 50.84% si le genera costo alguno al pedir préstamo y el 89.83% la entidad bancaria les solicita garantías para préstamos a las mypes.

La investigación concluye que la mayoría de los representantes no planifica soluciones para hacer frente a los problemas, no implementa soluciones frente a los problemas que se presentan con sus colaboradores, no mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo, si tienen retrasos al pagar a la identidad financiera, las entidades bancarias no le otorgan préstamos con facilidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Antecedentes internacionales

Jimenes (2016) en su tesis *Alternativas de financiamiento adecuadas para la MYPE en Hermosillo, Sonora, 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 correlacional y no experimental con una población y muestra de la totalidad de 20 PYMES afiliadas a la Cámara Nacional de Compraventa y de la Industria de la Innovación (CANACINTRA). Se usó como técnica la encuesta y se aplicó 8 cuestionarios a los directores de las entidades financieras. Obteniéndose como resultados, el 31% corresponden a las empresas de financiamiento, el 45.1% son las empresas de comercio, el 54.9% de ellos posee el grado de licenciatura, 60% solicitaron recursos financieros de terceros a corto plazo, el 67% de dichos créditos son de corto plazo, el 48% le generan costo alguno al pedir prestado, 66% no implementan soluciones frente a sus colaboradores y el 67% afirman que los empleos desarrollan sus tareas de acuerdo a los resultados esperados. Finalmente, se 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.

Quinde & Veliz (2016) en su tesis titulado *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*; donde 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 73% de las empresas se ha financiado a través de fondos propios, el 62% de los establecimientos comerciales aseguran necesitar crédito para financiar actividades, el 50% de las empresas del estudio las realiza a contado, el 55% de la población en estudio ofrece su mercadería de contado, el 82% de las encuestados aseguraron desconocer sobre el mercado bursátil, el 69% de las fuentes de financiamiento recurren a las pymes, 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 y el 40% solucionan los problemas con sus trabajadores, el 57% de sectores son muy competitivo y lleno de oportunidades. Se concluye, como se ha determinado a lo largo plazo de este trabajo dirigido a las pymes del sector comercial de electrodomésticos, se pudo verificar que los costos para poder realizar una titularización son altos para poderla implementar a las pymes.

Acedo (2015) en su tesis doctoral titulada *Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas*; el autor planteó como objetivo de investigación: Analizar las posibles relaciones entre el tamaño de la empresa y el nivel de endeudamiento, el coste de la deuda y las rentas financieras y cooperativa de crédito logradas. Para lo cual se empleó la metodología de descripción de base de

datos, integrada por la información pública individualizada (balance y cuenta de resultados), presentada en el Padrón Mercantil por 1,454 compañías, a quienes se les aplicó un cuestionario de 12 preguntas cerradas. Tuvo como resultados que el 75% pertenecen a la entidad financiera, el 72.7% de las empresas son de rentabilidad, el 40% solicitaron recursos financieros de terceros, el 80.10% respaldan el pago de sus préstamos con el inventario, 29% si tiene retraso al pagar la entidad financiera, el 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, 66.2% la estructura conservadora tiene mayor representación en las empresas, 33.8% solo tiene la estructura agresiva, 25.6% de empresas se ubican en el nivel medio de rentabilidad financiera teniendo mayor representación, 49% de empresas se ubican en el nivel medio de rentabilidad financiera teniendo mayor representación, el 24.5% de empresas esta en nivel alto de rentabilidad económica. Llegando a la conclusión en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros.

Antecedentes nacionales

Morales (2018) en su trabajo *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones Mary - Chimbote, 2014*; tuvo como objetivo general: Determinar las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptivo, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 10 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: el préstamo fue por el monto

solicitado mediano plazo y de una tasa efectiva mensual de 2.89%, el 50% de las entidades bancarias no les dan préstamos con facilidad, el 27% no han obtenido un financiamiento, el 73% de las micro empresas han obtenido un financiamiento de capital de trabajo y el 32% solucionan los problemas detectados con sus colaboradores y el financiamiento otorgado lo invirtió en capital de trabajo, el 42% de las micro empresas afirma que la restricción principal para acceso al financiamiento en las instituciones financieras en el momento de su solicitud es la exigencia de múltiples requisitos, el 30% afirma que el acceso está supeditado a la presentación de garantías, el 49% manifiesta que fue importante la formalización de sus comercios para tener acceso al financiamiento, el 30% considera que también es necesario poseer activos que represente garantía a favor del comercio, 18% considera necesario la capacitación en gestión empresarial. Se concluye que no reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional y desconocen de las instituciones de apoyo del gobierno como el COFIDE y FOGAPI.

Usquiano (2018) en su investigación *caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de abarrotes - Tayabamba – la Libertad, 2015*; tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro compra / venta de abarrotes de Tayabamba - La Libertad, 2015. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió de manera dirigida a 10 MYPE de una población de 20, a las cuales se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniendo los siguientes resultados: El 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos; el 67% fue la caja Trujillo y de la financiera confianza, el

70% manifiesta que sus Mype dedicadas al sector comercio rubro compra y venta de abarrotes son formales, el 70% son del sexo masculino y el 40% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, el 80% de las MYPE encuestadas no planifican soluciones con los colaboradores y el 61% no miden los resultados con su equipo de trabajo. Respecto al financiamiento, el 60% solicitaron recursos financieros de terceros, el 67% de los créditos financieros solicitados del sistema financiero formal no bancario (cajas municipales y financieros), el 67% de la Mype realizan pago, 83% de las Mypes que el crédito fue a corto plazo, el 83% de los encuestados manifiestan que los créditos otorgados empleados en capital de trabajo. Finalmente, se concluye que menos de 2/3 (60%) de los créditos financieros solicitados fueron del sistema no bancario formal, de corto plazo y fue utilizado como capital de trabajo.

Sáenz (2018) en su *tesis Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016*; tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016. El diseño de la investigación fue no experimental y descriptivo, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 9 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 70% de las Mypes manifestaron que el tipo de financiamiento que obtuvieron fue de terceros, de estas el 79% obtuvieron créditos de entidades no bancarias, el 43% pagan una tasa de interés anual de 48%, el 43% no implementan los resultados con su equipo de trabajo, el 72% tiene la garantía para préstamos y el 72% invirtieron dicho crédito en capital

de trabajo, el 72% su crédito fue a corto plazo, el 43% obtuvo crédito Mi Caja Cajamarca, el 43% de los representantes legales de las Mypes en estudio recibió un crédito entre S/. 7,000 a S/. 10,000. Finalmente, se concluye que las Mypes del sector y rubro en estudio utilizan en su mayoría financiamiento de terceros, en menor medida el financiamiento interno, a su vez recurren tanto al sector bancario como no bancario, solicitan crédito a corto plazo para invertir en capital de trabajo y a largo plazo para utilizarlo en activos fijos.

Antecedentes locales

Hurtado (2018) en su trabajo de investigación *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*; donde tuvo 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, el 60% si genera costo alguno al pedir préstamo, el 82% si planifican soluciones con sus colaboradores, 50,3% no implementan soluciones con sus trabajadores, 47,8% tienen estudios secundarios, 45,5% tienen 7 años a más desempeñando el cargo, 42,7% tienen salario informal, 57,9% generan ganancias, el 59,6% si realizan el financiamiento a corto plazo con recursos propios. 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.

García (2020) en su trabajo de investigación *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*; 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 50 años, el 63,7% son conducidos por varones, el 57,1% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen estudio de superior universitaria y el 71,4%, son administradores, el 42,9% de los representantes de las micro y pequeñas empresas se encuentran en 5 a 6 años en el cargo que desempeñan, el 40,8% de las micro y pequeñas empresas tiene una permanencia en el rubro de 3 a 4 años. 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 100 % de las micro y pequeñas empresas encuestadas

tienen un ingreso anual menor a S/. 52, 500.00, el 51,1% de las micro y pequeñas empresas tiene como objetivo de creación la subsistencia, el 71,7% analizan la situación a través de los resultados de las actividades empresariales, el 40,8% de las micro y pequeñas empresas determinan los principales problemas que pueden repercuten, el 40,8% de las micro y pequeñas empresas realizan una lista de soluciones para las problemas que pueden surgir en la empresa, 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 y el 80% no existe la demora en las cuentas por pagar. 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.

Gambo (2017) en su trabajo *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015*; tuvo como objetivo general: Conocer el financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio usando una metodología de naturaleza descriptiva, con una población 54 personas, el instrumento aplicado fue de 10 preguntas procesadas: obteniéndose como resultado el 68% de los representantes tienen el cargo de ser dueños, el 30% de tienen de 4 a 6 años desempeñando en el cargo, el 62% mantiene una edad entre 31 a 50 años de edad, el 60% tienen el género masculino, el 50% tienen estudios secundarios completos, el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 4 a 6 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 43 %, el 45% tienen el retraso al pagar la identidad financiera, el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen una remuneración promedio de 900 a 1500 soles, el 20% financiamiento por los ahorros personales. Concluyendo la gran importancia que tiene el financiamiento en la actividad económica de las Mypes del rubro materia del estudio acceden a este financiamiento.

Milagros (2018) en su *trabajo Personalización del patrocinio económico de las MYPE de la sección compraventa campo artesanía en la provincia de Huaraz, 2016*; esbozo como fin: Establecer y narrar las primordiales particularidades del patrocinio económico de las micro y pequeñas compañías de la sección compraventa. La exploración fue cuantitativa, descriptiva y no experimental, la muestra fue conformada por 33 actores legales, utilizando como instrumento de 9 preguntas. 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 ser dueños en el negocio, tienen el 51% son de género masculino, un 53% solo tienen secundaria completo, un 45% de las micro y pequeñas empresas están en el rubro de 4 a 6 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 pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas desempeñan un rol importante en la economía de un país, siendo estas las que generan y fomentan más trabajos a comparación de empresas públicas y privadas, son un importante agente que mueve hacia adelante el desarrollo social y económico, creando oportunidades de empleos y mejorando la calidad de vida. En la actualidad hay muchas variables que hacen más dificultoso la obtención de un trabajo formal y decente, son problemas serios que refieren soluciones inmediatas, el marco institucional sabemos que rol interpreta el Estado de asunto de promover las MYPE. (Castillo, 2016)

Según Congreso de la Republica del Perú (2016) afirma que delega en el poder ejecutivo la facultad en materia de reactivación económica y financiera de formalización, el congreso de la republica a delgado en el poder ejecutivo, por un plazo de 90 días la facultad de legislar, en materia de reactivación económica y financiera de formalización facultando y así establecer un régimen jurídico – tributario especial para las micro y pequeñas empresas, incluyendo tasas progresivas aplicadas a la utilidad o los ingresos a elección de cada distribuyente.

Según el ministro de la producción (2016) las micro y pequeñas empresas son caracterizadas según el TUO, en primer lugar, por las ventas que efectúan: se define microempresas aquellas con ventas anuales inferiores a 150 UIT y las pequeñas empresas poseen ventas anuales entre los 150 UIT a 1700 UIT. Por otra parte, de a caracterización es de acuerdo con el número de trabajadores que emplean las micro y pequeñas empresas para el desarrollo las labores empresariales, son microempresas aquellas que se emplean menos de 100 trabajadores.

Importancia de las micro y pequeñas empresas (MYPES)

Según el Ministerio de Trabajo (2016) la importancia que tiene la Mypes en el país que es un sector muy importante, ya que es la economía del Perú está trayendo como ingresos al estado peruano, es por ello se habla de un porcentaje del 95.5 % que son considerados como microempresas en lo cual en establecimiento nacional está un porcentaje de 97.9 % se añaden como las pequeñas empresas (MYPES).

La MYPE se evidencia desde distintos ángulos.

En primer lugar, es una de las principales fuentes de empleo, es interesante pues como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajo recursos.

En el segundo lugar, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos pueden generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa.

Característica de las micro y pequeñas empresas

- **Microempresas:** Número de trabajadores ente 1 a 10 trabajadores anuales de ventas no mayor de 150 unidades impositivas tributarias.
- **Pequeña empresa:** De 1 hasta 100 trabajadores hasta el monto máximo 1700 unidades impositivas tributarias.
- **Media empresa:** No hay límite de trabajadores, ventas cada un año superior a 1700 hasta 2300 entidades impositivas tributarias.

Instrumentos de promoción de las MIPYME

La promoción de las MIPYME ha sido una tarea ardua para el estado, por cuanto ha tratado de fomentar la competitividad e incrementar su formalidad. Para ello se ha dictado normas de promoción de MIPYME que otorgan beneficios a los microempresarios y pequeños empresarios, beneficiados que a todas luces no ha llegado a los 1,873 .318 empresarios informales. (Tello, 2016)

Los instrumentos de promoción, el Estado Peruano Fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la confirmación de mercados de servicios financieros y no financieros de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE. (Tello, 2016)

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos son:

- Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la formación y estadísticas referidas a las MYPE.
- Los mecanismos que facilitan y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

Gestión de calidad

La gestión de calidad es un término considerado como conjuntos de características como son los rasgos diferenciados, así mismo cumple con ciertos requisitos que es las necesidades o expectativas establecidas por los clientes satisfaciendo esas necesidades (ISO-9001, 2018).

La gestión de calidad es el conjunto de elementos internacionales o que interactúan para establecer políticas, objetivos y procesos la consecuencia de los mismos, de forma que estructure la organización, establezca los roles y responsabilidades, planifique, opone, desarrollo las políticas, las practicas, las reglas, las creencias y los objetivos aplicados a los procesos que llevan a la consecución de las metas perseguidas. (Cortes,2017)

El modelo de la gestión de la calidad, establecido en la norma, representa los distintos requisitos del sistema de calidad, con el propósito de que una empresa demuestre su capacidad para producir o suministrar un producto o servicio con la finalidad y las especificaciones establecidas por el cliente, en forma taxativa por medio de un contrato, o tácticamente cuando el comprador confía en las características del producto o servicio adquirido cumple con las expectativas de satisfacer sus necesidades, y para la evaluación por partes externa, especialmente durante el proceso de certificación. (González, 2016)

Etapas de la gestión de calidad en las empresas

- **Inspección:** La inspección se cuida la calidad de los productos
- **Control estadístico del proceso:** La atención que se da a la calidad exige observación del proceso para poder controlar y mejorar.

- **Aseguramiento de la calidad o gestión de calidad:** Distingue la necesidad de cuidar al producto en todo el ciclo de vida del producto.
- **Calidad total:** La calidad impregnada en toda la empresa, ha de ser la estrategia a aplicar para el éxito en el mercado frente a los competidores.
- **Integración:** Se integra con otros sistemas (sistemas de calidad de la seguridad y salud en trabajo, otros).

Objetivos de la gestión de calidad

- Abarcar a todas las actividades que se realizan dentro de la empresa.
- Alcanzar el compromiso de cada una de las personas integrantes de la empresa.
- Considerar que cada persona es proveedor y cliente de otras personas.
- Poner énfasis en la prevención, con el obtuvo de hacer las cosas bien a la primera en el plazo previsto.
- Buscar la participación y el compromiso de todos, y tiene como objetivo obtener la satisfacción de todas las personas de la empresa con su trabajo.

El ciclo de Deming es la optimación para alguna organización para la preferible competitividad así en los bienes y prestaciones, progresando siempre la calidad, reduciendo los costos, mejorando la eficiencia, aumento la participación del mercado e incremento la rentabilidad de la compañía. (Sánchez, 2017)

Planeación: Consiste en definir los objetivos, establecer las estrategias, los tiempos, costos, recursos necesarios y responsables (Sánchez, 2017).

Controlar: Consiste en llevar a cabo el plan tal como fue definido, es realizar todas las acciones necesarias para alcanzar el objetivo propuesto (Sánchez, 2017).

Verificar: Consiste en reunir datos y evaluar el resultado, de acuerdo con los parámetros propuestos como satisfactores (Sánchez, 2017).

Actuar: Si el resultado no fue satisfactorio se debe prever la etapa de los planes, si el resultado fue satisfactorio se debe tomar medidas de tal manera que se establezca la estandarización del proceso para mantener la calidad lograda. (Sánchez, 2017)

Financiamiento a corto plazo

El financiamiento de préstamos a corto plazo incluye obligaciones de pago que se pagarán dentro de un año. En comparación con la financiación a largo plazo, estos fondos se pueden obtener de forma rápida y sencilla, además tienen la ventaja de tasas de interés más bajas, lo que le da libertad para futuras acciones a la empresa, estas financiaciones se utilizan principalmente para pagar cuentas de gastos. (Lawrence, 2015)

Las fuentes externas de financiamiento a corto plazo, pueden ser las cuentas por pagar o créditos comerciales, los préstamos bancarios y el papel comercial esclarecen que el crédito comercial, ocurre cuando una empresa compra a otras, a crédito, sus materiales y suministros; y asienta la deuda resultante, como una cuenta por pagar. Por lo tanto, constituyen la categoría individual más grande de crédito a corto plazo. (Morales, 2016)

Las fuentes de financiamiento a corto plazo tienen como un objetivo apoyar los activos circulares de la empresa, los inventarios, las cuentas por cobrar, y el efectivo necesario para hacer frente de manera temporal a las erogaciones normales generadas por la operación de la empresa, coinciden en requerimiento similares de financiamiento. Las opciones de financiamiento a corto plazo también son conocidos

como fuentes de financiamiento del capital, son contratadas regularmente hasta por un año, y las tasas de interés son más altas que las altas de largo plazo. (Barajas & Riba 2016)

Principales fuentes de financiamiento a corto plazo

- **Crédito comercial:** Es una forma de financiamiento de corto plazo a casi todos los negocios, de hecho, es la mayor fuente de corto plazo para los negocios de manera colectiva. Es una economía avanzada, no se exige que la mayoría de los compradores pague el pago, durante ese periodo, el vendedor de los bienes extiende el crédito al comprador. (Lawrence, 2015)
- **Pasivos acumulados:** Las empresas liquidan sueldos y salarios de los empleados de forma semanal quincenal o mensual. Estos pasivos acumulados aumentan automáticamente a medida que se expanden las operaciones de una empresa (Lawrence, 2015).
- **Gastos acumulados:** Representan una fuente espontánea de financiamiento, los gastos acumulados más comunes son los salarios e impuestos, ambas cuantías tienen gastos acumulados, pero todavía no pagados, es usual que se especifique una fecha en que debe pagarse el gasto acumulado. (Lawrence, 2015)
- **Papel comercial:** En un documento de pagaré 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 (Lawrence, 2015).
- **Préstamos bancarios con garantía:** Consiste en que el prestamista requiera una garantía para financiar la empresa, normalmente la garantía es un bien tangible (Lawrence, 2015).

- **Préstamos bancarios sin garantía:** Son fondos que la empresa provee sin comprometer activos con garantía en la empresa (Lawrence, 2015).

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

- **Descuento comercial:** También conocido como descuento bancario o descuento de papel comercial, constituye uno de los recursos financieros más utilizados por las empresas, especialmente en el caso de MYPES, debido a sus dificultades para obtener fuentes de financiación alternativas. (García, 2015)
- **La póliza de crédito:** Los prestamistas de cuenta corriente suelen ser operaciones a corto plazo (con un período de menos de un año a un año), en las que intervienen dos partes, generalmente el prestamista de la institución financiera, y el cliente es el prestatario de la operación. (García, 2015)
- **Póliza de préstamo en cuenta corriente:** El préstamo puede ser a corto, mediano o largo plazo, el prestamista entrega la totalidad del dinero establecido en el contrato y el prestatario debe pagar intereses por la totalidad de fondos concedida. (García, 2015)
- **El confirming:** Consiste en la gestión por parte de una 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 captado e egresas como clientes. (García, 2015)
- **El factoring:** Mediante la formalización del contrato, una empresa cede expresamente su propia línea de crédito comercial por cuenta de un tercero a una empresa agencia, que se encarga del cobro y gestión contable de dicha línea de

crédito, pudiendo asumir los siguientes riesgos: acreedor deudor quiebra. (García, 2015)

Clasificación del financiamiento a corto plazo

- Sin garantías específicas: Consiste en fondo en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía (Madroño, 2016).
- Con garantías específicas: Consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible (Madroño, 2016).

Dimensiones de financiamiento a corto plazo

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

Financiamiento espontáneo:

Son una forma de financiamiento a corto plazo común en casi todos los negocios. De hecho, de manera colectiva, son la fuente más importante de financiamiento para las empresas. En una economía avanzada, la mayoría de los compradores no tienen que pagar por lo bienes a la entrega, sin que el pago de difiere por un periodo. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Financiamiento negociado:

Son una forma de financiamiento a corto plazo, el crédito comercial de los proveedores y los gastos acumulados, pasamos a métodos de financiamiento a corto plazo negociado (o externo) en el mercado público o privado, en el mercado público, ciertos instrumentos de mercados de dinero que proporcionan financiamiento a las corporaciones cuando se vende a los inversionistas, ya sea directamente por el emisor, o de manera indirecta a través de agente independientes. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Empresas de aparatos eléctricos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos.

Las MYPE que prestan servicios de aparatos eléctricos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos tienen la labor de garantizar y asegurar la atención con productos de calidad a las personas. Este servicio se presta en entornos accesibles a cualquier cliente, permitiendo así satisfacer las necesidades que este posee. (Congreso de la Republica del Perú, 2016)

Marco conceptual

Calidad

Es la idea que la mayoría de los individuos tienen en la mente al utilizar la palabra calidad, se trata de una noción estrechamente unida al producto (bien material o servicio), pero independiente de los procesos que se han llevado a cabo, Posee un objetivo para satisfacer necesidades implícitas o explícitas según un parámetro, un cumplimiento de requisitos de calidad.

Financiamiento

Patrimonios monetarios y de crédito que serán destinados a una empresa, actividad, organización o persona para que lleven a cabo una determinada actividad, siendo uno de los más tradicionales el inicio de un nuevo negocio, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

Corto plazo

Es una medida de tiempo que en economía es muy relativa, pero que hace la referencia a un plazo de tiempo reducido en comparación del tiempo, que puede variar como referencia, puede variar desde apenas unos días a varios años, siendo lo normal un año, o menos, como periodo destacable del corto plazo, según el plan general contable, normas que rigen la contabilidad y las finanzas de una empresa.

Empresa

Se considera como un conjunto de personas que comparten sus metas u objetivos con el fin de obtener beneficios, de igual manera es una unidad productiva agrupada y dedicada en desarrollar una actividad económica con fines de lucro, en general está conformado por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con la finalidad de satisfacer las necesidades.

III. HIPÓTESIS

El presente trabajo de investigación titulado: Caracterización de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para gestión de calidad en las micro y pequeñas y empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. No se planteó hipótesis por ser una investigación descriptiva.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental - transversal - descriptivo

- Fue no experimental porque no se manipulo deliberadamente a la variable de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para gestión de calidad en las micro y pequeñas y empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019; se observó tal como se presentó en realidad si sufrir ningún tipo de modificaciones.
- Fue transversal porque el estudio de la investigación “caracterización de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para gestión de calidad en las micro y pequeñas y empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019”. Se desarrollo en un espacio de tiempo determinado, teniendo un inicio y un fin, específicamente en el año 2019.
- Fue descriptivo porque solo se describió las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico

muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

4.2. Población y muestra

- Se utilizó una población de 59 micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. La información se obtuvo a través de la municipalidad del distrito de Huaraz (ver anexo 3).
- La muestra estuvo conformada por el 100 % de la población, es decir por 59 micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

4.3. Definición y operacionalización de la variable e indicadores

	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Representantes de las micro y pequeñas empresas	Persona encargada de la administración planificación y organización de una empresa.	Los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen una serie de características como son edad, género, grado de instrucción, cargo que desempeña y tiempo que desempeña del cargo van influir directa o indirectamente en las tomas de decisiones.	Edad	<ul style="list-style-type: none"> - 18- 30 años - 31- 50 años - 51 a más años 	Razón
			Género	<ul style="list-style-type: none"> - Masculino - Femenino 	Nominal
			Grado de Instrucción	<ul style="list-style-type: none"> - Secundaria terminada - Superior técnico - Superior no universitaria - Superior universitaria 	Nominal
			Cargo que desempeña	<ul style="list-style-type: none"> - Dueño - Administrador 	Nominal
			Tiempo que desempeña el cargo	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 3 años - 4 a 6 años - 7 a más años 	Razón

	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Micro y pequeñas empresas	Son las unidades de decisión que tienen un comportamiento económico, se encuentran a cargo de personas jurídicas o naturales.	La micro y pequeñas empresas son pequeños negocios que poseen varios años de permanencia en el mercado y cuentan con trabajadores los cuales pueden tener un ingreso anual están formados como constitución, los cuales puede ser familias o no familiares cuyo objetivo es generar ganancias o subsistencia.	Tiempo de permanencia en el rubro	<ul style="list-style-type: none"> - 0 a 3 años - 3 a 4 años - 7 a más años 	Razón
			Número de Trabajadores	<ul style="list-style-type: none"> - 1 a 5 trabajadores - 6 a 10 trabajadores - 11 a más trabajadores 	Razón
			Las personas que trabajan en su Empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Familiares - Personas no familiares 	Razón
			Objetivos de creación	<ul style="list-style-type: none"> - Generar ganancias - Subsistencia 	Razón
			Ingreso anual promedio	<ul style="list-style-type: none"> - De s/. 1000 a s/ 51,875 - De s/ a 51.876 a s/ 587,916 - De s/ 587,917 a mas 	Razón
			Constitución de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> - Persona natural - E.I.R. L - SRL y SAC - SAA 	Razón

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad	El financiamiento a corto plazo va contribuir con nueva evidencia empírica a la cuantificación de la importancia real que el financiamiento desempeña en las MYPES, y al debate generado en torno a cuáles son los mecanismos para acceder a financiamientos	La gestión de calidad es importante que las mypes conozcan el termino, ya que al momento de implementar no tengan dificultades, así mismo las técnicas para medir el rendimiento del personal va influir en la gestión de calidad ya que al ofrecer el producto cumpla con las expectativas del cliente mientras para la empresa mejora su rendimiento en los diferentes procesos.	Planifica soluciones para hacer frente a los problemas	- Si - No	Nominal
			Implementa soluciones frente a los problemas	- Si - No	Nominal
			Mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo	- Si - No	Nominal
			Frente algún problema detectado entre sus colaboradores	- Si - No	Nominal
			Retrasos al pagar la identidad financiera	- Si - No	Nominal
			El crédito comercial como medio de financiamiento	- Si - No - Si	Nominal

de bajo interés y generar productividad en las MYPES. También financiamiento que vence dentro de cada periodo de la empresa, o sea en un año, es también conocido como los pasivos corrientes o de corto plazo.	Política estricta para la puntualidad del pago de sus proveedores	- No	Nominal
	Cuentas por pagar	- Si - No	Nominal
	Las entidades bancarias le otorgan préstamos con facilidad	- Si - No	Nominal
	Costo alguno al pedir prestado	- Si - No	Nominal
	La entidad bancaria les solicita garantías para préstamos	- Si - No	Nominal
	Respalda el pago de sus préstamos con el inventario	- Si - No	Nominal

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

- La técnica se utilizó para el recojo de información fue la encuesta, la cual estuvo dirigido a los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.
- El instrumento que se utilizó fue el cuestionario estructurado con 23 preguntas divididas en 3 partes: las 5 primeras referido a las características de los representantes, las 6 siguientes fueron sobre las características de las micro y pequeñas empresas y las 12 últimas estuvieron relacionadas a las características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad (ver anexo 6).

4.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se realizó como técnica una encuesta que permitió recoger datos mediante un cuestionario de 23 preguntas, y cuyos datos de la encuesta aplicada, fueron procesados, sistematizados y presentados en tablas y figuras estadísticas diseñados en el programa SPSS versión 25 según los criterios en estudio, así también se utilizó el programa Microsoft Word para la redacción del trabajo de investigación, el programa PDF para la presentación final del trabajo de investigación, el programa Microsoft Power Point para la presentación en diapositivas y uso en ponencia del trabajo de investigación y el Turnitin para el porcentaje de similitud del trabajo de investigación con otros estudios.

4.6. Matriz de Consistencia

Enunciado	Objetivos	Variable	Población y muestra	Metodología	Técnica e instrumento	Plan de análisis
<p>¿Cuáles son las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz,2019?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>Determinar las principales características los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.</p> <p>Objetivo Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar las principales características de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz,2019. - Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. - Establecer las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. 	<p>Factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se utilizó una población de 59 micro y pequeñas empresas. - Se obtuvo una muestra conformada por el 100% de la población es decir por 59 micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. 	<ul style="list-style-type: none"> - El diseño de la investigación fue no experimental - transversal - descriptivo - Fue no experimental porque no se manipulo la información - Transversal porque el estudio de investigación se desarrolló en un espacio de tiempo determinado. - Descriptivo porque solo se describió las principales características de la variable. 	<p>Técnica:</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p>	<p>Se utilizo los programas informáticos para el desarrollo de trabajo de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> - SPSS versión 25 - Microsoft Word - PDF - Power Point - Turnitin - Mendeley

4.7. Principios éticos

El presente trabajo de investigación se realizó utilizando los siguientes principios éticos.

Protección a las personas

Este trabajo de investigación se protegió no brindando la identidad, dirección, y redes sociales en el consentimiento informado y cuestionario. No se recibieron autorización para la publicación de sus datos personales e imágenes en esta investigación.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad

El trabajo de investigación tuvo medidas en favor del medio ambiente, imprimiendo solo el informe final, las demás revisiones fueron virtuales logrando la disminución de uso del papel.

Libre participación y derecho a estar informado

La información solicitada a los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro muebles fue de uso académico se respetó si el representante autorizó o no la publicación de sus datos, previamente al encuestarlo se les comunicó el fin de dicho acto y se presentó un consentimiento informado.

Beneficencia y no maleficencia

Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones. En este sentido, el conductor del investigador debe responder las siguientes reglas generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

Justicia

Para la selección de los representantes se realizó de manera justa y equitativa se ha dirigido por igual a todos los datos obtenidos. Aplicando el cuestionario de 24 preguntas por igual a cada representante de las empresas de investigación.

Integridad científica

En la presente investigación no hubo conflicto de intereses de naturaleza económica, académica, familiar o empresarial, se ha respetado la información obtenida de cada participante, mostrando en las diferentes partes de la investigación. Finalmente, se pidió permiso a los representantes de mypes para tomar fotografías.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

Tabla 1

Características de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Datos generales	N	%
Edad		
18 – 30 años	18	30.50
31 – 50 años	29	49.15
51 a más años	12	20.34
Total	59	100.00
Genero		
Masculino	48	81.36
Femenino	11	18.64
Total	59	100.00
Grado de instrucción		
Secundaria	30	50.85
Superior técnico	18	30.51
Superior universitaria	11	18.64
Total	59	100.00
Cargo que desempeña		
Dueño	36	61.02
Administrador	23	38.98
Total	59	100.00
Tiempo que desempeña en el cargo		
0 a 3 años	0	0.00
4 a 6 años	30	50.85
7 a más años	29	49.15
Total	59	100.00

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Tabla 2

Características de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Características de las micro y pequeñas empresas	N	%
Tiempo de permanencia de rubro		
0 a 3 años	18	30.51
4 a 6 años	36	61.02
7 a más años	5	8.47
Total	59	100.00
Número de trabajadores		
1-5 trabajadores	35	59.32
6-10 trabajadores	24	40.68
11 a más trabajadores	0	0.00
Total	59	100.00
Personas que trabajan en la empresa		
Familiares	36	61.02
No familiares	23	38.98
Total	59	100.00
Objetivo de creación		
Generan ganancias	42	71.19
Subsistencia	17	28.81
Total	59	100.00
Nivel de ingreso mensual		
De s/. 1.00 a s/. 51,875	18	30.51
De s/. 51,875 a s/. 587,916	41	69.49
De s/. 587,917.00 a mas	0	0.00
Total	59	100.00
Constitución de la empresa		
Persona natural	53	89.83
E.I.R.L	6	10.17
SAC	0	0.00
SAA	0	0.00
Total	59	100.00

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Tabla 3

Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad	N	%
Planifica soluciones para hacer frente a los problemas		
Si	19	32.20
No	40	67.80
Total	59	100.00
Implementa soluciones frente a los problemas		
Si	20	33.90
No	39	66.10
Total	59	100.00
Mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo		
Si	20	33.90
No	39	67.10
Total	59	100.00
Frente algún problema detectado entre sus colaboradores		
Si	40	67.80
No	19	32.20
Total	59	100.00
Retrasos al pagar a la identidad financiera		
Si	30	50.85
No	29	49.15
Total	59	100.00
El crédito comercial como medio de financiamiento		
Si	36	61.02
No	23	38.98
Total	59	100.00
Política estricta para la puntualidad del pago de sus proveedores		
Si	35	59.32
No	24	40.68
Total	59	100.00

Continua...

Tabla 3

Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad	N	Concluye
		%
Cuentas de pagar		
Si	0	0.00
No	59	59.00
Total	59	100.00
Las entidades bancarias le otorgan préstamos con facilidad		
Si	24	40.68
No	35	59.32
Total	59	100.00
Costo alguno al pedir prestado		
Si	30	50.85
No	29	49.15
Total	59	100.00
La entidad bancaria les solicita garantías para préstamos		
Si	53	89.83
No	6	10.17
Total	59	100.00
Respalda el pago de sus préstamos con el inventario		
Si	53	89.83
No	6	10.17
Total	59	100.00

Fuente. Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

5.2. Análisis de resultados

Tabla 1. Características de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Edad: el 49.15% de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen entre 31 a 50 años de edad (Tabla 1), este resultado coincide con la investigación de Gambo (2017), quien manifiesta que el 62 % tienen entre 31 a 50 años, asimismo coincide con el estudio de García (2020) quien manifiesta que un 61,2% tienen entre 31 a 50 años. Pero contrasta con el estudio de Saenz (2018), quien menciona que 38.1% de los representantes tienen una edad entre los 18 a 30 años. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) están siendo dirigidas por personas de edad entre 31 a 50 años de edad, los cuales cuentan gracias a esto con experiencia y capacidad necesaria para administrar el negocio, aunque también puede traer dificultades al momento de cambiar la forma de manejo que existe.

Género: el 81.36 % de los representantes son masculino (Tabla 1), este resultado coincide con la investigación de Gambo (2017) quien afirma que el 60 % de los representantes son masculino, también coinciden con la tesis de García (2020) que manifiesta que un 67,7% de los representantes son de género masculino. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas

empresas, están siendo dirigidas por personas que son de género masculino, lo que puede deberse a que las personas femeninas se enfocan a otros sectores de mercado microempresarial, sin embargo, es sabido que el género no incluye en la forma de manejo que se aplica para los negocios.

Grado de instrucción: el 50.85 % de los representantes de las micro y pequeñas empresas tienen estudios secundarios (Tabla 1), este resultado coincide con el estudio de Gambo (2017) quien afirma que el 50% de los representantes tienen educación secundaria, asimismo coinciden con la investigación desarrollado por Hurtado (2018) que manifiesta que un 47.8% de los representantes tienen estudios secundarios completos, también coincide con el estudio de milagros (2018) quien afirma que un 53% de los representantes tienen estudios secundarios. Pero contrasta con la investigación desarrollado por Sáenz (2018) quien menciona que el 30% de los representantes no tiene concluido el grado de secundaria. Esto demostró que la mayoría de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) están siendo dirigidas por personas que han concluido sus estudios secundarios, lo que se establece con un recurso no sumamente ventajoso frente a las competencias, debido a que los representantes no tendrán mayor conocimiento sobre las herramientas y metodologías para la toma de decisiones en la gestión de sus negocios .

Cargo que desempeña: el 61.02% de los representantes de las micro y pequeñas empresas son dueños del negocio (Tabla 1), este resultado coincide con la tesis

de Gambo (2017) quien afirma que el 68% de los representantes son dueños, asimismo coincide con la tesis de Milagros (2018) que manifiesta que un 63% de los representantes tienen el cargo de ser dueños en el negocio. Pero contrasta con el estudio de García (2020) quien menciona que el 71.4% de los representantes son administradores. Esto evidencia que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) son mismos dueños que se encargan de sus negocios, siendo ventajoso frente a otras empresas que están a cargo de otras personas que no tiene mucho conocimiento del negocio.

Tiempo que desempeña el cargo: el 50.85% de los representantes de las micro y pequeñas empresas se encuentran 4 a 6 años en el cargo que desempeñan (Tabla 1), este resultado coincide con la tesis de Sáenz (2018) quien menciona que el 44% de los representantes se encuentran en el cargo entre 4 a 6 años, asimismo coincide con el estudio de Gambo (2017) quien afirma que el 30 % de los representantes tienen de 4 a 6 años desempeñando el cargo. Pero contrasta con el estudio de Hurtado (2018) quien menciona que el 45,5% de los representantes tienen 7 años a más desempeñado el cargo. Esto demostró que la mayoría de los representantes de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) están siendo dirigidas por personas que tienen experiencia ente 5 a 6 años, lo cual puede deberse a que estos representantes han demostrado alcanzar buenos resultados durante su gestión por la que no es requerida el cambio de estos.

Tabla 2.

Características de las Micro y Pequeñas Empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Tiempo de permanencia de rubro: el 61.02% de las micro y pequeñas empresas tienen una permanencia 4 a 6 años enfocándose al rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) (Tabla 2), este resultado coincide con la investigación desarrollado por Milagros (2018) quien manifiesta que un 45% de las micro y pequeñas empresas permanecen en el rubro de 4 a 6 años. Asimismo, coincide con la tesis de Saenz (2018) quien afirma que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 4 a 6 años de permanencia en el rubro, coincide también con el estudio de Gambo (2017) que señala que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 4 a 6 años de permanencia en el rubro. Todo eso evidencia que la mayoría de las micro y pequeñas empresas tienen de 4 a 6 años de tiempo en el mercado, lo que se relaciona a que existe un incremento en la micro y pequeñas empresas desde hace muchos años por las características mismas con las que cuentan.

Número de trabajadores: el 59.32% de las micro y pequeñas empresas cuentan con 1 a 5 trabajadores (Tabla 2), este resultado coincide con la investigación de Milagros (2018) que manifiesta que el 42% de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 5 trabajadores laborando en el rubro, también coincide con el

estudio de Sáenz (2018) quien afirma que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 5 trabajadores, asimismo coincide con la tesis de García (2020) quien manifiesta que el 98% de las micro y pequeñas empresas tienen de 1 a 5 trabajadores en el rubro. Esto evidencia que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) están conformadas entre 1 a 6 trabajadores que facilitan las actividades realizadas en sus negocios.

Personas que trabajan en su empresa: el 61.02% de las micro y pequeñas empresas tienen como trabajadores a personas familiares (Tabla 2), este resultado coincide con la investigación desarrollado por Milagros (2018) que manifiesta que el 50% de las micro y pequeñas empresas tienen a personas familiares como trabajadores, asimismo, es importante mencionar Gambo (2015) las micro y pequeñas empresas, entes dinamizadores del mercado, comprenden y actúan una parte del desarrollo social del mercado y económico de los países, debido a que hoy en día hay competencias y que permiten a generar grandes cantidades de puesto laborables en los mercados. A partir de esto se puede evidenciar que la mayoría de las micro y pequeñas empresas tienen como trabajadores a personas familiares del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz.

Objetivo de creación: el 71.19 % de las micro y pequeñas empresas generan ganancias (Tabla 2), este resultado coincide con la investigación de Saenz (2018) quien afirma que el 60% de las micro y pequeñas empresas generan ganancias es

sus negocios. Pero se contrasta con la tesis de Milagros (2018) que manifiesta que un 50% de las micro y pequeñas empresas tienen como subsistencia. Asimismo, contrasta con el estudio de Hurtado (2018) que afirma que el 57.59% de las micro pequeñas empresas tienen como subsistencia. Esto evidencia que la mayoría de las micros y pequeñas empresas se contribuyan principalmente para que lo representantes tengan un trabajo y puedan conseguir ingresos seguros a través de su esfuerzo y venta de mercadería, y de esa manera cubrir diferentes tipos de gastos.

Nivel de ingreso mensual: el 69.49% de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen un ingreso anual menor a S/. 51.875.000 (Tabla 2), este resultado coincide con la investigación desarrollado por Gambo (2017) quien manifiesta que el 40% de las micro y pequeñas empresas tienen una remuneración promedio de 900 a 1500 soles mensuales, asimismo coincide con la tesis de Milagros (2018) quien señala que las micro y pequeñas empresas tienen una remuneración de 850 a 1000 soles. Pero contrasta con el estudio de Hurtado (2018) que manifiesta que el 42.7% de las micro y pequeñas empresas tienen salario informal. Esto evidencia que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) tienen una remuneración anual menor S/. 51.875.000.

Constitución de la empresa: el 89,83 % es persona natural, el 10,2 % E.I.R.L, y el 30 % constituyo a su empresa como S.R.L. Respecto a ello se buscaron antecedentes en los repositorios de las diferentes universidades nacionales, sin

encontrarse datos que permitan contrastar o coincidir con los resultados hallados en esta investigación. Esto pone en evidencia que en investigaciones similares no ha sido considerada de relevancia los datos consignados en esta investigación.

Tabla 3

Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Planifica soluciones para hacer frente a los problemas: el 67,80% no planifica soluciones para hacer frente a los problemas que se presentan con los colaboradores (Tabla 3), este resultado coincide con la investigación desarrollado por Usquiano (2017) que manifiesta que el 80% de los encuestados consideran que no planifican problemas con los colaboradores, asimismo coincide con el estudio de Gambo (2017) que no contribuyen la gestión de calidad y no planifican soluciones con los colaboradores. Pero contrasta con la tesis de Hurtado (2018) que manifiesta que el 82 % si planifican soluciones con sus colaboradores, esto demuestra que las micro y pequeñas empresas del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) no planifica soluciones con sus colaboradores.

Implementa soluciones frente a los problemas: el 66,10% no implementan soluciones frente a los problemas con sus colaboradores (Tabla 3), este resultado

coincide con la tesis de Jimenes (2016) que manifiesta que un 60% no implementan soluciones frente a sus colaboradores, asimismo coincide con el estudio de Hurtado (2018) que manifiesta que un 50.3% que no implementan soluciones con sus trabajadores en la empresa, pero contrasta con la investigación desarrollado por Gambo (2017) quien afirma que el 91% consideran que la gestión de calidad contribuye. Como se puede observar estos resultados demuestra que las micros y pequeñas empresas no implementan soluciones con sus colaboradores en la empresa.

Mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo: El 66,10% no miden el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo (Tabla 3), este resultado coincide con la investigación desarrollado por Sáenz (2018) que manifiesta que un 43% que no miden el grado de resultados con su equipo de trabajo, asimismo coincide con la tesis de Usquiano (2018) que menciona que el 61% no miden los resultados con su equipo de trabajo. Esto pone en evidencia que la mayoría de la micros y pequeñas empresas no miden el grado de resultados con su equipo de trabajo en la empresa.

Frente algún problema detectado entre sus colaboradores: El 67,80% si solucionan problemas detectados entre sus colaboradores (Tabla 3), este resultado coincide con es estudio de Morales (2018) que manifiesta que un 31% consideran que, si solucionan problemas detectados entre sus colaboradores, asimismo coinciden con los estudios de Quinde y Velaz (2016) que manifiestan que el 40 % solucionan los problemas con sus trabajadores. Esto demuestra que en las micro y pequeñas empresas consideran que si solucionan los problemas detectados entres sus colaboradores.

Retrasos al pagar la identidad financiera: El 50,85% si han tenido retrasos al pagar la identidad financiera (Tabla 4), este resultado coincide con el estudio de Gambo (2017) quien manifiesta que el 40% consideran que siempre ha tenido retrasos al pagar identidad financiera, asimismo coincide con la tesis de Acedo (2015) que afirma que el 29 % tienen el atraso al pagar la identidad financiera. Esto demuestra que la mayoría de las micro y pequeñas empresas del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) tienen el retraso al pagar a la identidad financiera.

El crédito comercial como medio de financiamiento: El 61.02% consideran que si se utiliza el crédito comercial, que contribuye a mejorar el crecimiento de la empresa (Tabla 4), este resultado coincide con la tesis de Usquiano (2017) que manifiesta que 67% consideran utilizar el crédito comercial en mejoramiento económico de la empresa, asimismo coincide con el estudio de Acedo (2015) que menciona que el 37% los créditos comerciales son de corto plazo y es invertido en capital de trabajo, también coincide con la tesis de García (2020) que manifiesta que el 42.9% siempre las micro y pequeñas empresas financian a través de la venta, el crédito comercial como medio del financiamiento. Esto evidencia que la micro y pequeñas empresas consideran que el uso del crédito comercial como medio de financiamiento es el crecimiento de cualquier negocio.

Política estricta para la puntualidad del pago: el 59.32% si existe una política estricta para la puntualidad del pago cuando adquieres un préstamo (Tabla 4), respecto a ello se buscaron antecedentes en los repositorios de las diferentes

universidades nacionales y locales, sin encontrarse datos que permiten contrastar o conducir con los resultados hallados en esta investigación. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas consideran cuando se realiza un préstamo es importante la puntualidad de pago a la fecha establecida para que el negocio no tenga deudas.

Cuentas por pagar: El 59% no existe demora en las cuentas por pagar (Tabla 4), este resultado coincide con el estudio de Morales (2018) que manifiesta que el 60% reciben ningún tipo de asesoramiento de un profesional y desconocen de las instituciones de apoyo del gobierno como el COFIDE y FOGAPI, asimismo coincide con la investigación de Gracia (2020) quien manifestó que el 80% no existe la demora en las cuentas por pagar en las empresas. Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) no tienen la demora de pago en las cuentas por pagar.

Las entidades bancarias le otorgan préstamos con facilidad: el 59.32% las entidades bancarias si te prestan dinero con facilidad para cualquier negocio (Tabla 4), este resultado coincide con la investigación desarrollado por García (2020) que manifiesta que el 80% las entidades bancarias te otorgan el préstamo como facilidad, asimismo coincide con el estudio de Sáenz (2018) que menciona que el 27% las entidades bancarias te dan préstamos a créditos financieros solicitados por las Mypes. Pero contrasta con la tesis de Morales (2018) que afirmo que el 50% de las entidades bancarias no les dan préstamos con facilidad.

Esto evidencia que las micros y pequeñas empresas de las entidades bancarias si le otorgan prestamos con facilidad para el crecimiento para la empresa porque es el principal medio que utilizan las micro y pequeñas empresas.

Costo alguno al pedir prestado: el 50,85% si van a tener un costo adicional al pedir un préstamo (Tabla 4), este resultado coincide con el estudio de Jiménez (2018) que manifiesta que el 48% le generan costo alguno al pedir prestado, asimismo coincide con la tesis de Hurtado (2018) que manifestó que el 60 % si genera costo alguno al pedir préstamo, es por ello que las empresas consideran que las fuentes externas de financiamiento no son factibles, adicionalmente a los intereses la empresa por lo general solicita una serie de requisitos que también son dificultosos de cumplir para la empresa. Esto se evidencia que las micro y pequeñas empresas de las entidades financiera si le otorgan un préstamo a una Mype siempre van cobrar un dinero adicional que es la tasa de interés.

La entidad bancaria les solicita garantías para préstamos: el 89.83% si tienen garantías en la entidad bancaria que les solicita para préstamos (Tabla 4), este resultado coincide con la investigación desarrollado por Sáenz (2018) que manifiesta que el 72% tiene la garantía para préstamos, asimismo coincide con el estudio de Morales (2018) que afirmo que el 2.89% el préstamo fue por el monto solicitado a mediano plazo para que una entidad financiera otorgue el financiamiento necesario a una MYPE se requiere una garantía, algunas empresas se encuentran con los recursos para poder emplear un bien tangible como garantía, mientras que otras encuentran mayores facilidades de ofrecer como

garantía sus cuentas por cobrar o demostrar la factibilidad del financiamiento de su empresa mostrando dichas cuentas; esto evidencia que las micros y pequeñas empresas si tienen garantía en la entidad bancaria cuando realzan préstamo.

Respalda el pago de sus préstamos con el inventario: el 89.83% si le respalda el pago de sus préstamos con el inventario (Tabla 4), este resultado coincide con la investigación de Acedo (2015) que manifiesta que el 80.10% respaldan el pago de su prestamos con el inventario, la entidad financiera otorgue el financiamiento necesario a una MYPE se requiere una garantía, algunas empresas se encuentran con los recursos para poder emplear un bien tangible como garantía, mientras que otras encuentran mayores facilidades de ofrecer como garantía sus cuentas por cobrar o demostrar la factibilidad del financiamiento de su empresa mostrando dichas cuentas; las MYPES generalmente son evaluadas y se les otorga el préstamo de acuerdo al riesgo que estas representan por lo que estas garantizan el pago de sus préstamos mediante las cuentas por cobrar que tienen.

VI. CONCLUSIONES

La mayoría de representantes de las micro y pequeñas empresas del rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) son del género masculino, son dueños del negocio, tienen el grado de institución secundaria completo, tienen de 4 a 6 años como empresarios. La minoría tienen entre 30 a 50 años de edad. Las personas tienen un tiempo moderado en el manejo de sus empresas, representados por varones que buscaron salir adelante, a pesar de no contar con una preparación universitaria para un mejor desarrollo de calidad empresarial.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas la constitución de la empresa son persona natural, objetivo de la creación de generar ganancias, su ingreso mensual es de s/ 51,875, personas que trabajan en la empresa son familiares, tiempo de permanencia de rubro es de 4 a 6 años en el negocio, cuentan con número de trabajadores de 1-5 trabajadores en la empresa.

La mayoría de representantes no planifican soluciones para hacer frente a los problemas que se presentan con los colaboradores, también no miden el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo, asimismo no implementan las soluciones frente a los problemas que se presentan con sus colaboradores, pero si detectan problemas entre sus colaboradores y dan una solución, las entidades bancarias si les solicita garantías para préstamos a los empresarios del negocio, también respaldan el pago de sus préstamos con el inventario, asimismo utilizan el crédito comercial como medio de financiamiento,

cuando realizo un préstamo si ha tenido retrasos al pagar a la identidad financiera, también existe una política estricta para la puntualidad del pago de sus proveedores, si existe la demora en las cuentas de pagar en las entidades financieras, las entidades bancarias no le otorgan préstamos con facilidad a los empresarios del negocio.

Al aplicar en financiamiento a corto plazo en las micro y pequeñas empresas en rubro de muebles va ser de mucha importancia ya que el emprendedor o el gerente le permite aprovechar las oportunidades en su negocio, ya que al invertir dinero en su negocio o en su capital va poder beneficiar a sus clientes que se sientan satisfechos y sean fieles en el producto que está ofreciendo. Las Mypes siempre buscan o conocer las políticas del financiamiento a corto plazo que las entidades financieras que ofrecen para sus micro y pequeñas empresas es por ello que las entidades financieras deben informar correctamente a las MYPE para lograr obtener un sustento para sus negocios.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Recomendaciones

- Mejorar la gestión de calidad ya que la mayoría de representantes de este rubro desconoce sobre cómo se planifica soluciones para hacer frente a los problemas que se presentan con los colaboradores, por lo que debido a su desconocimiento no aplican la planificación de soluciones con sus colaboradores que ofrece la gestión de calidad, surgiéndoles así, que establezcan programas mensuales de capacitación sobre temas empresariales y tengan capacitaciones, tanto los representantes de la empresa como también los trabajadores de la empresa.
- Buscar maneras de mejorar a sus colaboradores que sean creativos y dinámicos, así poder lograr la mejora en la empresa, de la misma forma debe implementar soluciones frente a los problemas que se presentan con sus colaboradores y ponerlos en práctica para que estas resulten y así la empresa siga creciendo día a día.
- Implementar en el rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) el financiamiento a corto plazo como técnica de gestión de calidad, que dejen a lado el miedo y decidan innovar e implementar nuevas técnicas de gestión de calidad en la empresa de negocio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acedo, M. (2015). *estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas*. Para optar el licenciamiento bachiller, Universidad la Rioja, España.

Avolio, B. (2016). *Micro y Pequeñas Empresas en Colombia (MYPES)*.

bancario, E. f. (18 de enero de 2019). *Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-financiamientobancario-se-incremento-877-el2018-739704.aspx>

Barajas, S., Hunt, P., & Riba, G. (2016). *Las finanzas como instrumento de gestión de las pymes*. Barcelona: Libros de Cabecera, 2013. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=fbdeDwAAQBAJ&dq=financiamiento+a+corto+plazo+en+las+mypes&source=gbs_navlinks_s

Castillo, A. (2016). *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/2016/10/09/regimen-laboral-especial-de-la-micro-y-pequena-empresa-apuntes-iniciales-a-proposito-de-las-modificaciones-introducidas-por-la-ley-no-30056-y-la-aprobacion-del-t-u-o-de-la-ley-mipyme-mediante-decre->

Chau, E. (29 de mayo de 2018). *Produce: micro y pequeñas empresas aportan 24 % al PBI mercado*. ANDINA: agencia peruana de noticias.

Congreso de la Republica del Perú. (2016). *Ley N°28015-Ley de promoción y formalización de la micro y pequeñas empresas (prolongada el 3 de julio del 2003)*. Lima: Diario oficial del peruano.

- Cortes, J. (2017). *Sistema de Gestión de calidad*. España: IBC Editores.
- El financiamiento de las MYPES. (Agosto de 2016). *Comisión Económica para América*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es>
- Euronews. (10 de agosto de 2017). Las PYMES: el motor del crecimiento en Europa. Obtenido de <https://es.euronews.com/2014/10/08/las-pymes-el-motor-delcrecimiento-en-europa>
- Gambo, M. (2017). *El financiamiento y la rentabilidad de las MYPE sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina en la ciudad de Huaraz, 2015*. para optar el licenciamiento de bachiller, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz.
- García, A. (2015). *Administración Financiera I*. México: Edición electrónica.
- 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*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/18481>
- González, Ó. (2016). *Sistema de gestión de calidad: Teoría y práctica bajo la norma ISO 2015*. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2016. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=baUwDgAAQBAJ&dq=gestion+de+calidad&source=gbs_navlinks_s

- Henríquez, L. (2009). Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Obtenido de Políticas para las MIPYMES frente a la crisis: Obtenido de <https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---Américas/---ro->
- Hurtado, C. (2018). (2018). *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*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/17094>
- Jimenes, C. (2016). *Alternativas de financiamiento adecuada para la MYPE en Hermosillo, sonora, México puebla*. para optar la carrera profesional de licenciado, Universidad Puebla, México, México.
- Lawrence, G. (2015). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación, 2015.
- LEY N° 30056. (2013). Ley que Modifica diversa Leyes para facilitar la. (2 de Julio de 2013), 11. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas->
- Mares, C. (2013). *Las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Perú*. Obtenido de <http://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/4711>
- Marrises. (s.f.). *financiación a corto plazo*. Obtenido de <https://docplayer.es/2547760-Financiamiento-a-corto-plazo.html>
- Mesones, A., & Avolio, B. (2016). *Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPE)*. Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/4126-Texto%20del%20artículo-15740>

Ministro de la producción. (21 de mayo de 2018). *MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA*.

Morales, A. (2016). *Administración Financiera*. México: Grupo Editorial Patria, 2014.

Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=jMS3BgAAQBAJ&dq=administracion+financiera&source=gbs_navlinks_s

Morales, A. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa inversiones Mary - Chimbote, 2014*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote.

Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5605>

Mypes, F. p. (21 de mayo de 2018). *El peruano*. Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia-financiamiento-paramypes-66513.aspx>

Navarrete, A. J. (2014). *Régimen normativo Mype y sus recientes modificaciones*.

Lima: Gaceta Jurídica, 2014.

Organización Internacional del trabajo. (2016). *Pequeñas empresas, grandes brechas*.

Lima: OIT.

Quinde, C., & Veliz, R. (2016). *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*.

Universidad politécnica salesiana (Ecuador), Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5261/1/UPS-GT000469.pdf>

Ríos, M. (2015). *Gestión de calidad, satisfacción de los clientes y el impacto en la rentabilidad de las MYPES del sector servicios, rubro restaurantes - del*

distrito de Huanchaco año 2014. Trujillo: Universidad Católica los Ángeles de
Chimbote.

Sáenz, K. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas
empresas del sector servicios – rubro restaurantes de Cajamarca, 2016*.
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Cajamarca. Obtenido de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3829>

Sánchez, S. (2017). *Gestión de la calidad ISO 9001/2015 en comercio*. España:
Editorial Elearning, S.L., 2017. Obtenido de
[https://books.google.com.pe/books?id=izZWDwAAQBAJ&dq=gestion+de+c
alidad&source=gbs_navlinks_s](https://books.google.com.pe/books?id=izZWDwAAQBAJ&dq=gestion+de+c
alidad&source=gbs_navlinks_s)

Tello, S. (2016). Importancia de las micro y pequeñas empresas y medianas empresas
en el desarrollo del país. Obtenido de
<http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/LEX/article/view/623>

Usquiano, Y. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas
empresas del sector comercio – rubro compra / venta de abarrotes -
Tayabamba – La Libertad, 2015*. Universidad Católica Los Ángeles de
Chimbote, Chimbote. Obtenido de
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2668>

Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*.
México: PEARSON EDUCACIÓN, México, 2010.

Anexos

Anexo 1: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2019								Año 2020				Año 2021			
		Semestre I				Semestre II				Semestre II				Semestre I			
		MES				MES				MES				MES			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del Proyecto	X	X	X													
2	Revisión del proyecto por el jurado de investigación			X													
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación				X												
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación				X												
5	Mejora del marco teórico y metodológico					X											
6	Redacción de la revisión de la literatura						X										
7	Elaboración del consentimiento informado						X										
8	Ejecución de metodología							X									
9	Resultados de la investigación							X									
10	Conclusiones y recomendaciones								X								
11	Redacción de pre informe de investigación									X	X	X	X				
12	Redacción del informe final													X			
13	Aprobación del informe final por el Jurado de Investigación														X		
14	Presentación de ponencia en eventos científicos															X	
15	Redacción del artículo científico																X

Anexo 2: Esquema de Presupuesto

Presupuesto desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o número	Total (S/.)
Suministros			
<input type="checkbox"/> Impresiones	0.2	100	20
<input type="checkbox"/> Fotocopias	0.1	50	5
<input type="checkbox"/> Empastado	25	3	75
<input type="checkbox"/> Papel bond A-4 (500 hojas)	0.1	500	50
<input type="checkbox"/> Lapiceros	1.5	5	7.5
Servicios			
<input type="checkbox"/> Uso de Turnitin	50.00	1	50.00
Sub total			
Gastos de viaje			
<input type="checkbox"/> Pasajes para recolectar información	20	1.00	20.00
Sub total			227.5
Total, presupuesto desembolsable de			227.5
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% o número	Total (S/.)
Servicio s			
<input type="checkbox"/> Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD)	30.00	4	120.00
<input type="checkbox"/> Búsqueda de información en base de datos	35.00	2	70.00
<input type="checkbox"/> Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC)	40.00	4	160.00
<input type="checkbox"/> Publicación de artículo en repositorio institucional	50.00	1	50.00
Sub tota l			400.00
Recurso humano			
<input type="checkbox"/> Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	252.00
Sub tota l			252.00
Total, presupuesto no desembolsable de			652.00
Total (S/.)			879.5

Anexo 3: Cuadro de sondeo de las micro y pequeñas empresas

Población

Directorio		
RUBRO DE EMPRESAS DE MUEBLES		
Razón social	Nombre comercial	RUC
"CREDITOS E INVERSIONES LIMA" E.I.R.L.	-	20407942800
ALVARADO DE LA CRUZ BERNARDO	TIENDA GANGA	10323849116
ARTEAGA SICCHA ANA MARIA	COMERCIAL MIGUELITO	10329691191
ASNATE VALENTIN OLIMPIA	REGALOS GRETY	10316568195
BAYES PEDALOZA SILFIDA FLORESMILA	REPRESENTACIONES ANAYA	10316028603
BECERRA CAMACHO LUIS MIGUEL	-	10416792602
CACERES COLLAZOS DE TRINIDAD NELLY MARINA	-	10316217872
CARDENAS MUÑOZ SONIA MARGOTH	-	10316669978
CARRION LEYVA HECTOR FREDDY	-	10316550181
CERNA OROPEZA DIGNA ANTONIETA	-	10316090635
CERNA OROPEZA ESTEBAN HERNAN	-	10316597641
CHAVEZ QUIDONES JUSTINA ROSARIO	-	10316164604

CHERO SAMILLAN WILMER YSMAEL	COMERCIAL LA ECONOMICA	10166493701
COMERCIAL ARAUJO E HIJOS S.R.L.	COMERCIAL ARAUJO E HIJOS S.R. L	20446352912
CONDORI SANCHEZ ANIBAL	RIMAC VISIËN	10433016829
CORAL JAMANCA LUIS MANUEL	-	10316182556
CORDOVA MERCEDES	MC COMPUTEC	10316738325
CORTEZ VILCHEZ LUIS ORLANDO	CELL PERU DISTRIBUIDORES	10404602611
FAS S.A.C.	FAS S.A.C	20530584004
FERNANDEZ CASTILLO FLOR MARIA	MUEBLERIA CASTILLO	10438308461
FOX MUEBLES E.I.R.L.	-	20530967868
GARCIA DE ROMERO JOVITA	SERVIC.MULTIPLES GRAN CHAVIN	10316222744
GARCIA OSORIO ELIZABETH RUTH	-	10316541700
GARCIA OSORIO JACINTO PABLO	-	10316488701
GONZALEZ COTILLO FERNANDO ISIDORO	-	10316334623
GRUPO RED TECNOLOGIES E.I.R.L.	-	20531039361
HENOSTROZA ROJAS EDITH HERMELINDA	-	10435956811
HENOSTROZA ROJAS ROCIO MARILUZ	EXCLUSIVIDADES FANKO	10423626343

HUARANCA HUALLPA FAUSTINO	COMERCIAL JAIMITO	10316251736
HUERTA SALAZAR JAVIER ASUNCION	-	10090995397
JAMANCA PARIAMACHI COCO ELISEU	COMERCIAL CELESTINNA	10445731949
JAVIER APAZA HOVER CARLOS	MULTISERVICIOS MAHR	10316707357
LA CASITA DE LOS MUEBLES E.I.R.L.	-	20534155981
LAZARO BRAVO MACEDONIO	COMERCIAL LAZARO	10316541149
MACEDO CERNA LESLY MOREYMA	REPRESENTACIONES NEKER	10426607617
MACEDO QUIÑONES HILDA EDUARDA	-	10406288434
MALDONADO ASENCIOS JULIAN FIDEL	GRAN FERIA MUEBLES DON ESTEBAN	10316183102
MENDOZA RAMOS ALEJANDRO	COMERCIAL MENDOZA	10316106418
MORALES SOLIS AQUILES TEODORO	-	10316250411
NET COMPUTER E.I.R.L	NET COMPUTER	20530644261
ONCOY HUAMAN BRUNO	-	10316224755
OSORIO FLORES LUZMILA ROSA	-	10316671522
PANIAGUA HUARCAYA PRUDENCIO	-	10201196006
PARIAMACHI YANAC TOMAS AQUILINO	COMERCIAL FLORES	10409553961
PEREZ POHL FAUSTO MARDONIO	COMERCIALIZADORA FAGRE.A	10316232189
QUITO PINEDA PEDRO ALEJANDRO		10316028565
RAMIREZ ALVARADO ANTONIA MARIA	MULTISERVICIOS RAMIREZ	10316203481
ROCHA URPAY RICHARD FRANCO	-	10442996241

RODRIGUEZ GUZMAN CRISTINA ZORAIDA	-	10316746581
ROMERO LOLI IRMA ALEJANDRINA	CASA DE REGALOS DRINA	10316339854
ROSALES GUILLEN CIRILA VICTORIA	COMERCIAL GUILLEN	10316305887
ROSALES PENALOZA MARCELINO	COMERCIAL MAYRA	10316255707
SALAZAR GONZALEZ LUPE ROSARIO	COMERCIAL LEO	10316329786
SANCHEZ MEZA LUCIO ALBERTO	COMERCIAL SANCHEZ	10316732874
SOTELO LOPEZ FRANCISCO	CASA COMERCIAL SOTELO	10316222825
TAHUA GUILLEN MARGARITA MARIA	SEÑOR DE LA SOLEDAD	10316495961
TIENDA LUCARTEIRL	-	20232976803
VELEZMORO PESANTES TOMAS HENRY	MULTISERVICIOS MARLYN	10082997976

Fuente. Municipalidad provincial de Huaraz

Anexo 4: Declaración jurada

DECLARACIÓN JURADA

Yo ORO MONTAÑEZ EVER RONEL, identificado (a) con DNI 70516365 y código de estudiante 1211161050 de la Escuela profesional de Administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Declaro bajo juramento que:

Los datos presentados en los resultados del Trabajo de Investigación son reales, no han sido falsificados, ni duplicados, ni copiados. Los resultados fueron obtenidos de los representantes de las micro y pequeñas empresas quienes participaron en la encuesta en Forma Voluntaria pero no quisieron firmar el Consentimiento Informado proporcionando la información requerida para el desarrollo de la investigación titulada: **CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS Y EMPRESAS, RUBRO VENTA AL POR MENOR DE APARATOS ELECTRÓNICOS DE USO DOMÉSTICO MUEBLES, EQUIPO DE ILUMINACIÓN Y OTROS ENSERES DOMÉSTICOS EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS (MUEBLES) EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2019**

Trabajo de Investigación para optar el grado académico de Bachiller en Ciencias Administrativas.

Por lo expuesto, mediante la presente asumo frente LA UNIVERSIDAD cualquier responsabilidad que pudiera derivarse por la autoría, originalidad y veracidad del contenido del Trabajo de Investigación. En consecuencia, me hago responsable frente a LA UNIVERSIDAD y frente a terceros, de cualquier daño que pudiera ocasionar tanto a LA UNIVERSIDAD como a terceros, por el incumplimiento de lo declarado. Asimismo, por la presente me comprometo a asumir todas las cargas pecuniarias que pudieran derivarse para LA UNIVERSIDAD en favor de terceros con motivo de acciones, reclamaciones o conflictos derivados del incumplimiento de lo declarado o las que encontraren causa en el contenido del Trabajo de Investigación.

De identificarse plagio, falsificación o manipulación de datos en el Trabajo de Investigación; asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad de Católica los Ángeles de Chimbote.

Lugar y fecha: 19 – 10 - 2020



Firma

Oro Montañez, Ever Ronel

Nombres y Apellidos

DNI: 70516365

Anexo 5: Hoja de Consentimiento



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 **CARACTERIZACIÓN DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO PARA GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS Y EMPRESAS, RUBRO VENTA AL POR MENOR DE APARATOS ELECTRÓNICOS DE USO DOMÉSTICO MUEBLES, EQUIPO DE ILUMINACIÓN Y OTROS ENSERES DOMÉSTICOS EN COMERCIOS ESPECIALIZADOS (MUEBLES) EN LA CIUDAD DE HUARAZ, 2019** y es dirigido por Oro Montañez, Ever Ronel investigador de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

El propósito de la investigación es determinar las principales características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019., 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 ronell8oro@gmail.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 6: Instrumento de recolección de datos



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: Caracterización de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para gestión de calidad en las micro y pequeñas y empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019. Para obtener el título de licenciado en administración. Se le agradece anticipadamente por la información que usted proporcione.

I. GENERALIDADES

1.1 REPRESENTANTE A LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

1. Edad

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

2. Sexo

- a) Masculino
- b) Femenino

3. Grado de instrucción

- a) Primaria
- b) Secundaria
- c) Superior técnico
- d) Superior Universitaria

4. Cargo que desempeña

- a) Dueño
- b) Administrador

5. Tiempo que desempeña en el cargo

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

1.2 REFERENTE A LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

6. Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

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

7. Número de trabajadores

- a) 1 – 5 trabajadores
- b) 6 – 10 trabajadores
- c) 11 a más trabajadores

8. Las personas que trabajan en su empresa, son

- a) Familiares
- b) Personas no familiares

9. Objetivo de creación

- a) Generar ganancias
- b) subsistencia

10. Ingreso anual promedio

- a) De s/. 1.00 a s/. 51,875
- b) De s/. 51,876 a s/. 587,916
- c) De s/. 587,917 a más

11. Constitución de la empresa

- a) Persona natural
- b) E.I.R.L
- c) SRL SAC
- d) SAA

II. REFERENTE A LA GESTIÓN DE LA CALIDAD

2.1 GESTIÓN DE CALIDAD

12. ¿Usted planifica soluciones para hacer frente a los problemas que se presentan con los colaboradores?

- a) Si
- b) No

13. ¿Usted implementa soluciones frente a los problemas que se presentan con sus colaboradores?

- a) Si
- b) No

14. ¿Usted mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo?

- a) Si
- b) No

15. ¿Usted frente algún problema detectado entre sus colaboradores da una solución y analiza los resultados?

- a) Si
- b) No

III. REFERENTE A FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

16. ¿Usted cuando realizo un préstamo ha tenido retrasos al pagar identidad financiera?

- a) Si
- b) No

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

- a) Si
- b) No

18. ¿Existe una política estricta para la puntualidad del pago de sus proveedores?

- a) Si
- b) No

19. ¿Existe demora en las cuentas por pagar?

- a) Si
- b) No

20. ¿Las entidades bancarias le otorgan prestamos con facilidad?

- a) Si
- b) No

21. ¿Le genera costo alguno al pedir prestado?

- a) Si
- b) No

22. ¿La entidad bancaria les solicita garantías para préstamos?

- a) Si
- b) No

23. ¿Respalda el pago de sus préstamos con el inventario?

- a) Si
- b) No

Anexo 7: Hoja de tabulación

Características de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Preguntas	Respuestas	Tabulación	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Edad	18 - 30 años	IIIIIIII-III	18	31.5
	31 - 50 años	IIIIIIII-III IIIIII	29	49.15
	51 a más años	IIII-III	12	20.34
	Total	IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Genero	Masculino	IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII- IIIIII	48	81.36
	Femenino	IIIIII-III	11	14.64
	Total	IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Grado de introducción	Secundaria	IIIIIIIIII- IIIIIIIIII	30	50.85
	Superior técnico	IIIIIIII-III	18	30.51
	superior universitario	IIII-III-I	11	18.64
	Total	IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Cargo	Dueño	IIIIIIIIII- IIIIIIIIII-III	36	61.02
	Administrador	IIIIIIII-III	23	38.98
	Total	IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Tiempo	0 a 3 años	-	0.00	0.00
	2 a 6 años	IIIIIIIIII- IIIIIIIIII	30	50.85
	7 a más años	IIIIIIII-III IIIIII	29	49.15

	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
--	-------	------------------------------------------------------------------------	----	--------

Características de las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

Preguntas	Respuestas	Tabulación	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Tiempo de permanencia de rubro	0 a 3 años	IIIIIIII-III-III-II	18	30.51
	4 a 6 años	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-III	36	40.67
	7 a más años	II-II-I	5	8.47
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Número de trabajadores	1 – 5 trabajadores	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-III	35	59.32
	6 – 10 trabajadores	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	24	40.67
	11 a más trabajadores	-	0	0.00
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Personas que trabajan en la empresa	Familiares	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-III	36	61.02
	No familiares	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- III	23	38.98
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Objetivo de creación	Generación ganancias	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-II	42	71.19
	Subsistencias	IIII-III-III-II-II	17	28.81
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00

Nivel de ingreso anual	De s/.100 a s/51,875	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIII	48	30.51
	De s/.51.875 a s/.587.916	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-I	41	69.49
	De s/.587.917.00 mas	-	0	0.00
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Constitución de la empresa	Personal natural	IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- III	53	89.83
	E.I.R. L	III-III	6	10.17
	SAC	-	0	0.00
	SAA	-	0	0.00
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00

Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz,2019.

Preguntas	Respuestas	Tabulación	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Planifica soluciones para hacer frente a los problemas	Si	IIIIIIIIII-III	19	32.20
	No	IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	40	67.80
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Implementa soluciones frente a sus colaboradores	Si	IIIIIIIIII-III	20	33.90
	No	IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	39	66.10

	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo	Si	IIIIIIIIII-III	20	33.90
	No	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-III	39	66.10
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Frente algún problema detectado entre sus colaboradores	Si	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	40	67.80
	No	IIIIIIIIII-III	19	32.20
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Retrasos al pagar la identidad financiera	Si	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	30	50.85
	No	IIIIIIIIII-III-III-III- IIIIIIIIII	29	49.15
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
El crédito comercial como el financiamiento	Si	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-III	36	61.02
	No	IIIIIIIIII-III-III-III-III	23	38.98
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Política estricta para la puntualidad de pago de sus proveedores	Si	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII-III	35	59.32
	No	IIIIIIIIII-III-III-III-III	24	40.68
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Cuentas de paga	Si	-	0	0.00
	No	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	59.00
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
	Si	IIIIIIIIII-III-III-III-III	24	40.68

Las entidades bancarias le otorgan préstamos con facilidad	No	IIIIIIIIII- IIIIIIIIII-II	32	59.32
	Total	IIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Costo alguno al pedir préstamo	Si	IIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIII	30	50.85
	No	IIIIIIIIII- IIIIIIIIII- IIIIIIIIII	29	49.15
	Total	IIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
La entidad bancaria les solicita garantías con préstamos	Si	IIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIII	53	89.83
	No	III-III	6	10.17
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00
Respalda el pago de sus préstamos con el inventario	Si	IIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIII	53	89.83
	No	III-III	6	10.17
	Total	IIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII- IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII	59	100.00

Anexo 8: Figuras

Características de los representantes de las Micro y Pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

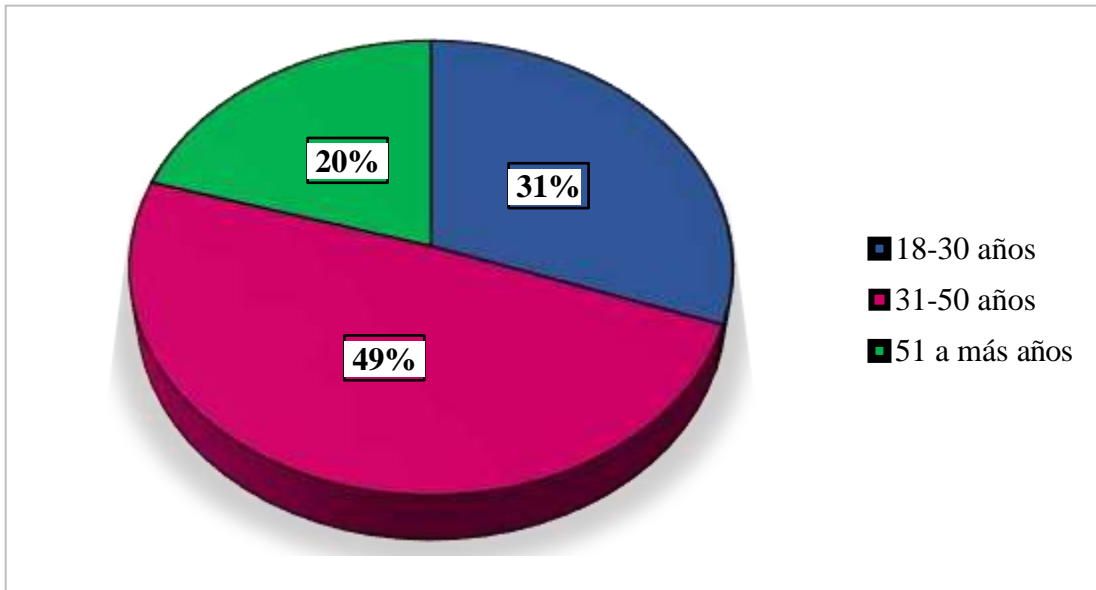


Figura 1. Edad del representante

Fuente. Tabla 1

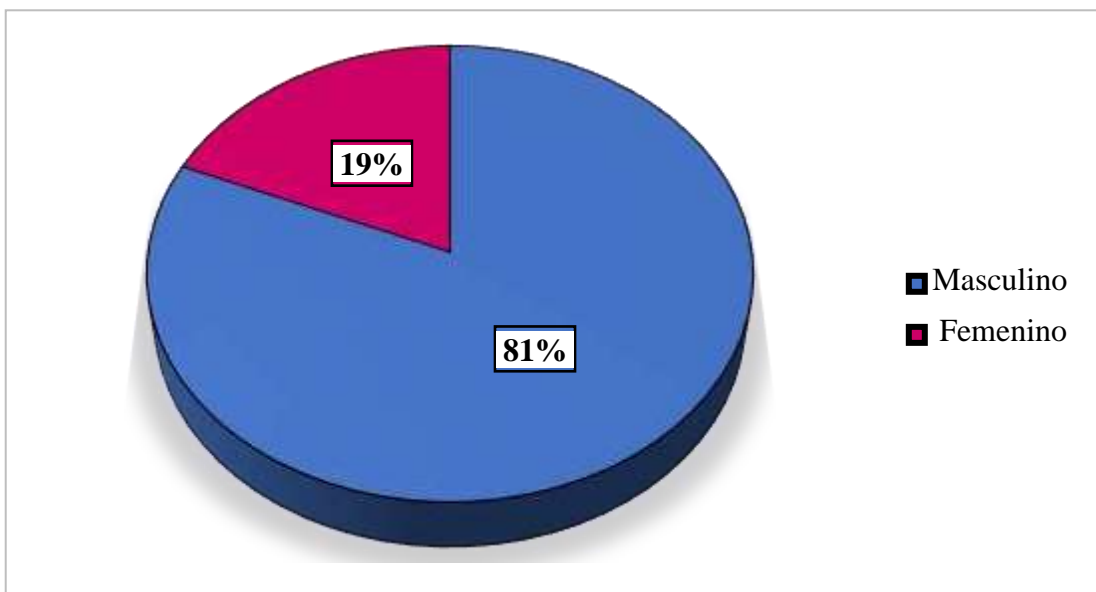


Figura 2. Género del representante

Fuente. Tabla 1

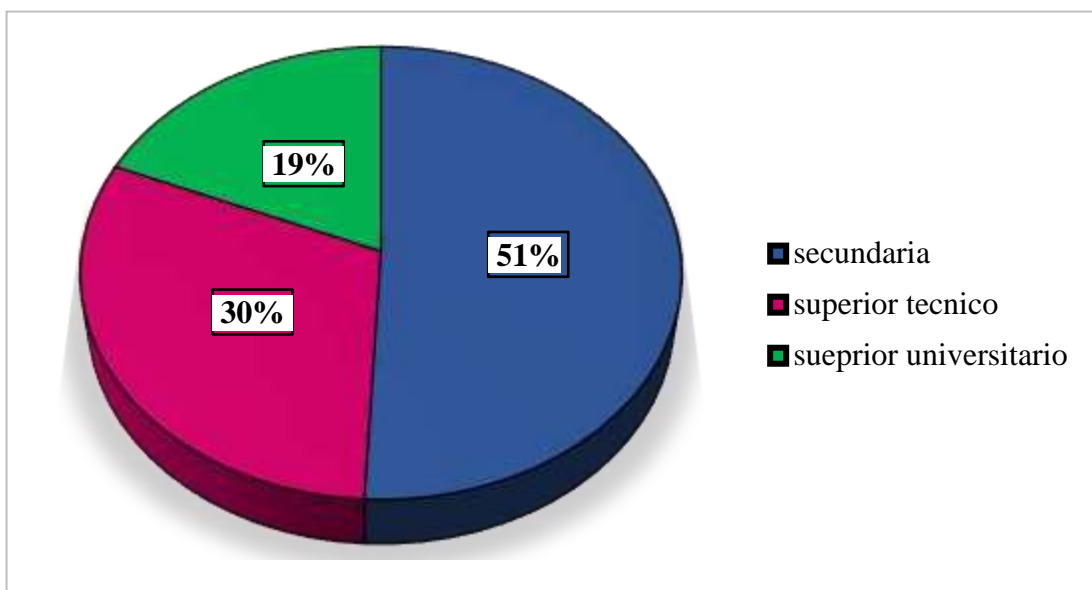


Figura 3. Grado de Instrucción

Fuente. Tabla 1

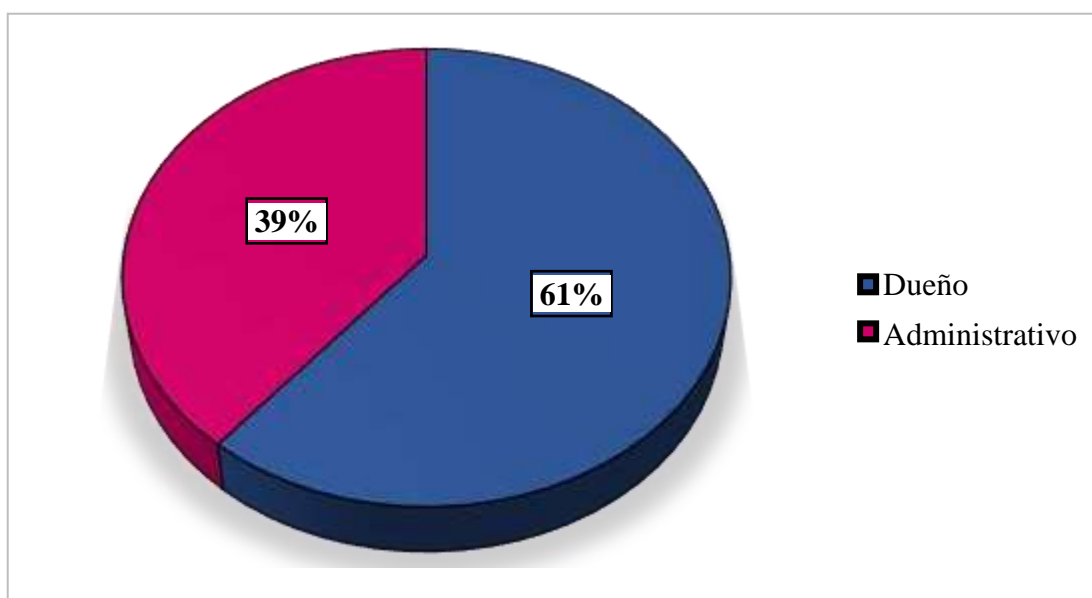


Figura 4. Cargo que desempeña el cargo

Fuente. Tabla 1

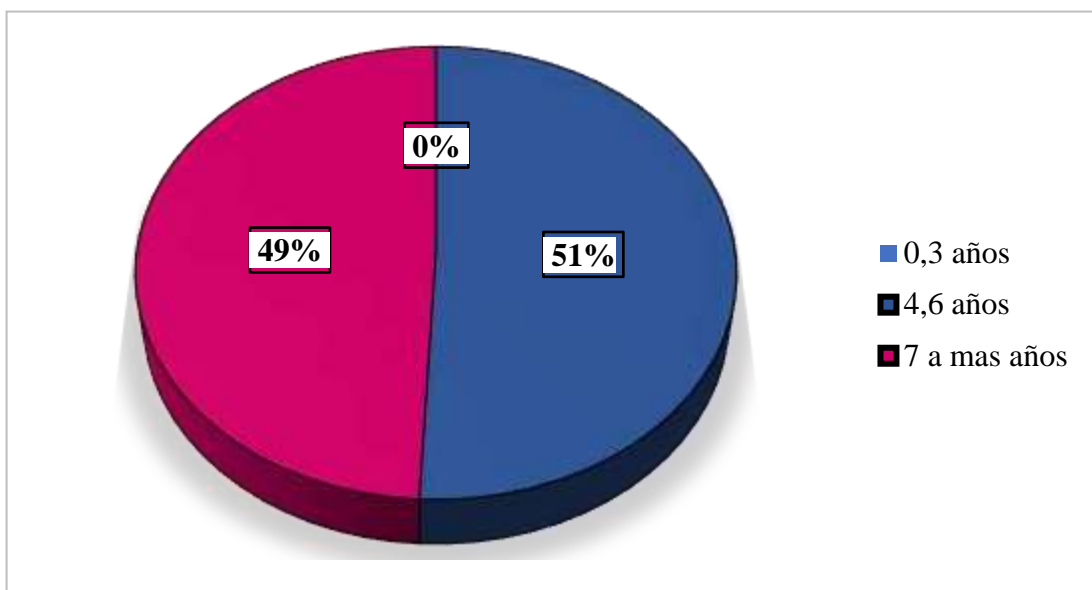


Figura 5. Tiempo que desempeña el cargo (años)

Fuente. Tabla 1

Características de las Micro y Pequeñas Empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

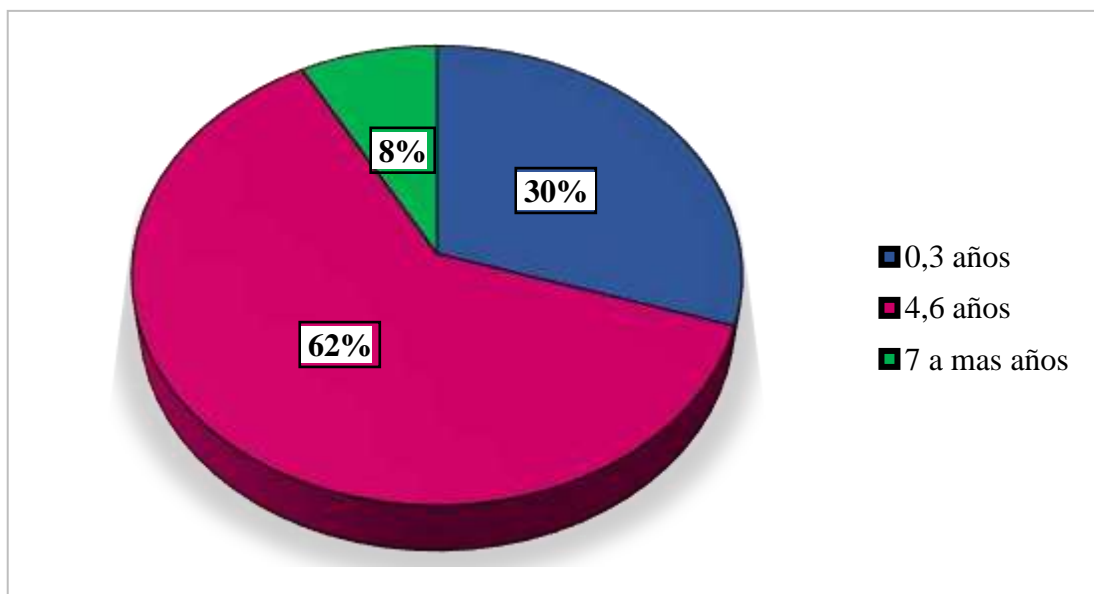


Figura 6. Tiempo de permanencia de rubro

Fuente. Tabla 2

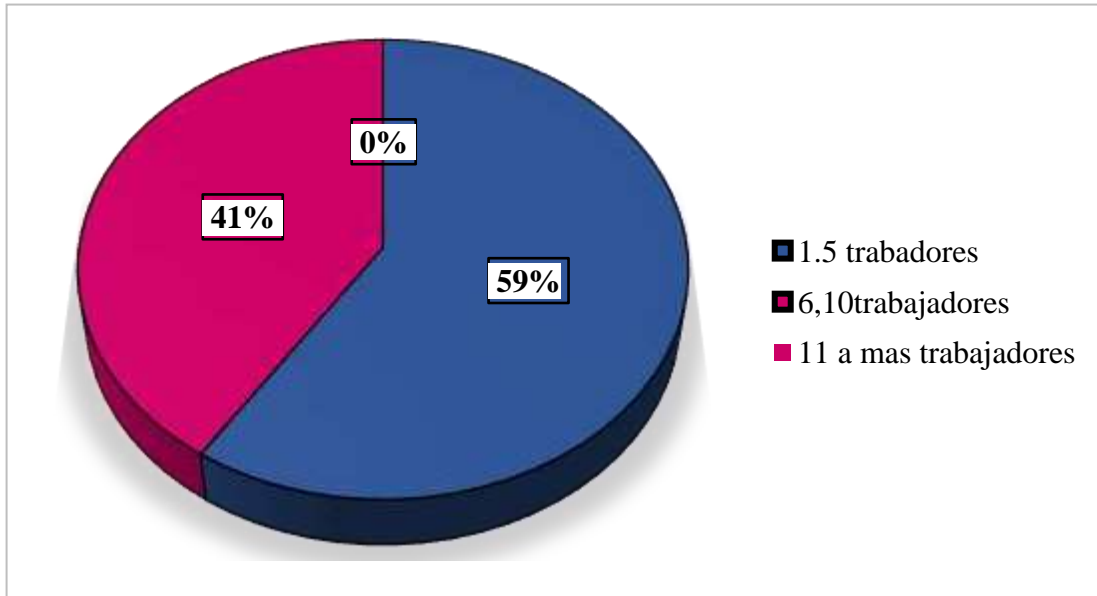


Figura 7. Número de trabajadores

Fuente. Tabla 2

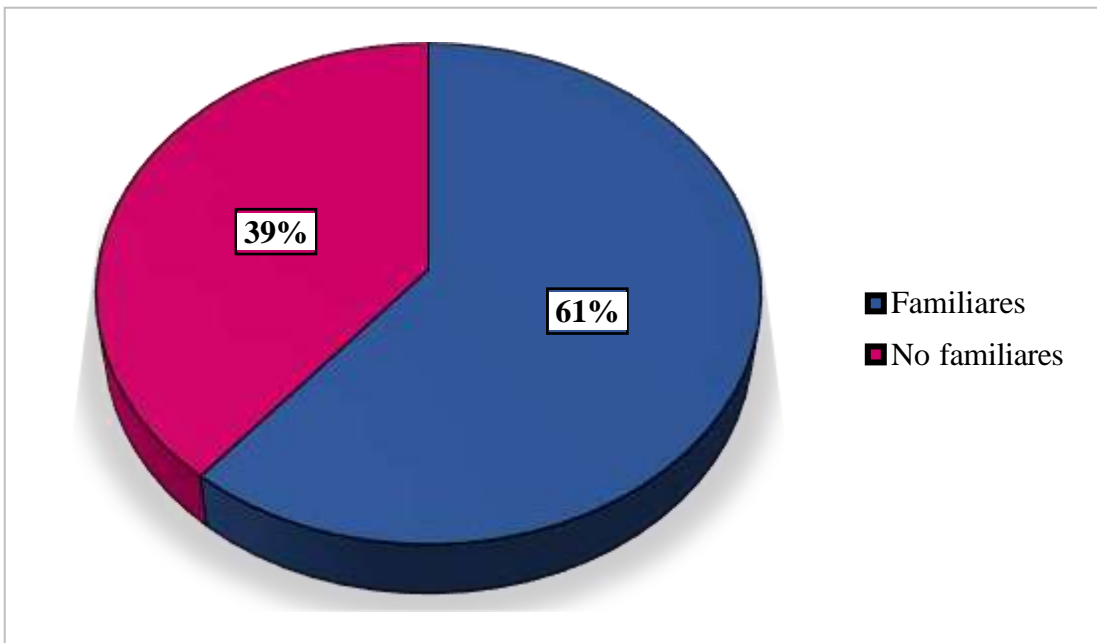


Figura 8. Personas que trabajan en la empresa

Fuente. Tabla 2

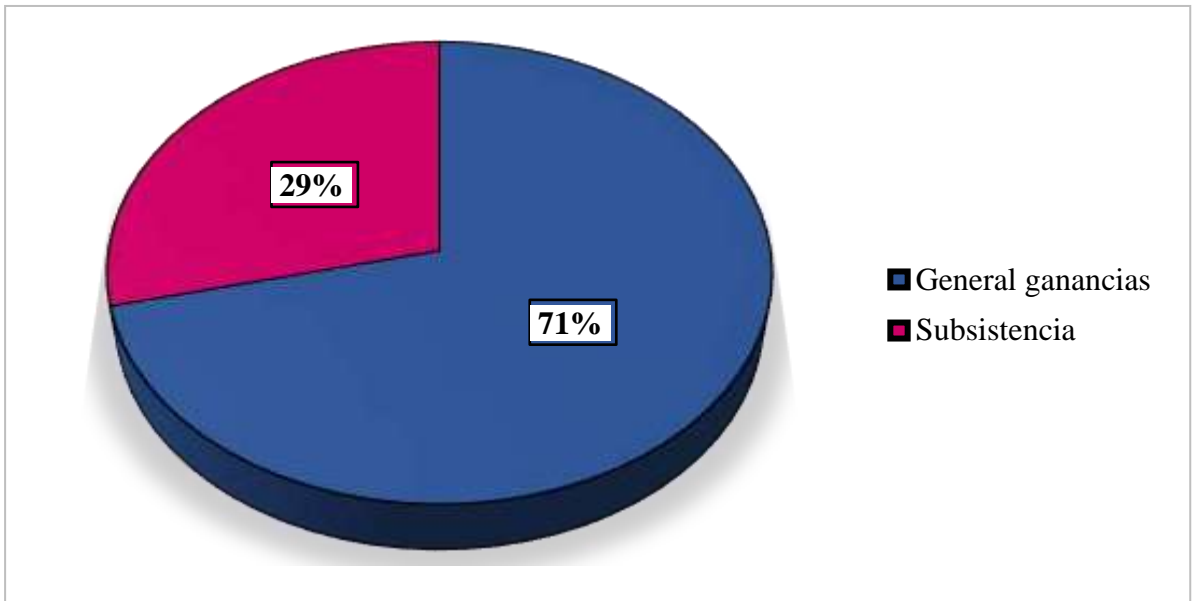


Figura 9. Objetivo de creación

Fuente. Tabla 2

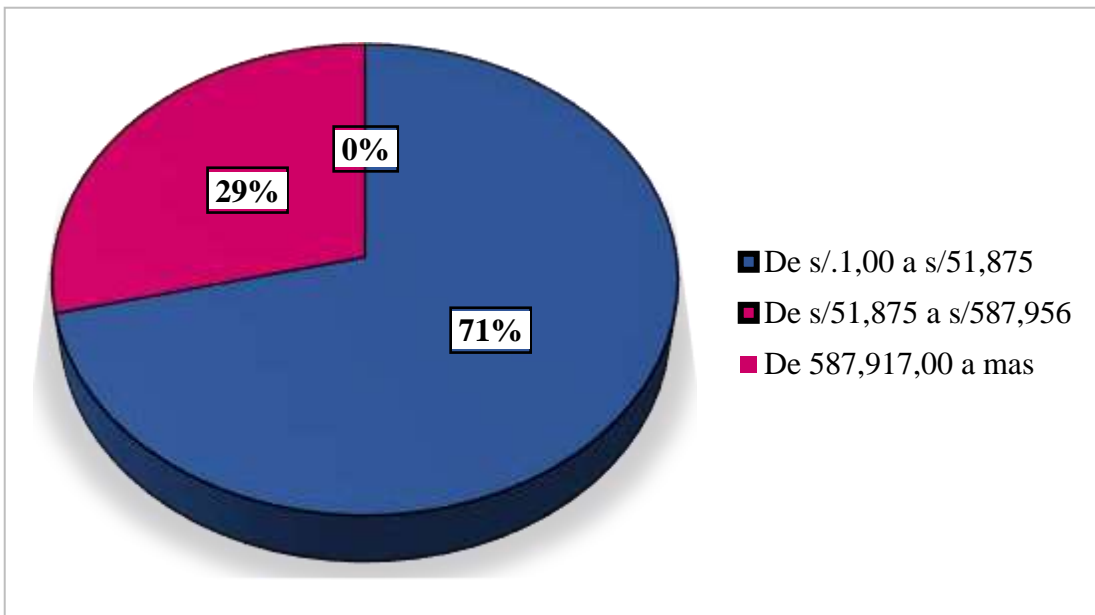


Figura 10. Ingreso anual promedio

Fuente. Tabla 2

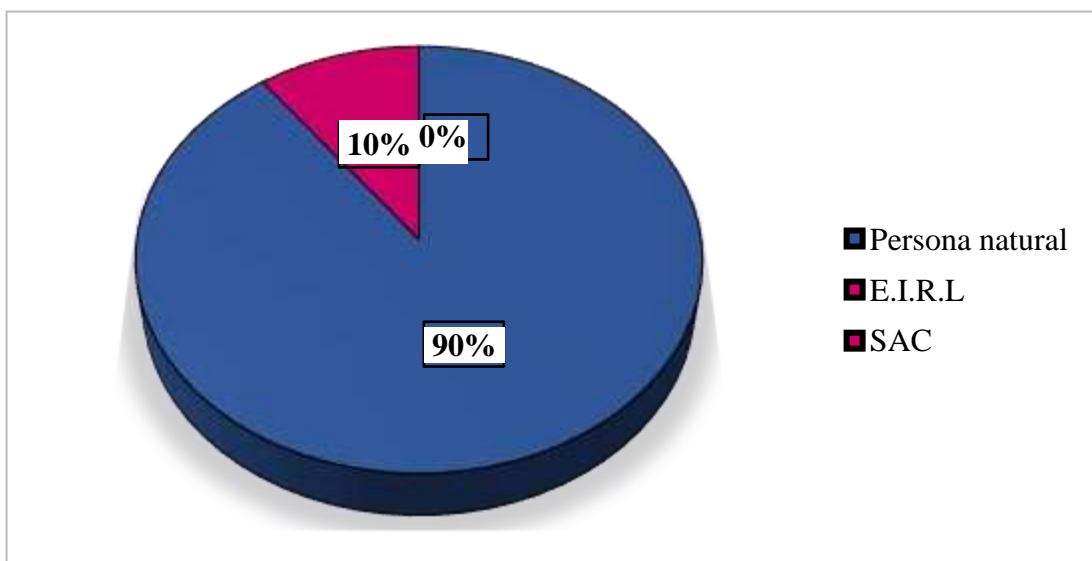


Figura 11. Constitución de la empresa

Fuente. Tabla 2

Características de los factores relevantes del financiamiento a corto plazo para la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas, rubro venta al por menor de aparatos electrónicos de uso doméstico muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados (muebles) en la ciudad de Huaraz, 2019.

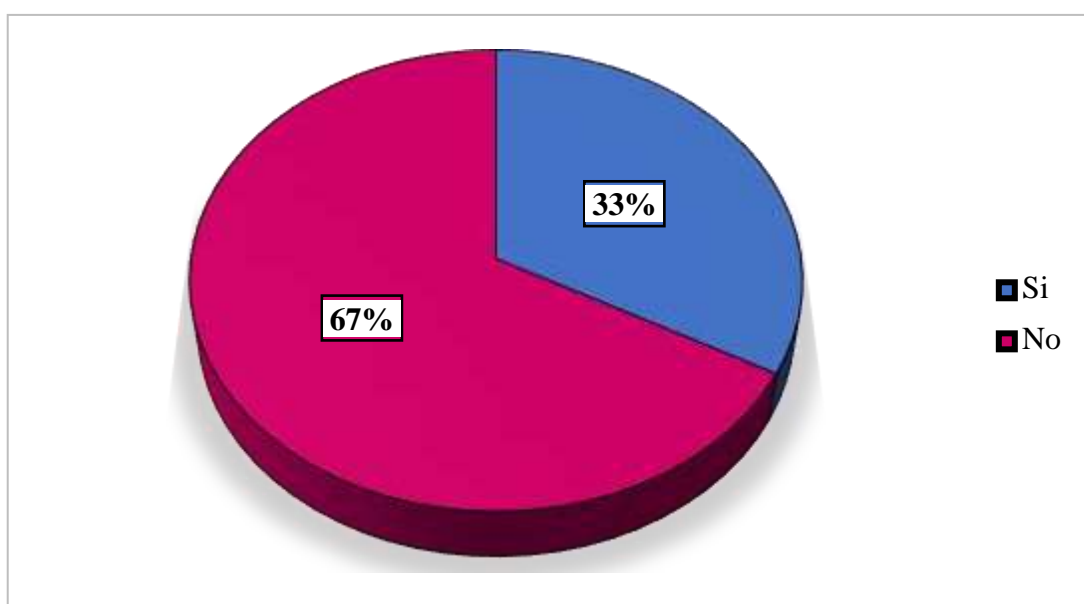


Figura 12. Planifica soluciones para hacer frente a los problemas

Fuente. Tabla 3

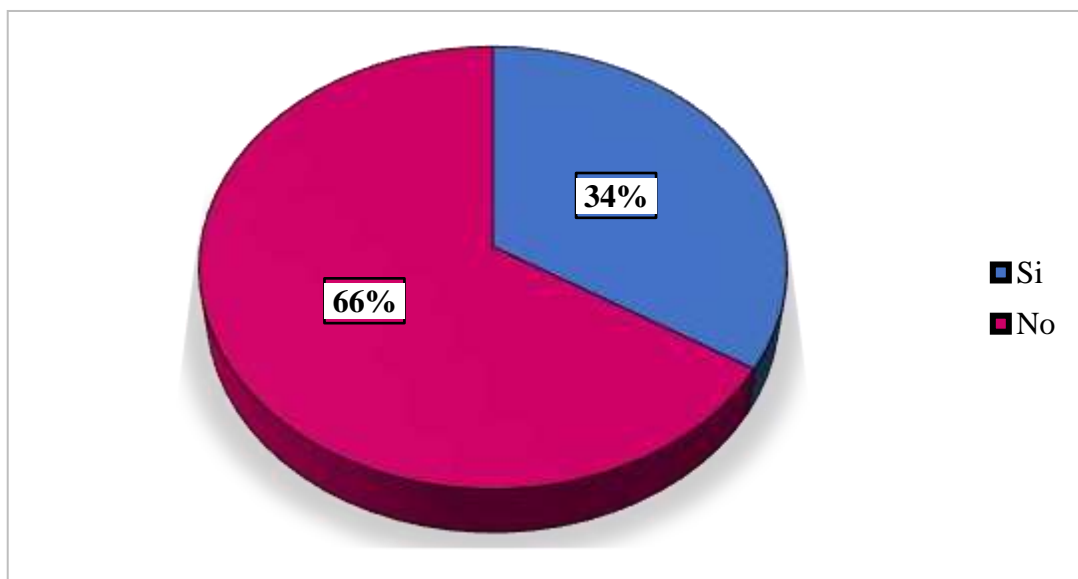


Figura 13. Implementa soluciones frente a los problemas

Fuente. Tabla 3

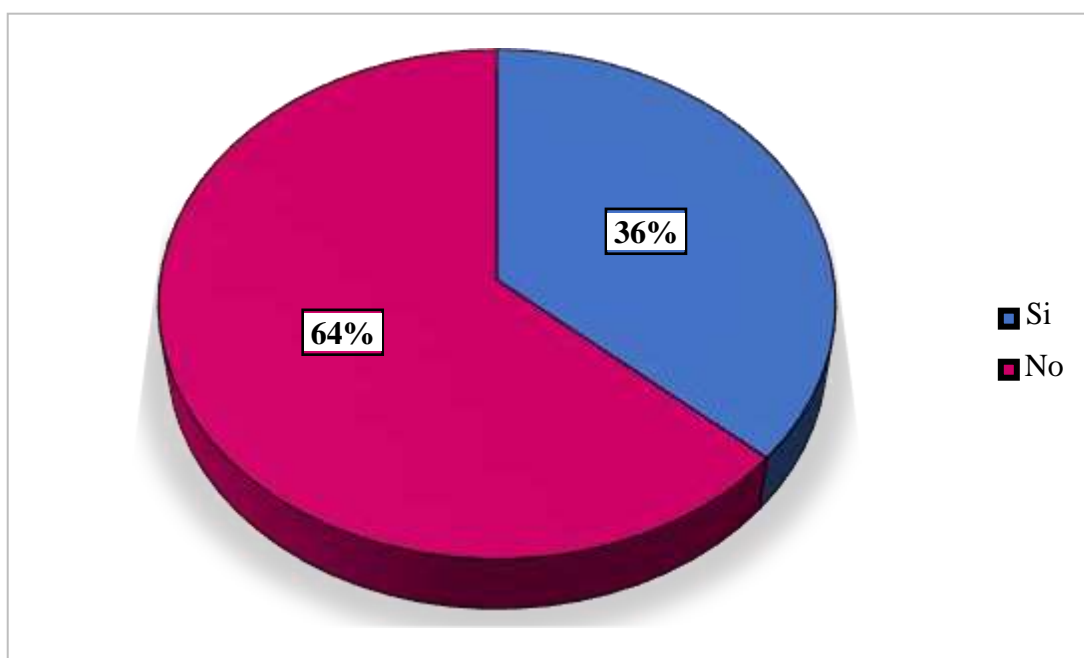


Figura 14. Mide el grado de resultados que tiene su equipo de trabajo

Fuente. Tabla 3

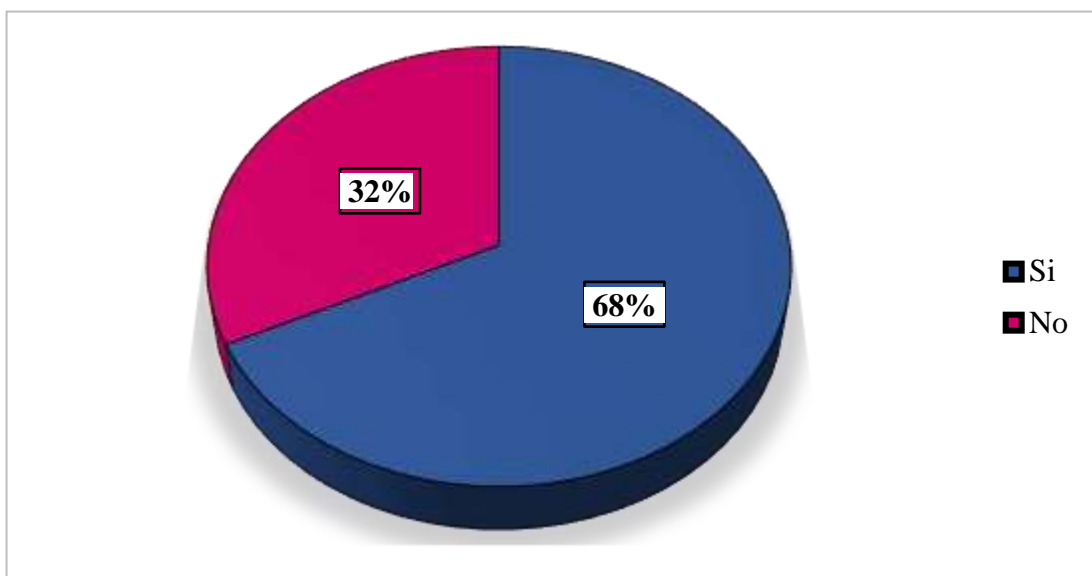


Figura 15. Frente algún problema detectado entre sus colaboradores

Fuente. Tabla 3

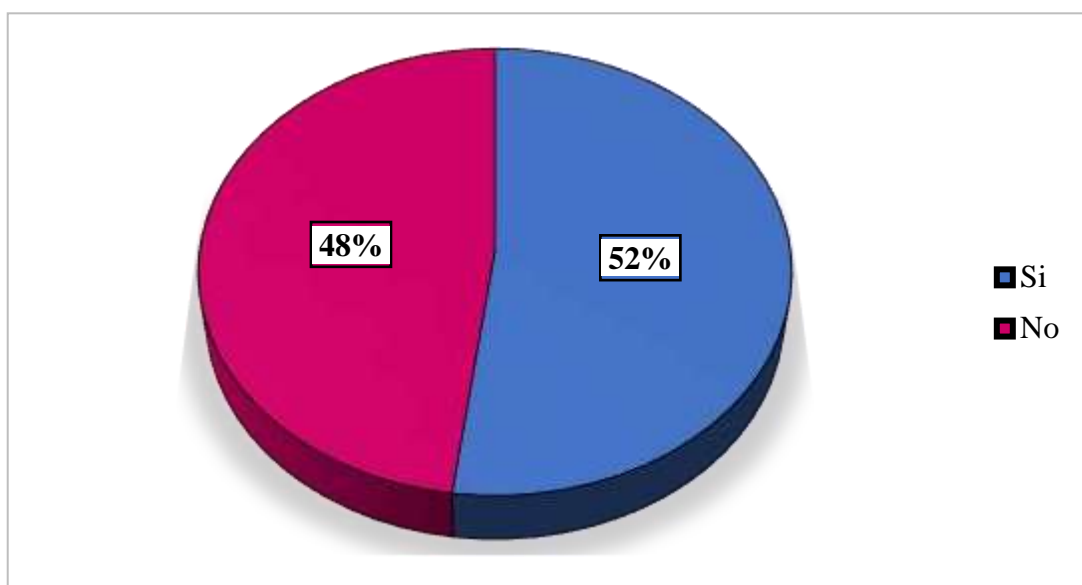


Figura 16. Retrasos al pagar a la identidad financiera

Fuente. Tabla 4

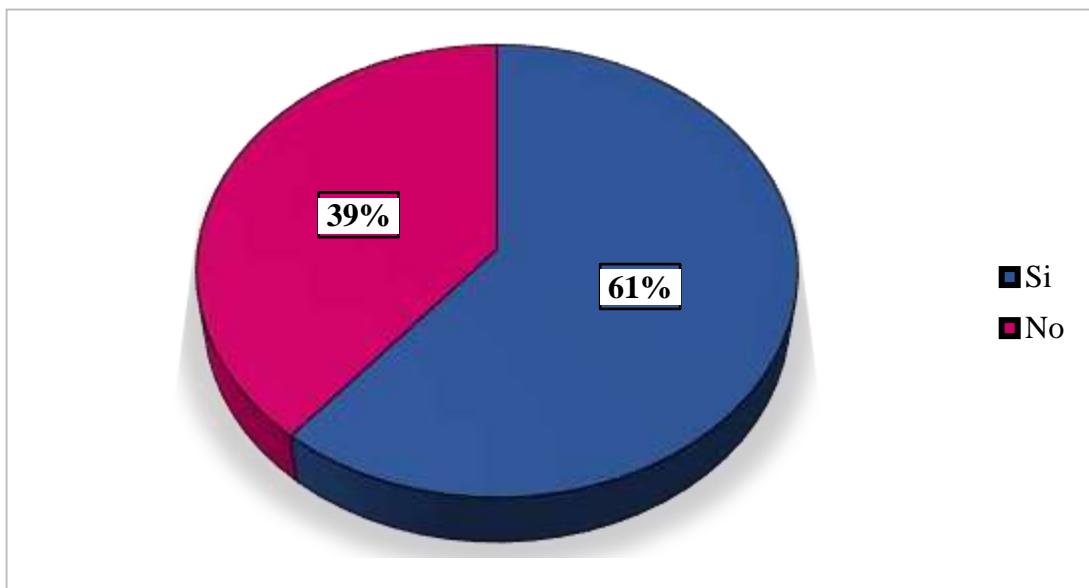


Figura 17. El crédito comercial como medio de financiamiento

Fuente. Tabla 4

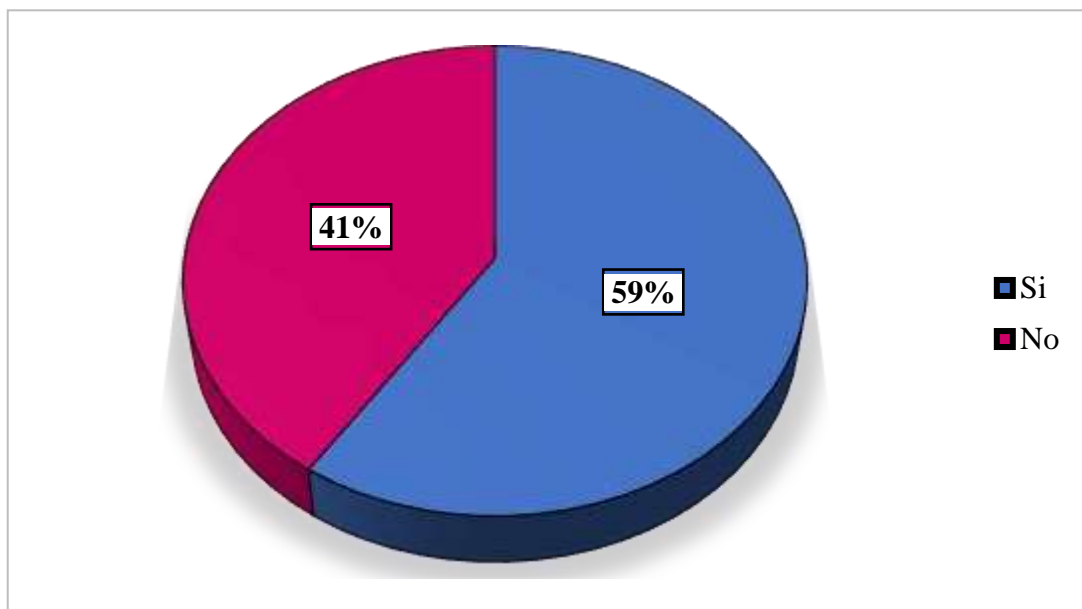


Figura 18. Política estricta para la puntualidad del pago de sus proveedores

Fuente. Tabla 4

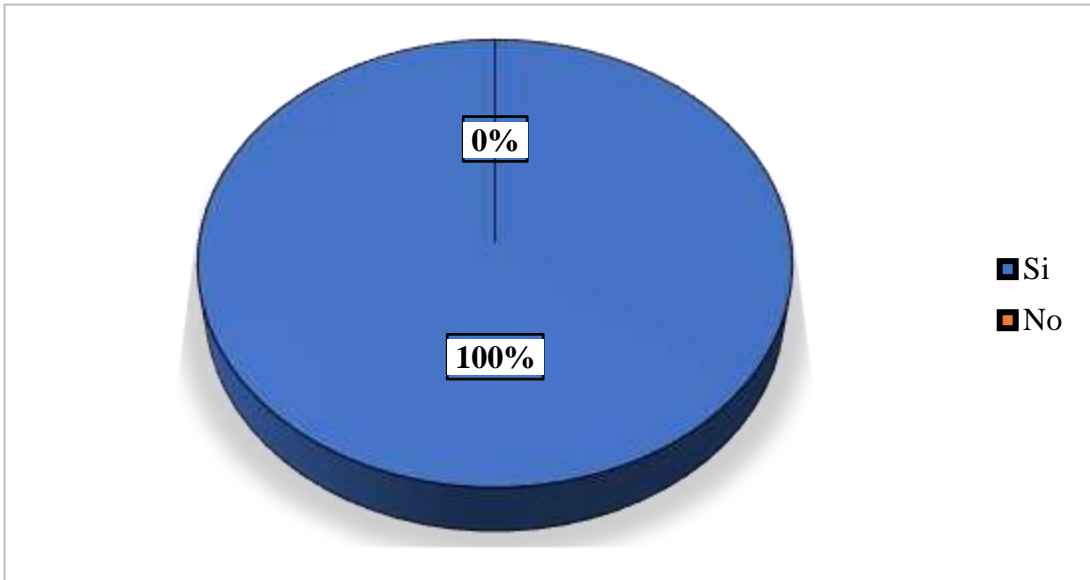


Figura 19. Cuentas de pagar

Fuente. Tabla 4

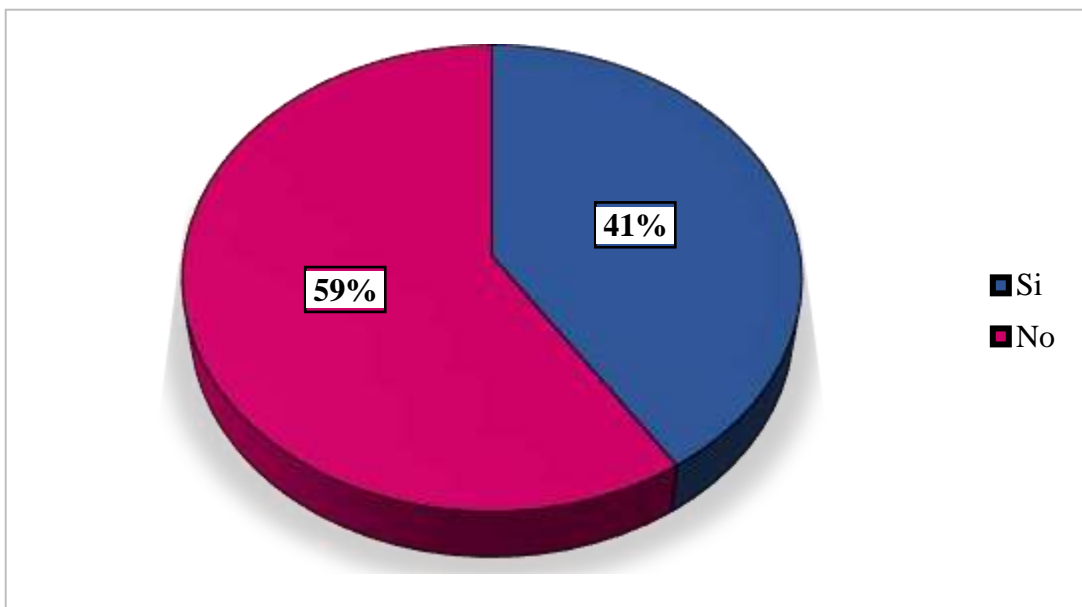


Figura 20. Las entidades bancarias le otorgan prestamos con facilidad

Fuente. Tabla 4

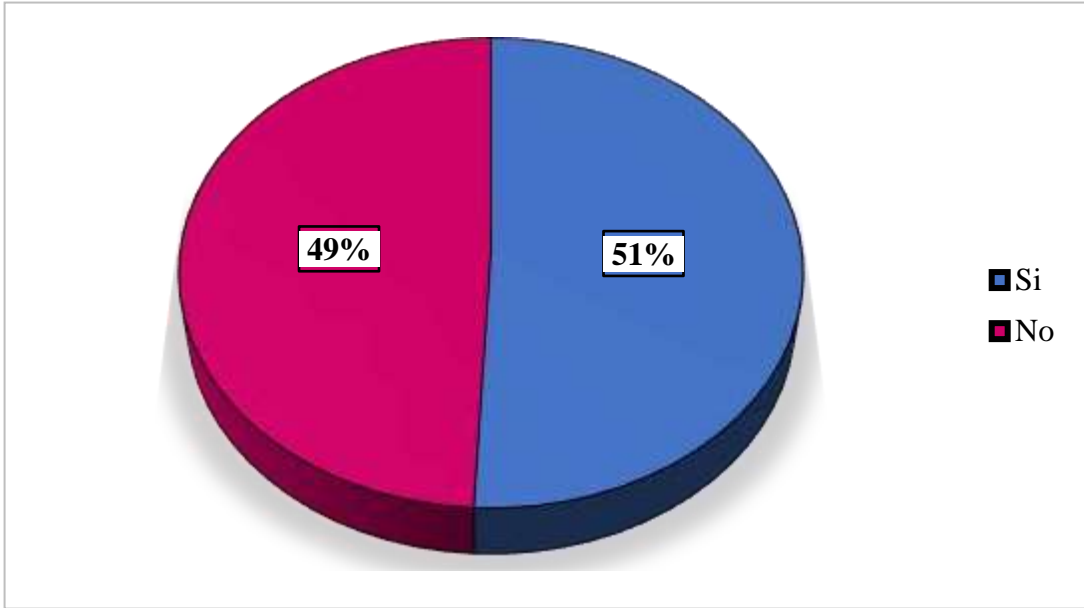


Figura 21. Costo alguno al pedir prestado

Figura. Tabla 4

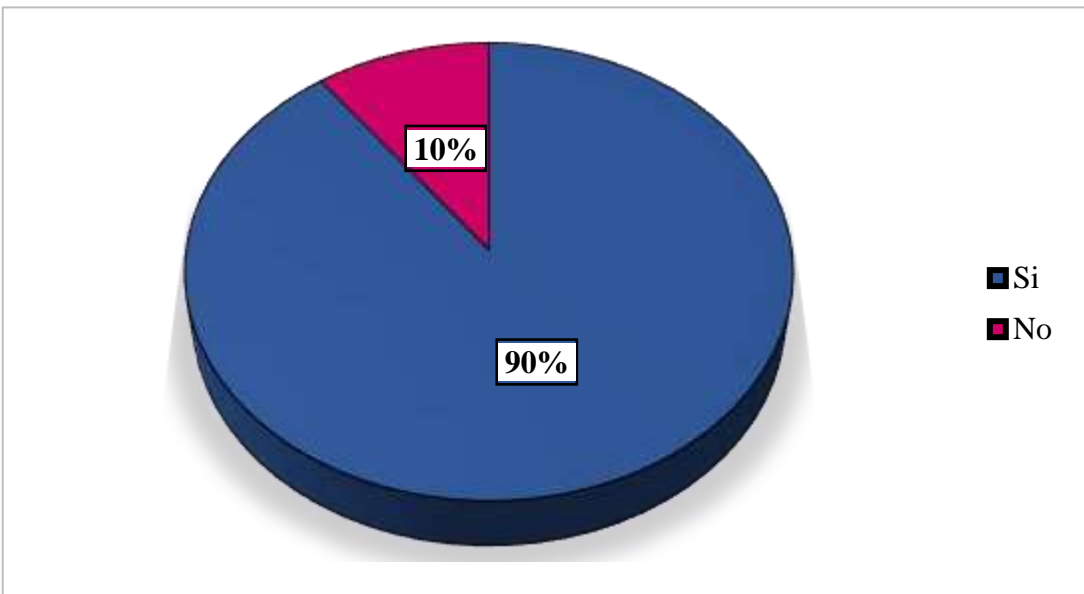


Figura 22. La entidad bancaria les solicita garantías para préstamos

Fuente. Tabla 4

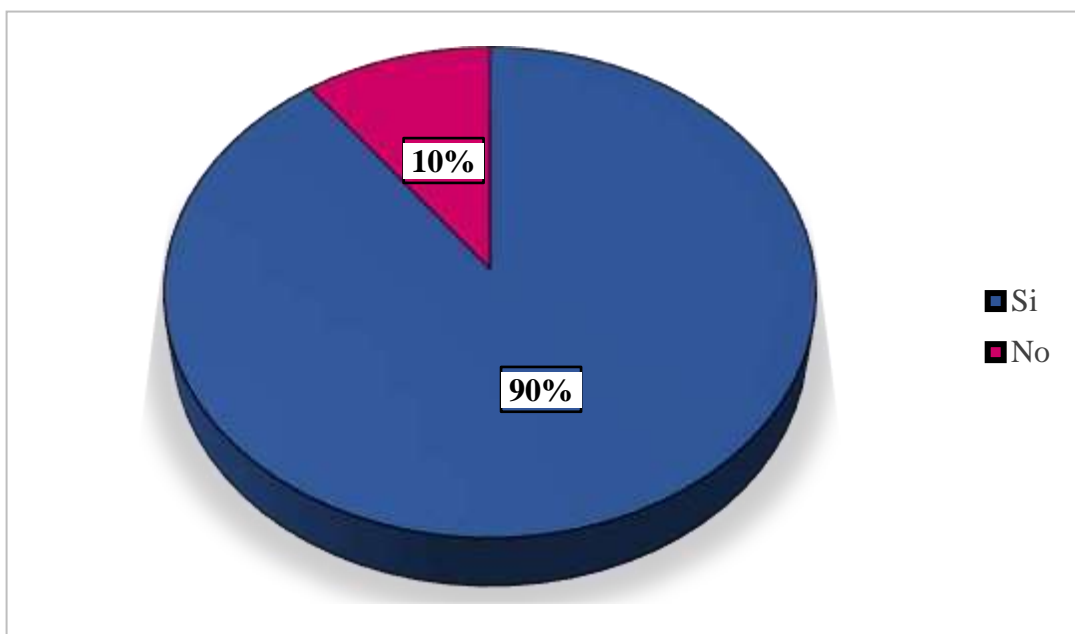


Figura 23. Respalda el pago de sus préstamos con el inventario

Fuente. Tabla 4