



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: BATERÍAS
VINSA EIRL - SULLANA, EN EL AÑO 2021

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

NAVARRO ANCAJIMA, KATHERINE LIZETT
ORCID: 0000-0002-6229-9517

ASESOR

GONZALES VERA, JUAN FRANCISCO
ORCID: 0000-0003-2249-8797

CHIMBOTE – PERÚ

2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: BATERÍAS
VINSA EIRL - SULLANA, EN EL AÑO 2021

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

NAVARRO ANCAJIMA, KATHERINE LIZETT
ORCID: 0000-0002-6229-9517

ASESOR

GONZALES VERA, JUAN FRANCISCO
ORCID: 0000-0003-2249-8797

CHIMBOTE – PERÚ

2021

1. Título de la tesis

PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES
RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO:
BATERÍAS VINSA EIRL - SULLANA, EN EL AÑO
2021

2. Equipo de trabajo

AUTORA

Navarro Ancajima, Katherine Lizett

ORCID: 0000-0002-6229-9517

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

ASESOR

Gonzales Vera, Juan Francisco

ORCID: 0000-0003-2249-8797

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

JURADOS

Espejo Chacón, Luis Fernando

ORCID: 0000-0003-3776-2490

Baila Gemin, Juan Marco

ORCID: 0000-0002-0762-4057

Yépez Pretel, Nidia Erlinda

ORCID: 0000-0001-6732-7890

3. Hoja de firma del jurado y asesor

Dr. Luis Fernando Espejo Chacón
Presidente

Mgtr. Juan Marco Baila Gemin
Miembro

Mgtr. Nidia Erlinda Yépez Pretel
Miembro

Mgtr. Juan Francisco Gonzáles Vera
Asesor

4. Hoja de Agradecimiento y/o dedicatoria

Agradecimiento

A Dios padre celestial por la vida, y más aún en la actual situación sanitaria del mundo, por mantenernos con salud.

A mis padres, quienes a lo largo de toda su vida han sido mi ejemplo a seguir; siempre contando con su apoyo y buenos consejos que me han hecho crecer como persona.

A todos los maestros que han sido parte en mi formación como profesional de contabilidad, y de manera especial a nuestro asesor del curso de tesis que con sus recomendaciones he podido elaborar el presente informe.

Dedicatoria

Dedico este trabajo de una manera muy especial a mis padres, porque ha sido su esfuerzo el que me ha permitido culminar la carrera profesional de contabilidad, y que sin duda alguna, siempre van a estar apoyando mis nuevos proyectos. A todas las personas que tienen una parte muy importante en mi vida, y en todo momento me brindan su apoyo.

5. Resumen y Abstract

El presente informe comprende la investigación cuyo objetivo general fue: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021. La metodología utilizada corresponde a un estudio de caso, descriptiva, de diseño no experimental – transversal. La población estuvo constituida por las micro y pequeñas empresas del Perú, y la muestra seleccionada fue la empresa Baterías Vinsa EIRL. En la recopilación de datos se aplicó la técnica de entrevista mediante su instrumento la guía de entrevista que estuvo dirigida al dueño de la empresa. De acuerdo a lo manifestado en la entrevista los resultados fueron que la empresa no ha incrementado su capital, no ha vendido activos, y actualmente no cuenta con créditos pendientes de pago, sin embargo, anteriormente si ha recibido préstamos. Por otro lado, y no se ha utilizado aún el leasing financiero ni el crédito hipotecario. Y actualmente la empresa necesita de financiamiento para ampliar su almacén y comprar activo. En ese sentido se concluye con la propuesta de solicitar un crédito de efectivo que le permita llevar a cabo sus planes.

Palabras clave: Financiamiento, microempresa, propuesta de mejora.

Abstract

This report includes the research whose general objective was: Identify financing opportunities that improve the possibilities of micro and small companies in Peru, case: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, in the year 2021. The methodology used corresponds to a study of case, descriptive, non-experimental design - cross-sectional. The population was constituted by the micro and small companies of Peru, and the selected sample was the company Baterías Vinsa EIRL. In the data collection, the interview technique was applied through its instrument, the interview guide that was addressed to the owner of the company. According to what was stated in the interview, the results were that the company has not increased its capital, has not sold assets, and currently does not have outstanding loans, however, previously it has received loans. On the other hand, and financial leasing or mortgage credit has not been used yet. And currently the company needs financing to expand its warehouse and buy assets. In this sense, it concludes with the proposal to request a cash loan that allows you to carry out your plans.

Keywords: Financing, microenterprise, improvement proposal.

6. Contenido

1. Título de la tesis	iii
2. Equipo de trabajo.....	iv
3. Hoja de firma del jurado y asesor	v
4. Hoja de Agradecimiento y/o dedicatoria	vi
5. Resumen y Abstract	viii
6. Contenido.....	x
7. Índice de gráficos, tablas y cuadros	xii
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura.....	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases teóricas de la investigación	12
2.2.1. Teorías del financiamiento.....	12
2.2.2. Gestión financiera.....	12
2.2.3. Aspecto táctico de la gestión financiera	12
2.2.4. Sistema Financiero	14
2.2.5. Fuentes de financiamiento	14
2.2.6. La planeación financiera.....	18
2.2.7. Acceso al financiamiento en las mypes.....	19
2.2.8. El análisis de las 5C del crédito	19
2.2.9. Modalidad de crédito	20
2.2.10. Plazos de financiamiento.....	22
2.2.11. Usos del financiamiento.....	22
2.2.12. Teoría de las empresas	23
2.2.8. Caso Empresa Baterías Vinsa E.I.R.L.	27
III. Hipótesis	29
IV. Metodología.....	30
4.1 Diseño de la investigación	30
4.2 Población y muestra	30
4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores	31
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	33
4.5 Plan de análisis	33

4.6	Matriz de consistencia	34
4.7	Principios éticos	35
V.	Resultados	36
5.1.	Resultados	36
5.2.	Análisis de resultados	42
VI.	Conclusiones	85
	Aspectos complementarios	87
	Referencias Bibliográficas	88
	Anexos	94
	Anexo 1: Cronograma de actividades	94
	Anexo 2: Presupuesto	95
	Anexo 3: Instrumento de evaluación.....	96
	Anexo 4: Validez del instrumento.....	98
	Anexo 5: Solicitud empresa	107

7. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Índice de cuadros

Cuadro 1. Análisis vertical del Estado de Situación Financiera	50
Cuadro 2. Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera	52
Cuadro 3. Ratios Financieros - Año 2019	53
Cuadro 4. Ratios Financieros - Año 2020	54
Cuadro 5. Detalle de necesidad de Financiamiento - Ampliación de local.....	57
Cuadro 6. Detalle de necesidad de financiamiento - Compra de activos	58
Cuadro 7. Estructura de financiamiento	58
Cuadro 8. Proyección de ventas	60
Cuadro 9. Proyección compra de mercaderías	61
Cuadro 10. Proyección Fletes y peajes.....	62
Cuadro 11. Proyección Honorarios de contabilidad	63
Cuadro 12. Proyección Servicio de limpieza de local	64
Cuadro 13. Proyección servicio de energía eléctrica.....	65
Cuadro 14. Proyección Servicio de agua.....	66
Cuadro 15. Proyección Servicio de teléfono	67
Cuadro 16. Proyección Servicio de impresiones y fotocopias.....	68
Cuadro 17. Proyección compra de combustible	69
Cuadro 18. Proyección compra de repuestos	70
Cuadro 19. Proyección mantenimiento de vehículos y equipos	71
Cuadro 20. Proyección útiles de escritorio.....	72
Cuadro 21. Proyección compra de útiles de limpieza.....	73
Cuadro 22. Proyección Seguro contra robos e incendios	74
Cuadro 23. Proyección Servicio de publicidad radial	75
Cuadro 24. Proyección Gastos de representación y atenciones oficiales.....	76
Cuadro 25. Proyección Otros gastos	77
Cuadro 26. Depreciación del ejercicio	79
Cuadro 27. Flujo de caja proyectado – Año 2022	81
Cuadro 28. Flujo de caja proyectado – Año 2023	82
Cuadro 29. Flujo de caja proyectado – Año 2024	83
Cuadro 30. Estado de resultados proyectado.....	84

I. Introducción

La investigación estuvo orientada a proponer mejoras en relación del financiamiento de las micro y pequeñas empresas, específicamente de la empresa Baterías Vinsa EIRL.

El panorama de las mypes es incierto desde la llegada del Covid-19 al mundo y sus impactos.

De acuerdo con Quincho (2020) el Covid-19 ha cambiado al mundo. Por la enorme cantidad de contagios y fallecidos a nivel mundial; los países impulsaron políticas orientadas a contener el virus como es el distanciamiento social, la mejora de la higiene e incrementar la cantidad de pruebas de diagnóstico, dar seguimiento a los contactos, y mejorar la capacidad de respuesta del sistema de salud pública. Pero, de lo anterior hubo una más estricta que debilitó la economía: la denominada “cuarentena”.

En América Latina, antes de la pandemia a las mypes les resultaba complicado acceder a financiamiento. Algunos datos brindados por la SME FinanceForum indican que la brecha entre la demanda y la oferta de crédito para mipymes en esta región era de US\$ 18 mil millones, que equivale 41% del PBI regional, además, el 47% de pequeñas empresas no han accedido a un préstamo bancario. Entre las barreras que se presentan en las mypes para acceder al financiamiento son: la falta de un inmueble físico o una garantía de compromiso, falta de una empresa solidaria que la avale, la baja formalización y las bajas calificaciones crediticias. La situación descrita empeoró por las consecuencias que va dejando la pandemia. Las medidas de los países incluyeron cuarentenas obligatorias y la restricción a la circulación; en ese contexto, muchos negocios permanecieron cerrados durante meses, y por ende, dejaron de

generar ingresos, sus flujos de caja se vieron afectados, y por supuesto, el empleo y los salarios de millones de familias en la región (Herrera, 2020).

Según Lozano (2020) y tomando como referencias informes del Ministerio de la Producción, las mypes del Perú tienen un promedio de existencia en el mercado que va desde los seis años hasta los 13 años; como causa del corto tiempo que se les da a las mypes, considera a la carga tributaria, laboral, del propio negocio, pero enfatiza en el problema referido al acceso al financiamiento. Una de las grandes dificultades que experimentan las mypes son las tasas altas que en promedio son del 31.25% para las microempresas y de 18.13% en el caso de las pequeñas; en algunos casos las tasas de interés alcanzar el 65.10%. Sin embargo, también hay otras formas de financiarse como por ejemplo haciendo uso del factoring, donde las facturas por cobrar pueden negociarse con algún banco de tal manera que se tenga la liquidez en el corto plazo. Las tasas de interés del factoring van desde el 1.8% hasta el 3% mensual, lo que en el año es el 18%.

En el caso de Piura, las pymes ya esta haciendo cada vez más uso del factoring. En el primer semestre del 2021 los negocios de esta región registraron un financiamiento bajo dicha modalidad hasta por S/ 156 millones. En el caso del año 2020 se reportó un total de 12,000 facturas, acumulando una negociación de S/ 205,317 millones, sin embargo el año 2019 fue superior, logrando alcanzar los S/ 206,216 millones con 9,000 facturas. Bajo la modalidad del factoring las empresas tienen la oportunidad de acceder al pago de sus cuentas por cobrar y lograr recursos que requieren sin que ello signifique una afectación en su calificación crediticia (Central de Valores y liquidaciones del Grupo BVL, 2021).

Malpartida et al (2021) sostiene que en situaciones como la que ha propiciado el Covid-19, es importante considerar que la liquidez de una empresa es uno de los primeros que se ve afectados, ya que las ventas disminuyen, y con ello, los ingresos bajan, entonces se encuentran en dificultades para pagar sus deudas. Ante ello, sugiere que siempre existe la posibilidad de solicitar préstamos de cantidades prudentes a corto plazo, los mismos que pueden ser capitalizable de una forma rápida y no generarían altos costos por intereses.

En relación a la empresa Baterías Vinsa EIRL, esta desarrolla sus actividades en la ciudad de Sullana, y se dedica a la venta de baterías y repuestos para vehículos. Actualmente el propietario del negocio tiene pensado ampliar el almacén para poder abastecerse de más mercadería y satisfacer la demanda de sus clientes. Además, contar con un espacio adecuado para la atención al cliente, ya que éste se encuentra reducido por la acumulación de mercaderías que no entran en el actual almacén.

Por lo expresado el problema desarrollado en la investigación fue: ¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021? Ante lo cual se propuso el siguiente objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021. Asimismo, se propusieron los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL – Sullana, en el año 2021.

2. Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.
3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

La metodología utilizada fue la que corresponde a un estudio de caso, nivel descriptivo, de diseño no experimental – transversal. La población estuvo constituida por las mypes del Perú dedicadas a la venta de baterías y repuestos para vehículos. La muestra estuvo constituida por la empresa Baterías Vinsa EIRL, a cuyo representante se le aplicó una entrevista.

Finalmente, la elaboración de la tesis se justificó principalmente porque su propósito fue resolver una problemática que no estaba permitiendo a la empresa Baterías Vinsa EIRL expandirse en el mercado por falta de recursos para invertir. Además, también se justificó por los siguientes:

Contribuirá **en lo social**, porque con su elaboración se ha dado a conocer las diferentes formas que tienen las empresas para el financiamiento de sus negocios, y con ello puedan mantenerse en el mercado y generar puestos de trabajo en favor de la ciudadanía.

Tuvo justificación **metodológica**, porque con el fin de lograr el objetivo planteado se siguieron los procedimientos propios de la actividad investigadora, como es la selección de un método (cuantitativo, cualitativo o mixto), y se han de aplicar técnicas e instrumentos para la recopilación de datos necesarios.

En cuanto a su aporte **teórico**, la investigación tuvo información que proviene de fuentes confiables mediante las cuales se busca constituir una base de información para la consulta de los interesados en el tema.

Además, se justificó en **lo profesional** porque el tema central de investigación se enmarca en una línea de investigación de la carrera profesional de contabilidad, y es el financiamiento.

De acuerdo a lo manifestado en la entrevista los resultados fueron que la empresa no ha incrementado su capital, reinvierte sus utilidades, no ha vendido activos, y actualmente no cuenta con créditos pendientes de pago, sin embargo, anteriormente si ha recibido préstamos. No se ha utilizado aún el leasing financiero ni el crédito hipotecario. Y actualmente la empresa necesita de financiamiento para ampliar su almacén y comprar activo. En ese sentido se concluye con la propuesta de solicitar un crédito de efectivo que le permita llevar a cabo sus planes.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

López (2017) presentó su tesis: La gestión financiera y la liquidez en las sociedades comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Ambato en el año 2015, previo a la obtención del grado académico de magister en administración financiera y comercio internacional. Tuvo como objetivo general: Estudiar las incidencias de la gestión financiera en la liquidez de las sociedades comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de Ambato en el año 2015 para la toma de decisiones. El método utilizado fue cuantitativo y cualitativo, de nivel exploratoria y explicativa. La población estuvo constituida por las sociedades que comercializan repuestos en la ciudad de Ambato, determinando una muestra de 52 negocios. En la recolección de datos se aplicaron como técnicas: la encuesta, la entrevista, sesión de grupos y la observación. Obteniéndose los siguientes resultados: el 94.23% tiene conocimiento respecto a la gestión financiera, el 59.62% no maneja presupuestos para la determinación de las necesidades de recursos financieros futuros, y el 59.62% no realiza un análisis a los estados financieros que le permita tener un conocimiento claro de la situación financiera de la empresa.

Flores & Marín (2018) realizaron su tesis: La gestión del recurso financiero y su incidencia en la maximización de los ingresos de la empresa “Repuestos automotrices Flores” de la ciudad de Portoviejo, previo a la obtención del título de ingeniera en finanzas y relaciones comerciales en la Universidad San Gregorio de Portoviejo. Se propusieron como objetivo general: Analizar la gestión del recurso financiero y su incidencia en la maximización de los ingresos de la empresa

“Repuestos Automotrices Flores” de la ciudad de Portoviejo. Para el desarrollo de su estudio utilizó el método de tipo descriptivo, analítico y sintético. Con el fin de recopilar datos se aplicó la técnica de entrevista. La muestra estuvo conformada por los siguientes: el gerente, el jefe de créditos de las instituciones financieras y la experta en el área de gestión financiera. Siendo los resultados principales los siguientes: se considera a la gestión financiera como un aspecto fundamental para las empresas, se considera como muy importante para la empresa la planificación de recursos financieros, no se cuenta con un sistema informático que permita analizar con exactitud los estados financieros. Concluye que, la empresa Repuestos Flores tiene oportunidad de acceder al crédito lo que le permitirá mayor eficiencia en el negocio.

Vargas (2017) realizó su investigación: Variables financieras determinantes en la generación de valor de la compañía “Almacén Autorepuestos Ltda” en el Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA de Bogotá. Tuvo como objetivo general: Encontrar mediante la valoración por flujo de caja descontando las variables financieras que mayor impacto generan en la maximización del valor de la compañía. La metodología utilizada fue la cuantitativa y de caso. Para la recolección de datos se aplicaron las técnicas de revisión bibliográfica y análisis documental. Logrando obtener como resultado que la valoración por flujo de caja libre permite evaluar las diversas variables en el escenario de que la compañía continúa en operación y es capaz de replicar el comportamiento de los años anteriores, y que una variable importante es la estructura de financiamiento de la empresa; por otro lado, los socios consideran de riesgosa e innecesaria la deuda para la operación. Finalmente concluye que las variables financieras que generar valor en las empresas pueden variar de una compañía

a otra de acuerdo a diversos factores como son: el sector en el que se encuentra, el tamaño de la compañía, y la administración de la misma, etc.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Rodríguez (2019) en su tesis: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa de servicios Smart Service Automotriz S.A.C. de Chimbote, 2019, para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se propuso como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa de servicios Smart Service Automotriz S.A.C. de Chimbote, 2019. Utilizó la metodología de tipo cuantitativo, descriptivo de estudio y de caso. En la recolección de datos se aplicó un cuestionario dirigido al gerente de la empresa. Obteniéndose los siguientes resultados: la empresa financia sus actividades con préstamos, solicita créditos al sistema de financiamiento bancario, no se evalúan las tasas de interés, el plazo de sus créditos es mayor a 12 meses, y el dinero ha sido utilizado en compra de equipos nuevos y mejoramiento del local. Concluye que, las micro y pequeñas empresas necesitan financiamiento de fuentes externas para llevar a cabo su actividad empresarial.

Gonzales (2019) presentó su tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa “Lubricantes América” – Chimbote, 2017, para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se propuso como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa “Lubricantes América” Chimbote, 2017. La

metodología utilizada fue de tipo cualitativa de diseño no experimental – descriptivo – bibliográfico – documental – y de caso. Las técnicas aplicadas en la recolección de datos fueron: la revisión bibliográfica, y entrevista, siendo los instrumentos, las fichas bibliográficas y el cuestionario. La muestra estuvo constituida por la empresa “Lubricantes América”. Obteniéndose los siguientes resultados: la empresa financia sus actividades con recursos propios y de terceros, del sistema bancario y de prestamistas, se pagan tasas de interés elevadas, los créditos obtenidos han sido a corto y largo plazo, y el dinero ha sido utilizado en capital de trabajo y compra de activo fijo. Se concluye que es de gran importancia adquirir créditos en una entidad bancaria formal, ya que este tipo de financiamiento brinda mayor facilidad para que la empresa se desarrolle y tenga más dominio en el mercado cumpliendo con los requisitos que exige toda entidad bancaria.

Valerio (2018) llevó a cabo su tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro – compra y venta de lubricantes y repuestos automotrices, de la provincia de Huarney, año 2017, para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro – compra y ventas de lubricantes y repuestos automotrices, de la provincia de Huarney, año 2017- La metodología utilizada fue de diseño no experimental, descriptiva. La muestra estuvo conformada por 09 micro y pequeñas empresas. El instrumento de recolección de datos fue un cuestionario de 22 preguntas. Los principales resultados obtenidos fueron: el 78% de micro y pequeñas empresas han solicitado crédito financiero, el 78% ha solicitado a corto plazo, y el 67% indicó que

invirtió el dinero en compra de mercaderías, el 22% en mejoramiento del local y el 11% en compra de activo fijo. Concluye que la mayoría de mypes necesitan de financiamiento externo para el desarrollo de sus actividades comerciales.

2.1.3 Antecedentes a nivel regional

Yangua (2020) en su tesis: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la empresa Repuestos y Servicios Generales Merino EIRL – 2019, para optar el título profesional de contador público en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se propuso como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de la empresa Repuestos y Servicios Generales Merino EIRL. Para el desarrollo de su investigación utilizó la metodología no experimental, descriptivo, bibliográfica y de caso. En la recolección de datos se aplicaron las técnicas de encuesta, y entrevista. Los principales resultados fueron: al inicio la empresa sí ha tenido dificultades para la obtención de créditos, ha obtenido préstamos por cantidades menores a las solicitadas, asimismo, se evidenció que la empresa en ocasiones por atraso en los pagos ha tenido que cancelar intereses moratorios. Por lo tanto se concluye que el factoring y el leasing financiero como propuesta de mejora es una excelente opción para la empresa.

Paico (2019) en su tesis: Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro – ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018, para optar el título profesional de contador público, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se propuso como como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura año 2018- Utilizó la metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental. En la

recolección de datos aplicó la encuesta, y como instrumento, el cuestionario. La muestra estuvo constituida por 10 empresas del sector comercio. Los principales resultados fueron: el 60% de las mype son financiadas por cajas municipales y el 40% por bancos, el 70% maneja una tasa de interés que va del 31% al 50% de TCEA y el 30% maneja una tasa del 10% al 30% TCEA, el 80% utilizó el crédito para capital de trabajo y el 20% para inversión a largo plazo. Concluye que, el financiamiento es una fuente principal para el rubro de autopartes a pesar de todo se ve un aumento importante en sus utilidades, aunque sus inversiones son elevadas ya que se ven en la necesidad de acceder con frecuencia a estos créditos.

Mena (2017) presentó su tesis: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la mype dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Se propuso como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016. La metodología utilizada fue de nivel descriptiva – no experimental, tipo cuantitativa. La muestra estuvo constituida por 25 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas como instrumento de recolección de datos. Obteniéndose los siguientes resultados: el 72% solicitó financiamiento de una fuente externa, el 90% solicitó créditos a un banco, y la duración de los créditos solicitados han sido por más de un año. Concluye afirmando que el financiamiento influye en la rentabilidad de la empresa.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.1. Teorías del financiamiento

Según Tanaka (2015) las finanzas son una ciencia que permite la obtención de fondos de la forma más eficiente, y a su vez, la posibilidad de hacer un mejor uso de los mismos que permite maximizar la rentabilidad. Además, resalta que la contabilidad y las finanzas tienen una estrecha relación, ya que la primera provee de información ordenada y actualizada de la situación de la empresa respecto de la cual se desea tomar una decisión.

2.2.2. Gestión financiera

Según Cibrán & Crespo (2013) definen a la gestión financiera como el tratamiento metodológico de la situación económico-financiera de la empresa que permita analizar, evaluar y controlar la actividad desarrollada por la organización en el proceso de creación de valor. La planificación financiera está basada en la elaboración de documentos previsionales que transmitan los recursos de las acciones a emprender como consecuencia de la estrategia definida, con el propósito de evaluar de manera anticipada las decisiones desarrolladas por la actividad de la empresa.

2.2.3. Aspecto táctico de la gestión financiera

Según lo mencionan Barajas et al (2020) la parte táctica de la gestión resulta muy importante, dado a que es la base para orientar el negocio en el día a día y el fundamento de la parte más estratégica de la dirección general. La parte táctica está compuesta por la gestión contable y la gestión de tesorería.

En cuanto a la gestión contable, esta se compone de tres elementos:

- Una estructura contable bien definida, con un plan contable que se adapte a las necesidades propias del negocio y un desglose de los costes

y los ingresos en una contabilidad interna que haga posible llevar a cabo un análisis de márgenes y resultados como convenga: por producto, por cliente, zona geográfica, departamento, etc.

- Procedimientos presupuestarios comprendidos en el funcionamiento de la empresa, que por lo general se realizan a un año de vista, con el detalle correspondiente. Además de un sistema que permita darle seguimiento y de esa manera poder analizar las desviaciones a producirse, las posibles consecuencias que deriven del negocio, y que permitan tomar las acciones correctivas.
- Sistemas de información que permitan la captura, almacenamiento y procesamiento de los datos de la empresa para poder comunicarlos a la gerencia de la empresa de manera precisa y puntual.

Respecto a la gestión de tesorería, de la caja, considera los siguientes elementos:

- Presupuesto de tesorería anual que posibilite el establecimiento de las necesidades de financiación a corto plazo y negociar con los bancos o los inversores la cobertura de la tesorería de la manera más adecuada.
- Cultivar relaciones bancarias de confianza, con el objetivo de obtener los servicios financieros que necesite la empresa y la deuda que requiera en los momentos que necesite y a precio adecuados.
- Gestión de cobros y pagos bien ordenada, que permitan el cumplimiento de los compromisos de pago, cobrar con puntualidad y cubrir los posibles desfases de caja con financiación del circulante.

- Sistemas de gestión de la tesorería que permitan la facilitación y simplificación las tareas de gestión que incluye de las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y los bancos.

2.2.4. Sistema Financiero

Rivera & Mas (2015) dice que al sistema financiero de un país lo conforma un conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo propósito principal es el de canalizar el ahorro que generan los prestamistas o unidades de gastos con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. Además, lo considera como un término amplio, el cual no solo involucra a instrumentos o activos financieros, sino también las instituciones o intermediarios que en él participan y los mercados financieros en los que los intermediarios compran y venden los activos.

Para Rivera (2018) el hecho de que el sistema financiero funcione correctamente es fundamental para el crecimiento económico, ya que no solo permite optimizar la canalización del ahorro a la inversión sino también contribuye en el incremento de su volumen. Como característica principal le atribuye que, el sistema financiero actúa sobre el futuro, y siendo el futuro incierto está sujeto a expectativas sobre el mismo que pueden ser variables.

2.2.5. Fuentes de financiamiento

Hace referencia a las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevas ideas de negocio de las empresas. Por tal motivo se contempla que el financiamiento constituye un factor clave, fundamental en el desarrollo y evolución de los procesos productivos, comerciales, expansión y emprendimiento de nuevos proyectos en las medianas y pequeñas empresas.

2.2.5.1. Fuentes de Financiamiento internas

Torres (2016) menciona que son fuentes de financiamiento internas las siguientes:

Aportaciones de los socios: Se refiere a aquellas que los socios efectúan al momento de constituir legalmente la sociedad o a través de nuevas aportaciones con la finalidad de aumentarlo, en caso ya se encontrara constituida la empresa. En ese sentido el capital social es el aportado por accionistas fundadores.

Utilidades reinvertidas: Es una fuente muy usual. En este caso los socios toman la decisión de no repartir las utilidades en forma de dividendos, sino, reinvertirlas en la misma empresa a través de una programación predeterminada de adquisiciones o construcciones, adquisiciones planificadas de mobiliario y equipo, de acuerdo a las necesidades ya conocidas.

Reservas de capital: Se trata de apartados contables de utilidades que aseguran la estabilidad de las mismas dentro del flujo operacional de la empresa; en ese sentido las utilidades de operación como las reservas de capital, en su inicio son las mismas, simplemente que aquellas pueden ser objeto de retiro a través del pago de dividendos, mientras que las segundas tendrán carácter permanente dentro del capital contable.

Depreciaciones y amortizaciones: Cuando las empresas adquieren un activo fijo, estas abren un fondo de depreciaciones, el cual representa un fondo de utilidad, dado a que el mismo contribuirá a la producción o funcionamiento de la empresa durante su vida útil.

Incremento de pasivos acumulados: Aquellos generados totalmente como producto de las operaciones de la empresa, ejemplo de ello son los impuestos

que deben reconocerse de forma mensual, independientemente de sus pagos, las pensiones, las devaluaciones, incendios, contingencias por accidentes, entre otros.

Venta de activos: Considerada como una fuente interna de financiamiento, debido a que se generan recursos a través de la venta de bienes que no son utilizados por hallarse obsoletos o deteriorados como pueden ser: equipos de cómputo, equipos de oficina, de operación, transporte (p.290).

2.2.5.2. Fuentes de financiamiento externas

Torres (2016) indica que son fuentes de financiamiento externas las siguientes:

Créditos comerciales: Es un instrumento de financiamiento utilizado con frecuencia por las pequeñas y medianas empresas, debido a que los proveedores se muestran más abiertos a concederlos; principalmente cuando los periodos inflacionarios ejercen presión sobre los intereses volviendo más complejo el mayor aprovechamiento del préstamo bancario, por el alto costo de financiamiento.

Créditos bancarios: En este caso las empresas optan por la obtención de este tipo de créditos a través de las entidades bancarias con quienes establece relaciones funcionales. Es una fuente de financiamiento muy utilizada por las empresas con la finalidad de obtener recursos financieros.

Pagaré: Es un instrumento negociable, un compromiso por escrito, firmada por el formulante a través del cual se compromete a pagar a su presentación en fecha preestablecida, la cantidad de dinero dada en calidad de préstamo, adicionándole intereses generados a una tasa específica.

Línea de crédito: Es un dinero disponible en el banco, durante un periodo preestablecido; es decir, un acuerdo celebrado entre el prestatario y el banco, en el que también debe indicarse el importe máximo que será extendido al prestatario en un determinado tiempo. La tasa de interés es negociable y va a depender en gran medida del nivel de riesgo a asumir por el solicitante. Los clientes que tienen una línea de crédito por lo general deben este hecho a que en el transcurso de un año hacen uso más de lo tienen aprobado en línea de crédito.

Papeles comerciales: Está comprendido por los pagarés no garantizados de grandes empresas, que por general son adquiridos por compañías de seguros, ciertas empresas industriales, bancos, fondos de pensiones, entre otros con el fin de invertir en el corto plazo sus excedentes. Quienes los emiten deben ser empresas sólidas. El vencimiento es menor a un año y la tasa de interés varía con la demanda y la oferta, pero siempre debe ser menor a la tasa preferente bancaria.

Financiamiento por medio de cuentas por cobrar: Constituyen un financiamiento menos costoso, en el cual se disminuye el riesgo de incumplimiento y da beneficios que se reflejan en los costos que la empresa ahorra a través del manejo de sus propias operaciones de crédito.

Financiamiento por medio de inventarios: Este tipo de financiamiento es realizado por el uso del inventario de la empresa como garantía en la obtención de un préstamo, donde el acreedor adquiere el derecho de posesionarse de esta garantía en caso de incumplimiento del prestatario. Permite a los gerentes usar el inventario como fuente para la adquisición de recursos de acuerdo a las

formas de financiamiento usuales como son: almacenamiento en la fábrica, depósito en almacén, recibo en custodia, la hipoteca y la garantía flotante (p.294).

2.2.6. La planeación financiera

Morales & Castro (2014) consideran que la planificación financiera tiene influencia en las operaciones del negocio, estos debido a que facilita las rutas que dirigen, coordinan y control las acciones en búsqueda del logro de los objetivos de la organización. Hay dos aspectos fundamentales en el proceso de la planificación financiera y son: la planeación de efectivo y la planificación de las utilidades. En el primer caso. Implica la preparación del presupuesto de caja de la empresa, mientras que en el caso de la planificación de las utilidades se trata de la preparación de los estados proforma. Asimismo, aseguran que en el plan financiero se establecen las metas financieras y las estrategias para cumplirlas.

Proceso de la planeación financiera

El proceso a seguir en la planeación financiera es el siguiente:

- Proyección de los estados financieros
- Determinación de los fondos que se requieren para un plan de cinco años
- Pronóstico de la disponibilidad de fondos para los siguientes cinco años
- Desarrollo a detalle de las acciones necesarias para realizar las inversiones requeridas en los diferentes activos
- Establecer y mantener un sistema de controles que fija la asignación y el recurso de los fondos dentro la compañía

- Diseño de procedimientos para ajustar el plan en caso de que no se materialicen los pronósticos económicos en que se fundamenta
- Establece un sistema de rompecabezas para gestión de la administración fundamentado en la ejecución de sus resultados

2.2.7. Acceso al financiamiento en las mypes

Preve et al (2016) explica que las mypes se diferencian del resto de empresas en cuanto a capacidad de adaptación, flexibilidad, simplicidad, etc, y una serie de ventajas, sin embargo, como contrapartida estas presentan inferioridad en lo que se refiere al nivel de productividad, desarrollo de sistemas de información, poder de mercado, etc. Y una gran debilidad sobre la cual enfatizan es la relacionada con el financiamiento. Las condiciones de acceso al crédito de caracteriza por las altas tasas de interés, los plazos cortos y el aumento de la demanda de garantías. Adicional a lo anterior, se menciona que es habitual que las pymes de la región enfrenten periodos de racionamiento crediticio, es decir, situaciones en los que no resulta factible acceder a los fondos, ni aun pagando altas tasas de interés.

2.2.8. El análisis de las 5C del crédito

Haro & Fernanda (2017) señalan que se trata de una regla para la evaluación a priori el riesgo crediticio a través del análisis de cinco atributos del mismo, y son los siguientes:

- 1. Carácter:** La disposición que tiene el cliente para pagar. Se refiere a la solvencia moral que demuestra el deudor para responder a las obligaciones que derivan del crédito; considerándose ello la cualidad más importante. Con el propósito de evaluar este tributo se debe analizar y evaluar la actividad anterior del cliente, observando su conducta de forma completa.

2. **Capacidad:** Potencial para hacer frente al pago con la liquidez que posee, lo cual dependerá de herramientas financieras y estrategias bien definidas.
3. **Capital:** Patrimonio del cliente.
4. **Colateral:** Son los activos en garantía en caso de incumplimiento. Uno de los fundamentos del análisis de crédito establece que no debe entregarse un crédito que no tenga prevista una segunda fuente de pago, a menos que el margen de beneficio sea elevado, lo que inducirá a correr un riesgo menor
5. **Condiciones:** Características políticas y económicas generales que afectan al cliente. Es el único factor ajeno al cliente pero que le afecta. Si bien es cierto no pueden evitarse, una buena evaluación permite por lo menos proveer sus posibles efectos e incluirlos en el análisis como riesgos contingentes (p.32).

2.2.9. Modalidad de crédito

Considerando que el crédito es una de las formas más comunes de financiarse, a continuación de acuerdo con Morales & Castro (2014) se mencionan las diferentes modalidades de crédito.

- a. **Carta de crédito:** Promesa que se da por un banco emisor, quien por instrucciones de su cliente, paga cierta cantidad de dinero a una persona o empresa, mediante alguno de sus corresponsales, toda vez que se cumplan ciertos requisitos, entre los que por regla general, se tiene la emisión de documentos en una fecha establecida.
- b. **Crédito comercial bancario:** Es posible adelantar fondos a las empresas, basados en las pólizas, documentos negociables o el descuento de los acreditados. Cuando una empresa solicite la aprobación de un crédito a un

banco, este deberá proporcionar las garantías necesarias con el fin de asegurar que sí ha de cumplirse con el pago; como garantías también se incluyen las cuentas por cobrar.

- c. Crédito de habilitación:** Se utiliza por lo general para efectuar los pagos de nómina, gastos de distribución, compra de alimentos para ganado, abono, semillas, abono, materias primas, fertilizantes y materiales para la producción.
- d. Créditos refaccionarios:** Préstamo utilizado específicamente para la adquisición de activos fijos. En esta modalidad de préstamo los intereses son pactados previamente y se necesita presentar un proyecto de inversión que comprenda tres aspectos fundamentales: el beneficio de la inversión, estudio de la viabilidad del mercado, y un plan de amortizaciones.
- e. Factoraje:** Operación de descuento que ciertas instituciones llevan a cabo con el fin de adquirir la propiedad absoluta de los documentos de cuentas por cobrar, y en la que se cobra un interés más comisiones sobre el valor nominal de los títulos. Esto quiere decir que cuando una empresa factoriza sus cuentas por cobrar equivale a venderlas.
- f. Crédito de inversión:** Este recurso otorga mediante el ahorro captado de los valores en renta. Resulta viable tratándose de proyectos a largo plazo destinados por ejemplo a la compra de activos fijos, consolidación de pasivos y obras documentadas en bonos, infraestructura, pagarés a largo plazo, o todo documento de deuda a largo plazo que emita la empresa (p.62).

2.2.10. Plazos de financiamiento

Respecto a los plazos de financiamiento, se indica que este puede ser a corto y a largo plazo.

- a. **A corto plazo:** Es un tipo de financiamiento utilizado para lograr tener una liquidez inmediata y solventar operaciones que tienen relación de manera directa con los ingresos. Este es llevado a cabo en un plazo no mayor a 12 meses. Por lo general las empresas que optan por este tipo de financiamiento estiman obtener cierto beneficio económico mayor al costo financiero del crédito. Además, este tipo de financiamiento es ideal para las pequeñas y medianas empresas. Como principales características que tiene es que, sus tasas de intereses no son tan altas, el trámite no es tan complejo, y son de fácil y rápido acceso.
- b. **A largo plazo:** Se trata de aquél que se extiende por más de un año y, mayormente requiere de una garantía. Este tipo de financiamiento es útil para que la empresa pueda llevar a cabo nuevos proyectos para impulsar su desarrollo. Algunas de sus ventajas son: mejora el historial crediticio, permite a la empresa dar el paso de una reestructuración de modelo de productividad. Además, por tratarse de una inversión grande, se optimizan los procesos para la mejora de los resultados (Esan, 2020).

2.2.11. Usos del financiamiento

Por lo general las empresas solicitan de financiamiento para los siguientes usos:

1. **Capital de trabajo:** Se refiere a la capacidad de una empresa para realizar sus actividades con normalidad en el corto plazo, es decir, se refiere al flujo de

efectivo. El capital de trabajo puede ser calculado como los activos corrientes que sobran en relación con los pasivos de corto plazo.

2. Adquisición de activos fijos: Referido a la compra de bienes que se requieren para el desarrollo de actividades, tales como: equipo de cómputo, terrenos, edificios, mobiliario, equipos de transporte, etc.
3. Financiamiento de proyectos de inversión: Se trata de la colocación de capital para la obtención de ganancias, que no son seguros, es decir, pueden ser a corto, mediano o largo plazo (FINACTIV, 2016).

2.2.12. Teoría de las empresas

2.2.7.1. Definición de empresa

Westreicher (2020) define al término “empresa” como el conjunto de principios, reglas, y leyes que dan una explicación a la naturaleza de las organizaciones empresariales en lo que se refiere a la existencia como tal. Y menciona a las siguientes teorías relacionadas con la empresa:

- **Teoría neoclásica:** En esta teoría se destaca la importancia que tiene el mercado y se limita el rol que cumple la empresa en relación a la manipulación de los factores productivos. Quiere decir que las empresas han de concentrar de manera profunda su objetivo en cuanto a un mayor uso de los factores productivos como son el capital, la tierra, la tecnología y el trabajo; y reduciendo los costes de producción. Una de las principales críticas que se ha hecho a esta teoría es que se fundamenta en el hecho que explica sobre el funcionamiento de esta, sin embargo, no considera los aspectos vinculados con la estructura de la empresa.

- **Teoría de los costos de transacción:** Se considera como una respuesta a la teoría neoclásica. De acuerdo con esta teoría, las empresas se encuentran estructuradas y entran en acción cuando los costos de coordinación no alcanzan a superar los costos de transacción. Es decir, cuando los costos en los que incurre la empresa resultan ser menores que el utilizar el mecanismo del mercado. Visto desde otra perspectiva, más eficiente es que exista una empresa que fabrique botellas de gaseosa a que el consumidor tenga que fabricarlas por él mismo toda vez que quiera una.
- **Nuevo enfoque de la teoría de la empresa:** En este caso se centra el debate en los objetivos que deberían tener las empresas más allá de los beneficios generados. De esta manera pueden identificarse entre objetivos de corto plazo, fundamentalmente el hecho de obtener ganancias, y otros de largo plazo, como la sostenibilidad y responsabilidad social corporativa.

2.2.7.2. Tipos de empresas

Una de las primeras clasificaciones que se hace en cuanto a las empresas es por su razón social. Respecto a la razón social se indica que se refiere a la denominación que tendrá la empresa, y que esta se encuentra) vinculada al Registro Único de Contribuyentes (RUC). Con dicha razón social la empresa queda identificada ante la Sunat, entidades, bancos y compañías para llevar a cabo trámites, realizar compras o ventas, etc. De acuerdo con la legislatura peruana, la razón social debe incluir las siglas que señalan de qué tipo de empresa se trata (Gobierno del Perú, 2019).

Una de las segundas clasificaciones de las empresas es por el sector económico al que pertenecen de acuerdo con la actividad económica que desarrollan. En ese sentido Bustamante (2019) explica que por el sector económico se clasifican en:

- **Sector primario:** A este grupo pertenecen todas aquellas organizaciones dedicadas a la extracción, pesca, recolección, cultivo o siembra de productos naturales lo que significa que son empresas que extraen sus productos de forma directa de la naturaleza, es decir, casi sin ninguna modificación o cambio. Estas empresas pueden ser agrícolas dedicadas a la siembra, mantenimiento y cosecha de sus productos. Asimismo, se tiene a las empresas mineras, quienes extraen minerales del interior de las montañas o en el fondo marino igual que las agrícolas las venden a empresas que encargan de su transformación. También se encuentran comprendidas las que extraen madera, cortan los árboles y luego las venden aclarando que su trabajo lo llevan a cabo bajo estrictas normas ambientales.
- **Sector secundario:** Estas empresa se dedican a la transformación, en algunos casos, la totalidad de la materia prima que adquieren de las empresas del sector primario, lo que quiere decir que estas empresas requieren de un personal muy especializado, tecnología, y maquinaria específica que le sirva en su proceso de transformación. Cuando se habla de cadena de suministro, se puede decir que entre las mismas empresas del sector primario son proveedores de materiales semi elaborados de otras empresas del sector secundario. También se menciona que, en este grupo la mayor inversión está concentrada en la infraestructura, capacitación de personal, y tecnología, la transformación de pulpa de madera en hojas de papel para cuadernos y libros, la caña de azúcar, transformarla a azúcar de mesa para consumo humano o de la mota de algodón en hilo tela para las diferentes confecciones.

- **Sector terciario:** También se les denomina como comerciales. Se dedican a la compra venta de productos elaborados por las industrias. Tienen como función principal la de acercar a los clientes, los artículos que requieren para que no se enfrenten a dificultades al momento de comprarlos. Obtienen su ganancia de la intermediación puede tratarse como una pequeña tienda especializada en un único producto o en grandes almacenes que proveen de todos los artículos.
- **Sector cuaternario:** Estas son las empresas que venden intangibles denominados como servicios en ella pueden estar los lubricantes, las agencias de viaje, colegios, hoteles, parques, películas, música, y teatro, etc.

Las empresas también se pueden clasificar por su tamaño, y respecto a ello

Nicuesa (2016) señala que las empresas pueden ser:

- **Microempresa:** Se trata de un negocio con un máximo aproximado de diez trabajadores. Es un micronegocio que por lo general es administrado por el mismo propietario. Y a pesar que su nivel de ventas es menor al de los otros tipos de negocios, es conveniente puntualizar que este tipo de proyectos tienen gran afluencia en la economía social al convertirse en un medio de vida para sus ejecutores. Asimismo, considera que es un tipo de negocio con la posibilidad de evolución, es decir, de ir de menos a más.
- **Las pequeñas empresas:** Tienen entre 11 a 49 trabajadores registrados en planilla. Este tipo de negocio suele tener una tendencia de crecimiento más importante que la de la microempresa. Asimismo, en su estructura organizacional también cuenta con una división del trabajo. Las pequeñas empresas por lo general se tratan de negocios pequeños.

- **Medianas empresas:** Estos negocios ofrecen una mayor oferta de empleo al lograr contratar entre 50 y 250 trabajadores. Es un tipo de empresa con una mayor estructura a partir de departamentos diferenciados. Así como las pequeñas, las medianas empresas también tienen mucha fuerza en la economía.
- **Grandes empresas:** El número de trabajadores suele superar los 250. Algunas de estas empresas se desarrollan como multinacionales que tienen sede en diferentes países del mundo.

Por otro lado, de acuerdo con la Ley N° 30056 “*Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*”, las empresas por su tamaño se clasifican en función del nivel de sus ventas, es así que en el caso de la **microempresas**, sus ventas anuales no superan las 150 UIT; en cuanto a la **pequeña empresa**, sus ventas anuales son superiores a 150 UIT y no mayores a las 1700 UIT; mientras que en la **mediana empresa**, sus ventas anuales son superiores a las 1700 UIT, hasta un máximo de 2300 UIT (Ley N° 30056, 2013).

2.2.8. Caso Empresa Baterías Vinsa E.I.R.L.

2.2.8.1. Datos históricos

La empresa Baterías Vinsa EIRL, fue creada gracias al ímpetu y esfuerzo del Sr. José Ángel Nieves Cherres, quien siempre ha demostrado ser una persona emprendedora y con ganas de salir adelante. El negocio inició sus actividades el día 02 de Diciembre del 2015, en su domicilio fiscal, Av. Buenos Aires Nro. 540 AH. Santa Teresita, en el distrito y provincia de Sullana, departamento de Piura. Su número de RUC es el 20600851366, y el producto que principalmente comercializa son baterías, como también, aceites, lubricantes, y accesorios para vehículos.

2.2.8.2. Misión

Abastecer de baterías, aceites, lubricantes y accesorios para vehículos, asegurando la calidad que el cliente de la ciudad de Sullana requiere para el buen funcionamiento de sus medios de transporte.

2.2.8.3. Visión

Ser una empresa líder en la región Piura dedicada a la comercialización de baterías, aceites, lubricantes y accesorios para vehículos, asegurando la calidad y buena atención al cliente.

III. Hipótesis

En la investigación no se formularán hipótesis por ser un estudio el cual se limita a describir la problemática. Según Galá (2014) no todas las investigaciones llevan hipótesis como es el caso de las descriptivas en las cuales solo se trata de identificar las principales características del problema.

IV. Metodología

4.1 Diseño de la investigación

La investigación ha sido un estudio de caso ya que se ha basado principalmente en analizar la situación financiera de una sola empresa que es Baterías Vinsa EIRL. Según Salvador (2017) los estudios de caso consisten en una técnica o método de investigación, que por lo general se utiliza en las ciencias de la salud y las sociales, y se caracterizan porque precisan sobre un proceso de indagación como también del análisis sistemático de un determinado caso.

Se optó por el nivel descriptivo, ya que se ha requerido conocer las características de la empresa respecto a su financiamiento para poder proponer las mejoras correspondientes. De acuerdo con Marroquín (2015) la investigación descriptiva también se le conoce como investigación estadística, y consiste en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio. Estos tipos de investigación suelen responder a las preguntas: quién, qué. Dónde, cómo y cuándo.

El diseño que se utilizó fue el no experimental de corte transversal, porque la toma de datos fue realizada por única vez y además no se ha manipulado la variable de estudio. Para Dzul (2015) es aquel tipo de estudio que se lleva a cabo sin manipular ninguna de las variables y se basa principalmente en la observación.

4.2 Población y muestra

El universo estuvo constituido por las mypes del Perú. Y la muestra fue la empresa: Baterías Vinsa EIRL – Sullana, en el año 2021.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEM	ESCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento	Tanaka (2015) las finanzas son una ciencia que permite la obtención de fondos de la forma más eficiente, y a su vez, la posibilidad de hacer un mejor uso de los mismos que permite maximizar la rentabilidad.	Según Cibrán & Crespo (2013) definen a la gestión financiera como el tratamiento metodológico de la situación económico-financiera de la empresa que permita analizar, evaluar y controlar la actividad desarrollada por la organización en el proceso de creación de valor.	Fuentes de financiamiento internas	Aportaciones de los socios	¿Se ha incrementado el capital luego de constituida la empresa?	Si No
				Utilidades reinvertidas	¿Se reinvierten las utilidades obtenidas?	Si No
				Reservas de capital	¿De las utilidades se deja un apartado como reservas de capital?	Si No
				Depreciaciones y amortizaciones	¿En la contabilidad se ha abierto un fondo de depreciaciones?	Si No
				Incremento de pasivos acumulados	¿En los últimos meses se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago?	Si No
				Venta de activos	¿Se han vendido activos con el fin de generar recursos por problemas de liquidez?	Si No
			Fuentes de financiamiento externas	Créditos comerciales	¿Se tiene línea de crédito con sus proveedores?	Si No
					¿Cuánto es el plazo de crédito que le otorgan sus proveedores?	Si No
					¿Por las compras al crédito sus proveedores le cobran algún recargo?	Si No
				Créditos de entidades financieras	¿Actualmente la empresa paga créditos recibidos del banco?	Si No
					¿Considera que los bancos tienen las tasas de interés más bajas que las cajas municipales?	Si No
					¿Ha sido complicado para la empresa acceder al crédito?	Si No
					¿Le han pedido alguna garantía para otorgarle créditos?	Si No
					¿Ha sido beneficiada la empresa con créditos de Reactiva Perú y/o FAE Mype?	Si No

				Pagaré	¿La empresa utiliza el pagaré?	Si No
				Línea de crédito	¿Utilizan con frecuencia tarjetas de crédito para las compras de la empresa?	Si No
				Papeles comerciales	¿Se han firmado papeles comerciales con alguna empresa?	Si No
				Financiamiento por cuentas por cobrar	¿Se utiliza el factoring para tener liquidez en el corto tiempo?	Si No
				Financiamiento por inventarios	¿Se ha dejado como garantía el inventario de la empresa por la obtención de algún préstamo?	Si No
				Crédito informal	¿Amigos y/o familiares le prestan dinero a la empresa?	Si No
					¿Alguna empresa no constituida como entidad financiera le ha prestado dinero?	Si No
					¿Paga mayor interés por los préstamos recibidos de amigos, familiares, y empresas no formalizadas como entidades financieras?	Si No
			Plazos	Corto plazo	¿Los créditos obtenidos mayormente no superan las 12 cuotas mensuales?	Si No
				Largo plazo	¿Tiene algún crédito hipotecario vigente?	Si No
						¿Ha hecho uso del leasing financiero para adquirir algún vehículo?
			Usos	Compra de activo	¿Ha utilizado el financiamiento en compra de activos?	Si No
				Compra de mercadería	¿Ha solicitado créditos para la compra de mercadería?	Si No
				Ampliación de local	¿Los créditos obtenidos han sido utilizados para ampliar el local?	Si No
					¿Actualmente necesita de financiamiento? ¿En qué lo invertiría?	Si No

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la investigación se aplicaron las siguientes técnicas e instrumentos:

TÉCNICA	INSTRUMENTO
Entrevista	Guía de entrevista

4.5 Plan de análisis

La información brindada por el representante de la empresa a través de la entrevista fue cuidadosamente procesada para evitar su alteración u omisión de datos que pudieran resultar determinantes en la investigación.

4.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa E.I.R.L. Sullana, en el año 2021.	¿Las oportunidades de financiamiento mejoran las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa E.I.R.L. Sullana, 2021?	Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa E.I.R.L. Sullana, 2021.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa E.I.R.L. Sullana, 2021 2. Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa E.I.R.L. Sullana, 2021 3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa E.I.R.L. Sullana, 2021 	Variable Financiamiento	<p>Tipo de la investigación: Estudio de caso</p> <p>Nivel de la investigación: Descriptivo</p> <p>Diseño de la investigación: Transversal</p> <p>Población y Muestra de la investigación:</p> <p>Población: Mypes del Perú</p> <p>Muestra: Baterías Vinsa E.I.R.L.</p>

4.7 Principios éticos

En todas las fases de la investigación se respetaron los principios éticos que establece la ULADECH Católica. Los principios éticos a considerados fueron:

Protección a la persona: En el actual contexto del Covid-19 se protegió a las personas que participen de la investigación, respetando las medidas de bioseguridad recomendadas por las autoridades sanitarias. Además, no fueron aceptadas las prácticas discriminatorias ni ninguna otra acción que pudiera atentar contra la dignidad de la persona.

Libre participación y derecho a estar informado: A través de un consentimiento informado la persona participante firmó en señal de estar de acuerdo con los objetivos que se propuso la investigación.

Beneficencia y no maleficencia: Se han considerado los riesgos a los que se exponen las personas participantes de la investigación, y frente a ello se tomaron las medidas pertinentes que permitieron reducirlos.

Justicia: El trato hacia quienes participaron de la investigación ha sido el mismo para todos, siempre con el respeto que la persona se merece. Por otro lado, el responsable de la investigación actuó con total claridad al mostrar los resultados, evitando que sus ideologías o críticas se antepongan ante la problemática real.

Integridad científica: Se practicó el rigor científico, es decir, todos los hallazgos fueron mostrados tal como se dan en el actual contexto (Uladech, 2021).

V. Resultados

5.1. Resultados

Tabla 1. *Resultados de la dimensión Fuentes de financiamiento internas*

D1: Fuentes de financiamiento internas	Respuesta
01. ¿Se ha incrementado el capital luego de constituida la empresa?	No
02. ¿Se reinvierten las utilidades obtenidas?	Si
03. ¿De las utilidades se deja un apartado como reservas de capital?	No
04. ¿En la contabilidad se ha abierto un fondo de depreciaciones?	No
05. ¿En los últimos meses se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago?	Si
06. ¿Se han vendido activos con el fin de generar recursos por problemas de liquidez?	No

Fuente: Resultados de la aplicación de instrumentos en la empresa Baterías Vinsa EIRL

En la tabla 1, se muestran los resultados sobre las fuentes de financiamiento internas, donde se ha obtenido de acuerdo a lo manifestado por el gerente que, la empresa no ha incrementado su capital luego de haberse constituido, se reinvierten utilidades, de las utilidades no se dejan reservas de capital, no se ha aperturado un fondo de depreciaciones, y no se han vendido activos. Por otro lado, indicó que se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago.

Tabla 2. Resultados de la dimensión Fuentes de financiamiento externas

D2: Fuentes de financiamiento Externas	Respuesta
07. ¿Se tiene línea de crédito con sus proveedores?	Si
08. ¿Cuánto es el plazo de crédito que le otorgan sus proveedores?	3 meses
09. ¿Por las compras al crédito sus proveedores le cobran algún recargo?	No
10. ¿Actualmente la empresa paga créditos recibidos del banco?	No
11. ¿Considera que los bancos tienen las tasas de interés más bajas que las cajas municipales?	Si
12. ¿Ha sido complicado para la empresa acceder al crédito?	Si porque pedían varios requisitos
13. ¿Le han pedido alguna garantía para otorgarle créditos?	No
14. ¿Ha sido beneficiada la empresa con créditos de Reactiva Perú y/o FAE Mype?	No
15. ¿La empresa utiliza el pagaré?	No
16. ¿Utilizan con frecuencia tarjetas de crédito para las compras de la empresa?	No
17. ¿Se han firmado papeles comerciales con alguna empresa?	No
18. ¿Se utiliza el factoring para tener liquidez en el corto tiempo?	No
19. ¿Se ha dejado como garantía el inventario de la empresa por la obtención de algún préstamo?	No
20. ¿Amigos y/o familiares le prestan dinero a la empresa?	Si
21. ¿Alguna empresa no constituida como entidad financiera le ha prestado dinero?	No
22. ¿Paga mayor interés por los préstamos recibidos de amigos, familiares, y empresas no formalizadas como entidades financieras?	No

Fuente: Resultados de la aplicación de instrumentos en la empresa Baterías Vinsa EIRL

En la tabla 2, se observan los resultados relacionados con las fuentes de financiamiento externas que utiliza la empresa Baterías Vinsa EIRL, encontrándose que sus proveedores le venden al crédito a un plazo máximo de 3 meses sin ningún costo adicional. La empresa actualmente no tiene crédito pendiente de pago. Se considera que los bancos tienen tasas de interés más bajas que las cajas municipales, y en créditos anteriores el propietario de la empresa indica que no le han pedido garantías. Por otro lado, no se maneja el pagaré ni papeles comerciales, no se utiliza el factoring. Asimismo, el propietario no obtiene préstamos de parte de familiares y amigos.

Tabla 3. *Resultados de la dimensión Plazos de financiamiento*

D3: Plazos de financiamiento	Respuesta
23. ¿Los créditos obtenidos mayormente no superan las 12 cuotas mensuales?	No, son mayores a 12 cuotas
24. ¿Tiene algún crédito hipotecario vigente?	No
25. ¿Ha hecho uso del leasing financiero para adquirir algún vehículo?	No

Fuente: Resultados de la aplicación de instrumentos en la empresa Baterías Vinsa EIRL

En la tabla 3, se muestran los resultados relacionados con los plazos de financiamiento, donde se ha obtenido que en su mayoría la empresa opta por el financiamiento a largo plazo.

Tabla 4. *Resultados de la dimensión usos del financiamiento*

D1: Utilización del financiamiento externo	Respuesta
26. ¿Ha utilizado el financiamiento en compra de activos?	Sí, cuando inició el negocio adquirió activos
27. ¿Ha solicitado créditos para la compra de mercadería?	No
28. ¿Los créditos obtenidos han sido utilizados para ampliar el local?	No
29. ¿Actualmente necesita de financiamiento? ¿En qué lo invertiría?	Si. Actualmente necesito para remodelar el local y ampliar un poco el almacén

Fuente: Resultados de la aplicación de instrumentos en la empresa Baterías Vinsa EIRL

En la tabla 4 se observan los resultados respecto a la dimensión denominada “usos del financiamiento” encontrándose que, al inicio del negocio la empresa utilizó financiamiento para adquirir activo, luego también señala el propietario del negocio que, la empresa no ha tenido la necesidad de recurrir al crédito para la compra de mercaderías.

01. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL – Sullana, en el año 2021

Las oportunidades de financiamiento que van a mejorar las posibilidades son las siguientes:

- a. Respetto a la dimensión “Fuentes internas de financiamiento”**
 - La empresa no ha optado por el incremento del capital.
 - Las utilidades son reinvertidas en el negocio.
 - No se han vendido activos de la empresa.

- b. Respetto a la dimensión “Fuentes de financiamiento externas”**
 - Actualmente la empresa no tiene pendiente de pago ningún préstamo.
 - La empresa no ha sido beneficiada con algún crédito de “Reactiva Perú” o Fae-Mype
 - Compras con tarjeta de crédito lo que le genera pago de intereses.
 - No se hace uso del factoring.

- c. Respetto a la dimensión “Plazos de financiamiento”**
 - La empresa no ha solicitado un crédito hipotecario
 - No se ha hecho uso del leasing financiero

- d. Respetto a la dimensión “Usos del financiamiento”**
 - Los créditos recibidos anteriormente no han sido utilizados en compra de mercadería.
 - No se ha utilizado de financiamiento externo para ampliación de local.

- Actualmente existe la necesidad de ampliar el almacén de la empresa, y acondicionar con nuevos activos (muebles y equipos) el local.

O2. Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

e. Respecto a la dimensión “Fuentes internas de financiamiento”

- La empresa no ha optado por el incremento del capital, lo cual es una oportunidad para que se decida por esta fuente de financiamiento, ya que ello ayudará a tener una mejor imagen ante las instituciones financieras.
- Se reinvierten utilidades, siendo esta una manera para evitar el endeudamiento y aprovechar los recursos que genera la empresa por la actividad que desarrolla.
- No se han vendido activos. Esto conlleva a proponer que la empresa evalúe el estado de sus activos, y en caso hubiera alguno que no utilice opte por su venta, de esta manera generará recursos para la empresa que pueden ser aprovechados para otros fines.

f. Respecto a la dimensión “Fuentes de financiamiento externas”

- Actualmente la empresa no tiene pendiente de pago ningún préstamo, lo que deja abierta la oportunidad para que la empresa opte por solicitar financiamiento y lleve a cabo los proyectos en favor del negocio.
- Anteriormente la empresa no ha sido beneficiada con algún crédito dentro de los programas que dio el gobierno en el contexto del Covid-19 y la necesidad de reactivar la economía; lo que representa una oportunidad para que la empresa opte por este tipo de financiamiento si hubiera un nuevo plazo para

presentar solicitudes de crédito o se de un nuevo programa de financiamiento similar.

- No se ha hecho uso del factoring. Existe la oportunidad de que la empresa otorgue crédito a sus clientes y pueda tener la liquidez antes del vencimiento de las facturas utilizando el factoring como una forma de financiamiento a corto plazo.

g. Respecto a la dimensión “Plazos de financiamiento”

- La empresa no ha solicitado un crédito hipotecario, lo que representa una oportunidad en caso se quiera adquirir alguna propiedad para uso comercial, y evitar el gasto por alquiler de local.
- No se ha solicitado leasing financiero, siendo esta una oportunidad para que la empresa mediante este tipo de financiamiento adquiera activos como algún vehículo o maquinaria que represente un beneficio para la empresa.

h. Respecto a la dimensión “Usos del financiamiento”

- Los créditos obtenidos anteriormente no han sido utilizados en compra de mercaderías, lo que es una oportunidad para proponer la solicitud de crédito para abastecer el stock y evitar dejar de vender por desabastecimiento del almacén.
- No se han utilizado créditos para la ampliación del local. Es una oportunidad para proponer que se evalúe el endeudamiento con el fin de expandir el negocio, y de esa manera generar mayores ingresos.
- Actualmente la empresa requiere remodelar su local y ampliar el almacén, lo que puede hacerse mediante la solicitud de financiamiento a alguna institución financiera.

O3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

Se propone como propuesta la obtención de préstamo de efectivo, el mismo que será utilizado para la ampliación del almacén y acondicionamiento del local, y compra de una moto-furgón. En cuanto a la ampliación del almacén y remodelación del local se espera mejorar el espacio de atención al público ya que actualmente se encuentra abarrotado de mercadería (baterías) lo que causa incomodidad. Respecto a la compra de la moto-furgón, esta será utilizada para el traslado de mercaderías, ya sea a clientes de la localidad como también entre tiendas, porque la empresa cuenta con dos locales y en ocasiones se requiere abastecer uno y otro lugar de venta.

5.2. Análisis de resultados

O1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL – Sullana, en el año 2021

Respecto a la dimensión “Fuentes de financiamiento internas” se obtuvo que la empresa desde su constitución no ha realizado incremento de su capital con lo cual pueda tener mayor respaldo frente a la solicitud de créditos. Asimismo, no se ha vendido activo fijo que pudiera tener en desuso y represente la oportunidad de generar recursos. Ambos hallazgos representan oportunidades de financiamiento que permiten mejorar las posibilidades de la empresa en estudio.

En cuanto a las fuentes de financiamiento externas, tenemos que la empresa actualmente no tiene préstamos pendientes de pago, sin embargo, si tiene historial crediticio, lo que representa una oportunidad para acceder a financiamiento cuando lo

considere conveniente, coincidiendo de esta manera con Rodríguez (2019) quien encontró como resultado que la empresa de su estudio sí tiene acceso a financiamiento de terceros. También coincide con Gonzáles (2019) quien obtuvo como resultado que para el desarrollo de las actividades de su empresa en estudio ha utilizado recursos de terceros. Asimismo, se indica que la empresa no ha recibido crédito dentro de los programas de Reactiva Perú o FAE Mype, significando esta una oportunidad para que se evalúe la posibilidad de acceder al financiamiento bajo esta modalidad. Asimismo, coincide con Gonzáles (2019) en cuya investigación obtuvo que para su empresa las tasas de interés que paga por financiamiento externo es elevada. Por otro lado, se señala que la empresa no hace uso del factoring, representando una oportunidad para Baterías Vinsa EIRL, en caso tuviera ventas al crédito y requiera de liquidez inmediata opte por el uso de esta forma de financiamiento.

En cuanto al plazo de financiamiento tenemos que la empresa aún no ha hecho uso del crédito hipotecario, siendo esta una oportunidad en caso Baterías Vinsa EIRL requiera abrir una nueva sucursal y adquirir alguna propiedad para usarla como local comercial. Otra forma de financiamiento a largo plazo es el leasing financiero, mediante el cual puede adquirir algún vehículo o maquinaria a largo plazo, coincidiendo de esta manera con Rodríguez (2019) en cuya investigación obtuvo como resultado que las empresas reciben préstamos a largo plazo.

Finalmente, sobre la dimensión “usos de financiamiento”, se indica que el financiamiento recibido en anteriores oportunidades ha sido utilizado en compra de mercaderías, lo cual representa una oportunidad para abastecer el almacén de la empresa y evitar que quedarse sin stock por falta de liquidez, este resultado coincide con el de Paico (2019) en cuya investigación obtuvo que el 80% de su muestra

respondió que la empresa utiliza el financiamiento recibido en capital de trabajo. Por otro lado, el propietario del negocio menciona que actualmente si tuviera la oportunidad de acceder al financiamiento lo utilizaría para ampliar el almacén, acondicionar con nuevos activos (muebles y equipos) el local, lo cual coincide con lo obtenido por Rodríguez (2019) donde la empresa de su estudio utiliza el financiamiento a largo plazo. También coincide con Gonzáles (2019) quien entre sus resultados encontró que la empresa de su estudio ha utilizado parte del financiamiento recibido en compra de activo fijo.

O2. Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

De la aplicación de la entrevista al propietario del negocio se obtuvo como resultado que la empresa no ha optado por un aumento de capital, ni se ha optado por vender algún activo que se tenga en desuso. Esto representa la oportunidad que se tiene de decidir incrementar el capital, reinvertir las utilidades generadas, o evaluar respecto a los activos que se tienen en desuso y la posibilidad de venderlos. Al optar alguna de estas formas de financiamiento se evita el endeudamiento con terceros que representa pago de intereses y afectación en la rentabilidad. Además, sobre el aumento de capital, esta es una manera de tener una mejor presentación ante las instituciones financieras, lo que representaría una mayor facilidad de acceder al financiamiento. Con estos resultados coincide Gonzáles (2019) quien en cuya investigación encontró que la empresa “Lubricantes América” de la ciudad de Chimbote no tiene como principal fuente de financiamiento a las comprendidas en las fuentes de financiamiento interno. También coincide con Valero (2018) donde el 78% de microempresarios encuestados

dijo que por lo general sus actividades son financiadas por fuentes externas. En ese sentido se deduce que las microempresas dedicadas a las ventas de baterías por lo general no optan por hacer uso de fuentes de financiamiento, siendo ello una oportunidad para mejoren las posibilidades de financiar sus negocios.

Por otro lado, el uso del factoring también se presenta como una oportunidad para que Baterías Vinsa EIRL otorgue crédito a sus clientes y pueda mediante esta forma de financiamiento la liquidez de la factura antes de su vencimiento.

Hay formas de financiamiento a largo plazo que la empresa aún no ha solicitado y que representan una oportunidad para tener mejores resultados. Se tiene el crédito hipotecario, que es una manera de adquirir o remodelar una propiedad y pagar dicho financiamiento a largo plazo. Si Baterías Vinsa EIRL optara por un crédito hipotecaria podría abrir una nueva sucursal sin tener que alquilar un local que representa un gasto afectando las ganancias del negocio. Por otro lado, está el leasing financiero, que es la manera mediante la cual el banco o entidad financiera adquiere un activo para dárselo a la empresa y permitirle el uso del mismo a cambio de un pago mensual que representa un pago para que al término del contrato el bien sea propiedad. En cuanto al uso de financiamiento a largo plazo coinciden con Rodríguez (2019) quien obtuvo que la empresa de su estudio utiliza el financiamiento a largo plazo.

a. Usos de financiamiento

La obtención de financiamiento es una oportunidad que tiene la empresa para llevar a cabo sus proyectos, o cubra las necesidades de financiamiento. Tiene la oportunidad de solicitar financiamiento para la compra de mercadería y asegurar el abastecimiento de su almacén, coincidiendo de esta manera con Paico (2019) quien obtuvo que el 80% de su muestra utilizó el financiamiento recibido en compra de

mercaderías. También puede utilizar el financiamiento para remodelar el local y ampliar el almacén que la necesidad actual según lo manifestado por el dueño del negocio, con ello coinciden Rodríguez (2019) & Gonzáles (2019) quienes indicaron que las empresas en las cuales centraron su estudio utilizaron el financiamiento en compra de activo fijo.

O3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

La propuesta que se desarrolla a continuación se trata de la solicitud de crédito para la ampliación del almacén, comprar activos para acondicionar el local, y la compra de una unidad móvil (moto furgón) con la cual pueda trasladar mercaderías entre sus locales como también a sus clientes. Esta propuesta coincide con Rodríguez (2019) quien, si bien es cierto no la desarrolla, pero menciona que la empresa de su estudio tiene la oportunidad de solicitar financiamiento, sin embargo, se debe analizar la capacidad de pago del negocio.

**PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA LA
REMODELACIÓN DEL LOCAL Y AMPLIACIÓN
DE ALMACÉN DE LA EMPRESA BATERÍAS
VINSA E.I.R.L.**

Introducción

La propuesta de mejora comprende un “Plan de Financiamiento para la remodelación del local y ampliación de local de la Empresa Baterías Vinsa EIRL”. La propuesta ha sido generada luego de aplicar la entrevista al propietario del negocio, e identificar que unas necesidades de financiamiento es la de ampliar su almacén que le permitirá adquirir mayor cantidad de mercadería y asegurar la atención a sus clientes, como también la remodelación del local. En cuanto a lo segundo, es con el fin de dar una mejor imagen y mayor comodidad al cliente, lo que espera marque la diferencia y capte la atención de nuevos clientes, y por ende, incremente sus ventas.

En un primer capítulo se ha realizado un análisis de los estados financieros de la empresa de los periodos 2019 y 2020 para tener un diagnóstico de la situación en la que se encuentra el negocio, y si esta apto para endeudarse.

En un segundo capítulo se presentan las diferentes propuestas de crédito, determinando cuál es la mejor opción para Baterías Vinsa EIRL.

En el tercer capítulo se desarrolla el plan económico y financiero, lo que ha permitido establecer la viabilidad de la propuesta.

I. Análisis de los Estados financieros de la empresa

1.1. Análisis vertical y horizontal

Mediante el análisis vertical y horizontal se puede conocer la estructura económica y financiera de la empresa, identificando las partidas que mayor representatividad tienen en el activo, pasivo y patrimonio en el caso del Estado de Situación financiera, y de ingresos y gastos en el caso del Estado de resultados. Asimismo, las variaciones que se han tenido en el año 2020 en relación con el año anterior, estableciendo si le han sido favorables o desfavorables para la empresa dichas variaciones.

a. Análisis vertical del Estado de Situación financiera

Cuadro 1. Análisis vertical del Estado de Situación Financiera

<i>Balance de Situación Financiera</i>	2020	%	2019	%
ACTIVO				
Activo Corriente				
Caja y Bancos	14,095.00	4.53%	44,311.00	11.86%
Cuentas por cobrar Com-Terceros	31,385.00	10.08%		0.00%
Cuentas por cobrar diversas	1,469.00	0.47%	1,469.00	0.39%
Mercaderías	146,834.00	47.16%	181,184.00	48.51
Materiales Aux.Suministros y repuestos				
Productos terminados				
Envases y embalajes				
TotalActivoCorriente	193,783.00	62.23%	226,964.00	60.76%
Activo No Corriente				
Inmuebles, maquinaria y equipo	48,766.00	0.16	48,766.00	13.05%
(-)Depreciación de Inm. Maqyequipo	-23,302.00	-7.48%	-18,476.00	-4.95%
Activo diferido	80,525.00	25.86%	116,292.00	31.13%
Otrosactivos	11,607.00	3.73%	24,160.00	6.07
TotalActivonoCorriente	117,596.00	37.77%	170,742.00	39.24%
Totalactivo	311,379.00	100.00%	397,706.00	100.00%
PASIVOYPATRIMONIO				
Pasivo Corriente				
Tributos, aportes sist y salud por pagar	18,754.00	6.02%	32,662.00	8.74%
Remuneraciones por pagar				
Cuentas por pagar-Com-Terceros	26,472.00	8.50%	64,401.00	17.24%
Cuentas por pagar diversas-terceros				
TotalPasivoCorriente	45,226.00	14.52%	97,063.00	25.98%
Pasivo No Corriente				
Cuentas por pagar a L/P		0.00%		0.00%
Obligaciones financieras	11,220.00	3.60%	44,820.00	
TotalPasivonocorriente	11,220.00	3.60%	44,820.00	12.00%
TotalPasivo	56,446.00	18.13%	141,883.00	37.98%
PATRIMONIO				
Capital	45,500.00	14.61%	45,500.00	12.18%
Capital adicional				
Utilidades acumuladas	186,163.00	59.79%	185,179.00	49.57%
Utilidad del ejercicio	23,270.00	7.47%	25,144.00	6.32%
TotalPatrimonio	254,933.00	81.87%	255,823.00	62.02%
Totalpasivoypatrimonio	311,379.00	100.00%	397,706.00	100.00%

Fuente: Estados Financieros de Baterías Vinsa EIRL

La empresa Baterías Vinsa EIRL, según el análisis vertical (Cuadro N.º 01), tenemos que en el año 2019 por el lado del activo los rubros con mayor representatividad fueron “activo diferido” y el de “mercaderías”, y por el lado del pasivo y patrimonio, el rubro de mayor relevancia fue “Utilidades acumuladas”. En cuanto al ejercicio económico 2020, por el lado del activo, al igual que en el año anterior su stock de mercaderías es el que representa el mayor porcentaje del activo de la empresa, mientras que, por el lado del pasivo y patrimonio, también tuvo mayor representatividad el rubro de “utilidades acumuladas”.

b. Análisis horizontal del Estado de Situación financiera

Cuadro 2. Análisis horizontal del Estado de Situación Financiera

Balance de Situación Financiera	2020	2019	V.Absoluta	V.Relativa
ACTIVO				
Activo Corriente				
Caja y Bancos	14,095.00	44,311.00	-30,216.00	-68.19%
Cuentas por cobrar Com-Terceros	31,385.00		31,385.00	
Cuentas por cobrar diversas	1,469.00	1,469.00	-	
Mercaderías	146,834.00	181,184.00	-34,350.00	-0.19
Materiales Aux. Suministros y repuestos			-	
Productos terminados			-	
Envases y embalajes			-	
TotalActivoCorriente	193,783.00	226,964.00	-33,181.00	-14.62%
Activo No Corriente				
Inmuebles, maquinaria y equipo	48,766.00	48,766.00	-	
(-)Depreciación de Inm. Maq y equipo	-23,302.00	-18,476.00	-4,826.00	26.12%
Activo diferido	80,525.00	116,292.00		
Otros activos	11,607.00	24,160.00	-12,553.00	-0.52
TotalActivonoCorriente	117,596.00	146,582.00	-53,146.00	-19.77%
Totalactivo	311,379.00	373,546.00	-86,327.00	-16.64%
PASIVOYPATRIMONIO				
Pasivo Corriente				
Tributos, aportes sist y salud por pagar	18,754.00	32,662.00	-13,908.00	-42.58%
Remuneraciones por pagar			-	
Cuentas por pagar-Com-Terceros	26,472.00	64,401.00	-37,929.00	-58.90%
Cuentas por pagar diversas-terceros			-	
TotalPasivoCorriente	45,226.00	97,063.00	-51,837.00	-53.41%
Pasivo No Corriente				
Cuentas por pagar a Largo plazo			-	
Obligaciones financieras	11,220.00	44,820.00	-33,600.00	
TotalPasivonocorriente	11,220.00	44,820.00	-33,600.00	-74.97%
TotalPasivo	56,446.00	141,883.00	-85,437.00	-60.22%
PATRIMONIO				
Capital	45,500.00	45,500.00	-	
Capital adicional			-	
Utilidades acumuladas	186,163.00	185,179.00	984.00	0.53%
Utilidad del ejercicio	23,270.00	25,144.00	-1,874.00	-7.45%
TotalPatrimonio	254,933.00	255,823.00	890.00	0.35%
Totalpasivoypatrimonio	311,379.00	397,706.00	-86,327.00	-21.71%

Fuente: Estados Financieros de Baterías Vinsa EIRL

La Empresa Baterías Vinsa EIRL, según el análisis horizontal (Cuadro N° 02), ha tenido variaciones que representan disminución en el año 2020 en relación con el periodo 2019, siendo la variación más relevante la del rubro “Caja y bancos” que se ha disminuido hasta un 68.195. Cabe señalar que en el año 2020 la mayor parte de empresas vio afectados sus ingresos debido a la orden del gobierno de restringir casi todas las actividades económicas con el fin de que se cumpla el aislamiento obligatorio en el contexto de pandemia mundial Covid-19.

c. Aplicación de ratios financieros

Cuadro 3. Ratios Financieros - Año 2019

<i>Detalle</i>	<i>Fórmula</i>	<i>Importe</i>	<i>Resultado</i>	<i>Interpretación</i>
<i>Liquidez General</i>	Activo Cte / Pasivo Cte	226,964 / 97,063	2.34	Por cada S/ 1 de deuda la empresa tiene S/ 2.34 para pagarla
<i>Capital de trabajo</i>	Activo Cte. – Pasivo Cte.	226,964 - 97,063	129,901	La empresa cuenta con S/ 129,901.00 para operar y no tener problemas de liquidez.
<i>Prueba ácida</i>	Activo Cte. – Inventario / Pasivo Cte.	45,780 / 97,063	0.47	Presenta problemas para asumir sus pagos sin considerar el inventario.
<i>Solvencia</i>	Activo / Pasivo	297,706 / 141,883	2.80	La empresa es solvente
<i>Endeudamiento a corto plazo</i>	Pasivo Cte / Patrimonio Neto	97,063 / 255,823	0.38	La mayor parte de activo corriente la empresa lo financia con recursos propios
<i>Endeudamiento a largo plazo</i>	Pasivo no Cte / Patrimonio Neto	44,820 / 255,823	0.18	En su mayoría la empresa financia su activo no corriente con recursos propios.

Fuente: Estados Financieros de Baterías Vinsa EIRL

Cuadro 4. Ratios Financieros - Año 2020

<i>Detalle</i>	<i>Fórmula</i>	<i>Importe</i>	<i>Resultado</i>	<i>Interpretación</i>
<i>Liquidez General</i>	Activo Cte / Pasivo Cte	193,783 / 45,226	4.28	Por cada S/ 1 de deuda la empresa tiene S/ 4.28 para pagarla
<i>Capital de trabajo</i>	Activo Cte. – Pasivo Cte.	193,783 – 45,226	148,557	La empresa cuenta con S/ 148,557.00 para operar y no tener problemas de liquidez.
<i>Prueba ácida</i>	Activo Cte. – Inventario / Pasivo Cte.	46,949 / 45,226	1.04	Por cada S/ 1 de deuda la empresa tiene hasta S/ 1.04 sin considerar su inventario para pagarla.
<i>Solvencia</i>	Activo / Pasivo	311,379 / 45,226	6.88	La empresa es solvente
<i>Endeudamiento a corto plazo</i>	Pasivo Cte / Patrimonio Neto	11,220 / 254,933	0.04	La mayor parte de activo corriente la empresa lo financia con recursos propios
<i>Endeudamiento a largo plazo</i>	Pasivo no Cte / Patrimonio Neto	311,379 / 45,226	6.88	En su mayoría la empresa financia su activo no corriente con recursos propios.

Fuente: Estados Financieros de Baterías Vinsa EIRL

II. Propuestas de crédito

2.1. Crédito multipropósito BCP

a. Características

- El importe mínimo a financiar es de S/ 40,000.00 soles y un máximo de S/ 750,000.00 soles
- El plazo es desde 36 hasta 72 cuotas
- Periodo de gracia 1 mes

b. Beneficios

- Mayores plazos de pago que un capital de trabajo
- Cuotas accesibles de acuerdo al flujo de cliente
- Posibilidad de intervenir en negocios diferentes al giro actual.
- Tiene la posibilidad de cubrir todas las necesidades vinculadas con actividades empresariales.

c. Requisitos

- Garantía hipotecaria constituida que cubra como mínimo el 150% del Crédito Multipropósito
- Ventas mínimas de S/ 120,000.00 anuales reales
- Antigüedad del negocio mayor a 1 año
- Tasa de Interés Anual (fija): 20.5%

2.2. Crédito Efectivo – Interbank

a. Requisitos personales

- El solicitante debe tener entre 25 y 70 años de edad
- Presentar los siguientes documentos: DNI o carnet de extranjería, último recibo de servicios de luz, agua o teléfono, documento de propiedad de titular o aval.

b. Requisitos del negocio

- Tener 12 meses de antigüedad comercial debidamente acreditada
- Presentar los siguientes documentos: contrato de alquiler y licencia de funcionamiento.
- Última declaración mensual de impuestos
- Última Declaración Jurada anual para quienes son parte del régimen general

2.3. Crédito Efectivo – Interbank

a. Características

- La disponibilidad del dinero es inmediata
- Periodo de gracia por 60 días
- Una misma tasa para todos los desembolsos

b. Beneficios

- Liquidez inmediata
- Tasas de interés competitivas, entre 17% y 35%
- Se puede escoger un pagaré a plazo fijo o mediante un calendario de pagos.

c. Requisitos

- Ser persona jurídica o natural con negocio
- El negocio deberá tener más de 1 año de antigüedad
- Se debe tener un buen historial crediticio
- Tener una línea de crédito para el producto

III. Plan Económico y Financiero

3.1. Activo a Financiar

De acuerdo a la manifestación del propietario de la empresa en la entrevista que se le aplicó, para Baterías Vinsa, actualmente es una necesidad la de ampliar el almacén y adquirir activos que se detalla a continuación:

Cuadro 5.Detalle de necesidad de Financiamiento - Ampliación de local

"AMPLIACIÓN DE ALMACÉN"				
Materiales	UNIDAD	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Ladrillo	Millar	2.00	1,001.14	2,002.28
Cemento	Bolsa	18.00	24.60	442.80
Barra de acero corrugada 1/2"	Unidad	20.00	45.20	904.00
Barra de acero corrugada 3/8"	Unidad	12.00	21.77	261.24
Alambre	Unidad	1.00	188.96	188.96
Agua	Unidad	1.00	200.00	200.00
Arena fina	M3	1.00	85.00	85.00
Arena gruesa	M3	1.00	85.00	85.00
Calamina metálica galvanizada	M3	16.00	32.90	526.40
Clavos	Bolsa	1.00	20.90	20.90
Madera	Unidad	12.00	8.00	96.00
Madera gruesa	Unidad	5.00	70.00	350.00
Sub Total Compra de materiales				5,162.58
Mano de obra	UNIDAD	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Maestro albañil	Unidad	1.00	2,000.00	2,000.00
Albañil	Unidad	1.00	1,000.00	1,000.00
Albañil	Unidad	1.00	1,000.00	1,000.00
Personal para construcción de techo	Unidad	1.00	500.00	500.00
Sub Total mano de obra				4,500.00
TOTAL				9,662.58

Fuente: Propia

Cuadro 6. Detalle de necesidad de financiamiento - Compra de activos

PROYECTO "COMPRA DE ACTIVOS"				
Equipos	UNIDAD	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Computadora de escritorio	Unidad	1.00	2,850.00	2,850.00
Impresora Hp	UNIDAD	1.00	650.00	650.00
Moto Furgón	UNIDAD	1.00	14,049.00	14,049.00
Sub Total Compra de equipos				17,549.00
Muebles	UNIDAD	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Escritorio de madera	UNIDAD	2.00	350.00	700.00
Estantes de metálicos	UNIDAD	2.00	480.00	960.00
Sillas de oficina	UNIDAD	2.00	270.00	540.00
Sub Total Compra de muebles				2,200.00
Intangibles	UNIDAD	CANTIDAD	C.U.	TOTAL
Sistema de Facturación	UNIDAD	1.00	2,500.00	2,500.00
				-
Sub Total Compra de intangibles				2,500.00
TOTAL		104.00		22,249.00
TOTAL A FINANCIAR				31,911.58

Fuente: Propia

3.2. Estructura del financiamiento del bien

Para atender la necesidad de la compra de activo y ampliación del almacén, se propone la solicitud de financiamiento externo, sin embargo hay una pequeña cantidad de dinero que será financiado con recursos propios de la empresa. Por lo tanto la estructura de financiamiento queda de la siguiente manera:

Cuadro 7. Estructura de financiamiento

Detalle	S/	%
Financiamiento Propio	411.58	1.29%
Financiamiento externo	31,500.00	98.71%
TOTAL	31,911.58	100.00%

Fuente: Propia

3.3. Ingresos y gastos

a. Ingresos

La principal fuente de ingresos de la empresa Baterías Vinsa EIRL es la venta de baterías como también de autopartes, y accesorios para vehículos. En ese sentido, y considerando las ventas de los años anteriores, se proyecta un incremento del 30% para el año 2021 debido a la reactivación económica, y para los años 2022 y 2023 el incremento será del 15% anual. A continuación, el detalle de la proyección

-

Cuadro 8. Proyección de ventas

Presupuesto de venta de mercaderías							Periodo: Año 2022 al año 2024		
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	76,577.00	13,784.00	90,361.00	88,063.55	15,851.00	103,914.55	101,273.08	18,229.00	119,502.08
Febrero	66,374.00	11,947.00	78,321.00	76,330.10	13,739.00	90,069.10	87,779.62	15,800.00	103,579.62
Marzo	85,052.00	15,309.00	100,361.00	97,809.80	17,606.00	115,415.80	112,481.27	20,247.00	132,728.27
Abril	78,254.00	14,086.00	92,340.00	89,992.10	16,199.00	106,191.10	103,490.92	18,628.00	122,118.92
Mayo	77,885.00	14,019.00	91,904.00	89,567.75	16,122.00	105,689.75	103,002.91	18,541.00	121,543.91
Junio	79,413.00	14,294.00	93,707.00	91,324.95	16,438.00	107,762.95	105,023.69	18,904.00	123,927.69
Julio	80,274.00	14,449.00	94,723.00	92,315.10	16,617.00	108,932.10	106,162.37	19,109.00	125,271.37
Agosto	79,037.00	14,227.00	93,264.00	90,892.55	16,361.00	107,253.55	104,526.43	18,815.00	123,341.43
Setiembre	80,548.00	14,499.00	95,047.00	92,630.20	16,673.00	109,303.20	106,524.73	19,174.00	125,698.73
Octubre	81,757.00	14,716.00	96,473.00	94,020.55	16,924.00	110,944.55	108,123.63	19,462.00	127,585.63
Noviembre	81,481.00	14,667.00	96,148.00	93,703.15	16,867.00	110,570.15	107,758.62	19,397.00	127,155.62
Diciembre	<u>86,056.90</u>	<u>15,490.00</u>	<u>101,546.90</u>	<u>98,965.44</u>	<u>17,814.00</u>	<u>116,779.44</u>	<u>113,810.25</u>	<u>20,486.00</u>	<u>134,296.25</u>
Total	<u>952,708.90</u>	<u>171,487.00</u>	<u>1,124,195.90</u>	<u>1,095,615.24</u>	<u>197,211.00</u>	<u>1,292,826.24</u>	<u>1,259,957.52</u>	<u>226,792.00</u>	<u>1,486,749.52</u>

Fuente: Elaboración Propia

b. Gastos

Cuadro 9. Proyección compra de mercaderías

Presupuesto de compra de mercaderías									
Periodo: Año 2022 al año 2024									
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	62,027.00	11,165.00	73,192.00	71,331.00	12,840.00	84,171.00	82,031.00	14,766.00	96,797.00
Febrero	53,763.00	9,677.00	63,440.00	61,827.00	11,129.00	72,956.00	71,101.00	12,798.00	83,899.00
Marzo	68,892.00	12,401.00	81,293.00	79,226.00	14,261.00	93,487.00	91,110.00	16,400.00	107,510.00
Abril	63,386.00	11,409.00	74,795.00	72,894.00	13,121.00	86,015.00	83,828.00	15,089.00	98,917.00
Mayo	63,087.00	11,356.00	74,443.00	72,550.00	13,059.00	85,609.00	83,432.00	15,018.00	98,450.00
Junio	64,325.00	11,579.00	75,904.00	73,973.00	13,315.00	87,288.00	85,069.00	15,312.00	100,381.00
Julio	65,022.00	11,704.00	76,726.00	74,775.00	13,460.00	88,235.00	85,992.00	15,479.00	101,471.00
Agosto	64,020.00	11,524.00	75,544.00	73,623.00	13,252.00	86,875.00	84,666.00	15,240.00	99,906.00
Setiembre	65,244.00	11,744.00	76,988.00	75,030.00	13,505.00	88,535.00	86,285.00	15,531.00	101,816.00
Octubre	66,223.00	11,920.00	78,143.00	76,157.00	13,708.00	89,865.00	87,580.00	15,764.00	103,344.00
Noviembre	66,000.00	11,880.00	77,880.00	75,900.00	13,662.00	89,562.00	87,284.00	15,711.00	102,995.00
Diciembre	69,706.00	<u>12,547.00</u>	<u>82,253.00</u>	80,162.00	<u>14,429.00</u>	<u>94,591.00</u>	92,186.00	<u>16,593.00</u>	<u>108,779.00</u>
Total	<u>771,695.00</u>	<u>138,906.00</u>	<u>910,601.00</u>	<u>887,448.00</u>	<u>159,741.00</u>	<u>1,047,189.00</u>	<u>1,020,564.00</u>	<u>183,701.00</u>	<u>1,204,265.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 10. Proyección Fletes y peajes

Presupuesto de Fletes y peajes									
Periodo: Año 2022 al año 2024									
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	391.00	70.00	461.00	555.00	100.00	655.00	638.00	115.00	753.00
Febrero	339.00	61.00	400.00	481.00	87.00	568.00	553.00	100.00	653.00
Marzo	434.00	78.00	512.00	616.00	111.00	727.00	709.00	128.00	837.00
Abril	399.00	72.00	471.00	567.00	102.00	669.00	652.00	117.00	769.00
Mayo	397.00	71.00	468.00	564.00	102.00	666.00	649.00	117.00	766.00
Junio	405.00	73.00	478.00	575.00	104.00	679.00	662.00	119.00	781.00
Julio	410.00	74.00	484.00	582.00	105.00	687.00	669.00	120.00	789.00
Agosto	403.00	73.00	476.00	573.00	103.00	676.00	659.00	119.00	778.00
Setiembre	411.00	74.00	485.00	584.00	105.00	689.00	671.00	121.00	792.00
Octubre	417.00	75.00	492.00	592.00	107.00	699.00	681.00	123.00	804.00
Noviembre	416.00	75.00	491.00	590.00	106.00	696.00	679.00	122.00	801.00
Diciembre	439.00	<u>79.00</u>	<u>518.00</u>	623.00	<u>112.00</u>	<u>735.00</u>	717.00	<u>129.00</u>	<u>846.00</u>
Total	<u>4,861.00</u>	<u>875.00</u>	<u>5,736.00</u>	<u>6,902.00</u>	<u>1,244.00</u>	<u>8,146.00</u>	<u>7,939.00</u>	<u>1,430.00</u>	<u>9,369.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 11. Proyección Honorarios de contabilidad

<i>Presupuesto de Honorarios de Contabilidad</i>										<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>		
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>					
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>			
Enero	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Febrero	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Marzo	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Abril	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Mayo	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Junio	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Julio	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Agosto	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Setiembre	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Octubre	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Noviembre	250.00		250.00	288.00		288.00	331.00		331.00			
Diciembre	250.00		<u>250.00</u>	288.00		<u>288.00</u>	331.00		<u>331.00</u>			
<i>Total</i>	<u>3,000.00</u>	=	<u>3,000.00</u>	<u>3,456.00</u>	=	<u>3,456.00</u>	<u>3,972.00</u>	=	<u>3,972.00</u>			

Fuente: Propia

Cuadro 12. Proyección Servicio de limpieza de local

Presupuesto Servicio de limpieza de local										Periodo: Año 2022 al año 2024
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024			
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	
Enero	100.00	18.00	118.00	114.00	21.00	135.00	132.00	24.00	156.00	
Febrero	86.00	15.00	101.00	99.00	18.00	117.00	114.00	21.00	135.00	
Marzo	111.00	20.00	131.00	127.00	23.00	150.00	146.00	26.00	172.00	
Abril	102.00	18.00	120.00	117.00	21.00	138.00	135.00	24.00	159.00	
Mayo	101.00	18.00	119.00	116.00	21.00	137.00	134.00	24.00	158.00	
Junio	103.00	19.00	122.00	119.00	21.00	140.00	137.00	25.00	162.00	
Julio	104.00	19.00	123.00	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	
Agosto	103.00	19.00	122.00	118.00	21.00	139.00	136.00	24.00	160.00	
Setiembre	105.00	19.00	124.00	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	
Octubre	106.00	19.00	125.00	122.00	22.00	144.00	141.00	25.00	166.00	
Noviembre	106.00	19.00	125.00	122.00	22.00	144.00	140.00	25.00	165.00	
Diciembre	112.00	<u>20.00</u>	<u>132.00</u>	129.00	<u>23.00</u>	<u>152.00</u>	148.00	<u>27.00</u>	<u>175.00</u>	
Total	<u>1,239.00</u>	<u>223.00</u>	<u>1,462.00</u>	<u>1,423.00</u>	<u>257.00</u>	<u>1,680.00</u>	<u>1,639.00</u>	<u>295.00</u>	<u>1,934.00</u>	

Fuente: Propia

Cuadro 13. Proyección servicio de energía eléctrica

Presupuesto Servicio de energía eléctrica									
Periodo: Año 2022 al año 2024									
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	1,447.00	260.00	1,707.00	1,664.00	300.00	1,964.00	1,914.00	345.00	2,259.00
Febrero	1,254.00	226.00	1,480.00	1,443.00	260.00	1,703.00	1,659.00	299.00	1,958.00
Marzo	1,607.00	289.00	1,896.00	1,849.00	333.00	2,182.00	2,126.00	383.00	2,509.00
Abril	1,479.00	266.00	1,745.00	1,701.00	306.00	2,007.00	1,956.00	352.00	2,308.00
Mayo	1,472.00	265.00	1,737.00	1,693.00	305.00	1,998.00	1,947.00	350.00	2,297.00
Junio	1,501.00	270.00	1,771.00	1,726.00	311.00	2,037.00	1,985.00	357.00	2,342.00
Julio	1,517.00	273.00	1,790.00	1,745.00	314.00	2,059.00	2,006.00	361.00	2,367.00
Agosto	1,494.00	269.00	1,763.00	1,718.00	309.00	2,027.00	1,976.00	356.00	2,332.00
Setiembre	1,522.00	274.00	1,796.00	1,751.00	315.00	2,066.00	2,013.00	362.00	2,375.00
Octubre	1,545.00	278.00	1,823.00	1,777.00	320.00	2,097.00	2,044.00	368.00	2,412.00
Noviembre	1,540.00	277.00	1,817.00	1,771.00	319.00	2,090.00	2,037.00	367.00	2,404.00
Diciembre	1,626.00	<u>293.00</u>	<u>1,919.00</u>	1,870.00	<u>337.00</u>	<u>2,207.00</u>	2,151.00	<u>387.00</u>	<u>2,538.00</u>
Total	<u>18,004.00</u>	<u>3,240.00</u>	<u>21,244.00</u>	<u>20,708.00</u>	<u>3,729.00</u>	<u>24,437.00</u>	<u>23,814.00</u>	<u>4,287.00</u>	<u>28,101.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 14. Proyección Servicio de agua

<i>Presupuesto Servicio de agua</i>			<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>						
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>		
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>
Enero	77.00	14.00	91.00	88.00	16.00	104.00	101.00	18.00	119.00
Febrero	66.00	12.00	78.00	76.00	14.00	90.00	88.00	16.00	104.00
Marzo	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	112.00	20.00	132.00
Abril	78.00	14.00	92.00	90.00	16.00	106.00	103.00	19.00	122.00
Mayo	78.00	14.00	92.00	90.00	16.00	106.00	103.00	19.00	122.00
Junio	79.00	14.00	93.00	91.00	16.00	107.00	105.00	19.00	124.00
Julio	80.00	14.00	94.00	92.00	17.00	109.00	106.00	19.00	125.00
Agosto	79.00	14.00	93.00	91.00	16.00	107.00	105.00	19.00	124.00
Setiembre	81.00	15.00	96.00	93.00	17.00	110.00	107.00	19.00	126.00
Octubre	82.00	15.00	97.00	94.00	17.00	111.00	108.00	19.00	127.00
Noviembre	81.00	15.00	96.00	94.00	17.00	111.00	108.00	19.00	127.00
Diciembre	86.00	<u>15.00</u>	<u>101.00</u>	99.00	<u>18.00</u>	<u>117.00</u>	114.00	<u>21.00</u>	<u>135.00</u>
<i>Total</i>	<u>952.00</u>	<u>171.00</u>	<u>1,123.00</u>	<u>1,096.00</u>	<u>198.00</u>	<u>1,294.00</u>	<u>1,260.00</u>	<u>227.00</u>	<u>1,487.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 15. Proyección Servicio de teléfono

Presupuesto Servicio de teléfono									
Periodo: Año 2022 al año 2024									
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Febrero	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Marzo	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Abril	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Mayo	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Junio	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Julio	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Agosto	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Setiembre	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Octubre	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Noviembre	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	113.00	20.00	133.00
Diciembre	85.00	<u>15.00</u>	<u>100.00</u>	98.00	<u>18.00</u>	<u>116.00</u>	113.00	<u>20.00</u>	<u>133.00</u>
Total	<u>1,020.00</u>	<u>180.00</u>	<u>1,200.00</u>	<u>1,176.00</u>	<u>216.00</u>	<u>1,392.00</u>	<u>1,356.00</u>	<u>240.00</u>	<u>1,596.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 16. Proyección Servicio de impresiones y fotocopias

<i>Presupuesto Servicio de impresiones y fotocopias</i>										<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>			
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	
Enero	46.00	8.00	54.00	53.00	10.00	63.00	61.00	11.00	72.00	
Febrero	40.00	7.00	47.00	46.00	8.00	54.00	53.00	10.00	63.00	
Marzo	51.00	9.00	60.00	59.00	11.00	70.00	67.00	12.00	79.00	
Abril	47.00	8.00	55.00	54.00	10.00	64.00	62.00	11.00	73.00	
Mayo	47.00	8.00	55.00	54.00	10.00	64.00	62.00	11.00	73.00	
Junio	48.00	9.00	57.00	55.00	10.00	65.00	63.00	11.00	74.00	
Julio	48.00	9.00	57.00	55.00	10.00	65.00	64.00	12.00	76.00	
Agosto	47.00	8.00	55.00	55.00	10.00	65.00	63.00	11.00	74.00	
Setiembre	48.00	9.00	57.00	56.00	10.00	66.00	64.00	12.00	76.00	
Octubre	49.00	9.00	58.00	56.00	10.00	66.00	65.00	12.00	77.00	
Noviembre	49.00	9.00	58.00	56.00	10.00	66.00	65.00	12.00	77.00	
Diciembre	52.00	<u>9.00</u>	<u>61.00</u>	59.00	<u>11.00</u>	<u>70.00</u>	68.00	<u>12.00</u>	<u>80.00</u>	
<i>Total</i>	<u>572.00</u>	<u>102.00</u>	<u>674.00</u>	<u>658.00</u>	<u>120.00</u>	<u>778.00</u>	<u>757.00</u>	<u>137.00</u>	<u>894.00</u>	

Fuente: Propia

Cuadro 17. Proyección compra de combustible

<i>Presupuesto de compra de combustible</i>			<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>						
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>		
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>
Enero	337.00	61.00	398.00	387.48	70.00	457.48	445.60	80.00	525.60
Febrero	292.00	53.00	345.00	335.85	60.00	395.85	386.23	70.00	456.23
Marzo	374.00	67.00	441.00	430.36	77.00	507.36	494.92	89.00	583.92
Abril	344.00	62.00	406.00	395.97	71.00	466.97	455.36	82.00	537.36
Mayo	343.00	62.00	405.00	394.10	71.00	465.10	453.21	82.00	535.21
Junio	349.00	63.00	412.00	401.83	72.00	473.83	462.10	83.00	545.10
Julio	353.00	64.00	417.00	406.19	73.00	479.19	467.11	84.00	551.11
Agosto	348.00	63.00	411.00	399.93	72.00	471.93	459.92	83.00	542.92
Setiembre	354.00	64.00	418.00	407.57	73.00	480.57	468.71	84.00	552.71
Octubre	360.00	65.00	425.00	413.69	74.00	487.69	475.74	86.00	561.74
Noviembre	359.00	65.00	424.00	412.29	74.00	486.29	474.14	85.00	559.14
Diciembre	379.00	<u>68.00</u>	<u>447.00</u>	435.45	<u>78.00</u>	<u>513.45</u>	500.77	<u>90.00</u>	<u>590.77</u>
<i>Total</i>	<u>4,192.00</u>	<u>757.00</u>	<u>4,949.00</u>	<u>4,820.71</u>	<u>865.00</u>	<u>5,685.71</u>	<u>5,543.81</u>	<u>998.00</u>	<u>6,541.81</u>

Fuente: Propia

Cuadro 18. Proyección compra de repuestos

<i>Presupuesto de compra de repuestos</i>										<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>									
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>												
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>										
Enero	69.00	12.00	81.00	79.00	14.00	93.00	91.00	16.00	107.00										
Febrero	60.00	11.00	71.00	69.00	12.00	81.00	79.00	14.00	93.00										
Marzo	77.00	14.00	91.00	88.00	16.00	104.00	101.00	18.00	119.00										
Abril	70.00	13.00	83.00	81.00	15.00	96.00	93.00	17.00	110.00										
Mayo	70.00	13.00	83.00	81.00	15.00	96.00	93.00	17.00	110.00										
Junio	71.00	13.00	84.00	82.00	15.00	97.00	95.00	17.00	112.00										
Julio	72.00	13.00	85.00	83.00	15.00	98.00	96.00	17.00	113.00										
Agosto	71.00	13.00	84.00	82.00	15.00	97.00	94.00	17.00	111.00										
Setiembre	72.00	13.00	85.00	83.00	15.00	98.00	96.00	17.00	113.00										
Octubre	74.00	13.00	87.00	85.00	15.00	100.00	97.00	17.00	114.00										
Noviembre	73.00	13.00	86.00	84.00	15.00	99.00	97.00	17.00	114.00										
Diciembre	77.00	<u>14.00</u>	<u>91.00</u>	89.00	<u>16.00</u>	<u>105.00</u>	102.00	<u>18.00</u>	<u>120.00</u>										
<i>Total</i>	<u>856.00</u>	<u>155.00</u>	<u>1,011.00</u>	<u>986.00</u>	<u>178.00</u>	<u>1,164.00</u>	<u>1,134.00</u>	<u>202.00</u>	<u>1,336.00</u>										

Fuente: Propia

Cuadro 19. Proyección mantenimiento de vehículos y equipos

<i>Presupuesto Gasto mantenimiento de vehículos y equipos</i>							<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>		
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>		
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>
Enero	115.00	21.00	136.00	132.00	24.00	156.00	152.00	27.00	179.00
Febrero	100.00	18.00	118.00	114.00	21.00	135.00	132.00	24.00	156.00
Marzo	128.00	23.00	151.00	147.00	26.00	173.00	169.00	30.00	199.00
Abril	117.00	21.00	138.00	135.00	24.00	159.00	155.00	28.00	183.00
Mayo	117.00	21.00	138.00	134.00	24.00	158.00	155.00	28.00	183.00
Junio	119.00	21.00	140.00	137.00	25.00	162.00	158.00	28.00	186.00
Julio	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00
Agosto	119.00	21.00	140.00	136.00	24.00	160.00	157.00	28.00	185.00
Setiembre	121.00	22.00	143.00	139.00	25.00	164.00	160.00	29.00	189.00
Octubre	123.00	22.00	145.00	141.00	25.00	166.00	162.00	29.00	191.00
Noviembre	122.00	22.00	144.00	141.00	25.00	166.00	162.00	29.00	191.00
Diciembre	129.00	23.00	152.00	148.00	27.00	175.00	171.00	31.00	202.00
<i>Total</i>	<u>1,430.00</u>	<u>257.00</u>	<u>1,687.00</u>	<u>1,642.00</u>	<u>295.00</u>	<u>1,937.00</u>	<u>1,892.00</u>	<u>340.00</u>	<u>2,232.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 20. Proyección útiles de escritorio

<i>Presupuesto Útiles de escritorio</i>						<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>			
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>		
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>
Enero	77.00	14.00	91.00	88.00	16.00	104.00	101.00	18.00	119.00
Febrero	66.00	12.00	78.00	76.00	14.00	90.00	88.00	16.00	104.00
Marzo	85.00	15.00	100.00	98.00	18.00	116.00	112.00	20.00	132.00
Abril	78.00	14.00	92.00	90.00	16.00	106.00	103.00	19.00	122.00
Mayo	78.00	14.00	92.00	90.00	16.00	106.00	103.00	19.00	122.00
Junio	79.00	14.00	93.00	91.00	16.00	107.00	105.00	19.00	124.00
Julio	80.00	14.00	94.00	92.00	17.00	109.00	106.00	19.00	125.00
Agosto	79.00	14.00	93.00	91.00	16.00	107.00	105.00	19.00	124.00
Setiembre	81.00	15.00	96.00	93.00	17.00	110.00	107.00	19.00	126.00
Octubre	82.00	15.00	97.00	94.00	17.00	111.00	108.00	19.00	127.00
Noviembre	81.00	15.00	96.00	94.00	17.00	111.00	108.00	19.00	127.00
Diciembre	86.00	<u>15.00</u>	<u>101.00</u>	99.00	<u>18.00</u>	<u>117.00</u>	114.00	<u>21.00</u>	<u>135.00</u>
<i>Total</i>	<u>952.00</u>	<u>171.00</u>	<u>1,123.00</u>	<u>1,096.00</u>	<u>198.00</u>	<u>1,294.00</u>	<u>1,260.00</u>	<u>227.00</u>	<u>1,487.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 21. Proyección compra de útiles de limpieza

<i>Presupuesto Compra de útiles de limpieza</i>						<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>			
<i>Meses</i>	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	291.00	52.00	343.00	335.00	60.00	395.00	385.00	69.00	454.00
Febrero	252.00	45.00	297.00	290.00	52.00	342.00	334.00	60.00	394.00
Marzo	323.00	58.00	381.00	372.00	67.00	439.00	427.00	77.00	504.00
Abril	297.00	53.00	350.00	342.00	62.00	404.00	393.00	71.00	464.00
Mayo	296.00	53.00	349.00	340.00	61.00	401.00	391.00	70.00	461.00
Junio	302.00	54.00	356.00	347.00	62.00	409.00	399.00	72.00	471.00
Julio	305.00	55.00	360.00	351.00	63.00	414.00	403.00	73.00	476.00
Agosto	300.00	54.00	354.00	345.00	62.00	407.00	397.00	71.00	468.00
Setiembre	306.00	55.00	361.00	352.00	63.00	415.00	405.00	73.00	478.00
Octubre	311.00	56.00	367.00	357.00	64.00	421.00	411.00	74.00	485.00
Noviembre	310.00	56.00	366.00	356.00	64.00	420.00	409.00	74.00	483.00
Diciembre	327.00	<u>59.00</u>	<u>386.00</u>	376.00	<u>68.00</u>	<u>444.00</u>	432.00	<u>78.00</u>	<u>510.00</u>
<i>Total</i>	<u>3,620.00</u>	<u>650.00</u>	<u>4,270.00</u>	<u>4,163.00</u>	<u>748.00</u>	<u>4,911.00</u>	<u>4,786.00</u>	<u>862.00</u>	<u>5,648.00</u>

Fuente: Propia

Cuadro 22. Proyección Seguro contra robos e incendios

<i>Presupuesto Seguro contra robos e incendios</i>										<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>									
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>												
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>										
Enero	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Febrero	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Marzo	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Abril	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Mayo	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Junio	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Julio	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Agosto	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Setiembre	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Octubre	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Noviembre	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00	159.00	29.00	188.00										
Diciembre	120.00	<u>22.00</u>	<u>142.00</u>	138.00	<u>25.00</u>	<u>163.00</u>	159.00	<u>29.00</u>	<u>188.00</u>										
<i>Total</i>	<u>1,440.00</u>	<u>264.00</u>	<u>1,704.00</u>	<u>1,656.00</u>	<u>300.00</u>	<u>1,956.00</u>	<u>1,908.00</u>	<u>348.00</u>	<u>2,256.00</u>										

Fuente: Propia

Cuadro 23. Proyección Servicio de publicidad radial

<i>Presupuesto Servicio de publicidad radial</i>										<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>									
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>												
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>										
Enero	145.00	26.00	171.00	167.00	30.00	197.00	192.00	35.00	227.00										
Febrero	126.00	23.00	149.00	145.00	26.00	171.00	167.00	30.00	197.00										
Marzo	162.00	29.00	191.00	186.00	33.00	219.00	214.00	39.00	253.00										
Abril	149.00	27.00	176.00	171.00	31.00	202.00	197.00	35.00	232.00										
Mayo	148.00	27.00	175.00	170.00	31.00	201.00	196.00	35.00	231.00										
Junio	151.00	27.00	178.00	174.00	31.00	205.00	200.00	36.00	236.00										
Julio	153.00	28.00	181.00	175.00	32.00	207.00	202.00	36.00	238.00										
Agosto	150.00	27.00	177.00	173.00	31.00	204.00	199.00	36.00	235.00										
Setiembre	153.00	28.00	181.00	176.00	32.00	208.00	202.00	36.00	238.00										
Octubre	155.00	28.00	183.00	179.00	32.00	211.00	205.00	37.00	242.00										
Noviembre	155.00	28.00	183.00	178.00	32.00	210.00	205.00	37.00	242.00										
Diciembre	164.00	30.00	194.00	188.00	34.00	222.00	216.00	39.00	255.00										
<i>Total</i>	<i>1,811.00</i>	<i>328.00</i>	<i>2,139.00</i>	<i>2,082.00</i>	<i>375.00</i>	<i>2,457.00</i>	<i>2,395.00</i>	<i>431.00</i>	<i>2,826.00</i>										

Cuadro 24. Proyección Gastos de representación y atenciones oficiales

<i>Presupuesto de Gastos de representación y atenciones oficiales</i>							<i>Periodo: Año 2022 al año 2024</i>		
<i>Meses</i>	<i>Año 2022</i>			<i>Año 2023</i>			<i>Año 2024</i>		
	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>	<i>Valor Venta</i>	<i>IGV</i>	<i>Total</i>
Enero	100.00	18.00	118.00	114.00	21.00	135.00	132.00	24.00	156.00
Febrero	86.00	15.00	101.00	99.00	18.00	117.00	114.00	21.00	135.00
Marzo	111.00	20.00	131.00	127.00	23.00	150.00	146.00	26.00	172.00
Abril	102.00	18.00	120.00	117.00	21.00	138.00	135.00	24.00	159.00
Mayo	101.00	18.00	119.00	116.00	21.00	137.00	134.00	24.00	158.00
Junio	103.00	19.00	122.00	119.00	21.00	140.00	137.00	25.00	162.00
Julio	104.00	19.00	123.00	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00
Agosto	103.00	19.00	122.00	118.00	21.00	139.00	136.00	24.00	160.00
Setiembre	105.00	19.00	124.00	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00
Octubre	106.00	19.00	125.00	122.00	22.00	144.00	141.00	25.00	166.00
Noviembre	106.00	19.00	125.00	122.00	22.00	144.00	140.00	25.00	165.00
Diciembre	112.00	<u>20.00</u>	<u>132.00</u>	129.00	<u>23.00</u>	<u>152.00</u>	148.00	<u>27.00</u>	<u>175.00</u>
<i>Total</i>	<u>1,239.00</u>	<u>223.00</u>	<u>1,462.00</u>	<u>1,423.00</u>	<u>257.00</u>	<u>1,680.00</u>	<u>1,639.00</u>	<u>295.00</u>	<u>1,934.00</u>

Cuadro 25. Proyección Otros gastos

Presupuesto de Otros gastos			Periodo: Año 2022 al año 2024						
Meses	Año 2022			Año 2023			Año 2024		
	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total	Valor Venta	IGV	Total
Enero	100.00	18.00	118.00	114.00	21.00	135.00	132.00	24.00	156.00
Febrero	86.00	15.00	101.00	99.00	18.00	117.00	114.00	21.00	135.00
Marzo	111.00	20.00	131.00	127.00	23.00	150.00	146.00	26.00	172.00
Abril	102.00	18.00	120.00	117.00	21.00	138.00	135.00	24.00	159.00
Mayo	101.00	18.00	119.00	116.00	21.00	137.00	134.00	24.00	158.00
Junio	103.00	19.00	122.00	119.00	21.00	140.00	137.00	25.00	162.00
Julio	104.00	19.00	123.00	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00
Agosto	103.00	19.00	122.00	118.00	21.00	139.00	136.00	24.00	160.00
Setiembre	105.00	19.00	124.00	120.00	22.00	142.00	138.00	25.00	163.00
Octubre	106.00	19.00	125.00	122.00	22.00	144.00	141.00	25.00	166.00
Noviembre	106.00	19.00	125.00	122.00	22.00	144.00	140.00	25.00	165.00
Diciembre	112.00	<u>20.00</u>	<u>132.00</u>	129.00	<u>23.00</u>	<u>152.00</u>	148.00	<u>27.00</u>	<u>175.00</u>
Total	<u>1,239.00</u>	<u>223.00</u>	<u>1,462.00</u>	<u>1,423.00</u>	<u>257.00</u>	<u>1,680.00</u>	<u>1,639.00</u>	<u>295.00</u>	<u>1,934.00</u>

Fuente: Propia

- Planilla de Sueldos

Los trabajadores de la Empresa Baterías Vinsa EIRL se encuentran bajo el Régimen Laboral de la Micro y Pequeña empresa (MYPE), por lo tanto, no gozan de todos los beneficios. A continuación, el detalle de la planilla de sueldos.

PLANILLA DE SUELDOS MENSUAL – EMPRESA BATERÍAS VINSA EIRL						
Apellidos y Nombres	Cargo	Sueldo bruto	Base de Cálculo	Reg. Pensionario	Neto a pagar	Essalud
Noe Calle, Jeampierre	Encargado de tienda	1,500.00	1,500.00	195.00	1,305.00	135.00
Luna Feria, Pedro Manuel	Encargado de tienda	1,500.00	1,500.00	195.00	1,305.00	135.00
Sandoval Sánchez, Mirella	Cajera	1,200.00	1,200.00	156.00	1,044.00	108.00
Santo Roa, Rosa	Vendedor	1,200.00	1,200.00	156.00	1,044.00	108.00
Icanaqué Osoria, Eddy	Vendedor	1,200.00	1,200.00	156.00	1,044.00	108.00
Morales Panta, Patricia	Vendedor	1,200.00	1,200.00	156.00	1,044.00	108.00
Totales S/		7,800.00	7,800.00	1,014.00	6,786.00	702.00

Fuente: Planilla de Baterías Vinsa EIRL

- Depreciación del ejercicio

Cuadro 26. *Depreciación del ejercicio*

DEPRECIACIÓN DEL EJERCICIO									
Depreciación	V. Histórico	V. Adquisición	Total Activo (S/)	Vida Útil (Años)	Depreciación %	Depreciación Anual(S/.)	Depreciación acumulada	DEP. DEL EJERCICIO	DEP A 31.01 2021
Equipo de procesamiento de datos	8,416.00	3,500.00	11,916.00	10	25%	2,979.00	4,021.93	2,979.00	7,000.93
Muebles	1,850.00	2,200.00	4,050.00	10	10%	405.00	883.15	405.00	1,288.15
Equipo de Transporte	38,500.00	14,049.00	52,549.00	4	25%	13,137.25	18,396.93	13,137.25	31,534.18
Total Depreciación	48,766.00	19,749.00	68,515.00			16,521.25	23,302.00	16,521.25	39,823.25

Fuente: Información contable de Baterías Vinsa EIRL

3.4. Cálculo cuota de préstamo Bancario– Scotiabank

6/11/21 10:03

CRONOGRAMA REFERENCIAL

La empresa tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y/o sus modificatorias.

INFORMACION REFERENCIAL

Este simulador tiene carácter referencial, por lo tanto no es vinculante ni constituye declaración ni genera responsabilidad para Scotiabank. Las cuotas del cronograma definitivo pueden variar respecto de las indicadas en este simulador en función a la aprobación crediticia, a las fechas de desembolso y al número de días considerados en el periodo de gracia.

La simulación actual incluye el Seguro de Desgravamen, sin embargo al ser una Persona Jurídica, el cliente podrá solicitar la exoneración del seguro o en todo caso endosarlo al momento de solicitar el préstamo.

Producto: Capital de Trabajo

- Importe del Préstamo: S/ 31,500.00
- Plazo de crédito: 36 meses
- Tasa Efectiva Anual (TEA): 27 %
- Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA): 27.00 %
- Fecha Tentativa de Desembolso del Crédito: 6/11/2021
- Cuota Doble: No
- Periodo de gracia: No

N° Cuota	F. Vencimiento	Días	Amortización	Interés	Seguro de Desgravamen	Cuota	Saldo pendiente
1	06/12/2021	30	609.85	633.71	0.00	1,243.56	31,500.00
2	06/01/2022	31	601.19	642.37	0.00	1,243.56	30,890.15
3	07/02/2022	32	593.16	650.40	0.00	1,243.56	30,288.96
4	07/03/2022	28	686.35	557.21	0.00	1,243.56	29,695.80
5	06/04/2022	30	659.95	583.61	0.00	1,243.56	29,009.45
6	06/05/2022	30	673.23	570.33	0.00	1,243.56	28,349.50
7	06/06/2022	31	668.02	575.54	0.00	1,243.56	27,676.27
8	06/07/2022	30	700.21	543.35	0.00	1,243.56	27,008.25
9	06/08/2022	31	696.48	547.08	0.00	1,243.56	26,308.04
10	06/09/2022	31	710.96	532.60	0.00	1,243.56	25,611.56
11	06/10/2022	30	742.62	500.94	0.00	1,243.56	24,900.60
12	07/11/2022	32	724.81	518.75	0.00	1,243.56	24,157.98
13	06/12/2022	29	788.00	455.56	0.00	1,243.56	23,433.17
14	06/01/2023	31	772.65	470.91	0.00	1,243.56	22,645.17
15	06/02/2023	31	788.71	454.85	0.00	1,243.56	21,872.52
16	06/03/2023	28	847.94	395.62	0.00	1,243.56	21,083.81
17	06/04/2023	31	822.75	420.81	0.00	1,243.56	20,235.87
18	06/05/2023	30	853.01	390.55	0.00	1,243.56	19,413.12
19	06/06/2023	31	857.60	385.96	0.00	1,243.56	18,560.11
20	06/07/2023	30	887.43	356.13	0.00	1,243.56	17,702.51
21	07/08/2023	32	882.49	361.07	0.00	1,243.56	16,815.08
22	06/09/2023	30	923.03	320.53	0.00	1,243.56	15,932.59
23	06/10/2023	30	941.60	301.96	0.00	1,243.56	15,009.56
24	06/11/2023	31	951.01	292.55	0.00	1,243.56	14,067.96
25	06/12/2023	30	979.68	263.88	0.00	1,243.56	13,116.95
26	06/01/2024	31	991.16	252.40	0.00	1,243.56	12,137.27
27	06/02/2024	31	1,011.77	231.79	0.00	1,243.56	11,146.11
28	06/03/2024	29	1,046.54	197.02	0.00	1,243.56	10,134.34
29	06/04/2024	31	1,054.58	188.98	0.00	1,243.56	9,087.80
30	06/05/2024	30	1,081.95	161.61	0.00	1,243.56	8,033.22
31	06/06/2024	31	1,099.01	144.55	0.00	1,243.56	6,951.27
32	06/07/2024	30	1,125.83	117.73	0.00	1,243.56	5,852.26
33	06/08/2024	31	1,145.27	98.29	0.00	1,243.56	4,726.43
34	06/09/2024	31	1,169.09	74.47	0.00	1,243.56	3,581.16
35	07/10/2024	31	1,193.40	50.16	0.00	1,243.56	2,412.07
36	06/11/2024	30	1,218.67	24.52	0.00	1,243.19	1,218.67
	TOTAL		31,500.00	13,267.79	0.00	44,767.79	0.00

Fuente: Página web de Scotiabank

3.5. Flujo de caja proyectado

Cuadro 27. Flujo de caja proyectado – Año 2022

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - AÑO 2022													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Saldo Inicial	14,095.00	22,143.79	18,452.39	22,313.64	20,736.03	20,266.11	20,330.37	20,382.59	19,899.92	20,101.33	20,403.30	20,402.32	14,095.00
Ingresos													
Cobros por ventas al contado	85,842.95	74,404.95	95,342.95	87,723.00	87,308.80	89,021.65	89,986.85	88,600.80	90,294.65	91,649.35	91,340.60	96,469.56	1,067,986.11
Cobros por ventas al crédito	31,385.00	4,518.05	3,916.05	5,018.05	4,617.00	4,595.20	4,685.35	4,736.15	4,663.20	4,752.35	4,823.65	4,807.40	82,517.45
Total Ingresos	131,322.95	101,066.79	117,711.39	115,054.69	112,661.83	113,882.96	115,002.57	113,719.54	114,857.77	116,503.03	116,567.55	121,679.28	1,164,598.56
Egresos													
Pago a proveedores (compras al contado)	54,894.00	47,580.00	60,969.75	56,096.25	55,832.25	56,928.00	57,544.50	56,658.00	57,741.00	58,607.25	58,410.00	61,689.75	682,950.75
Pago a proveedores (compras al crédito)	26,472.00	18,298.00	15,860.00	20,323.25	18,698.75	18,610.75	18,976.00	19,181.50	18,886.00	19,247.00	19,535.75	19,470.00	233,559.00
Pago de sueldos	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	93,600.00
Pago de Es salud	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	8,424.00
Pago de fletes y peaje	461.00	400.00	512.00	471.00	468.00	478.00	484.00	476.00	485.00	492.00	491.00	518.00	5,736.00
Pago de honorarios de contabilidad	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
Pago servicio de limpieza de local	118.00	101.00	131.00	120.00	119.00	122.00	123.00	122.00	124.00	125.00	125.00	132.00	1,462.00
Pago servicio de Energía eléctrica	1,707.00	1,480.00	1,896.00	1,745.00	1,737.00	1,771.00	1,790.00	1,763.00	1,796.00	1,823.00	1,817.00	1,919.00	21,244.00
Pago servicio de agua	91.00	78.00	100.00	92.00	92.00	93.00	94.00	93.00	96.00	97.00	96.00	101.00	1,123.00
Pago servicio de teléfono e internet	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Pago servicios de impresión	54.00	47.00	60.00	55.00	55.00	57.00	57.00	55.00	57.00	58.00	58.00	61.00	674.00
Compra de combustible	398.00	345.00	441.00	406.00	405.00	412.00	417.00	411.00	418.00	425.00	424.00	447.00	4,949.00
Compra de repuestos	81.00	71.00	91.00	83.00	83.00	84.00	85.00	84.00	85.00	87.00	86.00	91.00	1,011.00
Pago de mantenimiento de vehículo y equipos	136.00	118.00	151.00	138.00	138.00	140.00	142.00	140.00	143.00	145.00	144.00	152.00	1,687.00
Pago de útiles de escritorio	91.00	78.00	100.00	92.00	92.00	93.00	94.00	93.00	96.00	97.00	96.00	101.00	1,123.00
Pago de útiles de limpieza	343.00	297.00	381.00	350.00	349.00	356.00	360.00	354.00	361.00	367.00	366.00	386.00	4,270.00
Pago de seguro contra robos e incendios	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	142.00	1,704.00
Pago de impuestos	3,614.44	3,132.84	4,014.44	3,693.60	3,676.16	3,748.28	3,788.92	3,730.56	3,801.88	3,858.92	3,845.92	4,061.88	44,967.84
Pago servicio de publicidad radial	171.00	149.00	191.00	176.00	175.00	178.00	181.00	177.00	181.00	183.00	183.00	194.00	2,139.00
Pago de gastos de representación y atenciones oficiales	118.00	101.00	131.00	120.00	119.00	122.00	123.00	122.00	124.00	125.00	125.00	132.00	1,462.00
Pago de gastos por ampliación de local	9,662.58												9,662.58
Compra de activo fijo	31,911.58												31,911.58
Otros gastos	118.00	101.00	131.00	120.00	119.00	122.00	123.00	122.00	124.00	125.00	125.00	132.00	1,462.00
Total egresos	139,435.60	81,370.84	94,154.19	93,075.10	91,152.16	92,309.03	93,376.42	92,576.06	93,512.88	94,856.17	94,921.67	98,581.63	1,159,321.75
Flujo de caja económico	-8,112.65	19,695.95	23,557.20	21,979.59	21,509.67	21,573.93	21,626.15	21,143.48	21,344.89	21,646.86	21,645.88	23,097.65	5,276.81
Financiamiento													
Préstamo recibido	31,500.00												31,500.00
Pago de préstamos	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	14,922.72
Flujo de caja financiero	22,143.79	18,452.39	22,313.64	20,736.03	20,266.11	20,330.37	20,382.59	19,899.92	20,101.33	20,403.30	20,402.32	21,854.09	21,854.09

Cuadro 28. Flujo de caja proyectado – Año 2023

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - AÑO 2023													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Saldo Inicial	21,854.09	22,896.13	20,001.58	25,763.25	25,278.41	26,070.47	27,476.61	28,865.97	29,646.81	31,210.27	32,888.22	34,216.68	21,854.09
Ingresos													
Cobros por ventas al contado	98,718.82	85,565.65	109,645.01	100,881.55	100,405.26	102,374.80	103,485.50	101,890.87	103,838.04	105,397.32	105,041.64	110,940.47	1,228,184.93
Cobros por ventas al crédito	5,077.35	5,195.73	4,503.46	5,770.79	5,309.56	5,284.49	5,388.15	5,446.61	5,362.68	5,465.16	5,547.23	5,528.51	63,879.69
Total Ingresos	125,650.26	113,657.51	134,150.05	132,415.58	130,993.22	133,729.76	136,350.25	136,203.44	138,847.53	142,072.75	143,477.09	150,685.66	1,313,918.70
Egresos													
Pago a proveedores (compras al contado)	63,128.25	54,717.00	70,115.25	64,511.25	64,206.75	65,466.00	66,176.25	65,156.25	66,401.25	67,398.75	67,171.50	70,943.25	785,391.75
Pago a proveedores (compras al crédito)	20,563.25	21,042.75	18,239.00	23,371.75	21,503.75	21,402.25	21,822.00	22,058.75	21,718.75	22,133.75	22,466.25	22,390.50	258,712.75
Pago de sueldos	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	93,600.00
Pago de Es salud	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	8,424.00
Pago de fletes y peaje	655.00	568.00	727.00	669.00	666.00	679.00	687.00	676.00	689.00	699.00	696.00	735.00	8,146.00
Pago de honorarios de contabilidad	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	288.00	3,456.00
Pago servicio de limpieza de local	135.00	117.00	150.00	138.00	137.00	140.00	142.00	139.00	142.00	144.00	144.00	152.00	1,680.00
Pago servicio de Energía eléctrica	1,964.00	1,703.00	2,182.00	2,007.00	1,998.00	2,037.00	2,059.00	2,027.00	2,066.00	2,097.00	2,090.00	2,207.00	24,437.00
Pago servicio de agua	104.00	90.00	116.00	106.00	106.00	107.00	109.00	107.00	110.00	111.00	111.00	117.00	1,294.00
Pago servicio de teléfono e internet	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	116.00	1,392.00
Pago servicios de impresión	63.00	54.00	70.00	64.00	64.00	65.00	65.00	65.00	66.00	66.00	66.00	70.00	778.00
Compra de combustible	457.48	395.85	507.36	466.97	465.10	473.83	479.19	471.93	480.57	487.69	486.29	513.45	5,685.71
Compra de repuestos	93.00	81.00	104.00	96.00	96.00	97.00	98.00	97.00	98.00	100.00	99.00	105.00	1,164.00
Pago de mantenimiento de vehículo y equipos	156.00	135.00	173.00	159.00	158.00	162.00	163.00	160.00	164.00	166.00	166.00	175.00	1,937.00
Pago de útiles de escritorio	104.00	90.00	116.00	106.00	106.00	107.00	109.00	107.00	110.00	111.00	111.00	117.00	1,294.00
Pago de útiles de limpieza	395.00	342.00	439.00	404.00	401.00	409.00	414.00	407.00	415.00	421.00	420.00	444.00	4,911.00
Pago de seguro contra robos e incendios	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	163.00	1,956.00
Pago de impuestos	4,156.58	3,602.76	4,616.63	4,247.64	4,227.59	4,310.52	4,357.28	4,290.14	4,372.13	4,437.78	4,422.81	4,671.18	51,713.05
Pago servicio de publicidad radial	197.00	171.00	219.00	202.00	201.00	205.00	207.00	204.00	208.00	211.00	210.00	222.00	2,457.00
Pago de gastos de representación y atenciones oficiales	135.00	117.00	150.00	138.00	137.00	140.00	142.00	139.00	142.00	144.00	144.00	152.00	1,680.00
Pago de gastos por ampliación de local													-
Otros gastos	135.00	117.00	150.00	138.00	137.00	140.00	142.00	139.00	142.00	144.00	144.00	152.00	1,680.00
Total egresos	101,510.56	92,412.36	107,143.24	105,893.61	103,679.19	105,009.60	106,240.72	105,313.07	106,393.70	107,940.97	108,016.85	112,235.38	1,261,789.26
Flujo de caja económico	24,139.69	21,245.14	27,006.81	26,521.97	27,314.03	28,720.17	30,109.53	30,890.37	32,453.83	34,131.78	35,460.24	38,450.28	52,129.44
Financiamiento													
Préstamo recibido													-
Pago de préstamos	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	14,922.72
Flujo de caja financiero	22,896.13	20,001.58	25,763.25	25,278.41	26,070.47	27,476.61	28,865.97	29,646.81	31,210.27	32,888.22	34,216.68	37,206.72	37,206.72

Cuadro 29. Flujo de caja proyectado – Año 2024

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - AÑO 2024													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Saldo Inicial	37,206.72	39,866.93	37,995.20	46,088.17	46,992.63	49,365.02	52,439.50	55,499.66	57,855.20	61,117.35	64,506.91	67,497.85	37,206.72
Ingresos													
Cobros por ventas al contado	113,526.98	98,400.64	126,091.86	116,012.97	115,466.71	117,731.31	119,007.80	117,174.36	119,413.79	121,206.35	120,797.84	127,581.44	1,412,412.04
Cobros por ventas al crédito	5,838.97	5,975.10	5,178.98	6,636.41	6,105.95	6,077.20	6,196.38	6,263.57	6,167.07	6,284.94	6,379.28	6,357.78	73,461.64
Total Ingresos	156,572.67	144,242.67	169,266.03	168,737.56	168,565.29	173,173.52	177,643.69	178,937.59	183,436.07	188,608.63	191,684.03	201,437.07	1,523,080.40
Egresos													
Pago a proveedores (compras al contado)	72,597.75	62,924.25	80,632.50	74,187.75	73,837.50	75,285.75	76,103.25	74,929.50	76,362.00	77,508.00	77,246.25	81,584.25	903,198.75
Pago a proveedores (compras al crédito)	23,647.75	24,199.25	20,974.75	26,877.50	24,729.25	24,612.50	25,095.25	25,367.75	24,976.50	25,454.00	25,836.00	25,748.75	297,519.25
Pago de sueldos	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	93,600.00
Pago de Es salud	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	702.00	8,424.00
Pago de fletes y peaje	753.00	653.00	837.00	769.00	766.00	781.00	789.00	778.00	792.00	804.00	801.00	846.00	9,369.00
Pago de honorarios de contabilidad	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	331.00	3,972.00
Pago servicio de limpieza de local	156.00	135.00	172.00	159.00	158.00	162.00	163.00	160.00	163.00	166.00	165.00	175.00	1,934.00
Pago servicio de Energía eléctrica	2,259.00	1,958.00	2,509.00	2,308.00	2,297.00	2,342.00	2,367.00	2,332.00	2,375.00	2,412.00	2,404.00	2,538.00	28,101.00
Pago servicio de agua	119.00	104.00	132.00	122.00	122.00	124.00	125.00	124.00	126.00	127.00	127.00	135.00	1,487.00
Pago servicio de teléfono e internet	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	133.00	1,596.00
Pago servicios de impresión	72.00	63.00	79.00	73.00	73.00	74.00	76.00	74.00	76.00	77.00	77.00	80.00	894.00
Compra de combustible	525.60	456.23	583.92	537.36	535.21	545.10	551.11	542.92	552.71	561.74	559.14	590.77	6,541.81
Compra de repuestos	107.00	93.00	119.00	110.00	110.00	112.00	113.00	111.00	113.00	114.00	114.00	120.00	1,336.00
Pago de mantenimiento de vehículo y equipos	179.00	156.00	199.00	183.00	183.00	186.00	188.00	185.00	189.00	191.00	191.00	202.00	2,232.00
Pago de útiles de escritorio	119.00	104.00	132.00	122.00	122.00	124.00	125.00	124.00	126.00	127.00	127.00	135.00	1,487.00
Pago de útiles de limpieza	454.00	394.00	504.00	464.00	461.00	471.00	476.00	468.00	478.00	485.00	483.00	510.00	5,648.00
Pago de seguro contra robos e incendios	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	188.00	2,256.00
Pago de impuestos	4,780.08	4,143.18	5,309.13	4,884.76	4,861.76	4,957.11	5,010.85	4,933.66	5,027.95	5,103.43	5,086.22	5,371.85	59,469.98
Pago servicio de publicidad radial	227.00	197.00	253.00	232.00	231.00	236.00	238.00	235.00	238.00	242.00	242.00	255.00	2,826.00
Pago de gastos de representación y atenciones oficiales	156.00	135.00	172.00	159.00	158.00	162.00	163.00	160.00	163.00	166.00	165.00	175.00	1,934.00
Pago de gastos por ampliación de local													-
Otros gastos	156.00	135.00	172.00	159.00	158.00	162.00	163.00	160.00	163.00	166.00	165.00	175.00	1,934.00
Total egresos	115,462.18	105,003.91	121,934.30	120,501.37	117,956.72	119,490.46	120,900.46	119,838.83	121,075.16	122,858.17	122,942.61	127,795.62	1,435,759.79
Flujo de caja económico	41,110.49	39,238.76	47,331.73	48,236.19	50,608.58	53,683.06	56,743.22	59,098.76	62,360.91	65,750.47	68,741.41	73,641.45	87,320.61
Financiamiento													
Préstamo recibido													-
Pago de préstamos	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	1,243.56	14,922.72
Flujo de caja financiero	39,866.93	37,995.20	46,088.17	46,992.63	49,365.02	52,439.50	55,499.66	57,855.20	61,117.35	64,506.91	67,497.85	72,397.89	72,397.89

Cuadro 30. Estado de resultados proyectado

	2022	2023	2024
VENTAS NETAS	952,708.90	1,095,615.24	1,259,957.52
(-) Costo de ventas	771,695.00	887,448.00	1,020,564.00
UTILIDAD BRUTA	181,013.90	208,167.24	239,393.52
(-) Gastos de ventas	74,225.50	78,367.35	82,478.91
(-) Gastos de administración	74,225.50	78,367.35	82,478.91
UTILIDAD OPERATIVA	32,562.90	51,432.53	74,435.70
Ingresos Financieros			
(-) Gastos Financieros	6,855.89	4,606.50	1,805.40
Otros ingresos			
Otros gastos			
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS	25,707.01	46,826.03	72,630.30
(-) Impuesto a la Renta	7,583.57	13,813.68	21,425.94
UTILIDAD NETA	18,123.44	33,012.35	51,204.36

VI. Conclusiones

O1. Establecer las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y/o pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL – Sullana, en el año 2021

Se han establecido que la empresa Baterías Vinsa EIRL tiene oportunidades para financiar sus actividades, dichas oportunidades son de fuentes internas como externas. De las fuentes internas se tiene la oportunidad de que se decida incrementar el capital o vender activos que se encuentren en desuso. Por el lado de las fuentes externas, la empresa tiene abiertas las posibilidades de acceder a un crédito efectivo, leasing financiero, o el uso del factoring para tener liquidez en el corto plazo.

O2. Describir las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

Las oportunidades de financiamiento identificadas están orientadas a cubrir las necesidades actuales de la empresa como es la ampliación del almacén y comprar activos entre los que se encuentran computadoras, escritorios y un software para facturación electrónica.

O3. Explicar la propuesta de mejora del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú, caso: Baterías Vinsa EIRL, Sullana, en el año 2021.

Se ha propuesto usar el crédito efectivo como oportunidad de financiamiento, dicho dinero será utilizado en la ampliación del local y la compra de activo fijo con lo que se espera mejorar la capacidad de respuesta, mayor comodidad dentro de sus

instalaciones para satisfacción de sus clientes, y el por supuesto, el incremento de sus ventas.

Aspectos complementarios

Recomendaciones

- Analizar las diferentes oportunidades de financiamiento establecidas en el presente informe, ya que estas están orientadas a mejorar las posibilidades de la empresa.
- Poner en marcha el plan de financiamiento para lograr que la empresa tenga mejores resultados aprovechando los recursos provenientes de terceros.
- Profundizar la investigación, y buscar mayor información respecto a las fuentes de financiamiento que cumplen un rol importante en el desarrollo de las empresas.

Referencias Bibliográficas

- Barajas, P. &. (2013). *Las finanzas como instrument de gestión de las pymes*. Barcelona: ACCIÓ. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=fbdeDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiBzdGYtuPyAhUaTjABHVC1AZ8Q6AEwAHoECACQAg#v=onepage&q&f=false>
- Camino Financial. (2019). *Estadísticas de pequeños negocios 2019*. Obtenido de <https://www.caminofinancial.com/es/estadisticas-de-pequenos-negocios/>
- CAVALI. (2020). *Mypes y pymes de Piura accedieron a S/ 156 millones en financiamiento por facturas negociables*. Lima. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/mypes-y-pymes-de-piura-accedieron-a-s-156-millones-en-financiamiento-por-facturas-negociables-noticia/?ref=gesr>
- Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales. (2019). *Comparación Internacional del aporte de las MIPYMES a la Economía*. Lima. Obtenido de <https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2019/09/Comparacion-Internacional-del-aporte-de-las-MIPYMES-a-la-Economia-DT-2019-03.pdf>
- Cibrán, F. e. (2013). *Planificación Financiera*. Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=LSL4DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj4oeKYzuPyAhVFtTEKHbsHAuo4ChDoATAAegQIBRAC#v=onepage&q&f=false>
- ComexPerú. (2020). *Las mype peruanas en 2019 y su realidad ante la crisis*. Lima. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/las-mype-peruanas-en-2019-y-su-realidad-ante-la-crisis>
- ComexPeru. (2021). *El número de mypes peruanas se redujo un 48.8% en 2020 y la informalidad pasó al 85% como consecuencia de la pandemia*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/en/articulo/el-numero-de-mypes-peruanas-se-redujo-un-488-en-2020-y-la-informalidad-paso-al-85-como-consecuencia-de-la-pandemia>

- Dzul, M. (2015). *Aplicación básica de los métodos científicos*. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf
- Esan. (2020). *Financiamiento a corto plazo y de largo plazo*. Conexión Esan. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2020/05/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir/>
- FIMV. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en iberoamérica*. Fundación Instituto Iberoamericano de Mercado de Valores (FIMV), Madrid. Obtenido de <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>
- FINACTIV. (2016). *3 Usos que le puedes dar a tu crédito simple*. Lima. Obtenido de <https://www.finactiv.com.mx/Finactiv/3-usos-que-le-puedes-dar-a-tu-credito-simple/>
- Flores, M. &. (2018). *La Gestión del recurso financiero y su incidencia en la maximización de los ingresos de la empresa "Repuestos Automotrices Flores" de la ciudad de Portoviejo*. Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/910/1/FIN-2018-04.pdf>
- Gonzales, A. (2019). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa "Lubricantes América" - Chimbote, 2017*. Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/14547/FINANCIAMIENTO_MYPES_GONZALES_QUINTANA_AYLIN_JESSENIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Haro, A. &. (2017). *Gestión Financiera*. Almería: Edeal. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=MXQrDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwi3n6OR2OPyAhVXRTABHRxUBI04MhDoATADEgQICxAC#v=onepage&q&f=false>
- Herrera, D. (2020). *Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las mipymes durante la pandemia*. Obtenido de

- <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/mejorar-el-financiamiento-a-las-mipymes-durante-la-pandemia/>
- Innovations for Oberty action. (2017). *Acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de https://www.poverty-action.org/sites/default/files/publications/Spanish_0.pdf
- López, J. (2017). *La gestión financiera y la liquidez en las sociedades comercializadoras de repuestos automotrices de la ciudad de ambato en el año 2015*. Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/25291/1/T3986M.pdf>
- López, L. (2021). *Pequeñas empresas, grandes impactos: Apoyando a las pymes productivas como motor de la recuperación en ALC*. Obtenido de <https://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/presscenter/director-s-graph-for-thought/small-businesses--big-impacts--supporting-productive-smes-as-an-.html>
- Lozano, I. (2020). *Mypes: El problema del financiamiento va más allá del costo del crédito*. Lima: El comercio. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/produce-estado-destinara-s667-millones-para-compras-a-la-mypes-este-ano-nndc-noticia/>
- Malpartida, J. (2021). *Estrategias y acciones gerenciales de las mypes peruanas frente al impacto del Covid-19*. Tayacaja: Llamkasun. Obtenido de <https://llamkasun.unat.edu.pe/index.php/revista/article/view/44/50>
- Marroquín, R. (2015). *Metodología de la investigación*. Obtenido de http://www.une.edu.pe/Sesion04-Metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Mena. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de la MYPE dedicadas a la comercialización de repuestos para vehículos automotores en la ciudad de Sullana, año 2016*. Uladech, Sullana. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2337/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MENA_ATOCHE_MELISSA_LISBETH.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Morales, A. &. (2014). *Crédito y cobranza*. Mexico: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=gtXhBAAAQBAJ&printsec=frontcov>

- er&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2021&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjuveKx-ePyAhWkTTABHdBFCC8Q6AEwCXoECAIQAg#v=onepage&q&f=false
- Morales, A. &. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=SdvhBAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiBzdGYtuPyAhUaTjABHVC1AZ8Q6AEwBXoECAYQAg#v=onepage&q&f=false>
- Paico, J. (2019). *Caracterización del financiamiento en las empresas del sector comercio rubro - ventas de repuestos y autopartes de la ciudad de Piura, año 2018*. Uladech, Piura. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8985/FINANCIAMIENTO_MYPE_PAICO_CUNYA_JANET_DEL_ROSARIO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Preve, G. e. (2016). *Las Finanzas de la empresa*. Colección IAE Presa. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=XgP9DwAAQBAJ&pg=PT149&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwic5aXM0-PyAhUpSzABHSwCB_E4FBD0ATAEegQICBAC#v=onepage&q&f=false
- Quincho, T. (2020). *El impacto de la recesión económica ocasionada por la pandemia de Covid-19 en la inclusión financiera del Perú*. Obtenido de <file:///C:/Users/User/Downloads/79-Texto%20del%20art%C3%ADculo-226-1-10-20210604.pdf>
- Rivera, I. (2018). *Principios de macroeconomía: un enfoque de sentido común*. Fondo Editorial PUCP. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=10LZDwAAQBAJ&pg=PT124&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwjN1o7t3ePyAhWMSDABHSuDDMQ4eBD0ATADegQICxAC#v=onepage&q&f=false>
- Rivera, J. &. (2015). *Marketing Financiero*. Madrid: ESIC Editorial. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=6RenCwAAQBAJ&printsec=frontcover>

- er&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiCk9262-PyAhWhRzABHSGvADI4bhDoATACegQIAxAC#v=onepage&q&f=false
- Rodríguez, M. (2019). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa de Servicios Smart Service automotriz S.A.C. de Chimbote, 2019*. Uladech, Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15591/FINANCIAMIENTO_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_RODRIGUEZ_VERA_MERLY_AYNE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Salvador, I. (2017). *Estudio de caso: características, objetivos y metodología*. Psicología y mente. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/psicologia/estudio-de-caso>
- Sánchez, F. (2019). *Fundamentos Epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: consensos y disensos*. Revista Digital de Investigación en docencia Universitaria. Obtenido de <https://revistas.upc.edu.pe/index.php/docencia/article/view/644/913>
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú*. Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=N6LNDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=el+financiamiento+de+las+mypes+2020&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwj4oeKYzuPyAhVFtTEKHbsHAuo4ChDoATAIegQICRAC#v=onepage&q&f=false>
- Torres, A. (2016). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Venezuela: CICAG. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961%20(3).pdf)
- Uladech. (2021). *Código de ética para la investigación*. Chimbote. Obtenido de <https://web2020.uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2020/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v004.pdf>

- Valerio, J. (2018). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las mype del sector comercio rubro - compra y venta de lubricantes y repuestos automotrices , de la provincia de Huarney, año 2017*. Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5433/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_Y_MICRO_Y_PEQUENA_EMPRESA_VALERIO_FLORES_JOSE_LUIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Vargas, M. (2017). *Variables financieras determinantes en la generación de valor de la compañía "Almacén Autorepuestos Ltda"*. Bogotá. Obtenido de <https://repository.cesa.edu.co/bitstream/handle/10726/1811/MFC2017-786.pdf?sequence=7&isAllowed=y>
- Vásquez, W. (2020). *Metodología de la investigación*. Lima: Universidad de San Martín de Porres. Obtenido de <https://www.usmp.edu.pe/estudiosgenerales/pdf/2020-I/MANUALES/II%20CICLO/METODOLOGIA%20DE%20INVESTIGACION.pdf>
- Yangua, G. (2020). *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la empresa Repuestos y Servicios Generales Merino EIRL, Piura - 2019*. Uladech, Piura. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/15815>

Anexos

Anexo 1: Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																	
N°	Actividades	Año 2021															
		Semestre I				Semestre II				Semestre I				Semestre II			
		Mes				Mes				Mes				Mes			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del Proyecto	X															
2	Revisión del proyecto por el Jurado de Investigación		X														
3	Aprobación del proyecto por el Jurado de Investigación		X	X													
4	Exposición del proyecto al Jurado de Investigación o Docente Tutor			X	X												
5	Mejora del marco teórico				X	X	X										
6	Redacción de la revisión de la literatura.						X	X									
7	Elaboración del consentimiento informado (*)							X	X								
8	Ejecución de la metodología								X	X							
9	Resultados de la investigación										X						
10	Conclusiones y recomendaciones											X					
11	Redacción del pre informe de Investigación.												X				
12	Reacción 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 de artículo científico																X

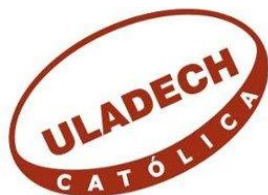
(*) sólo en los casos que aplique

Anexo 2: Presupuesto

Presupuesto desembolsable (Estudiante)			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros (*)			
• Impresiones	300	0.30	90.00
• Fotocopias	100	0.05	5.00
• Empastado	1	30.00	30.00
• Papel bond A-4 (500hojas)	½ millar	12.50	12.50
• Lapiceros	5	2.00	10.00
Servicios			
• Uso de Turnitin	50.00	2	100.00
Sub total			247.50
Gastos de viaje			
• Pasajes para recolectar información	1	25.00	25.00
Sub total			25.00
Total de Presupuesto desembolsable			272.50
Presupuesto no desembolsable (Universidad)			
Categoría	Base	% óNúmero	Total (S/.)
Servicios			
• Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital -LAD)	30.00	4	120.00
• Búsqueda de información en base de datos	35.00	2	70.00
• Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University-MOIC)	40.00	4	160.00
• Publicación de artículo en repositorio institucional	50.00	1	50.00
Sub total			400.00
Recurso humano			
• Asesoría personalizada (5 horas por semana)	63.00	4	252.00
Sub total			252.00
Total de presupuesto no desembolsable			652.00
Total (S/.)			924.50

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo 3: Instrumento de evaluación



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

INSTRUCCIONES.

Emplee un lápiz o un bolígrafo de tinta negra para responder el cuestionario. Al hacerlo, piense en lo que sucede la mayoría de las veces en su trabajo.

No hay respuestas correctas o incorrectas. Simplemente reflejan su opinión personal.

GUÍA DE ENTREVISTA		
ítem	Preguntas	Respuesta
Dimensión 01: Fuentes de financiamiento internas		
01	¿Se ha incrementado el capital luego de constituida la empresa?	
02	¿Se reinvierten las utilidades obtenidas?	
03	¿De las utilidades se deja un apartado como reservas de capital?	
04	¿En la contabilidad se ha abierto un fondo de depreciaciones?	
05	¿En los últimos meses se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago?	
06	¿Se han vendido activos con el fin de generar recursos por problemas de liquidez?	
Dimensión 02: Fuentes de financiamiento externas		
07	¿Se tiene línea de crédito con sus proveedores?	
08	¿Cuánto es el plazo de crédito que le otorgan sus proveedores?	
09	¿Por las compras al crédito sus proveedores le cobran algún recargo?	
10	¿Actualmente la empresa paga créditos recibidos del banco?	
11	¿Considera que los bancos tienen las tasas de interés más bajas que las cajas municipales?	
12	¿Ha sido complicado para la empresa acceder al crédito?	
13	¿Le han pedido alguna garantía para otorgarle créditos?	
14	¿Ha sido beneficiada la empresa con créditos de Reactiva Perú y/o FAE Mype?	
15	¿La empresa utiliza el pagaré?	
16	¿Utilizan con frecuencia tarjetas de crédito para las compras de la empresa?	

17	¿Se han firmado papeles comerciales con alguna empresa?	
18	¿Se utiliza el factoring para tener liquidez en el corto tiempo?	
19	¿Se ha dejado como garantía el inventario de la empresa por la obtención de algún préstamo?	
20	¿Amigos y/o familiares le prestan dinero a la empresa?	
21	¿Alguna empresa no constituida como entidad financiera le ha prestado dinero?	
22	¿Paga mayor interés por los préstamos recibidos de amigos, familiares, y empresas no formalizadas como entidades financieras?	
Dimensión 03: Plazos de financiamiento		
23	¿Los créditos obtenidos mayormente no superan las 12 cuotas mensuales?	
24	¿Tiene algún crédito hipotecario vigente?	
25	¿Ha hecho uso del leasing financiero para adquirir algún vehículo?	
Dimensión 04: Usos del financiamiento		
26	¿Ha utilizado el financiamiento en compra de activos?	
27	¿Ha solicitado créditos para la compra de mercadería?	
28	¿Los créditos obtenidos han sido utilizados para ampliar el local?	
29	¿Actualmente necesita de financiamiento? ¿En qué lo invertiría?	

Anexo 4: Validez del instrumento

TÍTULO DE TESIS: PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERU, CASO: BATERIAS VINSA EIRL – SULLANA, EN EL AÑO 2021

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DE FINANCIAMIENTO

N°	DIMENSIONES/ ÍTEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Observaciones
		Si	No	Si	No	Si	No	
PREGUNTAS BASADAS EN LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO								
FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS								
1	¿Se ha incrementado el capital luego de constituida la empresa?	X		X		X		Suficiencia
2	¿Se reinvierten las utilidades obtenidas?	X		X		X		Suficiencia
3	¿De las utilidades se deja un apartado como reservas de capital?	X		X		X		Suficiencia
4	¿En la contabilidad se ha abierto un fondo de depreciaciones?	X		X		X		Suficiencia
5	¿En los últimos meses se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago?	X		X		X		Suficiencia
6	¿Se han vendido activos con el fin de generar recursos por problemas de liquidez?	X		X		X		Suficiencia
FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS								
7	¿Se tiene línea de crédito con sus proveedores?	X		X		X		Suficiencia
8	¿Cuánto es el plazo de crédito que le otorgan sus proveedores?	X		X		X		Suficiencia
9	¿Por las compras al crédito sus proveedores le cobran algún recargo?	X		X		X		Suficiencia
10	¿Actualmente la empresa paga créditos recibidos del banco?	X		X		X		Suficiencia
11	¿Considera que los bancos tienen las tasas de interés más bajas que las cajas municipales?	X		X		X		Suficiencia
12	¿Ha sido complicado para la empresa acceder al crédito?	X		X		X		Suficiencia
13	¿Le han pedido alguna garantía para otorgarle créditos?	X		X		X		Suficiencia

14	¿Ha sido beneficiada la empresa con créditos de Reactiva Perú y/o FAE Mype?	X		X		X		Suficiencia
15	¿La empresa utiliza el pagaré?	X		X		X		Suficiencia
16	¿Utilizan con frecuencia tarjetas de crédito para las compras de la empresa?	X		X		X		Suficiencia
17	¿Se han firmado papeles comerciales con alguna empresa?	X		X		X		Suficiencia
18	¿Se utiliza el factoring para tener liquidez en el corto tiempo?	X		X		X		Suficiencia
19	¿Se ha dejado como garantía el inventario de la empresa por la obtención de algún préstamo?	X		X		X		Suficiencia
20	¿Amigos y/o familiares le prestan dinero a la empresa?	X		X		X		Suficiencia
21	¿Alguna empresa no constituida como entidad financiera le ha prestado dinero?	X		X		X		Suficiencia
22	¿Paga mayor interés por los préstamos recibidos de amigos, familiares, y empresas no formalizadas como entidades financieras?	X		X		X		Suficiencia
PLAZOS DE FINANCIAMIENTO								
23	¿Los créditos obtenidos mayormente no superan las 12 cuotas mensuales?	X		X		X		Suficiencia
24	¿Tiene algún crédito hipotecario vigente?	X		X		X		Suficiencia
25	¿Ha hecho uso del leasing financiero para adquirir algún vehículo?	X		X		X		Suficiencia
USO DEL FINANCIAMIENTO								
26	¿Ha utilizado el financiamiento en compra de activos?	X		X		X		Suficiencia
27	¿Ha solicitado créditos para la compra de mercadería?	X		X		X		Suficiencia
28	¿Los créditos obtenidos han sido utilizados para ampliar el local?	X		X		X		Suficiencia
29	¿Actualmente necesita de financiamiento? ¿En qué lo invertiría?	X		X		X		Suficiencia

Observaciones (Precisar si hay Suficiencia)

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg: *Wong Berera, Félix*

DNI: *02691423*

Especialidad del validador: *Dr Economista*

SULLANA, *05 de octubre de* 2021

Investigador: Firma del Experto Informante



Dr. Félix Wong Corvera
CEPT. 642

TÍTULO DE TESIS: PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERU, CASO: BATERIAS VINSA EIRL – SULLANA, EN EL AÑO 2021

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DE FINANCIAMIENTO

Nº	DIMENSIONES/ ÍTEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Observaciones
		Si	No	Si	No	Si	No	
PREGUNTAS BASADAS EN LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO								
FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS								
1	¿Se ha incrementado el capital luego de constituida la empresa?	X		X		X		Suficiencia
2	¿Se reinvierten las utilidades obtenidas?	X		X		X		Suficiencia
3	¿De las utilidades se deja un apartado como reservas de capital?	X		X		X		Suficiencia
4	¿En la contabilidad se ha abierto un fondo de depreciaciones?	X		X		X		Suficiencia
5	¿En los últimos meses se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago?	X		X		X		Suficiencia
6	¿Se han vendido activos con el fin de generar recursos por problemas de liquidez?	X		X		X		Suficiencia
FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS								
7	¿Se tiene línea de crédito con sus proveedores?	X		X		X		Suficiencia
8	¿Cuánto es el plazo de crédito que le otorgan sus proveedores?	X		X		X		Suficiencia
9	¿Por las compras al crédito sus proveedores le cobran algún recargo?	X		X		X		Suficiencia
10	¿Actualmente la empresa paga créditos recibidos del banco?	X		X		X		Suficiencia
11	¿Considera que los bancos tienen las tasas de interés más bajas que las cajas municipales?	X		X		X		Suficiencia
12	¿Ha sido complicado para la empresa acceder al crédito?	X		X		X		Suficiencia
13	¿Le han pedido alguna garantía para otorgarle créditos?	X		X		X		Suficiencia

14	¿Ha sido beneficiada la empresa con créditos de Reactiva Perú y/o FAE Mype?	X		X		X		Suficiencia
15	¿La empresa utiliza el pagaré?	X		X		X		Suficiencia
16	¿Utilizan con frecuencia tarjetas de crédito para las compras de la empresa?	X		X		X		Suficiencia
17	¿Se han firmado papeles comerciales con alguna empresa?	X		X		X		Suficiencia
18	¿Se utiliza el factoring para tener liquidez en el corto tiempo?	X		X		X		Suficiencia
19	¿Se ha dejado como garantía el inventario de la empresa por la obtención de algún préstamo?	X		X		X		Suficiencia
20	¿Amigos y/o familiares le prestan dinero a la empresa?	X		X		X		Suficiencia
21	¿Alguna empresa no constituida como entidad financiera le ha prestado dinero?	X		X		X		Suficiencia
22	¿Paga mayor interés por los préstamos recibidos de amigos, familiares, y empresas no formalizadas como entidades financieras?	X		X		X		Suficiencia
PLAZOS DE FINANCIAMIENTO								
23	¿Los créditos obtenidos mayormente no superan las 12 cuotas mensuales?	X		X		X		Suficiencia
24	¿Tiene algún crédito hipotecario vigente?	X		X		X		Suficiencia
25	¿Ha hecho uso del leasing financiero para adquirir algún vehículo?	X		X		X		Suficiencia
USO DEL FINANCIAMIENTO								
26	¿Ha utilizado el financiamiento en compra de activos?	X		X		X		Suficiencia
27	¿Ha solicitado créditos para la compra de mercadería?	X		X		X		Suficiencia
28	¿Los créditos obtenidos han sido utilizados para ampliar el local?	X		X		X		Suficiencia
29	¿Actualmente necesita de financiamiento? ¿En qué lo invertiría?	X		X		X		Suficiencia

Observaciones (Precisar si hay Suficiencia)

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./Mg. *Aguilera Mijerha Rolando Depolati*
DNI: *03584318*

Especialidad del validador: Contabilidad

SULLANA, 08 de Octubre del 2021


Investigador: Firma del Experto Informante

C.P. Rolando Mijerha Aguilera Depolati

MAT. N° 2594

TÍTULO DE TESIS: PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERU, CASO: BATERIAS VINSA EIRL – SULLANA, EN EL AÑO 2021

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DE FINANCIAMIENTO

Nº	DIMENSIONES/ ÍTEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Observaciones
		Si	No	Si	No	Si	No	
	PREGUNTAS BASADAS EN LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO							
	FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS							
1	¿Se ha incrementado el capital luego de constituida la empresa?	X		X		X		Suficiencia
2	¿Se reinvierten las utilidades obtenidas?	X		X		X		Suficiencia
3	¿De las utilidades se deja un apartado como reservas de capital?	X		X		X		Suficiencia
4	¿En la contabilidad se ha abierto un fondo de depreciaciones?	X		X		X		Suficiencia
5	¿En los últimos meses se ha incrementado el pasivo por impuestos pendientes de pago?	X		X		X		Suficiencia
6	¿Se han vendido activos con el fin de generar recursos por problemas de liquidez?	X		X		X		Suficiencia
	FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS							
7	¿Se tiene línea de crédito con sus proveedores?	X		X		X		Suficiencia
8	¿Cuánto es el plazo de crédito que le otorgan sus proveedores?	X		X		X		Suficiencia
9	¿Por las compras al crédito sus proveedores le cobran algún recargo?	X		X		X		Suficiencia
10	¿Actualmente la empresa paga créditos recibidos del banco?	X		X		X		Suficiencia
11	¿Considera que los bancos tienen las tasas de interés más bajas que las cajas municipales?	X		X		X		Suficiencia
12	¿Ha sido complicado para la empresa acceder al crédito?	X		X		X		Suficiencia
13	¿Le han pedido alguna garantía para otorgarle créditos?	X		X		X		Suficiencia

14	¿Ha sido beneficiada la empresa con créditos de Reactiva Perú y/o FAE Mype?	X		X		X		Suficiencia
15	¿La empresa utiliza el pagaré?	X		X		X		Suficiencia
16	¿Utilizan con frecuencia tarjetas de crédito para las compras de la empresa?	X		X		X		Suficiencia
17	¿Se han firmado papeles comerciales con alguna empresa?	X		X		X		Suficiencia
18	¿Se utiliza el factoring para tener liquidez en el corto tiempo?	X		X		X		Suficiencia
19	¿Se ha dejado como garantía el inventario de la empresa por la obtención de algún préstamo?	X		X		X		Suficiencia
20	¿Amigos y/o familiares le prestan dinero a la empresa?	X		X		X		Suficiencia
21	¿Alguna empresa no constituida como entidad financiera le ha prestado dinero?	X		X		X		Suficiencia
22	¿Paga mayor interés por los préstamos recibidos de amigos, familiares, y empresas no formalizadas como entidades financieras?	X		X		X		Suficiencia
PLAZOS DE FINANCIAMIENTO								
23	¿Los créditos obtenidos mayormente no superan las 12 cuotas mensuales?	X		X		X		Suficiencia
24	¿Tiene algún crédito hipotecario vigente?	X		X		X		Suficiencia
25	¿Ha hecho uso del leasing financiero para adquirir algún vehículo?	X		X		X		Suficiencia
USO DEL FINANCIAMIENTO								
26	¿Ha utilizado el financiamiento en compra de activos?	X		X		X		Suficiencia
27	¿Ha solicitado créditos para la compra de mercadería?	X		X		X		Suficiencia
28	¿Los créditos obtenidos han sido utilizados para ampliar el local?	X		X		X		Suficiencia
29	¿Actualmente necesita de financiamiento? ¿En qué lo invertiría?	X		X		X		Suficiencia

Observaciones (Precisar si hay Suficiencia)

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable** **Aplicable después de corregir** **No aplicable**

Apellidos y nombres del juez validador. Mgtr. Juan Francisco Gonzales Vera

DNI: 02664225

Especialidad del validador: Contabilidad

SULLANA, 05 de octubre del 2021

Investigador: Firma del Experto Informante



Handwritten signature of Juan Francisco Gonzales Vera over a stamp. The stamp contains the text: MG. CPC / Juan Francisco Gonzales Vera / MAT. 1476

Anexo 5: Solicitud empresa



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

“AÑO DEL BICENTENARIO DEL PERÚ: 200 AÑOS DE INDEPENDENCIA”

Sr. José Ángel Nieves Cherras
Gerente de la empresa Baterías Vinsa E.I.R.L.

Yo Katherine Lizett Navarro Ancajima, Identificada con DNI: 72453126, domiciliada en Urb. Sullana Mz Q lote 11 – Sullana, Como Bachiller de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote perteneciente al taller de investigación ante usted presento y expongo:

Que para mi proceso de obtención de mi título estoy realizando una investigación titulada:

PROPUESTAS DE MEJORA DE LOS FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: BATERÍAS VINSA EIRL - SULLANA, EN EL AÑO 2021

Es por ello que solicito a usted me brinde la oportunidad de realizar un cuestionario en su distinguida empresa y de esta manera obtener información necesaria para cumplir con los objetivos propuestos, así mismo mantengo mi palabra de respetar y no dar uso individual a la información proporcionada a mi persona en beneficio de este proyecto de tesis.

Sin mas que expresar me despido cordialmente esperando su pronta respuesta.

Atentamente.




Katherine Lizett Navarro Ancajima
72453126


BATERIAS VINSA E.I.R.L.

José Ángel Nieves Cherras
DIRECTOR GERENTE