



**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 EN LA
EMPRESA COMUNICACIÓN GRÁFICA CASTRO
JIMÉNEZ, SERVICIOS GENERALES, LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA RUBRO IMPRENTA, SULLANA
AÑO 2019**

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

AUTORA

SOSA MIJA, LEYDI LILIANA

ORCID: 0000-0002-3036-8530

ASESOR

GONZALES VERA, JUAN FRANCISCO

ORCID: 0000-0003-2249-8797

SULLANA – PERÚ

2021

Equipo de trabajo

AUTOR (A):

Bach. Sosa Mija, Leydy Liliana

ORCID 0000-0002-3036-8530

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de

Pregrado

Sullana, 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

JURADO:

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

Firma de 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

Agradecimiento

A Dios, por mantenerme con salud, lo cual es indispensable para seguir adelante con cada una de mis metas propuestas.

A mis padres, por su amor y sacrificio, y sus maravillosos consejos que son la base de mi desarrollo.

Al docente del curso, por haber sido guía en la elaboración del presente informe.

Dedicatoria

A mis padres, por todo el esfuerzo realizado y entregarme tanto amor, lo que me da fortaleza para no abandonar mis sueños.

A mis demás familiares, amistades, y personas que de alguna manera contribuyen con mi desarrollo profesional y personal.

A los maestros quienes en el transcurso de los años han sabido transmitirme conocimientos y excelentes consejos.

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades en el sector servicios del Perú rubro imprenta caso: Comunicación Gráfica, Castro Jiménez, Servicios Generales” Sullana en el año 2019. Desarrolló una metodología de tipo cuantitativo, retrospectivo y transversal, de nivel descriptivo, y de diseño no experimental. La población y muestra estuvo conformada por tres (03) personas de la empresa en estudio. La técnica utilizada en la recolección de datos fue la encuesta, y como instrumento, fue el cuestionario. Los principales resultados obtenidos fueron: el 100% respondió que no se venden materiales comprados en exceso, el 100% respondió que no se reinvierten utilidades de años anteriores, el 100% respondió que se tienen préstamos con bancos, el 100% tiene préstamos con personas naturales, el 100% se adquieren préstamos para abastecer el almacén, el 100% no se utiliza la cesión de cuentas por cobrar a alguna entidad financiera. Finalmente concluye que, la empresa financia su capital de trabajo con préstamos a bancos y a personas naturales.

Palabras clave: Financiamiento, imprenta, microempresa.

Abstract

The present research work had as general objective: Identify the financing opportunities that improve the possibilities in the services sector of Peru. Printing item: Graphic Communication, Castro Jiménez, General Services Sullana in 2019. He developed a quantitative methodology, retrospective and transversal, descriptive level, and of non-experimental design. The population and sample consisted of three (03) people from the company under study. The technique used in data collection was the survey, and as an instrument, it was the questionnaire. The main results obtained were: 100% answered that they do not sell excess bought materials, 100% answered that profits from previous years are not reinvested, 100% answered that they have loans with banks, 100% have loans with people Natural, 100% loans are acquired to supply the warehouse, 100% do not use the transfer of accounts receivable from any financial institution. Finally, it concludes that the company finances its working capital with loans to banks and individuals.

Key words: Financing. Printing.

Contenido

1. Título de la tesis	i
2. Equipo de trabajo	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
5. Resumen y abstract	vi
6. Contenido	viii
7. Índice de gráficos, tablas y cuadros	x
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura	4
2.1. Antecedentes	4
2.2. Bases teóricas	10
2.2.1. Las finanzas.	10
2.2.1.1. <i>rigen de las finanzas.</i>	11
2.2.1.2. <i>Función de las finanzas.</i>	11
2.2.1.3. <i>Tipos de finanzas.</i>	12
2.2.2. <i>La organización financiera y su función.</i>	14
2.2.2.1. <i>Componentes del área de finanzas.</i>	14
2.2.3. Administración Financiera	15
2.2.3.1. <i>Papel del administrador financiero.</i>	16
2.2.4. Dinero y mercados.....	17
2.2.5. Evaluación de la condición financiera.....	17
2.2.6. Principios de las finanzas	18
2.2.7. Fuentes de financiamiento.....	19
2.2.7.1. <i>Fuentes de financiamiento interna</i>	19
2.2.7.2. <i>Fuentes externas</i>	20
2.2.8. Riesgo financiero.....	21
2.2.9. El Sistema bancario en el Perú.	21
2.3. Empresa Comunicación Gráfica “Castro Jiménez”	23
2.3.1. Visión	23
2.3.2. Misión.....	23
III. Hipótesis	24
IV. Metodología.....	25

4.1. Diseño de la investigación	25
4.2. Población y muestra	25
4.3. Definición operacional de variables e indicadores.....	27
4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	30
4.5. Plan de análisis.....	30
4.6. Matriz de consistencia.....	31
4.7. Principios éticos	33
V. Resultados	34
5.1. Resultados	34
5.2. Análisis de los resultados	80
VI. Conclusiones.....	85
Aspectos complementarios	87
Referencias bibliográficas.....	88
Anexos	92

Índice de gráficos, tablas y cuadros

Índice de gráficos

Gráfico 1: Máquina o equipo disponible para la venta	34
Gráfico 2 : Venta de máquina o equipo para generar recursos	35
Gráfico 3: Venta de materiales que se compraron en exceso	36
Gráfico 4: Bien en alquiler para generar recursos económicos para la empresa	37
Gráfico 5: Reinversión de utilidades generadas en los años anteriores	38
Gráfico 6: Préstamos otorgados por bancos	39
Gráfico 7: Préstamos otorgados por cajas municipales	40
Gráfico 8: Préstamos otorgados por personas naturales	41
Gráfico 9: Préstamos para pago de facturas a proveedores	44
Gráfico 10: Adquisición de material, equipo o máquina con el propósito de luego venderlos	45
Gráfico 11: Préstamos para abastecer su almacén	46
Gráfico 12: Préstamos para atender ventas basadas en políticas de crédito	47
Gráfico 13: Préstamos para reemplazar activo deteriorado o obsoleto	48
Gráfico 14: Préstamos para adquirir máquinas o equipos modernos.....	49
Gráfico 15: Deudas a sus proveedores hasta 12 meses.....	51
Gráfico 16: Deudas por créditos hasta 12 cuotas mensuales	52
Gráfico 17: Clientes realizan pagos por anticipado	53
Gráfico 18: Cesión de cuentas por cobrar a alguna entidad financiera	54
Gráfico 19: Cesión de cuentas por cobrar para recuperarlas a través del factoring....	55
Gráfico 20: Contratos de arrendamientos financiero firmados.....	56

Índice de tablas

Tabla 1: Operacionalización de la variable financiamiento.....	27
Tabla 2: Máquina o equipo disponible para la venta	34
Tabla 3: Venta de máquina o equipo para generar recursos	35
Tabla 4: Venta de materiales que se compraron en exceso	36
Tabla 5: Bien en alquiler para generar recursos económicos para la empresa	36
Tabla 6: Reinversión de utilidades generadas en los años anteriores	38

Tabla 7: Préstamos otorgados por bancos.....	39
Tabla 8: Préstamos otorgados por cajas municipales	40
Tabla 9: Préstamos otorgados por personas naturales	41
Tabla 10: Préstamos para pago de facturas a proveedores	44
Tabla 11: Adquisición de material, equipo o máquina con el propósito de luego venderlos.....	45
Tabla 12: Préstamos para abastecer su almacén	46
Tabla 13: Préstamos para atender ventas basadas en políticas de crédito	47
Tabla 14: Préstamos para reemplazar activo deteriorado o obsoleto.....	48
Tabla 15: Préstamos para adquirir nuevas máquinas o equipos que permitan maximizar el número de servicios atendidos	49
Tabla 16: Deudas a sus proveedores hasta por 12 meses	51
Tabla 17: Deudas por créditos hasta 12 cuotas mensuales	52
Tabla 18: Clientes realizan pagos por anticipado	53
Tabla 19: Cesión de cuentas por cobrar a alguna entidad financiera.....	54
Tabla 20: Cesión de cuentas por cobrar para recuperarlas a través del factoring.....	55
Tabla 21: Contratos de arrendamiento financiero firmados	56

Índice cuadros

Cuadro 1 Operacionalización de la variable financiamiento	27
Cuadro 2. Matriz de consistencia.....	31
Cuadro 1. Pronóstico de ventas.....	68
Cuadro 2. Pronóstico compra de materiales	68
Cuadro 3. Pronóstico de compra de bolsas plásticas	69
Cuadro 4. Pronóstico compra de uniformes.....	69
Cuadro 5. Pronóstico de mantenimiento de equipos.....	70
Cuadro 6. Pronóstico servicio de energía eléctrica.....	70
Cuadro 7. Pronóstico servicio de agua potable.....	71
Cuadro 8. Pronóstico servicio de impresiones, anillados y fotocopias.....	71
Cuadro 9. Pronóstico servicio de publicidad	72
Cuadro 10. Pronóstico compra de útiles de escritorio	72
Cuadro 11. Pronóstico compra de material de botiquín.....	73

Cuadro 12. Pronóstico compra de material de limpieza y aseo personal	73
Cuadro 13. Pronóstico de pago de impuestos	74
Cuadro 14. Pronóstico compra de material de ferretería	74
Cuadro 15. Pronóstico de movilidades locales	75
Cuadro 16. Pronóstico de otros gastos	75

I. Introducción

Este estudio lleva por título: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú, del rubro imprentas caso: Empresa comunicación gráfica Castro Jiménez, servicios generales del distrito de Sullana, año 2019.

Esta investigación se basa en brindar aportes, conocimientos previos sobre el financiamiento en una imprenta, lo cual representa una herramienta de trabajo importante para el personal de la empresa en estudio como también para estudiantes o personas que realizan trabajos o proyecto de investigación cuyo tema está relacionado con la variable de estudio.

Asimismo, informar a personas que comienzan su nuevo proyecto de negocio, respecto a las formas como pueden financiarlo ya que muchas veces resulta costoso.

Según Núñez (2016) afirma que el financiamiento también es el método por el cual las personas aportan o se les concede un monto de dinero para el uso de algún proyecto

El financiamiento es un factor primordial para el desarrollo de la economía del País, pues favorece a las empresas cumpliendo con sus planes a futuro, obteniendo los mejores recursos y beneficios en sus actividades (Núñez, 2016, p.3)

Las MYPES de la provincia de Sullana deben tener dinero para asumir el costo de inversión que significará su emprendimiento.

La empresa ubicada en la ciudad de Sullana, calle Maximiliano Frías 613, Imprenta Comunicación Gráfica, Castro Jiménez, Servicios Generales tiene 10 años de experiencia en este rubro, brindando un buen servicio a los clientes. El giro del

negocio consta en: trípticos, gigantografías, dípticos, sellos, brocherty, entre otros. Cesar Carrasco inició actividades en su domicilio con algunas máquinas para la publicidad, y en el transcurso de los años ha ido creciendo hasta tener maquinas grandes, además cuenta con diez empleados. Actualmente la empresa presenta problemas de liquidez lo que no le ha permitido cumplir con el pago a sus proveedores presentado retraso en sus compromisos de pago. Por otro lado, la empresa requiere implementar con otra máquina de impresión para poder mejorar la eficacia de su servicio.

Por lo descrito anteriormente fue necesario plantear como interrogante la siguiente: ¿Cuáles son las oportunidades del financiamiento que mejoran las posibilidades en el caso de la Empresa Comunicación gráfica, Castro Jiménez Servicios generales, micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana, año 2019? Para dar respuesta a la pregunta, se propuso como objetivo general: Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades en la empresa Comunicación Gráfica, Castro Jiménez, Servicios Generales”, micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana en el año 2019. Asimismo, se proponen los siguientes objetivos específicos:

1. Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren en la empresa comunicación gráfica, Castro Jiménez, servicios generales, la micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana, año 2019.
2. Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades en la empresa comunicación gráfica, Castro Jiménez, servicios generales” la Micro y Pequeña Empresa rubro imprenta, Sullana en el año 2019.
3. Explicar la relación que existe entre el financiamiento que mejoren las

posibilidades en la empresa Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales”, la micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana, año 2019. Para el alcance de los objetivos se desarrolló una metodología de enfoque cuantitativo, retrospectivo y transversal, descriptivo, y no experimental. La población y muestra estuvo conformada por tres (03) personas de la empresa en estudio. Como técnica de recolección de información fue la encuesta, y como instrumento, fue el cuestionario.

Su realización se justifica porque está basada en brindar aportes, conocimientos previos sobre el financiamiento en una imprenta a estudiantes o personas que realizan trabajos o proyecto de investigación. Asimismo, informar a personas que comienzan su nuevo proyecto de negocio, brindando ayuda en el financiamiento de su empresa para así evite tener pérdidas y para que siempre obtenga un margen de ganancia, sobre todo en mantener su proyecto de negocio.

En esta línea de investigación he adquirido y aportado como estudiante conocimientos importantes estando a poco tiempo de finalizar mis estudios profesionales y a raíz de esta investigación les servirá como guía a las futuras generaciones ya que contando y aplicando un buen financiamiento podemos llegar muy lejos, obteniendo mejores ganancias.

Los principales resultados obtenidos fueron: la empresa no ha optado por vender materiales que hubieran sido compradas en exceso para evitar su deterioro, no se reinvierten las utilidades de años anteriores, se tiene préstamos con bancos y personas naturales, no se ha utilizado la cesión de cuentas por cobrar o el factoring. Finalmente concluye que, la empresa financia su capital de trabajo con préstamos a bancos y a personas naturales.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

Antecedentes Internacionales

Ayala (2016) en su tesis de título “Propuesta de un modelo de gestión administrativa-financiera, para la empresa Páez & Parra Xtdigital S.A. dedicada a las artes gráficas en la venta de placas de aluminio y películas de acetato al por menor para imprentas, en la ciudad de Quito” se propuso como objetivo general: Proponer un modelo de gestión administrativa financiera, para la empresa Páez& Parra Xtdigital S.A. dedicada a las artes gráficas en la venta de placas de aluminio y películas de acetato al por menor para imprentas, en la ciudad de Quito”. Para su desarrollo aplicó una metodología de tipo análisis documental y bibliográfica. Como resultados y conclusiones obtuvo: La empresa no cuenta con misión, visión, objetivos, estrategias, planes de acción y políticas hacia el futuro. Además, no mantiene un organigrama estructural y funcional lo que ha ocasionado que no se establezcan las funciones y responsabilidades para cada persona que es parte de la empresa, generando esto desperdicio de tiempo y recursos de material y financieros.

Delgado & Chávez (2018) en su investigación: Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento, se propuso como objetivo general: Dar a conocer sobre la importancia, situación económica actual y fuentes de financiamiento de las Pymes en el Ecuador. Para el desarrollo de su trabajo utilizó el método deductivo e inductivo. Los principales resultados obtenidos fueron: Las pymes están concentradas más en las provincias del Guayas, Pichincha, Manabi, Azuay y el oro debido al gran potencial del sector comercio, entre las cinco provincias suman alrededor de 138,000 pymes que

equivale a un alto porcentaje sobre el total nacional. Asimismo, se indicó que la fuente más común de financiamiento para las Pymes en el Ecuador ha sido a través de crédito bancarios o mediante fondos propios. Concluye que, muchas Pymes no logran cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requerimientos que solicitan las entidades financieras para el acceso a créditos económicos.

Antecedentes Nacionales

Bravo (2019) en su tesis titulada “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector servicios, rubro imprentas del distrito de Callería, 2019”, se propuso como objetivo general: Describir las principales propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de la micro y pequeñas empresas nacionales del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería 2019”. Desarrolló un tipo de investigación cuantitativa. La muestra estuvo conformada por 25 microempresas. En la recolección de datos se utilizó la técnica de encuesta y como instrumento el cuestionario. Respecto al financiamiento obtuvo los siguientes resultados: el 48% ha obtenido financiamiento de entidades bancarias, el 36% obtiene préstamos de terceras personas, el 28% paga una tasa de interés mensual del 6% al 12 %, el 40% solicita préstamos de hasta S/ 15,000 soles, el 36% tiene créditos de hasta 36 cuotas, el 44% invierte en compra de activo fijo, el 68% sí ha mejorado su rentabilidad con el financiamiento. Finalmente concluye que, al menos el 48% de las microempresas del rubro imprentas obtiene financiamiento de las entidades bancarias.

Alba (2018) en su tesis de título “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro imprentas de la

provincia de Huaraz, 2016 se propone como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016. Para su desarrollo aplicó una investigación de tipo descriptiva no experimental. La muestra estuvo constituida por 23 MYPE. En la recolección de datos se utilizó como técnica la encuesta siendo su instrumento un cuestionario de 19 preguntas. Entre los resultados principales fueron: el 26% lo hacen con fondos propios y otros, el 13% opta por otros medios. Finalmente concluye que, el 61% obtuvo crédito de entidades financieras para su negocio, siendo el 74% de entidades financieras, así mismo en el año 2016, con el 52% a corto plazo del cual el 435 fue invertido en activo fijo.

Cisneros (2017) presentó su tesis para optar el título de contador denominada “Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2017”, la que tuvo como objetivo general: Determinar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz – 2017”. Utilizó la metodología de tipo cuantitativo, de nivel descriptivo, de diseño no experimental. La recolección de datos se llevó a cabo a través de la técnica de encuesta a través de su instrumento el cuestionario. Entre los resultados principales fueron: el 65% de encuestados no se financia con capital propio, el 75% solicitó créditos a entidades financieras, el 75% actualmente cuenta con una fuente de financiamiento que le genera deudas, el 70% tiene una línea de crédito y tiene un adecuado control, el 85% tiene aperturada una cuenta corriente, el 55% utilizó el leasing, el 70% se abastece de fuentes internas, mientras que el 80% considera que el financiamiento externo es beneficioso, y el 60% hace uso de préstamos con frecuencia. Finalmente se concluye que, en su mayoría las microempresas del rubro imprentas

solicitaron créditos a entidades financieras para poder invertir en la apertura de sus empresas, pero además, porque la competencia y los avances tecnológicos que hay, necesitan seguir invirtiendo, y de esa manera crecer de forma permanente.

Tinoco (2017) presentó su tesis de título “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro imprentas del distrito de Independencia – Provincia de Huaraz, periodo 2017”, la misma que tuvo como objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro imprentas del distrito de Independencia – Provincia de Huaraz, periodo 2017. La metodología que aplicó en el desarrollo de investigación fue la que corresponde al tipo descriptivo transversal. Como muestra tomó a 13 imprentas. La recolección de datos fue haciendo uso de la técnica de encuesta. Obteniendo como resultados: el 46,15% de encuestados menciona que la empresa a la que representan siempre recurre al financiamiento interno, el 46,15% señala que trabajan regularmente con dos o más financieras. Finalmente concluye que el financiamiento interno es mayormente preferido por el 84,61%, siendo el financiamiento externo la otra alternativa de financiamiento con más del 80% de preferencias, eso quiere decir, que usan dos tipos de financiamiento, el 61,53% de encuestados señala que regularmente casi siempre prefieren a bancos con menor demanda tales como Banco Financiero e Interbank. El 30.76% optan por préstamos de tipo personal y sin garantías prendarias.

Cotrado (2017) en su tesis “Costos financieros y su influencia en la rentabilidad de la empresa distribuidora e imprenta Virgen del Rosario EIRL en Tacna, periodo 2011-2016” se propuso como objetivo: Determinar de qué manera los costos financieros influyen en la rentabilidad de la empresa distribuidora e imprenta Virgen

del Rosario EIRL en Tacna, periodo 2011-2016. Para su desarrollo de la investigación aplicó una metodología de tipo básica teórica o dogmática. La población estuvo constituida por la empresa Virgen Del Rosario EIRL. Se obtuvieron los siguientes resultados: en el año 2011 la empresa mayor tasa de interés de 30% por sus inversiones, mientras que en el año 2015 tuvo la menor tasa de interés de 8.5% por compra de un inmueble, asimismo en el año 2015 obtuvo mayor inversión por un total de S/ 649,530.00 a diferencia del año 2011 que su inversión fue de S/ 60,000.00 soles, en el año 2016 su situación mejora y obtiene que la empresa se encontraba endeudada con el total de sus activos por el 62% a diferencia del año 2011 que estaba en un 82%.

Antecedentes locales

Sosa (2021) realizó su tesis: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector servicio, caso: A & C Trading Solutions S.A.C. del distrito de Sullana, año 2019, para optar el grado académico de bachiller en ciencias contables y financieras en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, se propuso como objetivo general: Establecer las características del financiamiento en las micro y pequeñas empresas nacionales del sector servicio. Caso A & C Trading Solutions S.A.C. del distrito de Sullana en el año 2019. Utilizó la metodología desarrollada fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, y diseño no experimental – transversal. La población muestral estuvo conformada por la empresa A & C Trading Solutions S.A.C. En la recopilación de datos se aplicó la técnica de encuesta, y como instrumento, el cuestionario. Encontrándose los siguientes resultados: la empresa en estudio inició sus operaciones con capital propio, sin embargo, en el transcurso del tiempo ha solicitado créditos a cajas municipales cuyo plazo no ha sido mayor a 12

cuotas de plazo. Finalmente concluyó que, la obtención de financiamiento le ha permitido maximizar el rendimiento a la empresa.

Hererra (2018) en su tesis de título “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de servicios informáticos en el Perú. Caso Shemot SRL – Paita Piura, 2018” se propuso como objetivo general: Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas de servicios informáticos en el Perú. Caso Shemot SRL – Paita Piura, 2018. Desarrolló una investigación de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico-documental y de caso. La recolección de datos la realizó a través de fichas bibliográficas y un cuestionario. Entre los principales resultados que encontró fueron: la empresa no forma parte de ninguna asociación, el acceso del financiamiento se originó con sus proveedores para la adquisición de equipos, trayéndole consigo ventajas competitivas por tratarse de un crédito más económico que el financiamiento otorgado por instituciones financieras. Por otro lado, los préstamos que ha solicitado han sido a las cajas municipales cuyo factor determinante para que se los otorguen ha sido su historial crediticio positivo. Finalmente concluye que, para la empresa, el financiamiento coadyuvó al cumplimiento de sus objetivos empresariales, incrementando su capital, mejorando sus ingresos y su rentabilidad, significando, una herramienta importante que volvería a solicitar si lo necesita.

Zurita (2017) presentó su tesis de título “Caracterización del financiamiento y la competitividad de las mype del sector servicio – rubro imprentas de la ciudad de Sullana, año 2017”, en la cual se propuso como objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro imprentas de la ciudad de Sullana año 2017. En

su estudio utilizó la metodología de tipo descriptivo, de diseño no experimental, transversal. La población estuvo constituida por 22 representantes para la variable financiamiento y 67 clientes para la variable competitividad. Como técnica en la recolección de datos utilizó la encuesta a través de su instrumento el cuestionario. Respecto al financiamiento obtuvo como resultados: el 100% de las mypes en estudio no utilizan el tipo de financiamiento a largo plazo, el 81% señalan que siempre ser único hace a una empresa competitiva, el 55% casi siempre se sienten satisfechos con el servicio. Finalmente se llegó a las conclusiones que, las mypes usan financiamiento interno y externo, sin embargo, no utilizan el financiamiento a largo plazo.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Las finanzas.

García (2014) sostiene que se trata de una serie de operaciones comerciales que tienen relación con el efectivo de las empresas, de la bolsa y de la banca, asimismo, al conjunto de instituciones financieras o de mercados que operan dentro del país como también los internacionales.

Tratar sobre las finanzas es hacer referencia a mercados y dinero, como también a personas. El encargado de las finanzas de una empresa es quien debe analizar los objetivos objeto de conflicto a los que se hace frente en su trabajo. (Alle, Myers & Brealey, 2010).

Farfán (2014) define a las finanzas como una rama de la administración que trata de temas relacionados con la generación y manejo del dinero, capital o recursos por parte de una empresa o persona. Y que se encuentran relacionadas con la forma de

cómo son obtenidos los recursos, a la manera en que se gastan, como también, la manera en la que son invertidos, rentabiliza o pierden.

Olmedo (2009) menciona que desde el enfoque empresarial, las finanzas entregan un valor añadido más tangible como son: el ahorro de efectivo a lo que se incrementa la rentabilidad, en tanto, que en el caso de las finanzas personales dicho el valor añadido tiene que referido con la relación de las personas.

2.2.1.1. rigen de las finanzas.

Montero (2005) señal que las finanzas tienen origen en el campo de la economía, la misma que se encarga de ver cómo funcionan los mercados de capitales y de dinero, las instituciones comprometidas en dicha actividad la generación de recursos, las políticas, valor del dinero en el tiempo y lo que cuesta el capital. Asegura que el área de las finanzas tiene relación con la manera cercana con la economía dado a que se tiene que conocer cómo es que se estructura la economía y poner mayor atención en las consecuencias de los niveles de variación de su actividad y en las modificaciones de la política

2.2.1.2. Función de las finanzas.

Bravo, Lambretón & Márquez (2007) indican que para realizar las diversas actividades en cada área de una empresa, resulta necesario contar con dinero. Agrega que, las personas cuyo cargo son las finanzas, están en la obligación de buscar y hacer una selección de las fuentes de dinero que tengan el menor impacto negativo en el negocio. Ejemplo de ello es el menor pago de intereses; asimismo, deben lograr en la empresa, la capacidad de cumplir de forma oportuna con el pago de sus obligaciones, ya que el no hacerlo, podría ponerla en un riesgo financiero. Por otro lado, Farfán

(2014) menciona que la persona encargada de las finanzas de la empresa, da cumplimiento a la función de adquisición y gasto del dinero.

Y sobre el tema también participa Farfán (2014) quien sostiene que la persona encargada de las finanzas también cumple lo siguiente:

- Administrar los valores negociables y el dinero en efectivo – Es quien maneja de cerca las finanzas, haciendo para ello las proyecciones del efectivo que requiere la organización, para gestionar los recursos de las instituciones financieras.
- Analiza los presupuestos de capital. – Es responsable de realizar el análisis de la distribución de capital que puede utilizarse en adquisición de activos a largo plazo, como maquinaria y equipos nuevos.
- Planeación financiera: Es quien realiza el análisis de las alternativas de financiamiento a largo plazo como puede ser a través de la emisión de acciones, o bonos comunes que la organización requiere para expandir su actividad.
- Análisis de crédito. – Por lo general, las empresas tienen un área que responde por el préstamo que la empresa ampliará a cada cliente.
- Relaciones con inversionistas. – Las grandes empresas tienen un área que se encarga de gestionar con inversionistas, agencias que analizan la calificación de valores, con los accionistas y con sistema financiero.

2.2.1.3. Tipos de finanzas.

- **Finanzas personales.** – Según Olmedo (2009) cuando se habla de la riqueza personal se habla de algo subjetivo y queda determinada por aquella persona que se encarga de su cálculo. Como ejemplo cita el tema de un sujeto que se puede considerar como “rico” por el hecho de que tiene carros o viaja mucho, paga todas sus deudas en las fechas que vencen etc.

Tyson (2008) manifiesta que, las finanzas personales no solo se tratan de invertir o administrar efectivo. Este autor, considera que las finanzas van más allá del solo hecho de invertir o administrar dinero. En ese sentido, para este autor, consiste en la inclusión de todas las piezas de su historial crediticio para fortalecer el conocimiento en dicho tema.

- **Finanzas corporativas.** Este grupo está referido a las empresas. Ejemplifica que se da cuando una organización necesita de recursos, ya que por una determinada posibilidad que que le resulte rentable, ven algún proyecto de expansión o, también puede ser que por alguna razón se les ha complicado sostener el desarrollo de actividades de forma oportuna. Al obtener recursos se permiten realizar los proyectos productivos, sostener el nivel operativo, y de esa manera alcanzar el crecimiento planeado. (Tyson, 2008).

Westerfield (2010) señala que la empresa es la forma estándar que permite solucionar los problemas que se dan cuando resulta necesario el logro de fuertes importes de dinero en efectivo.

- **Finanzas públicas.** – Se refiere a las que le pertenecen al Estado, y establece que, mayormente los países se exceden en gastar más de lo

que les, ya que los estados tienen déficits que, no les resulta fácil de cumplir con los gastos planeados. (Westerfield, 2010).

2.2.2. La organización financiera y su función.

Montero (2005) entiende que alrededor de la empresa como los aspectos que influyen con cierta significancia en las operaciones cotidianas de la organización comprendiéndolo en dos partes: el microambiente y el macroambiente. En relación con el macroambiente, manifiesta que está conformado por la totalidad de las situaciones de fondo en el contexto en el que desarrolla sus actividades. Los aspectos o condiciones a considerar son: la económicas, políticos-legales, socio-culturales, tecnológicas y, ecológicas.

En cuanto al microambiente Montero (2005) señala que a esto lo conforman las personas con quienes se encuentra relacionada la organización, entre los más importantes se encuentran: proveedores, cliente, reguladores y competencia,

2.2.2.1. Componentes del área de finanzas.

Las finanzas están constituidas por:

- Las entradas: Se refiere a los insumos que requiere el departamento de finanzas de la empresa para que operen los procesos, como son: el plan estratégico y operativo de la empresa, y las necesidades de los clientes.
- Los procesos: Se trata de aquellas actividades fundamentales que realiza el área de finanzas, entre las que están: tesorería, seguridad del

patrimonio, e información relacionada con la situación financiera de la empresa.

- Las salidas: Se refiere a los propósitos del área de finanzas como es el caso de: proyecciones a largo y a corto plazo, información financiera, reporte de objetivos y costos, sana continuidad operativa, protección patrimonial, cumplimiento con los compromisos de efectivo, seguridad legal y fiscal, y el pago oportuno de los trabajadores.
- Evaluación y mejora: Referido a la vigilancia del desempeño de objetivos e indicadores, identificación de procesos, y auditoría (Alle, Myers & Brealey, 2010).

2.2.3. Administración Financiera

Para Bravo & Mondragón (2010) la administración financiera, por su propio nombre, está basado en las finanzas, que se componen de las siguientes áreas:

- a) Mercado de dinero y de capitales. – Abarca a entidades del rubro créditos y ahorros, casas de cambio, etc. Cabe mencionar que es importante identificar los factores en los que se regulan las instituciones financieras y los diversos tipos de “instrumentos financieros” como son: hipotecas, leasing, préstamos a empresas públicas y privadas, préstamos extranjeros, etc.
- b) Inversiones. – En esta área, por lo menos tres son las funciones del cual se encarga y son: análisis de valores individuales, ventas, y establecer la combinación más adecuada de valores para un determinado inversionista.

Montero (2005) entiende como inversiones a los analistas de valores, corredores de bolsas, ejecutivos de banco de inversión, y gerentes de cartera.

Asimismo, Boudreaux (2003) opina que no todo lo invertido en activo genera el aumento de la riqueza. Afirma que el hecho de invertir no es gratuito, ya que significa la renuncia de ciertos recursos para poder ejecutar la inversión.

c) Administración financiera.- Comprende a los bancos, cajas municipales, y otras entidades del sistema financiero, como también a los negocios, e instituciones públicas.

A modo de resumen, Bravo & Mondragón (2010) define a la administración financiera como aquella que realiza funciones relacionadas con la planificación de las finanzas de la administración financiera, la cual comprende encontrar las condiciones óptimas de los recursos que se requieren para el desarrollo de sus actividades, como es el cuidado de que los mismos sean utilizados de forma correcta, recomendando para ello estrategias de expansión y crecimiento, y el control del debido desarrollo del plan financiero, para de esa forma ayudar en la eficiencia y la eficacia en el logro de lo planeado en la obtención de utilidades.

2.2.3.1. Papel del administrador financiero.

Para Alle, Myers & Brealey (2010) manifiesta que la persona encargada de las finanzas se posiciona entre las actividades de la empresa y los mercados financieros, o también denominados como mercados de capital; en estos, los inversionistas son poseedores de los activos financieros emitidos por la empresa. La función del administrador financiero estriba en ser la representación del flujo de efectivo de los

inversionistas a la empresa y de ésta aquellos. Asimismo, afirma que, el encargado de las finanzas, no realiza su trabajo de forma aislada. Una de sus funciones precisamente es la de organizar y vigilar el proceso de presupuesto de capital.

2.2.4. Dinero y mercados.

El dinero es considerado como una inversión muy útil, pero también, dicho término está referido a la unidad que mide el valor de las cosas ya que se presenta como instrumento de cambio, con lo cual se pueden realizar diversas transacciones. También cumple la función de actuar como un depósito de valor, ya que mediante de este es almacenada la riqueza. Asimismo, relacionado a los mercados, se indica que tanto el dinero como los instrumentos financieros giran en torno de los mercados financieros. Por otro lado, el mercado es definido como el espacio físico o virtual en el cual se dan las operaciones de compra y venta.

De los mercados financieros Boudreaux (2003) menciona que en estos espacios se permite a que los agentes asignen recursos en el tiempo, tomar decisiones correctas en función con lo que realiza la inversión en activo real, como también la programación del nivel de riesgo de lo que se invierte.

Los mercados financieros ayudan a los inversionistas en la reducción del riesgo mediante la diversificación y el ajuste de su exposición en cuanto a los riesgos del mercado que no se les hace posible ser diversificados. (Alle, Myers & Brealey, 2010)

2.2.5. Evaluación de la condición financiera.

- a) **Activo financiero.** – A través de este se puede conocer la capacidad que la se tiene para el logro de las metas financieras fundamentales, tales como puede ser la adquisición de una edificación, jubilarse y hacerle frente a los

imprevistos o la pérdida de ingresos. En conclusión, se refiere a lo que difiere entre los activos financieros y los pasivos financieros.

b) Totalización de activos financieros. – Se refiere a la inversión o al dinero real que puede convertirse en dinero físico que haga posible la compra de cosas en el tiempo presente o en el futuro. Generalmente está conformado por el dinero que se tiene en las cuentas del banco, fondos mutuos, y bonos.

c) Descuento de pasivos financieros. – Con el propósito de lograr el activo financiero, deben descontarse los pasivos financieros de sus activos. Al establecer los pasivos deben incluirse los préstamos, y toda obligación con terceros (Tyson, 2008).

2.2.6. Principios de las finanzas

Farfán (2014) menciona que las finanzas se basan en los siguientes principios:

- Valor del dinero en términos del tiempo. Este se trata de realizar la comparación entre los costos y los beneficios de las posibilidades de fuentes y usos de donde ha de provenir el dinero, utilizándose los rendimientos por acción luego de ser considerados los impuestos.
- Beneficios incrementales. Se refiere al cálculo de los flujos de efectivo que se incrementan posteriormente a la consideración de impuestos vinculados con lo que se decide en relación del capital de trabajo.
- Balance riesgo – rendimiento. Lo que se decide en relación con el Balance riesgo – rendimientos, forman parte de la identificación de financiamiento para construir el capital de trabajo de una organización.

- Opciones. Son las opciones ocultas que se buscan determinando su valor, como es la alternativa de refinanciar la obligación a largo plazo.
- Eficiencia de los mercados de capital. Se trata de evaluar de forma periódica las opciones del mercado de capital para hacerse de la seguridad de continuar con su nivel competitivo.
- Conductista. Se refiere al uso de un conjunto de prácticas comunes en la industria como para partir hacia la consecución de una eficiente operación.
- Ventaja competitiva. Se refiere al hecho de subcontratar actividades de negociar con los proveedores que no tienen que ver con la empresa. En caso estos se encuentren dispuestos de brindar los servicios de una forma más competente y económica.
- Transacciones bipartidas. Contempla la idea de actuar con presencia, basándose en la ética, orientado hacia la obtención de ganancias a corto plazo a excepción de un cliente o proveedor ya que dicho comportamiento puede tener efectos negativos.

2.2.7. Fuentes de financiamiento.

De acuerdo a Torres, Guerrero & Paradas (2017) las fuentes de financiamientos se refiere a las posibilidades de lograr recursos económicos para la apertura, mantenimientos y desarrollo de proyectos nuevos en la empresa.

2.2.7.1. Fuentes de financiamiento interna

a) Aportaciones de los socios: Son aquellas sumas entregadas por los socios al momento de constituir legalmente la sociedad, a dicho aporte se le denomina capital social; este también puede darse a través de nuevas aportaciones con el fin de aumentar dicho capital.

b) Utilidades reinvertidas: Es común la reinversión de utilidades, sobre todo en aquellas empresas cuando se toma la decisión de que en el primer año no habrá repartición de dividendos, sino que dicho dinero será utilizado para invertir en la organización a través de un programa de adquisiciones o construcciones que puede ser: compra de mobiliario y equipo, entre otros.

c) Depreciación y amortización: Hace referencia a aquellas operaciones a través de las cuales, en el pasar del tiempo, las empresas recuperen la inversión inicial producto de las provisiones, para lo cual se aplican las provisiones de forma directa en los gastos en que la empresa incurre; de tal modo que disminuyen las utilidades, significando un menor pago de impuestos y dividendos.

d) Incrementos de pasivos acumulados: Se generan íntegramente en la empresa, los que pueden ser: pensiones y provisiones contingentes. Cuando se menciona sobre las provisiones contingentes se está hablando de accidentes, incendios y devaluaciones.

e) Venta de activos: Se refiere a la venta de edificios, terrenos, maquinaria que ya no se necesita y cuyo importe es destinado a cubrir necesidades financieras (Hernández et. al, 2008).

2.2.7.2. Fuentes externas

- a) Proveedores: Es la fuente más común y la utilizada con mayor frecuencia. Consiste en adquirir o comprar a crédito bienes y servicios que se van a utilizar en la operación de la empresa, pudiendo ser a corto, mediano o largo plazo.
- b) Créditos bancarios: Es una fuente importante de financiamiento, ofrecida por las instituciones bancarias. Asimismo, estos créditos pueden ser a corto y a largo plazo (Hernández et.al.,2008).

2.2.8. Riesgo financiero.

Según García (2010) el riesgo financiero se encuentra muy ligado a la ejecución de actividades financieras por motivo de la incertidumbre que hay al momento de realizarse. Además, el riesgo financiero se comprende de:

- Riesgo de tasa de interés. Se origina luego de la diferencia entre activos y pasivos que se encuentran propensos a cambios en lo que se refiere a las tasas de interés en un periodo determinado y en una moneda específica.
- Riesgo cambiario. Se da luego de encontrar la variación en las paridades de mercado de las distintas monedas que una entidad bancaria mantiene posiciones. Dichas posiciones, puede tratarse de cortas o largas.
- Ratio de liquidez. Se origina a partir de la oportunidad que la entidad bancaria no sea capaz de cerrar de forma apresurada sus posiciones, en cantidades necesarias y a un costo razonable estableciendo efectos financieros opuestos.

2.2.9. El Sistema bancario en el Perú.

Para Stiglitz (2003) el sistema bancario puede ser denominado como el cerebro de la economía. Consiste en la asignación de capital escaso entre sus alternativas

intentando orientarlo a donde resulte ser más efectivo; es decir, también vigila los fondos con el fin de asegurarse que son empleados en la forma pactada.

Según Lira (2009) el término “sistema financiero” se refiere al conjunto de mercados en el cual se transa dinero y activos financieros como acciones, bonos, etc. Al sistema financiero o también denominado mercado financiero lo clasifica en dos tipos:

- **Mercado Financiero:** llamado también mercado de intervención indirecta, ya que los fondos son movilizados desde los que lo tienen y a los que los requieren, es decir los ofertantes y los demandantes, siendo estos los que deciden a quién entregar los fondos en calidad de préstamo.
- **Mercado de capitales:** O también llamado mercado de intermediación directa. Este mercado, a diferencia del mercado financiero, quien decide la entrega de los fondos es la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez (Lira, 2009).

Al año 2017 se tuvo que, los créditos entregados por las entidades bancarias privadas aceleraron de manera ligera su tasa de crecimiento, habiendo sido impulsados principalmente por el incremento de los préstamos en moneda extranjera. Las colocaciones brutas totalizaron S/ 234,661 millones al cierre del quinto mes de aquél año, además mostraron una expansión de 3.35% frente a mayo del año 2016, considerando un tipo de cambio constante para el cálculo (asbanc, 2017, p.11).

En el año 2018, las colocaciones del sistema financiero peruano en el sector privado, creciendo en 10.2%, siendo este un porcentaje mayor que la tasa de expansión del año previo (5.5%). Respecto a la dolarización de las colocaciones se ubicó en

28.0% (28.8% al cierre de 2017). Por otro lado, la cartera del sistema bancario mostró una ligera mejora. La tasa de morosidad pasó del 3.04% en 2017 a 2.95% en 2018 (Fernández, 2019).

En el año 2019 el sistema bancario mantuvo tasas importantes de crecimiento al inicio del 2019, todo ello gracias al excelente desempeño en la entrega de préstamos, tanto a familias como a empresas. Al cierre del mes Enero los créditos totales sumaron S/ 267,330 millones y se anotó una expansión de 7.99%, considerando un tipo de cambio constante para el cálculo (ASBANC, 2019).

2.3. Empresa Comunicación Gráfica “Castro Jiménez”

La empresa Comunicación Gráfica, Castro Jiménez se ubica en la Calle Maximiliano Frias Nro 613. Tiene 10 años desarrollando actividades en el rubro de imprentas. Su propietario es el Sr. César Carrasco, quien indica que, su negocio lo inició en su domicilio.

2.3.1. Visión

Tener el liderazgo a nivel región, prestando servicios de calidad en el rubro de imprentas, Integrando para ello a recurso humano capacitado, herramientas tecnológicas e ideas innovadoras.

2.3.2. Misión

Brindar servicios de calidad dentro del rubro imprentas. Agregando valor a cada trabajo encomendado.

III. Hipótesis

De acuerdo a Galán (2014) no todas las investigaciones llevan hipótesis como es el caso de las descriptivas, solo en aquellas cuando se necesita comprobar una suposición.

IV. Metodología

4.1. Diseño de la investigación

Fue de tipo cuantitativo. Para Monje (2011) la investigación cuantitativa está inspirada en el positivismo, y sobre ello, dice que el positivismo tiende a rechazar todo tipo de proposición que contenga hechos que no estén directa o indirectamente relacionados con hechos comprobados.

De nivel descriptivo. La investigación descriptiva es también conocida como investigación estadística, la cual consiste en describir los datos y características de la población o fenómeno en estudio (Marroquín, s/f).

Esta investigación fue no experimental. Para Dzul (s/f) las investigaciones de diseño no experimental, son aquellas en las cuales no ha existido una manipulación de variables; y están basadas principalmente en la observación de fenómenos tal y como ocurren en su contexto natural.

4.2. Población y muestra

Población

La población estuvo conformada por trabajadores de la Empresa “Comunicación Gráfica Castro Jiménez”. Al respecto Toledo (2016) dicen que la población está compuesta por la totalidad de los elementos, pudiendo tratarse de personas, objetos, entre otros.

Muestra

La muestra estuvo conformada por tres (03) personas de la Empresa “Comunicación Gráfica Castro Jiménez” quienes son: el contador, el propietario y la secretaria; por tratarse de las personas más idóneas para responder preguntas

relacionadas al financiamiento de la empresa Toledo (2016) señala que a la muestra se le puede definir como un subgrupo de la población.

4.3. Definición operacional de variables e indicadores

Cuadro 1 Operacionalización de la variable financiamiento

Variabl e	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensione s	Sub dimensiones	Indicadores	Ítems	Fuent e	instru mento
FINANCIACION	“Mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos	“Por lo general se trata de préstamos o créditos recibidos de entidades bancarias, que luego debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, sin garantía o con garantía”.	Fuentes de financiamie nto	Fuentes Internas	Activo fijo susceptible de ser vendido	¿En la empresa se tiene alguna máquina o equipo que no se utilice y que pueda ser vendido?	E	C U E S T I O N
						¿Alguna vez ha vendido alguna máquina o equipo con el fin de generar recursos económicos para la empresa?	N	
					Excedente de mercancías	¿La empresa vende materiales que haya comprado en exceso?	C	
					Alquiler de activo	¿La empresa tiene algún bien que alquila con el fin de generar recursos económicos para la empresa?	U	
					Utilidades	¿Siempre la empresa ha generado utilidades?	U	
					Reinversión de utilidades	¿La empresa ha reinvertido sus utilidades generadas en los años anteriores?	U	
				Fuentes externas	Prestamos de bancos	¿La empresa ha recibido préstamos de bancos?	E	
					Préstamos de cajas municipales	¿La empresa ha recibido préstamos de cajas municipales?	S	
					Préstamos de personas naturales	¿La empresa ha recibido préstamos de parte de personas naturales?	T	

N T O	con sus proveedores”.				Intereses de instituciones financieras	¿Le parecen excesivos los intereses cobrados por las instituciones financieras?	A	A R I O
					Intereses de terceros	¿Los intereses cobrados por préstamos de terceras personas es mayor al que cobran los bancos?		
		Necesidades de financiamie nto	Necesidad de activos corrientes	Efectivo	¿Actualmente tiene problemas de liquidez para pagar a sus proveedores?			
				Inversiones temporales	¿La empresa adquiere adicionalmente al giro de su negocio, algún material, equipo o máquina para venderlos y tener dinero en efectivo?			
				Nivel de inventarios	¿La empresa solicita préstamos para abastecer su almacén y tener la seguridad que va atender a todos sus clientes?			
				Ventas al crédito	¿La empresa solicita préstamos para atender ventas basadas en políticas de crédito?			

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Sub dimensiones	Indicadores	Ítems	Fuente	instrumento
				Necesidad de activos fijos	Activo deteriorado	¿Solicita préstamos para reemplazar activo deteriorado o obsoleto?		
					Maximizar producción	¿En la actualidad requiere de algún préstamo para adquirir nuevas máquinas o equipos que permitan maximizar el número de servicios atendidos?		
					Nueva tecnología	¿Solicita préstamos para adquirir máquinas o equipos modernos?		
			Tipos de financiamiento	A corto plazo	Cuentas por pagar	¿Tiene deudas con retraso a sus proveedores?		
					Crédito bancario	¿Mantiene deuda por créditos de hasta 12 cuotas mensuales?		
					Anticipo de clientes	¿Por los servicios prestados solicita a sus clientes parte de la deuda o el total de esta por anticipado?		
					Cesión de cuentas por cobrar	¿La empresa ha cedido sus cuentas por cobrar a alguna entidad financiera para tener liquidez a la brevedad posible?		
					Factorización	¿La empresa ha cedido cuentas por cobrar mediante el "factoring"?		
				A largo plazo	Arrendamiento financiero	¿La empresa ha firmado algún contrato de arrendamiento financiero?		
					Préstamos a largo plazo	¿Mantiene préstamos por pagar a más de 12 cuotas mensuales?		

4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Se utilizó la técnica de la encuesta

Instrumentos

Se utiliza un cuestionario que son aplicados en forma personal estructurada de 15 preguntas cerradas distribuidas en el Financiamiento de la Empresa, también en información Respecto al Propietario y para concluir información Respecto a la Micro y Pequeña empresa del Perú.

4.5. Plan de análisis

Durante la investigación se realizó una observación de la problemática en la empresa imprenta Comunicación Gráfica, castro Jiménez, Servicios Generales se procedió a la realización de los instrumentos para la recolección de datos y la definición de la metodología a utilizar. Luego de la aplicación del instrumento a la población en estudio se procedió a recolectar los datos; realizándose por cada ítem una tabla estadística de frecuencia acumuladas con su respectivo grafico e interpretación.

4.6. Matriz de consistencia

Cuadro 2. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	METODOLOGÍA
<p>Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento en la Empresa Comunicación gráfica, “Castro Jiménez servicios generales”, la micro y pequeña empresa, rubro imprenta, Sullana, año 2019.</p>	<p>¿Cuáles son las oportunidades del financiamiento que mejoran las posibilidades en el caso de la Empresa Comunicación gráfica, Castro Jiménez Servicios generales, micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana, año 2019?</p>	<p>Identificar las oportunidades de financiamiento que mejoren las posibilidades en la empresa Comunicación Gráfica, Castro Jiménez, Servicios Generales”, micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana en el año 2019.</p>	<p>• Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren en la empresa comunicación gráfica, Castro Jiménez, servicios generales, la micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana, año 2019.</p> <p>• Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades en la empresa comunicación gráfica, Castro Jiménez, servicios generales” la Micro</p>	<p>Fue de tipo cuantitativo, transversal, de nivel descriptivo – no experimental.</p> <p>Población: Trabajadores de la Empresa Comunicación Gráfica Jiménez Servicios Generales.</p> <p>Muestra: 03 Trabajadores</p> <p>Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario</p>

			<p>y Pequeña Empresa rubro imprenta, Sullana en el año 2019.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar la relación que existe entre el financiamiento que mejoren las posibilidades en la empresa Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales”, la micro y pequeña empresa rubro imprenta, Sullana, año 2019. 	
--	--	--	--	--

4.7. Principios éticos

En la presente investigación se respetarán los principios éticos, de acuerdo al Código de Ética para la investigación, en el cual se menciona a los siguientes:

Protección a las personas: Se reconoce que la persona es el fin y no el medio, por lo que necesita protección. Se respetará su dignidad, identidad, diversidad, privacidad y confidencialidad.

Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad: La presente investigación no significará un daño para el ambiente y su biodiversidad.

Libre participación y derecho a estar informado: Los participantes de toda investigación estarán informados respecto a los propósitos que persigue la misma. Debe ser voluntad de la persona participar de la investigación.

Beneficencia y no maleficencia. - Se asegura el bienestar del participante. El investigador no debe causar daño, y disminuir en lo posible los posibles efectos adversos.

Justicia: El investigador emite juicios de manera razonable, ponderable, y no dejarse llevar por sesgos o preferencias.

Integridad científica: La persona investigadora es recta tanto dentro o fuera de la investigación (ULADECH, 2019).

V. Resultados

5.1. Resultados

5.1.1. Respecto al objetivo específico 1

Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Tabla 1:

Maquina o equipo en desuso disponible para la venta

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	En Porcentaje
					acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	0	-	-	100,0
TOTAL		3	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 1: Máquina o equipo en desuso disponible para la venta



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 01 y figura N° 01 muestran que el total de encuestados responden que sí se tiene máquina o equipo disponibles para la venta.

Tabla 2:

Venta de máquina en desuso o equipo para generar recursos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	0	0,0	0,0	0,0
	NO	3	100.0	100.0	100.0
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 2 : Venta de máquina o equipo en desuso para generar recursos



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 02 y figura N° 02 muestran que el total de encuestados responden que la empresa no ha vendido máquina o equipo con el fin de generar recursos.

Tabla 3:

Venta de materiales que se compraron en exceso

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	0	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 3: Venta de materiales que se compraron en exceso



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 03 y figura N° 03 muestran que el total de encuestados responde que la empresa no ha vendido material que compró en exceso.

Tabla 4:

Bien en alquiler para generar recursos económicos para la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	-	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 4: Bien en alquiler para generar recursos económicos para la empresa



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 04 y figura N° 04 muestran que el total de encuestados responde que no se tiene ningún bien en alquiler para generar recursos económicos para la empresa.

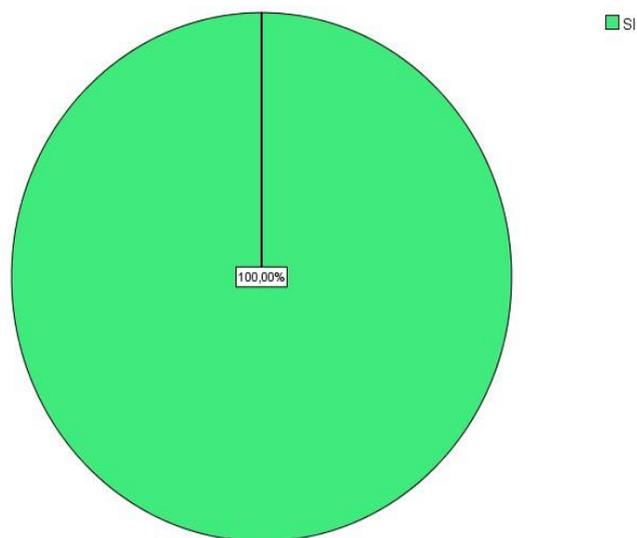
Tabla 5:

Reinversión de utilidades generadas en los años anteriores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	3	100.0	100.0-
	NO	0	0,0	0,0	0.0
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 5: Reinversión de utilidades generadas en los años anteriores



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 05 y figura N° 05 muestran que el total de encuestados concuerda en que la empresa sí reinvierte utilidades en los años anteriores.

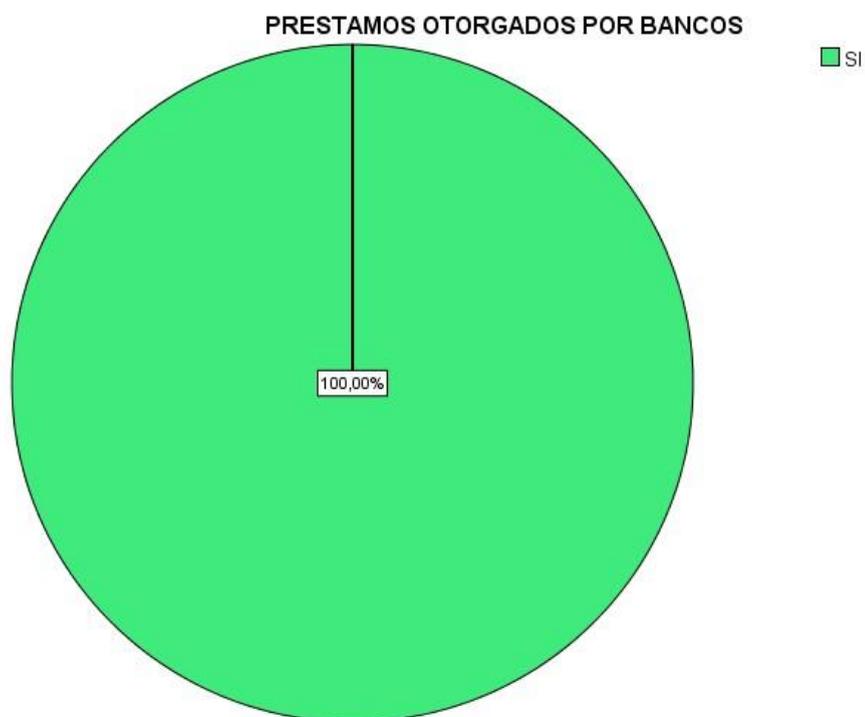
Tabla 6:

Préstamos otorgados por bancos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	-
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 6: Préstamos otorgados por bancos



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 06 y figura N° 06 muestran que el total de encuestados sostiene que la empresa cuenta con préstamos otorgados por los bancos.

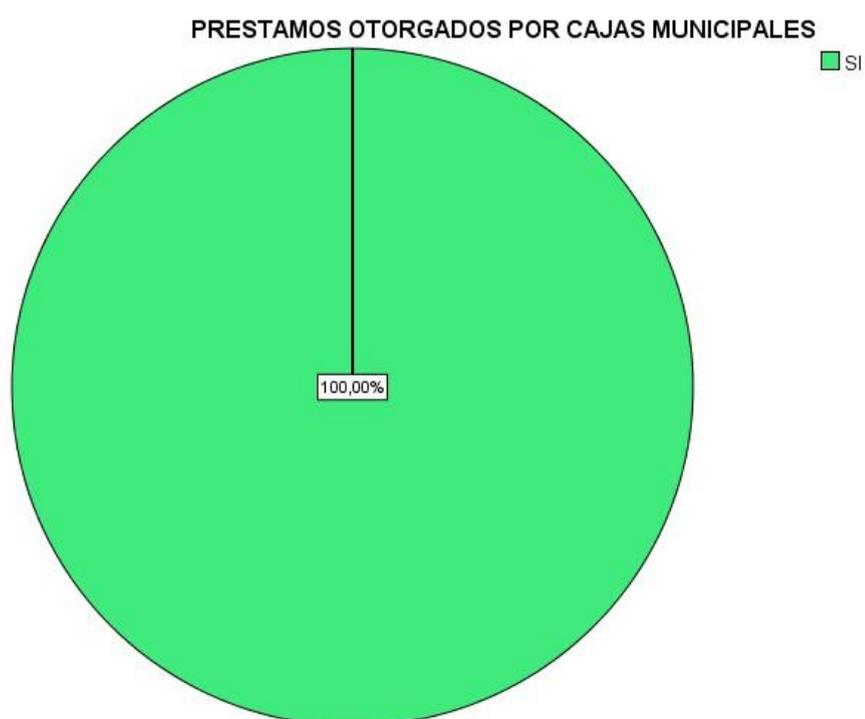
Tabla 7:

Préstamos otorgados por cajas municipales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	.	-	-	-
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 7: Préstamos otorgados por cajas municipales



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 07 y figura N° 07 muestran que la totalidad de encuestados responde que la empresa tiene préstamos otorgados por cajas municipales.

Tabla 8:

Préstamos otorgados por personas naturales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 8: Préstamos otorgados por personas naturales



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 08 y figura N° 08 muestran que la totalidad de personas encuestadas responden que la empresa cuenta con préstamos otorgados por personas naturales.

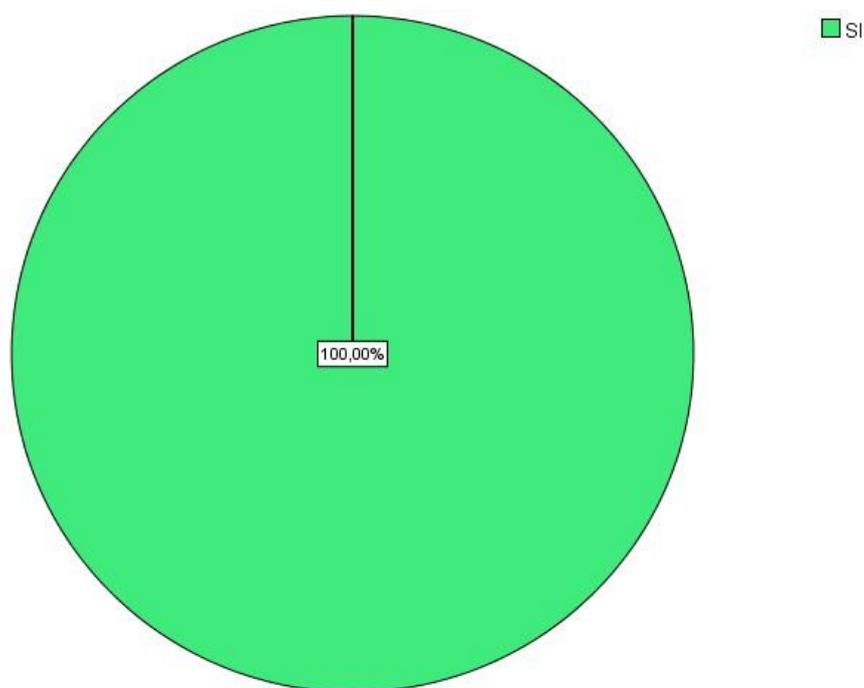
Tabla 9:

Intereses excesivos por instituciones financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 9: Intereses excesivos por instituciones financieras



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 09 y figura N° 09 muestran que la totalidad de personas encuestadas consideran que los intereses cobrados por las instituciones financieras son elevados.

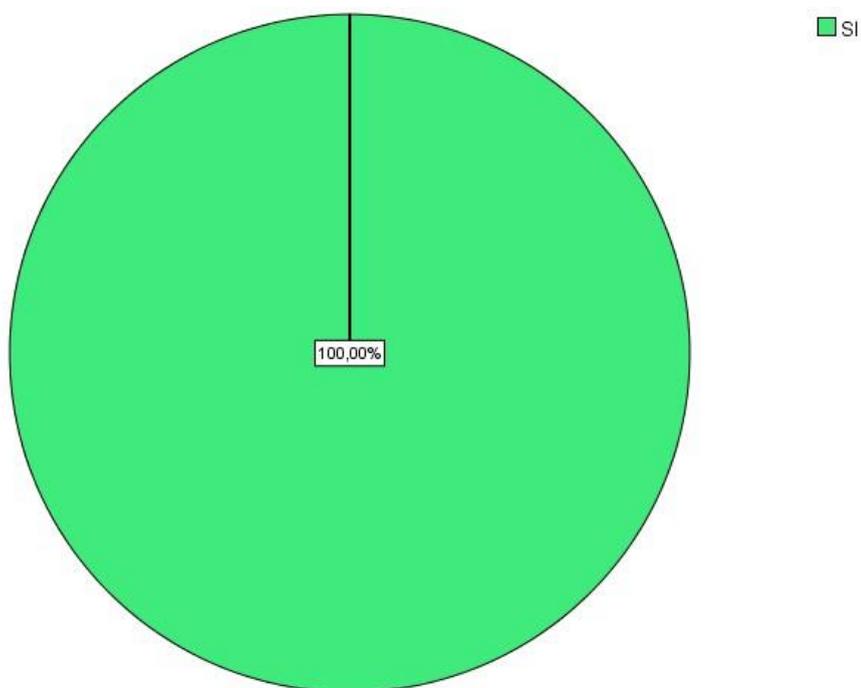
Tabla 10:

Intereses cobrados por personas naturales son mayores que los de los bancos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 10: Intereses cobrados por personas naturales son mayores que los de los bancos



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 10 y figura N° 10 muestran que la totalidad de personas encuestadas creen que los intereses cobrados por personas naturales son mayores a los cobrados por los bancos.

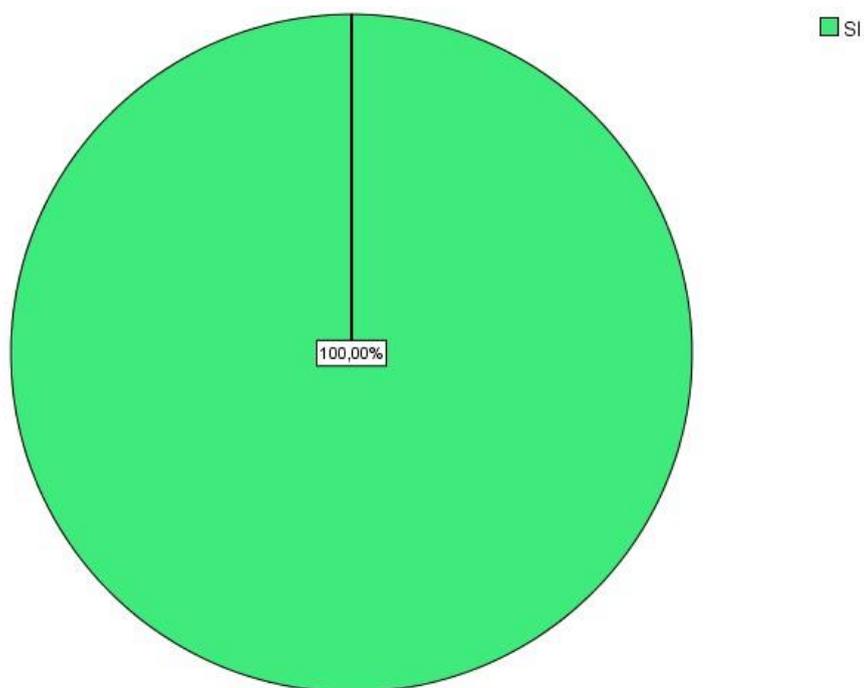
Tabla 11:

Problemas de liquidez para pago a sus proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 11: Problemas de liquidez para pago a sus proveedores



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 11 y figura N° 11 muestran que la totalidad de encuestados responde que la empresa actualmente tiene problemas de liquidez para pagar facturas a sus proveedores.

Tabla 12:

Adquisición de material, equipo o máquina con el propósito de luego venderlos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	-	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 12: Adquisición de material, equipo o máquina con el propósito de luego venderlos



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 12 y figura N° 12 muestran que el 100% de encuestados responde que la empresa no adquiere material, equipo o máquinas para luego venderlas y generar recursos.

Tabla 13:

Préstamos para abastecer su almacén

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 13: Préstamos para abastecer su almacén



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 13 y figura N° 13 muestran que el total de encuestados responde que la empresa solicita préstamos para abastecer su almacén.

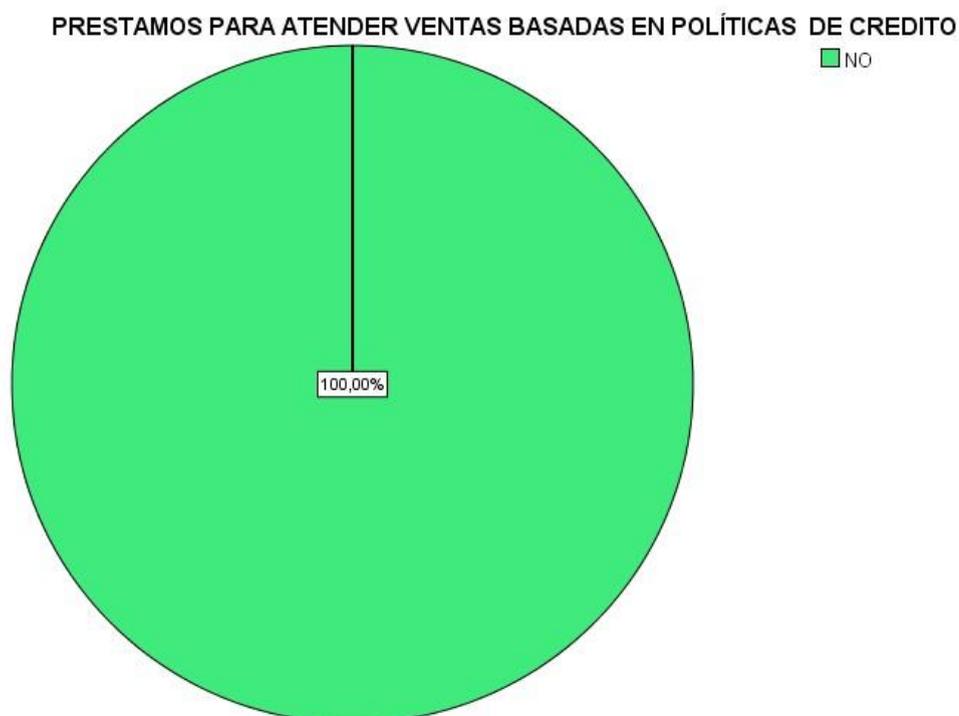
Tabla 14:

Préstamos para atender ventas basadas en políticas de crédito

		Porcentaje			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	acumulado
Válido	SI	-	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
	TOTAL	3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 14: Préstamos para atender ventas basadas en políticas de crédito



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 14 y figura N° 14 muestran que el total de encuestados responde los préstamos no se han realizado con el propósito de atender venta al crédito.

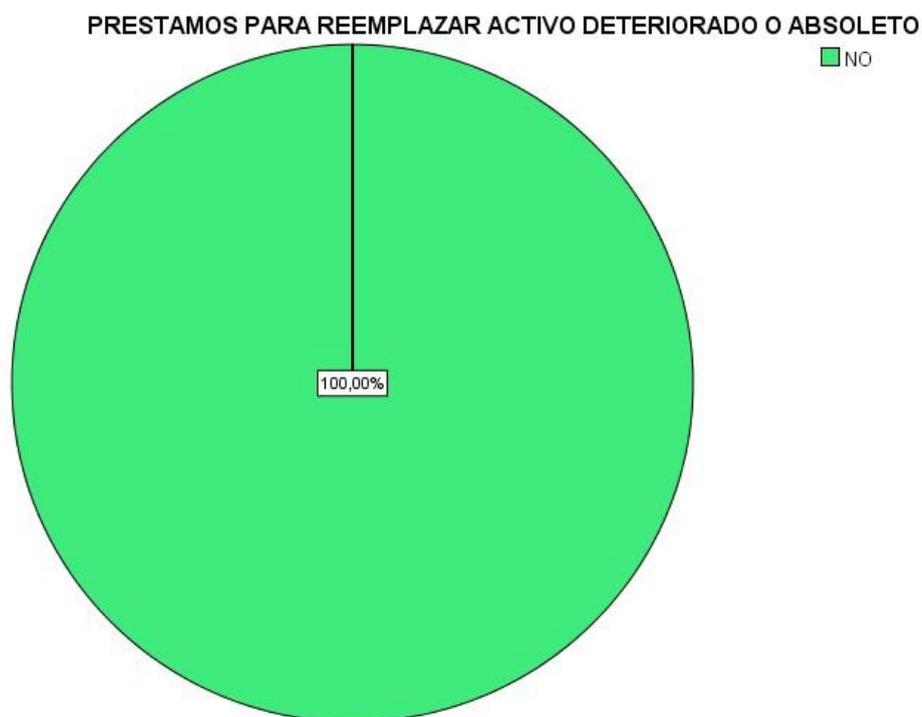
Tabla 15:

Préstamos para reemplazar activo deteriorado o obsoleto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	-	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
TOTAL		3	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 15: Préstamos para reemplazar activo deteriorado o obsoleto



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 15 y figura N° 15 muestran que el total de encuestados responde que los préstamos que solicita la empresa no son utilizados para reemplazar activo deteriorado o obsoleto.

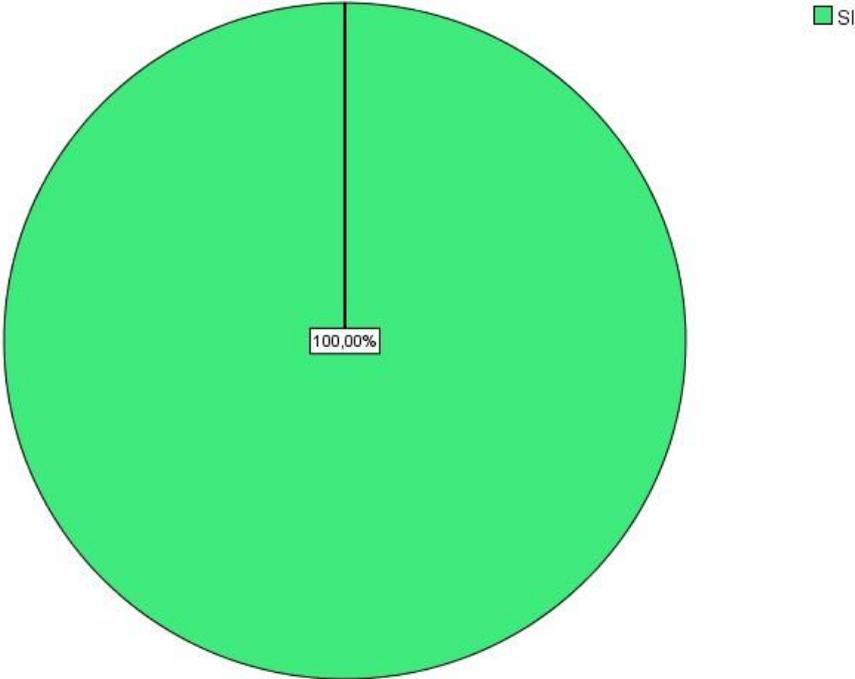
Tabla 16:

Requiere de financiamiento para comprar nuevas máquinas o equipos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 16: Requiere de financiamiento para comprar nuevas máquinas o equipos



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 16 y figura N° 16 muestran que el total de encuestados responde que la empresa actualmente requiere de financiamiento para adquirir nueva maquinaria que le permita mejorar su servicio.

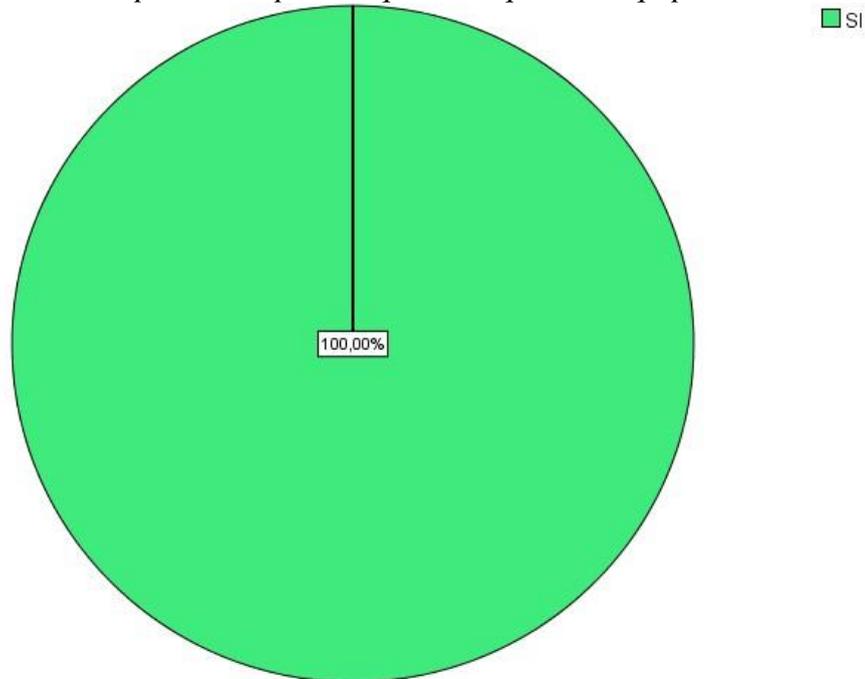
Tabla 17:

Solicita préstamos para adquirir máquinas o equipos modernos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 17: Solicita préstamos para adquirir máquinas o equipos modernos



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 17 y figura N° 17 muestran que el total de encuestados responde que la empresa en anteriores oportunidades solicitó de financiamiento para comprar máquinas y equipos modernos.

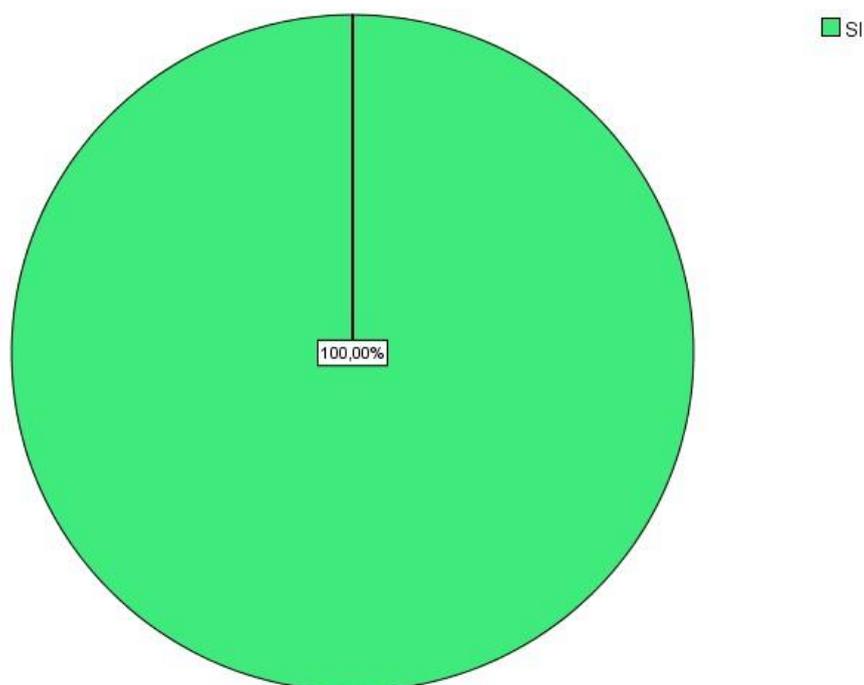
Tabla 18:

Deudas con retraso a sus proveedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	no	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 18: Deudas con retraso a sus proveedores



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 18 y figura N° 18 muestran que el total de encuestados responde que la empresa tiene deudas con retraso a sus proveedores.

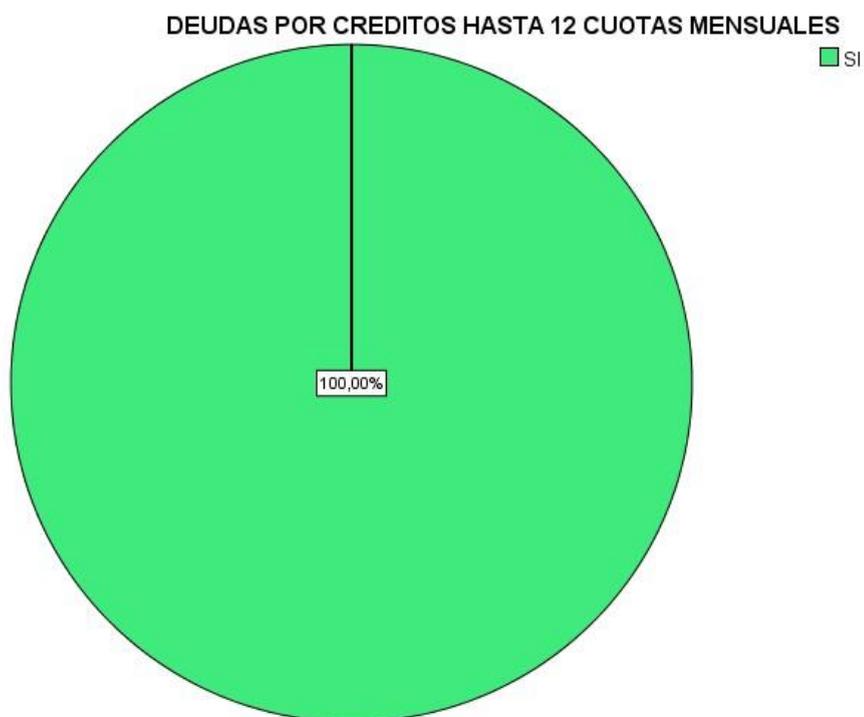
Tabla 19:

Deudas por créditos hasta 12 cuotas mensuales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 19: Deudas por créditos hasta 12 cuotas mensuales



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 16 y figura N° 16 muestran que el total de encuestados responde que la empresa ha recibido créditos hasta por 12 cuotas mensuales.

Tabla 20:

Cientes realizan pagos por anticipado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 20: Cientes realizan pagos por anticipado



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 17 y figura N° 17 muestran que el total de encuestados responde que los clientes le realizan a la empresa pagos por anticipado.

Tabla 21:

Cesión de cuentas por cobrar a alguna entidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	-	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
	TOTAL	3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 21: Cesión de cuentas por cobrar a alguna entidad financiera



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 18 y figura N° 18 muestran que el total de encuestados responde que la empresa no ha cedido sus cuentas por cobrar ninguna entidad financiera.

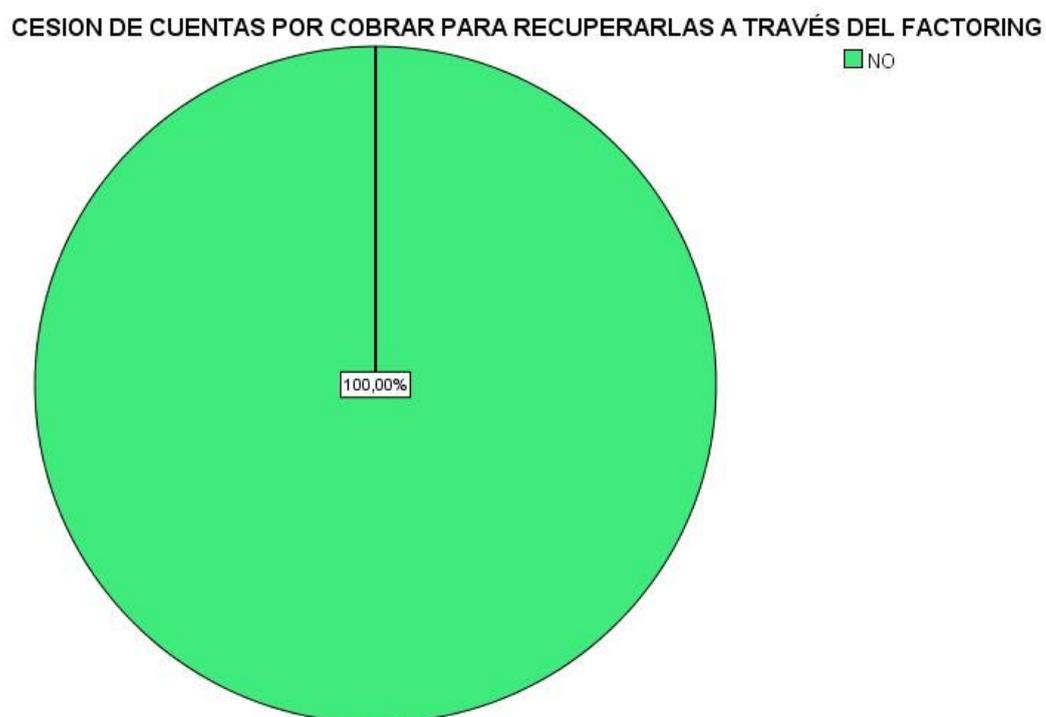
Tabla 22:

Cesión de cuentas por cobrar para recuperarlas a través del factoring

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	-	-	-	-
	NO	3	100,0	100,0	100,0
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 22: Cesión de cuentas por cobrar para recuperarlas a través del factoring



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 19 y figura N° 19 muestran que el total de encuestados responde que no ha cedido sus cuentas por cobrar para recuperarlas a través del factoring.

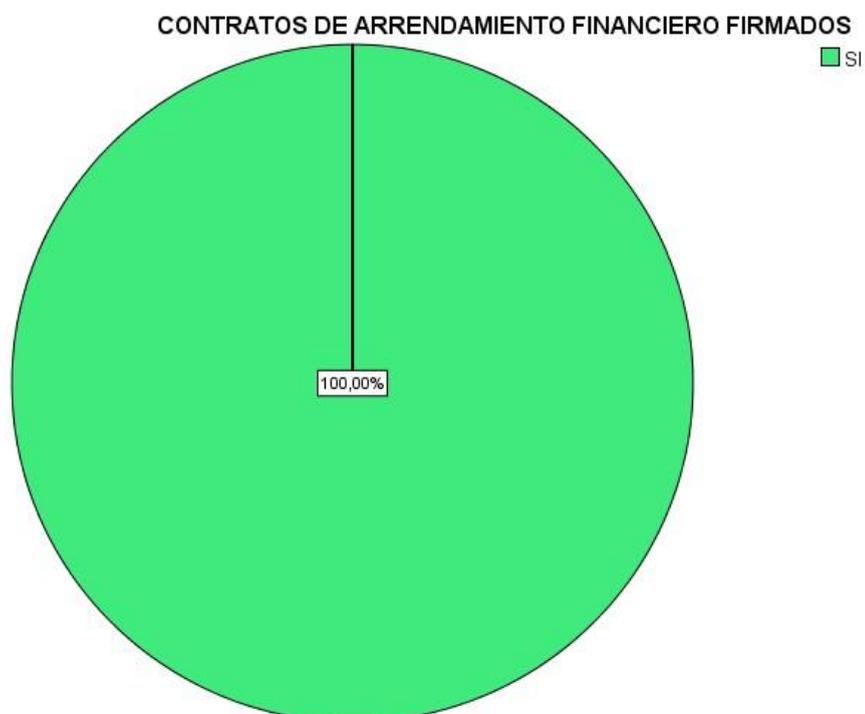
Tabla 23:

Contratos de arrendamiento financiero firmados

					Porcentaje
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	acumulado
Válido	SI	3	100,0	100,0	100,0
	NO	-	-	-	
TOTAL		3	100.0	100.0	

Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Gráfico 23: Contratos de arrendamientos financiero firmados



Fuente: Encuesta aplicada **Elaboración:** Propia

Interpretación:

La tabla N° 20 y figura N° 20 muestran que el total de encuestados responde que actualmente la empresa mantiene contratos de arrendamiento financiero.

Oportunidades

Las oportunidades de financiamiento identificadas son las siguientes:

- Se tienen una máquina en desuso que no se ha optado por su venta
- Se reinvierten utilidades
- Ha recibido préstamos de bancos y cajas municipales
- Se cree que los intereses que cobran las personas naturales son mayores a los que cobran los bancos
- Se tiene problemas de liquidez para pagar a los proveedores
- He recibido préstamos para abastecer su almacén
- No se han realizado préstamos con el fin de reemplazar activo deteriorado u obsoleto
- Requiere financiamiento para comprar nueva máquina
- Tiene deudas con retraso a sus proveedores
- No se han cedido cuentas por cobrar a alguna entidad financiera
- En ocasiones anteriores se han firmado contratos de arrendamiento financiero

5.1.2. Respecto al objetivo específico 2

Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Las oportunidades de financiamiento se describen a continuación:

- Las personas encuestadas respondieron que la empresa cuenta con una máquina que se encuentra en desuso, por lo que representa una oportunidad para decidir venderla y generar recursos.
- Se ha señalado que en la empresa se reinvierten las utilidades obtenidas, lo que representa la oportunidad de que se mantenga dicha política, ya que de esa manera la empresa puede financiarse con recursos propios y evitar endeudarse con terceros.
- La empresa ya ha recibido préstamos tanto de bancos como de cajas municipales lo que representa la oportunidad de tener mayor respaldo ante las entidades financieras y de esa forma acceder con mayor facilidad al financiamiento.
- Hasta el momento la empresa no ha realizado préstamos dirigidos a la compra de activo fijo, siendo ello la oportunidad para solicitar financiamiento y remplazar la máquina que tiene obsoleta la empresa.
- Se indica que actualmente se necesita financiamiento para adquirir una nueva máquina que permita maximizar la eficiencia del servicio que brinda el negocio.
- La empresa registra deudas pendientes con sus proveedores cuyas fechas de pago ya han vencido, por lo que se requiere de liquidez para cumplir con dichas obligaciones de tal manera que no se afecten las buenas relaciones.

- No se han cedido cuentas por cobrar alguna entidad financiera; lo que representa la oportunidad de hacer uso del factoring en caso registre ventas al crédito y necesite tener liquidez de manera inmediata.
- Anteriormente se ha hecho uso del arrendamiento financiamiento, lo cual significa que la empresa ya tiene experiencia en créditos a largo plazo siendo ello la oportunidad para solicitar uno y emprender grandes proyectos.

5.1.3. Respecto al objetivo específico N° 03

Explicar la relación que existe entre el financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

De acuerdo con la actual situación económica y financiera de la empresa Comunicación Gráfica Castro Jiménez servicios generales, se propone la elaboración de un plan financiero que incluya la solicitud de préstamo para la adquisición de una máquina que le permita brindar un servicio más eficiente e incluso atender mayor cantidad de pedidos.

**PLAN DE FINANCIAMIENTO PARA LA
COMPRA DE MAQUINARIA PARA LA
EMPRESA COMUNICACIÓN GRÁFICA CASTRO
JIMÉNEZ, SERVICIOS GENERALES**

I. Activo a financiar

Las características del activo que quiere adquirir la empresa “Comunicación Gráfica Castro Jiménez Servicios Generales” son las que a continuación se detallan en su ficha técnica:

Concepto	Característica	Concepto	Característica
Tipo	Impresora offset	Industrias	Reparación de maquinaria tiendas
Condición	Usado	Tipo de placa	Tipografía
Lugar del origen	Netherlands	Marca	Gutenberg
Grado automático	Automática	Dimensiones	7750 * 2000 mm h: 2000 mm
Voltaje	380 V	Garantía	1 año
Peso	3,650 kg	Certificación	SGS
Color	Color personalizado	Capacidad	400 Pcs/min

Fuente: Propia

II. Alternativa de Financiamiento – Leasing Financiero

La Empresa “Comunicación Gráfica Castro Jiménez Servicios Generales” tiene como alternativa de financiamiento para la adquisición de una máquina Impresora Offset a través del leasing financiero. Al respecto Morales (2017) indica que, se trata de una operación de financiamiento a través de la cual una institución financiera compra un bien, que en un principio ha sido seleccionado quien ha solicitado el leasing financiero y que el banco entrega a su persona, sea natural o jurídica, para que lo utilice a cambio de una determinada cantidad de dinero con la opción a ser transferido dicho activo al final del pago, como también puede ser que la empresa o persona natural opte por no comprarlos y entonces el activo seguirá siendo de propiedad de la institución financiera.

Asimismo, el leasing financiero tiene los siguientes beneficios:

- Permite financiar un porcentaje más elevado del valor del activo en comparación con lo que representaría el porcentaje de financiación en un crédito convencional.
- No hay necesidad de adquirir e incurrir en el gasto de su compra, por el uso de mueble e inmuebles, sean en el mercado nacional como en el internacional, desde equipos a utilizarse en oficina, software, maquinaria especializada, vehículos, viviendas, entre otros.
- Flexibilidad en la estructuración del negocio, ya que hace posible que el cliente adecue sus pagos según como lo prefiere y su flujo de caja, esto porque el leasing se basa en la valoración del activo y en la capacidad del cliente para la generación de flujos de caja que le permitan dar cumplimiento a los pagos, todo lo contrario, a los que se da con el crédito tradicional, donde la solvencia se encuentra determinada principalmente en los estados financieros y su historial crediticio.
- Es posible evaluar la idoneidad de los activos ante las necesidades de su negocio previo a incurrir en gastos de adquisición sobre los mismos.
- Evita la inversión en activos posibles de devaluar rápidamente y que son complejos de venderse.
- Permite renovar maquinaria, vehículos, equipos y tecnología para el negocio, evitando realizar la gestión de compra que muchas veces resulta engorrosa.
- El bien, siendo parte propiedad de la institución financiera, no forma parte del patrimonio del cliente, por lo tanto, no puede ser objeto de embargo por terceros (Asobancaria, 2016).

Por otro lado, se habla de beneficios tributarios entre los que se encuentra el relacionado con la depreciación acelerada. En el Artículo 18° del Decreto Legislativo N° ... se indica que para efectos tributarios, los bienes que son objeto de arrendamiento financiero son considerados como activo fijo del arrendatario y deben de registrarse en la contabilidad considerando las Normas Internacionales de Contabilidad. Respecto a la depreciación, esta se determinará de acuerdo a lo establecido en la Ley del Impuesto a la Renta. Sin embargo, en la misma norma, se indica que, de manera excepcional será posible aplicar como tasa de depreciación máxima anual la que se determine de forma lineal en relación a la cantidad de años a los establecido en la Ley del Impuesto a la Renta (Decreto Legislativo N° 299, 1984).

III. Propuestas de leasing financiero

3.1. Leasing financiero – BCP

Características

- A través de esta modalidad el BCP adquiere al proveedor nacional seleccionado por el cliente anteriormente y se le otorga el activo en calidad de arrendamiento.
- Realizar operaciones de leasing sobre activos, con condición única de que sean identificables, tangibles y asegurables.

Marco legal

- Decreto Legislativo N° 299. “Ley que define y regula el arrendamiento financiero”.
- Ley N° 27394. “Ley que modifica el artículo 18° del DL 299, en el que son considerados aquellos bienes que son comprendidos en el arrendamiento financiero como activo fijo del cliente (arrendatario).

- Decreto Legislativo N° 915. “Ley que precisa los alcances de la Ley N° 27394.

Requisitos

- Tener poderes para arrendamiento financiero y otorgar poderes
- Si el seguro no ha sido asumido por el banco, se deberá adjuntar lo siguiente:
 - Copia de la póliza de seguro con sus respectivas coberturas y cláusulas adicionales
 - Endoso original del seguro a favor del BCP firmado como corresponde por la aseguradora y asegurado
 - Copia de la factura cancelada o convenio de pagos firmado por la aseguradora y el asegurado.

Tasas y tarifas

- Tasa mínima de 14% y máxima del 60%

3.2. Leasing financiero – Scotiabank

Ventajas

- Se puede acceder a financiamiento estructural para empresas en expansión y con visión de futuro.
- Es posible aplicar la depreciación acelerada de bienes en arrendamiento financiero en el plazo de la operación y, según ley, lo que genera un mayor escudo fiscal.
- Las cuotas son flexibles de acuerdo a lo que genere el cliente.
- Presenta tasas competitivas.

Características

- Financia bienes de capital para persona naturales o jurídicas y para profesionales que se desempeñan como independientes con rentas de tercera categoría.
- Es un contrato crédito a partir de la adquisición de un bien tangible por parte del banco a pedido del cliente para entregárselo en arrendamiento financiero a un plazo establecido. En dicho plazo, el cliente tendrá el derecho de usar el bien, toda vez que cumpla con el pago de las cuotas y otras condiciones especificadas en el contrato. Cumplido el plazo del contrato, y luego de haber cancelado todas las cuotas pactadas, el cliente podrá ejercer la alternativa de compra previamente pactada.
- El tratamiento contable de las operaciones de arrendamiento financiero se sujeta a lo que indica el Decreto Legislativo 299, promulgado el día 26 de julio de 1984, el Decreto Supremo 559-84-EFC, y la Ley 27394, del 30 de diciembre de 2000, y el Decreto Legislativo 915.

Condiciones para el financiamiento de la maquinaria

- Plazo máximo de financiamiento de acuerdo al tipo de activo
- Plazo mínimo de financiamiento: 24 meses
- La cuota inicial mínima recomendada es 20% del valor venta
- Beneficio tributario: Depreciación acelerada en el plazo máximo del contrato (2 años mínimo).
- La maquinaria debe estar asegurada por el plazo del contrato

Requisitos y documentos a presentar

- Carta de solicitud
- Proforma del bien solicitado con sello o visto bueno de la empresa

- Escritura de constitución de la empresa
- Poderes de los representantes para la firma de contratos de arrendamiento financiero
- Último aumento de capital y/o modificación de estatutos
- Copia del RUC
- Estados Financieros de los dos últimos años
- Flujo de caja proyectado por el plazo del contrato

3.3. Leasing Financiero – Banco Interbank

Requisitos

- Remitir la documentación previamente solicitada por el banco, dependiendo del tipo de leasing.
- Se puede solicitar enviando un correo con los siguientes datos: descripción del bien a financiar, proforma de proveedor, importe de la operación (más IGV).
- Plazo solicitado
- Cuota inicial tentativa

Tarifas

- Tasa de interés: 24%

3.4. Leasing Financiero BBVA Continental

Requisitos

- Estados Financieros de cierre
- Los 3 últimos pagos de IGV/Renta a Sunat
- Estados Financieros de situación (antigüedad no mayor de 3 meses)
- Proforma del bien a financiar
- Proforma comercial del activo a nombre de Banco BBVA

- Copia de la vigencia de poderes de los representantes (antigüedad menor a 1 meses)
- DNI de los representantes legales y liadores
- Si se trata de un inmueble, se debe entregar los siguientes documentos: certificado registral inmobiliario (CRI) emitido por Registros Públicos, y Declaración Jurada de Autovalúo

Costos y comisiones

- La TEA máxima es del 30%, pero va a depender del historial crediticio y esta debe ser consultada con el ejecutivo de cuenta

V. Proyección de ingresos

Se tiene como dato histórico que en el año 2018 la empresa “Comunicación Gráfica Castro Jiménez Servicios Generales”, tuvo ingresos netos de S/ 202,715.00 Soles. Para el año 2019, con la compra de la máquina se estima un incremento del 30%, y en los años siguientes el crecimiento estimado será del 15%.

Ingresos anuales

AÑOS	2018	2019	2020	2021
VENTAS	202,715.00	263,529.50	303,058.93	348,517.76

Ingresos mensuales

Cuadro 3. Pronóstico de ventas

<i>Pronóstico de ventas</i>									
Meses	2019			2020			2021		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	21,618.60	3,891.35	25,509.95	24,861.39	4,475.05	29,336.44	28,590.60	5,146.31	33,736.91
Febrero	20,776.20	3,739.72	24,515.92	23,892.63	4,300.67	28,193.30	27,476.52	4,945.77	32,422.30
Marzo	18,906.50	3,403.17	22,309.67	21,742.48	3,913.65	25,656.12	25,003.85	4,500.69	29,504.54
Abril	21,739.20	3,913.06	25,652.26	25,000.08	4,500.01	29,500.09	28,750.09	5,175.02	33,925.11
Mayo	21,604.00	3,888.72	25,492.72	24,844.60	4,472.03	29,316.63	28,571.29	5,142.83	33,714.12
Junio	19,716.40	3,548.95	23,265.35	22,673.86	4,081.29	26,755.15	26,074.94	4,693.49	30,768.43
Julio	22,581.60	4,064.69	26,646.29	25,968.84	4,674.39	30,643.23	29,864.17	5,375.55	35,239.72
Agosto	19,111.90	3,440.14	22,552.04	21,978.69	3,956.16	25,934.85	25,275.49	4,549.59	29,825.08
Setiembre	22,802.60	4,104.47	26,907.07	26,222.99	4,720.14	30,943.13	30,156.44	5,428.16	35,584.60
Octubre	22,910.50	4,123.89	27,034.39	26,347.08	4,742.47	31,089.55	30,299.14	5,453.84	35,752.98
Noviembre	26,153.00	4,707.54	30,860.54	30,075.95	5,413.67	35,489.62	34,587.34	6,225.72	40,813.06
Diciembre	25,609.00	4,609.62	30,218.62	29,450.35	5,301.06	34,751.41	33,867.90	6,096.22	39,964.12
Total	263,529.50	47,435.31	310,964.81	303,058.93	54,550.61	357,609.53	348,517.76	62,733.20	411,250.96

Fuente: Elaboración propia

VI. Proyección de gastos

6.1. Compra de materiales

Cuadro 4. Pronóstico compra de materiales

<i>Pronóstico Compra de materiales</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	11,890.23	2,140.24	14,030.47	13,673.76	2,461.28	16,135.04	15,724.83	2,830.47	18,555.30
Febrero	11,426.91	2,056.84	13,483.75	13,140.95	2,365.37	15,506.32	15,112.09	2,720.18	17,832.26
Marzo	10,398.58	1,871.74	12,270.32	11,958.36	2,152.51	14,110.87	13,752.12	2,475.38	16,227.50
Abril	11,956.56	2,152.18	14,108.74	13,750.04	2,475.01	16,225.05	15,812.55	2,846.26	18,658.81
Mayo	11,882.20	2,138.80	14,021.00	13,664.53	2,459.62	16,124.15	15,714.21	2,828.56	18,542.77
Junio	10,844.02	1,951.92	12,795.94	12,470.62	2,244.71	14,715.34	14,341.22	2,581.42	16,922.64
Julio	12,419.88	2,235.58	14,655.46	14,282.86	2,570.92	16,853.78	16,425.29	2,956.55	19,381.84
Agosto	10,511.55	1,892.08	12,403.62	12,088.28	2,175.89	14,264.17	13,901.52	2,502.27	16,403.79
Setiembre	12,541.43	2,257.46	14,798.89	14,422.64	2,596.08	17,018.72	16,586.04	2,985.49	19,571.53
Octubre	12,600.78	2,268.14	14,868.91	14,490.89	2,608.36	17,099.25	16,664.52	2,999.61	19,664.14
Noviembre	14,384.15	2,589.15	16,973.30	16,541.77	2,977.52	19,519.29	19,023.04	3,424.15	22,447.19
Diciembre	14,084.95	2,535.29	16,620.24	16,197.69	2,915.58	19,113.28	18,627.35	3,352.92	21,980.27
Total	144,941.23	26,089.42	171,030.65	166,682.41	30,002.83	196,685.24	191,684.77	34,503.26	226,188.03

Fuente: Elaboración propia

6.2. Pronóstico de compra de bolsas plásticas

Cuadro 5. Pronóstico de compra de bolsas plásticas

<i>Pronóstico de compra de bolsas plástica</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	108.09	19.46	127.55	124.31	22.38	146.68	142.95	25.73	168.68
Febrero	103.88	18.70	122.58	119.46	21.50	140.97	137.38	24.73	162.11
Marzo	94.53	17.02	111.55	108.71	19.57	128.28	125.02	22.50	147.52
Abril	108.70	19.57	128.26	125.00	22.50	147.50	143.75	25.88	169.63
Mayo	108.02	19.44	127.46	124.22	22.36	146.58	142.86	25.71	168.57
Junio	98.58	17.74	116.33	113.37	20.41	133.78	130.37	23.47	153.84
Julio	112.91	20.32	133.23	129.84	23.37	153.22	149.32	26.88	176.20
Agosto	95.56	17.20	112.76	109.89	19.78	129.67	126.38	22.75	149.13
Setiembre	114.01	20.52	134.54	131.11	23.60	154.72	150.78	27.14	177.92
Octubre	114.55	20.62	135.17	131.74	23.71	155.45	151.50	27.27	178.76
Noviembre	130.77	23.54	154.30	150.38	27.07	177.45	172.94	31.13	204.07
Diciembre	128.05	23.05	151.09	147.25	26.51	173.76	169.34	30.48	199.82
Total	1,317.65	237.18	1,554.82	1,515.29	272.75	1,788.05	1,742.59	313.67	2,056.25

Fuente: Elaboración propia

6.3. Pronóstico de compra de uniformes

Cuadro 6. Pronóstico compra de uniformes

<i>Pronóstico de compra de uniformes</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	118.90	21.40	140.30	136.74	24.61	161.35	157.25	28.30	185.55
Febrero	114.27	20.57	134.84	131.41	23.65	155.06	151.12	27.20	178.32
Marzo	103.99	18.72	122.70	119.58	21.53	141.11	137.52	24.75	162.27
Abril	119.57	21.52	141.09	137.50	24.75	162.25	158.13	28.46	186.59
Mayo	118.82	21.39	140.21	136.65	24.60	161.24	157.14	28.29	185.43
Junio	108.44	19.52	127.96	124.71	22.45	147.15	143.41	25.81	169.23
Julio	124.20	22.36	146.55	142.83	25.71	168.54	164.25	29.57	193.82
Agosto	105.12	18.92	124.04	120.88	21.76	142.64	139.02	25.02	164.04
Setiembre	125.41	22.57	147.99	144.23	25.96	170.19	165.86	29.85	195.72
Octubre	126.01	22.68	148.69	144.91	26.08	170.99	166.65	30.00	196.64
Noviembre	143.84	25.89	169.73	165.42	29.78	195.19	190.23	34.24	224.47
Diciembre	140.85	25.35	166.20	161.98	29.16	191.13	186.27	33.53	219.80
Total	1,449.41	260.89	1,710.31	1,666.82	300.03	1,966.85	1,916.85	345.03	2,261.88

Fuente: Elaboración propia

6.4. Pronóstico de mantenimiento de equipos

Cuadro 7. Pronóstico de mantenimiento de equipos

<i>Pronóstico de mantenimiento de equipos</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	67.02	12.06	79.08	77.07	13.87	90.94	88.63	15.95	104.58
Febrero	64.41	11.59	76.00	74.07	13.33	87.40	85.18	15.33	100.51
Marzo	58.61	10.55	69.16	67.40	12.13	79.53	77.51	13.95	91.46
Abril	67.39	12.13	79.52	77.50	13.95	91.45	89.13	16.04	105.17
Mayo	66.97	12.06	79.03	77.02	13.86	90.88	88.57	15.94	104.51
Junio	61.12	11.00	72.12	70.29	12.65	82.94	80.83	14.55	95.38
Julio	70.00	12.60	82.60	80.50	14.49	94.99	92.58	16.66	109.24
Agosto	59.25	10.66	69.91	68.13	12.26	80.40	78.35	14.10	92.46
Setiembre	70.69	12.72	83.41	81.29	14.63	95.92	93.48	16.83	110.31
Octubre	71.02	12.78	83.81	81.68	14.70	96.38	93.93	16.91	110.83
Noviembre	81.07	14.59	95.67	93.24	16.78	110.02	107.22	19.30	126.52
Diciembre	79.39	14.29	93.68	91.30	16.43	107.73	104.99	18.90	123.89
Total	816.94	147.05	963.99	939.48	169.11	1,108.59	1,080.41	194.47	1,274.88

Fuente: Elaboración propia

6.5. Pronóstico servicio de energía eléctrica

Cuadro 8. Pronóstico servicio de energía eléctrica

<i>Pronóstico Servicio de energía eléctrica</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	368.60	66.35	434.94	423.89	76.30	500.19	487.47	87.74	575.21
Febrero	354.23	63.76	418.00	407.37	73.33	480.70	468.47	84.33	552.80
Marzo	322.36	58.02	380.38	370.71	66.73	437.44	426.32	76.74	503.05
Abril	370.65	66.72	437.37	426.25	76.73	502.98	490.19	88.23	578.42
Mayo	368.35	66.30	434.65	423.60	76.25	499.85	487.14	87.69	574.83
Junio	336.16	60.51	396.67	386.59	69.59	456.18	444.58	80.02	524.60
Julio	385.02	69.30	454.32	442.77	79.70	522.47	509.18	91.65	600.84
Agosto	325.86	58.65	384.51	374.74	67.45	442.19	430.95	77.57	508.52
Setiembre	388.78	69.98	458.77	447.10	80.48	527.58	514.17	92.55	606.72
Octubre	390.62	70.31	460.94	449.22	80.86	530.08	516.60	92.99	609.59
Noviembre	445.91	80.26	526.17	512.79	92.30	605.10	589.71	106.15	695.86
Diciembre	436.63	78.59	515.23	502.13	90.38	592.51	577.45	103.94	681.39
Total	4,493.18	808.77	5,301.95	5,167.15	930.09	6,097.24	5,942.23	1,069.60	7,011.83

Fuente: Elaboración propia

6.6. Pronóstico servicio de agua potable

Cuadro 9. Pronóstico servicio de agua potable

<i>Pronóstico Servicio de agua potable</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	75.67	13.62	89.28	87.01	15.66	102.68	100.07	18.01	118.08
Febrero	72.72	13.09	85.81	83.62	15.05	98.68	96.17	17.31	113.48
Marzo	66.17	11.91	78.08	76.10	13.70	89.80	87.51	15.75	103.27
Abril	76.09	13.70	89.78	87.50	15.75	103.25	100.63	18.11	118.74
Mayo	75.61	13.61	89.22	86.96	15.65	102.61	100.00	18.00	118.00
Junio	69.01	12.42	81.43	79.36	14.28	93.64	91.26	16.43	107.69
Julio	79.04	14.23	93.26	90.89	16.36	107.25	104.52	18.81	123.34
Agosto	66.89	12.04	78.93	76.93	13.85	90.77	88.46	15.92	104.39
Setiembre	79.81	14.37	94.17	91.78	16.52	108.30	105.55	19.00	124.55
Octubre	80.19	14.43	94.62	92.21	16.60	108.81	106.05	19.09	125.14
Noviembre	91.54	16.48	108.01	105.27	18.95	124.21	121.06	21.79	142.85
Diciembre	89.63	16.13	105.77	103.08	18.55	121.63	118.54	21.34	139.87
Total	922.35	166.02	1,088.38	1,060.71	190.93	1,251.63	1,219.81	219.57	1,439.38

Fuente: Elaboración propia

6.7. Pronóstico servicio de impresiones, anillados y fotocopias

Cuadro 10. Pronóstico servicio de impresiones, anillados y fotocopias

<i>Pronóstico Servicio de impresiones, anillados y fotocopias</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	54.05	9.73	63.77	62.15	11.19	73.34	71.48	12.87	84.34
Febrero	51.94	9.35	61.29	59.73	10.75	70.48	68.69	12.36	81.06
Marzo	47.27	8.51	55.77	54.36	9.78	64.14	62.51	11.25	73.76
Abril	54.35	9.78	64.13	62.50	11.25	73.75	71.88	12.94	84.81
Mayo	54.01	9.72	63.73	62.11	11.18	73.29	71.43	12.86	84.29
Junio	49.29	8.87	58.16	56.68	10.20	66.89	65.19	11.73	76.92
Julio	56.45	10.16	66.62	64.92	11.69	76.61	74.66	13.44	88.10
Agosto	47.78	8.60	56.38	54.95	9.89	64.84	63.19	11.37	74.56
Setiembre	57.01	10.26	67.27	65.56	11.80	77.36	75.39	13.57	88.96
Octubre	57.28	10.31	67.59	65.87	11.86	77.72	75.75	13.63	89.38
Noviembre	65.38	11.77	77.15	75.19	13.53	88.72	86.47	15.56	102.03
Diciembre	64.02	11.52	75.55	73.63	13.25	86.88	84.67	15.24	99.91
Total	658.82	118.59	777.41	757.65	136.38	894.02	871.29	156.83	1,028.13

Fuente: Elaboración propia

6.8. Pronóstico servicio de publicidad

Cuadro 11. *Pronóstico servicio de publicidad*

Pronóstico Servicio de publicidad									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	67.02	12.06	79.08	77.07	13.87	90.94	88.63	15.95	104.58
Febrero	64.41	11.59	76.00	74.07	13.33	87.40	85.18	15.33	100.51
Marzo	58.61	10.55	69.16	67.40	12.13	79.53	77.51	13.95	91.46
Abril	67.39	12.13	79.52	77.50	13.95	91.45	89.13	16.04	105.17
Mayo	66.97	12.06	79.03	77.02	13.86	90.88	88.57	15.94	104.51
Junio	61.12	11.00	72.12	70.29	12.65	82.94	80.83	14.55	95.38
Julio	70.00	12.60	82.60	80.50	14.49	94.99	92.58	16.66	109.24
Agosto	59.25	10.66	69.91	68.13	12.26	80.40	78.35	14.10	92.46
Setiembre	70.69	12.72	83.41	81.29	14.63	95.92	93.48	16.83	110.31
Octubre	71.02	12.78	83.81	81.68	14.70	96.38	93.93	16.91	110.83
Noviembre	81.07	14.59	95.67	93.24	16.78	110.02	107.22	19.30	126.52
Diciembre	79.39	14.29	93.68	91.30	16.43	107.73	104.99	18.90	123.89
Total	816.94	147.05	963.99	939.48	169.11	1,108.59	1,080.41	194.47	1,274.88

Fuente: Elaboración propia

6.9. Pronóstico compra de útiles de escritorio

Cuadro 12. *Pronóstico compra de útiles de escritorio*

Pronóstico Compra de útiles de escritorio									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	75.67	13.62	89.28	136.74	24.61	161.35	157.25	28.30	185.55
Febrero	72.72	13.09	85.81	131.41	23.65	155.06	151.12	27.20	178.32
Marzo	66.17	11.91	78.08	119.58	21.53	141.11	137.52	24.75	162.27
Abril	76.09	13.70	89.78	137.50	24.75	162.25	158.13	28.46	186.59
Mayo	75.61	13.61	89.22	136.65	24.60	161.24	157.14	28.29	185.43
Junio	69.01	12.42	81.43	124.71	22.45	147.15	143.41	25.81	169.23
Julio	79.04	14.23	93.26	142.83	25.71	168.54	164.25	29.57	193.82
Agosto	66.89	12.04	78.93	120.88	21.76	142.64	139.02	25.02	164.04
Setiembre	79.81	14.37	94.17	144.23	25.96	170.19	165.86	29.85	195.72
Octubre	80.19	14.43	94.62	144.91	26.08	170.99	166.65	30.00	196.64
Noviembre	91.54	16.48	108.01	165.42	29.78	195.19	190.23	34.24	224.47
Diciembre	89.63	16.13	105.77	161.98	29.16	191.13	186.27	33.53	219.80
Total	922.35	166.02	1,088.38	1,666.82	300.03	1,966.85	1,916.85	345.03	2,261.88

Fuente: Elaboración propia

6.10 Pronóstico compra de material de botiquín

Cuadro 13. *Pronóstico compra de material de botiquín*

<i>Pronóstico Compra de material de botiquín</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	62.69	11.28	73.98	72.10	12.98	85.08	82.91	14.92	97.84
Febrero	60.25	10.85	71.10	69.29	12.47	81.76	79.68	14.34	94.02
Marzo	54.83	9.87	64.70	63.05	11.35	74.40	72.51	13.05	85.56
Abril	63.04	11.35	74.39	72.50	13.05	85.55	83.38	15.01	98.38
Mayo	62.65	11.28	73.93	72.05	12.97	85.02	82.86	14.91	97.77
Junio	57.18	10.29	67.47	65.75	11.84	77.59	75.62	13.61	89.23
Julio	65.49	11.79	77.27	75.31	13.56	88.87	86.61	15.59	102.20
Agosto	55.42	9.98	65.40	63.74	11.47	75.21	73.30	13.19	86.49
Setiembre	66.13	11.90	78.03	76.05	13.69	89.74	87.45	15.74	103.20
Octubre	66.44	11.96	78.40	76.41	13.75	90.16	87.87	15.82	103.68
Noviembre	75.84	13.65	89.50	87.22	15.70	102.92	100.30	18.05	118.36
Diciembre	74.27	13.37	87.63	85.41	15.37	100.78	98.22	17.68	115.90
Total	764.24	137.56	901.80	878.87	158.20	1,037.07	1,010.70	181.93	1,192.63

Fuente: Elaboración propia

6.11. Pronóstico compra de material de limpieza y aseo personal

Cuadro 14. *Pronóstico compra de material de limpieza y aseo personal*

<i>Pronóstico Compra de material de limpieza y aseo personal</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	82.15	14.79	96.94	94.47	17.01	111.48	108.64	19.56	128.20
Febrero	78.95	14.21	93.16	90.79	16.34	107.13	104.41	18.79	123.20
Marzo	71.84	12.93	84.78	82.62	14.87	97.49	95.01	17.10	112.12
Abril	82.61	14.87	97.48	95.00	17.10	112.10	109.25	19.67	128.92
Mayo	82.10	14.78	96.87	94.41	16.99	111.40	108.57	19.54	128.11
Junio	74.92	13.49	88.41	86.16	15.51	101.67	99.08	17.84	116.92
Julio	85.81	15.45	101.26	98.68	17.76	116.44	113.48	20.43	133.91
Agosto	72.63	13.07	85.70	83.52	15.03	98.55	96.05	17.29	113.34
Setiembre	86.65	15.60	102.25	99.65	17.94	117.58	114.59	20.63	135.22
Octubre	87.06	15.67	102.73	100.12	18.02	118.14	115.14	20.72	135.86
Noviembre	99.38	17.89	117.27	114.29	20.57	134.86	131.43	23.66	155.09
Diciembre	97.31	17.52	114.83	111.91	20.14	132.06	128.70	23.17	151.86
Total	1,001.41	180.25	1,181.67	1,151.62	207.29	1,358.92	1,324.37	238.39	1,562.75

Fuente: Elaboración propia

6.12. Pronóstico de Pago de impuestos

Cuadro 15. *Pronóstico de pago de impuestos*

Pronóstico Pago de impuestos									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	1,513.30		1,513.30	1,740.30		1,740.30	2,001.34		2,001.34
Febrero	1,454.33		1,454.33	1,672.48		1,672.48	1,923.36		1,923.36
Marzo	1,323.46		1,323.46	1,521.97		1,521.97	1,750.27		1,750.27
Abril	1,521.74		1,521.74	1,750.01		1,750.01	2,012.51		2,012.51
Mayo	1,512.28		1,512.28	1,739.12		1,739.12	1,999.99		1,999.99
Junio	1,380.15		1,380.15	1,587.17		1,587.17	1,825.25		1,825.25
Julio	1,580.71		1,580.71	1,817.82		1,817.82	2,090.49		2,090.49
Agosto	1,337.83		1,337.83	1,538.51		1,538.51	1,769.28		1,769.28
Setiembre	1,596.18		1,596.18	1,835.61		1,835.61	2,110.95		2,110.95
Octubre	1,603.74		1,603.74	1,844.30		1,844.30	2,120.94		2,120.94
Noviembre	1,830.71		1,830.71	2,105.32		2,105.32	2,421.11		2,421.11
Diciembre	1,792.63		1,792.63	2,061.52		2,061.52	2,370.75		2,370.75
Total	18,447.07	-	18,447.07	21,214.12		21,214.12	24,396.24		24,396.24

Fuente: Elaboración propia

6.13. Pronóstico de compra de material de ferretería

Cuadro 16. *Pronóstico compra de material de ferretería*

Pronóstico Compra de material de ferretería									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	38.91	7.00	45.92	44.75	8.06	52.81	51.46	9.26	60.73
Febrero	37.40	6.73	44.13	43.01	7.74	50.75	49.46	8.90	58.36
Marzo	34.03	6.13	40.16	39.14	7.04	46.18	45.01	8.10	53.11
Abril	39.13	7.04	46.17	45.00	8.10	53.10	51.75	9.32	61.07
Mayo	38.89	7.00	45.89	44.72	8.05	52.77	51.43	9.26	60.69
Junio	35.49	6.39	41.88	40.81	7.35	48.16	46.93	8.45	55.38
Julio	40.65	7.32	47.96	46.74	8.41	55.16	53.76	9.68	63.43
Agosto	34.40	6.19	40.59	39.56	7.12	46.68	45.50	8.19	53.69
Setiembre	41.04	7.39	48.43	47.20	8.50	55.70	54.28	9.77	64.05
Octubre	41.24	7.42	48.66	47.42	8.54	55.96	54.54	9.82	64.36
Noviembre	47.08	8.47	55.55	54.14	9.74	63.88	62.26	11.21	73.46
Diciembre	46.10	8.30	54.39	53.01	9.54	62.55	60.96	10.97	71.94
Total	474.35	85.38	559.74	545.51	98.19	643.70	627.33	112.92	740.25

Fuente: Elaboración propia

6.14. Pronóstico de movilidades locales

Cuadro 17. *Pronóstico de movilidades locales*

<i>Pronóstico Movilidades locales</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	36.75	6.62	43.37	42.26	7.61	49.87	48.60	8.75	57.35
Febrero	35.32	6.36	41.68	40.62	7.31	47.93	46.71	8.41	55.12
Marzo	32.14	5.79	37.93	36.96	6.65	43.62	42.51	7.65	50.16
Abril	36.96	6.65	43.61	42.50	7.65	50.15	48.88	8.80	57.67
Mayo	36.73	6.61	43.34	42.24	7.60	49.84	48.57	8.74	57.31
Junio	33.52	6.03	39.55	38.55	6.94	45.48	44.33	7.98	52.31
Julio	38.39	6.91	45.30	44.15	7.95	52.09	50.77	9.14	59.91
Agosto	32.49	5.85	38.34	37.36	6.73	44.09	42.97	7.73	50.70
Setiembre	38.76	6.98	45.74	44.58	8.02	52.60	51.27	9.23	60.49
Octubre	38.95	7.01	45.96	44.79	8.06	52.85	51.51	9.27	60.78
Noviembre	44.46	8.00	52.46	51.13	9.20	60.33	58.80	10.58	69.38
Diciembre	43.54	7.84	51.37	50.07	9.01	59.08	57.58	10.36	67.94
Total	448.00	80.64	528.64	515.20	92.74	607.94	592.48	106.65	699.13

Fuente: Elaboración propia

6.15. Pronóstico de otros gastos

Cuadro 18. *Pronóstico de otros gastos*

<i>Pronóstico Otros gastos - Confecciones Jes Nat S.A.C.</i>									
Meses	2022			2023			2024		
	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales	Valor Venta	IGV	Totales
Enero	233.48	42.03	275.51	268.50	48.33	316.83	308.78	55.58	364.36
Febrero	224.38	40.39	264.77	258.04	46.45	304.49	296.75	53.41	350.16
Marzo	204.19	36.75	240.94	234.82	42.27	277.09	270.04	48.61	318.65
Abril	234.78	42.26	277.04	270.00	48.60	318.60	310.50	55.89	366.39
Mayo	233.32	42.00	275.32	268.32	48.30	316.62	308.57	55.54	364.11
Junio	212.94	38.33	251.27	244.88	44.08	288.96	281.61	50.69	332.30
Julio	243.88	43.90	287.78	280.46	50.48	330.95	322.53	58.06	380.59
Agosto	206.41	37.15	243.56	237.37	42.73	280.10	272.98	49.14	322.11
Setiembre	246.27	44.33	290.60	283.21	50.98	334.19	325.69	58.62	384.31
Octubre	247.43	44.54	291.97	284.55	51.22	335.77	327.23	58.90	386.13
Noviembre	282.45	50.84	333.29	324.82	58.47	383.29	373.54	67.24	440.78
Diciembre	276.58	49.78	326.36	318.06	57.25	375.32	365.77	65.84	431.61
Total	2,846.12	512.30	3,358.42	3,273.04	589.15	3,862.18	3,763.99	677.52	4,441.51

Fuente: Elaboración propia

VII. Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - AÑO 2019													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Saldo Inicial	28,707.00	29,697.12	30,815.85	31,211.79	32,637.83	31,145.99	31,864.58	27,972.43	28,483.14	30,314.62	32,263.02	32,511.62	28,707.00
Ingresos													
Ingresos por ventas al contado (90%)	22,958.95	22,064.32	20,078.70	23,087.03	22,943.45	20,938.82	23,981.66	20,296.84	24,216.36	24,330.95	27,774.49	27,196.76	279,868.33
Ingresos por ventas al crédito (10%)		2,550.99	2,451.59	2,230.97	2,565.23	2,549.27	2,326.54	2,664.63	2,255.20	2,690.71	2,703.44	3,086.05	28,074.62
Total Ingresos	51,665.95	54,312.44	53,346.15	56,529.78	58,146.50	54,634.08	58,172.78	50,933.89	54,954.70	57,336.28	62,740.95	62,794.43	336,649.95
Egresos													
Compra de materiales al contado	11,925.90	11,461.19	10,429.77	11,992.43	11,917.85	10,876.55	12,457.14	10,543.08	12,579.05	12,638.58	14,427.30	14,127.20	145,376.05
Pago de compras al crédito		2,104.57	2,022.56	1,840.55	2,116.31	2,103.15	1,919.39	2,198.32	1,860.54	2,219.83	2,230.34	2,545.99	23,161.56
Pago de sueldos a trabajadores	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	62,232.00
Pago de Seguro de Salud (Essalud)	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	5,600.88
Pago de Gratificaciones							5,652.74					5,652.74	11,305.48
Pago de CTS					2,925.36						2,925.36		5,850.73
Pago compra de bolsas plásticas	127.55	122.58	111.55	128.26	127.46	116.33	133.23	112.76	134.54	135.17	154.30	151.09	1,554.82
Pago de honorarios de contabilidad	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
Compra de uniformes al personal	140.30	134.84	122.70	141.09	140.21	127.96	146.55	124.04	147.99	148.69	169.73	166.20	1,710.31
Mantenimiento de equipos	79.08	76.00	69.16	79.52	79.03	72.12	82.60	69.91	83.41	83.81	95.67	93.68	963.99
Servicio de Energía eléctrica	434.94	418.00	380.38	437.37	434.65	396.67	454.32	384.51	458.77	460.94	526.17	515.23	5,301.95
Servicio de agua	89.28	85.81	78.08	89.78	89.22	81.43	93.26	78.93	94.17	94.62	108.01	105.77	1,088.38
Servicio de telefonía fija	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	958.80

Servicios de impresión, anillados, fotoc.	63.77	61.29	55.77	64.13	63.73	58.16	66.62	56.38	67.27	67.59	77.15	75.55	777.41
Publicidad	79.08	76.00	69.16	79.52	79.03	72.12	82.60	69.91	83.41	83.81	95.67	93.68	963.99
Útiles de escritorio	89.28	85.81	78.08	89.78	89.22	81.43	93.26	78.93	94.17	94.62	108.01	105.77	1,088.38
Material de botiquín	73.98	71.10	64.70	74.39	73.93	67.47	77.27	65.40	78.03	78.40	89.50	87.63	901.80
Útiles de limpieza y aseo personal	96.94	93.16	84.78	97.48	96.87	88.41	101.26	85.70	102.25	102.73	117.27	114.83	1,181.67
Compra material de ferretería	45.92	44.13	40.16	46.17	45.89	41.88	47.96	40.59	48.43	48.66	55.55	54.39	559.74
Movilidades locales	43.37	41.68	37.93	43.61	43.34	39.55	45.30	38.34	45.74	45.96	52.46	51.37	528.64
Pago de impuestos	1,513.30	1,454.33	1,323.46	1,521.74	1,512.28	1,380.15	1,580.71	1,337.83	1,596.18	1,603.74	1,830.71	1,792.63	18,447.07
Otros gastos													-
Total egresos	20,685.35	22,213.11	20,850.88	22,608.47	25,717.03	21,486.02	28,916.87	21,167.28	23,356.60	23,789.77	28,945.85	31,616.39	291,353.63
Flujo de caja económico	30,980.60	32,099.33	32,495.27	33,921.31	32,429.47	33,148.06	29,255.91	29,766.62	31,598.10	33,546.50	33,795.10	31,178.04	45,296.32
Financiamiento													
Préstamo recibido													
Pago de préstamos	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	15,401.76
Flujo de caja financiero	29,697.12	30,815.85	31,211.79	32,637.83	31,145.99	31,864.58	27,972.43	28,483.14	30,314.62	32,263.02	32,511.62	29,894.56	29,894.56

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - AÑO 2020													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Saldo Inicial	29,894.56	32,528.27	34,783.34	36,212.27	38,818.14	38,507.62	40,305.40	37,640.97	39,201.33	42,270.57	45,473.97	47,152.60	29,894.56
Ingresos													
Ingresos por ventas al contado	26,402.80	25,373.97	23,090.51	26,550.08	26,384.97	24,079.64	27,578.91	23,341.36	27,848.82	27,980.59	31,940.66	31,276.27	321,848.58
Ingresos por ventas al crédito	3,021.86	2,933.64	2,819.33	2,565.61	2,950.01	2,931.66	2,675.52	3,064.32	2,593.48	3,094.31	3,108.95	3,548.96	35,307.67
Total Ingresos	59,319.21	60,835.89	60,693.18	65,327.97	68,153.11	65,518.92	70,559.82	64,046.65	69,643.63	73,345.47	80,523.59	81,977.84	387,050.81
Egresos													
Compra de materiales al contado	13,714.79	13,180.37	11,994.24	13,791.29	13,705.52	12,508.03	14,325.71	12,124.54	14,465.91	14,534.36	16,591.40	16,246.29	167,182.46
Pago de compras al crédito	2,493.04	2,420.26	2,325.95	2,116.63	2,433.76	2,418.62	2,207.30	2,528.07	2,139.62	2,552.81	2,564.89	2,927.89	29,128.83
Pago de sueldos a trabajadores	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	62,232.00
Pago de Seguro de Salud (Essalud)	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	5,600.88
Pago de Gratificaciones							5,652.74						11,305.48
Pago de CTS					2,925.36						2,925.36		5,850.72
Pago de honorarios de contabilidad	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,400.00
Compra de bolsas plásticas	146.68	140.97	128.28	147.50	146.58	133.78	153.22	129.67	154.72	155.45	177.45	173.76	1,788.05
Compra de uniformes al personal	161.35	155.06	141.11	162.25	161.24	147.15	168.54	142.64	170.19	170.99	195.19	191.13	1,966.85
Mantenimiento de equipos	90.94	87.40	79.53	91.45	90.88	82.94	94.99	80.40	95.92	96.38	110.02	107.73	1,108.59
Servicio de Energía eléctrica	500.19	480.70	437.44	502.98	499.85	456.18	522.47	442.19	527.58	530.08	605.10	592.51	6,097.24
Servicio de agua	102.68	98.68	89.80	103.25	102.61	93.64	107.25	90.77	108.30	108.81	124.21	121.63	1,251.63
Servicio de telefonía fija	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	958.80
Servicios de impresión, anillados, fotoc.	73.34	70.48	64.14	73.75	73.29	66.89	76.61	64.84	77.36	77.72	88.72	86.88	894.02
Publicidad	90.94	87.40	79.53	91.45	90.88	82.94	94.99	80.40	95.92	96.38	110.02	107.73	1,108.59
Útiles de escritorio	161.35	155.06	141.11	162.25	161.24	147.15	168.54	142.64	170.19	170.99	195.19	191.13	1,966.85
Material de botiquín	85.08	81.76	74.40	85.55	85.02	77.59	88.87	75.21	89.74	90.16	102.92	100.78	1,037.07
Útiles de limpieza y aseo personal	111.48	107.13	97.49	112.10	111.40	101.67	116.44	98.55	117.58	118.14	134.86	132.06	1,358.92
Compra material de ferretería	52.81	50.75	46.18	53.10	52.77	48.16	55.16	46.68	55.70	55.96	63.88	62.55	643.70
Movilidades locales	49.87	47.93	43.62	50.15	49.84	45.48	52.09	44.09	52.60	52.85	60.33	59.08	607.94
Pago de impuestos	1,740.30	1,672.48	1,521.97	1,750.01	1,739.12	1,587.17	1,817.82	1,538.51	1,835.61	1,844.30	2,105.32	2,061.52	21,214.12
Otros gastos													-
Total egresos	25,507.46	24,769.07	23,197.43	25,226.35	28,362.01	23,930.04	31,635.38	23,561.84	26,089.58	26,588.02	32,087.50	34,748.05	325,702.74
Flujo de caja económico	33,811.75	36,066.82	37,495.75	40,101.62	39,791.10	41,588.88	38,924.45	40,484.81	43,554.05	46,757.45	48,436.08	47,229.79	61,348.07
Financiamiento													
Préstamo recibido													
Pago de préstamos	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	15,401.76
Flujo de caja financiero	32,528.27	34,783.34	36,212.27	38,818.14	38,507.62	40,305.40	37,640.97	39,201.33	42,270.57	45,473.97	47,152.60	45,946.31	45,946.31

Fuente: Elaboración propia

FLUJO DE CAJA PROYECTADO - AÑO 2021													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Saldo Inicial	45,946.31	49,643.14	52,918.72	55,275.76	58,938.54	59,688.55	62,456.12	60,891.76	63,396.49	67,574.21	71,904.41	74,865.28	45,946.31
Ingresos													
Ingresos por ventas al contado	30,363.22	29,180.07	26,554.08	30,532.60	30,342.71	27,691.59	31,715.74	26,842.57	32,026.14	32,177.68	36,731.76	35,967.71	370,125.87
Ingresos por ventas al crédito	3,475.14	3,373.69	3,242.23	2,950.45	3,392.51	3,371.41	3,076.84	3,523.97	2,982.51	3,558.46	3,575.30	4,081.31	40,603.82
Total Ingresos	79,784.67	82,196.90	82,715.04	88,758.81	92,673.76	90,751.55	97,248.71	91,258.30	98,405.13	103,310.36	112,211.47	114,914.30	456,676.00
Egresos													
Compra de materiales al contado	15,772.00	15,157.42	13,793.37	15,859.99	15,761.35	14,384.24	16,474.57	13,943.22	16,635.80	16,714.52	19,080.11	18,683.23	192,259.82
Pago de compras al crédito	2,866.99	2,783.29	2,674.84	2,434.12	2,798.82	2,781.42	2,538.40	2,907.28	2,460.57	2,935.73	2,949.62	3,367.08	33,498.16
Pago de sueldos a trabajadores	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	5,186.00	62,232.00
Pago de Seguro de Salud (Essalud)	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	466.74	5,600.88
Pago de Gratificaciones							5,652.74					5,652.74	11,305.48
Pago de CTS					2,925.36						2,925.36		5,850.72
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
Compra de bolsas plásticas	168.68	162.11	147.52	169.63	168.57	153.84	176.20	149.13	177.92	178.76	204.07	199.82	2,056.25
Compra de uniformes al personal	185.55	178.32	162.27	186.59	185.43	169.23	193.82	164.04	195.72	196.64	224.47	219.80	2,261.88
Mantenimiento de equipos	104.58	100.51	91.46	105.17	104.51	95.38	109.24	92.46	110.31	110.83	126.52	123.89	1,274.88
Servicio de Energía eléctrica	575.21	552.80	503.05	578.42	574.83	524.60	600.84	508.52	606.72	609.59	695.86	681.39	7,011.83
Servicio de agua	118.08	113.48	103.27	118.74	118.00	107.69	123.34	104.39	124.55	125.14	142.85	139.87	1,439.38
Servicio de telefonía fija	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	79.90	958.80
Servicios de impresión, anillados, fotoc.	84.34	81.06	73.76	84.81	84.29	76.92	88.10	74.56	88.96	89.38	102.03	99.91	1,028.13
Publicidad	104.58	100.51	91.46	105.17	104.51	95.38	109.24	92.46	110.31	110.83	126.52	123.89	1,274.88
Útiles de escritorio	185.55	178.32	162.27	186.59	185.43	169.23	193.82	164.04	195.72	196.64	224.47	219.80	2,261.88
Material de botiquín	97.84	94.02	85.56	98.38	97.77	89.23	102.20	86.49	103.20	103.68	118.36	115.90	1,192.63
Útiles de limpieza y aseo personal	128.20	123.20	112.12	128.92	128.11	116.92	133.91	113.34	135.22	135.86	155.09	151.86	1,562.75
Compra material de ferretería	60.73	58.36	53.11	61.07	60.69	55.38	63.43	53.69	64.05	64.36	73.46	71.94	740.25
Movilidades locales	57.35	55.12	50.16	57.67	57.31	52.31	59.91	50.70	60.49	60.78	69.38	67.94	699.13
Pago de impuestos	2,001.34	1,923.36	1,750.27	2,012.51	1,999.99	1,825.25	2,090.49	1,769.28	2,110.95	2,120.94	2,421.11	2,370.75	24,396.24
Otros gastos	364.36	350.16	318.65	366.39	364.11	332.30	380.59	322.11	384.31	386.13	440.78	431.61	4,441.51
Total egresos	28,858.05	27,994.69	26,155.80	28,536.80	31,701.72	27,011.95	35,073.47	26,578.33	29,547.44	30,122.46	36,062.71	38,704.06	366,347.48
Flujo de caja económico	50,926.62	54,202.20	56,559.24	60,222.02	60,972.03	63,739.60	62,175.24	64,679.97	68,857.69	73,187.89	76,148.76	76,210.24	90,328.52
Financiamiento													
Préstamo recibido													
Pago de préstamos	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	1,283.48	2,168.48	16,286.76
Flujo de caja financiero	49,643.14	52,918.72	55,275.76	58,938.54	59,688.55	62,456.12	60,891.76	63,396.49	67,574.21	71,904.41	74,865.28	74,041.76	74,041.76

Fuente: Elaboración propia

5.2. Análisis de los resultados

Respecto al Objetivo específico N° 01

Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Se han establecido como oportunidades de financiamiento que mejoren las oportunidades de la empresa a las siguientes:

Dimensión 1: Fuentes Internas

Activo Fijo Susceptible de ser vendido: La empresa actualmente tiene una maquinaria que no utiliza por encontrarse en estado de deterioro, lo cual significa una oportunidad para evaluar su venta y poder generar recursos como parte del financiamiento interno.

Alquiler de bienes en desuso: Según Bravo, Lambretón & Márquez (2007) establecen que para llevar a cabo las distintas actividades en cada una de las áreas de una empresa es necesario tener dinero, y de ello se encarga el área de finanzas. Dentro de las fuentes de financiamiento están las fuentes internas, es decir, que la misma empresa introduzca dinero a la empresa para llevar a cabo sus actividades. Una de las formas de generar dinero adicional a la venta de bienes y/o prestación de servicios propios del giro del negocio está el alquiler de aquellas maquinarias que muchas veces no se tienen en uso por algún desperfecto o reducción de la demanda, siendo esta una oportunidad para que la empresa genere una nueva fuente de ingresos y se autofinancie sin recurrir a préstamos que traen consigo pago de intereses.

Reinversión de utilidades: Es otra de las fuentes internas de financiamiento que existen de acuerdo a Hernández et. al (2008). Por lo general la reinversión de utilidades es utilizada cuando se tiene la visión de expandirse, es decir, las utilidades generadas, los accionistas o el titular en el caso de las empresas unipersonales, optan por no tomar ese dinero o al menos no tomarlo todo con el propósito de adquirir activo o aperturar nuevas sucursales que les permita crecer en el mercado.

Dimensión 2: Fuentes externas

Préstamos recibidos: Es común que las empresas opten por solicitar créditos a las distintas entidades financieras con el fin de llevar a cabo sus proyectos, y ello está comprendido dentro de las fuentes externas de financiamiento. Sin embargo, previo a tomar la decisión de un préstamo es importante que se analice el interés por pagar que le significara a la empresa y si ello implica una afectación significativa en la liquidez, además la utilización que se le dará al dinero recibido y el tiempo en que se espera ser recuperados.

Respecto al Objetivo específico N° 02

Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Representan para la presente investigación oportunidades de mejora relacionadas al financiamiento las siguientes:

- No tiene bienes alquilados. Una forma de generar recursos es a través del alquiler de bienes o equipos, lo que significa una opción en caso la empresa tuviera equipos sin utilizar pero que aún funcionan.
- No se reinvierten las utilidades de años anteriores. La reinversión de utilidades se puede hacer mediante un incremento de capital o inversión en otras alternativas de negocios, con el fin de que cobre importancia la expansión.
- Se recurre a préstamos tanto a bancos como a personas naturales, mayormente para pago a proveedores; lo que significa una oportunidad para considerar que se debe de hacer una evaluación respecto a los intereses cobrados por dichos créditos, y el tiempo en el que van a ser recuperables.
- La empresa no ha optado por la venta de maquinarias y equipos que actualmente no usa. En ese sentido, cabe señalar que no se está demostrando capacidad suficiente en el manejo de las finanzas de la empresa, ya que una de las fuentes internas de acuerdo a Hernández, et.al. (2008) es la venta de activos cuyos fondos originados pueden ser utilizados para cubrir las necesidades financieras.
- La mayoría de empresas recurre al préstamo como una manera de financiar la compra de algún equipo costoso, sin embargo, se debe evaluar el interés que ha de cobrar la entidad financiera, y los resultados que se van a obtener con dicha adquisición, con el fin de determinar si dicha forma de financiar la adquisición de dicha herramienta es lo que más le conviene a la empresa. Cabe señalar que, de acuerdo con Hernández.et.al (2008) los créditos bancarios están dentro de las fuentes externas de financiamiento.

- Se tienen actualmente tanto cuentas por cobrar como cuentas por pagar de un plazo de vencimiento hasta por 12 meses, y de acuerdo a la encuesta aplicada, la empresa también solicita préstamos para evitar quedarse sin liquidez. Por lo general se recomienda manejar las cuentas por cobrar y por pagar a treinta (30) días, ya que todo préstamo financiero genera interés a pagar al banco, y eso significa pérdida para la empresa.
- No se ha utilizado la cesión de cuentas por cobrar ni el factoring, lo cual se debe de considerar en caso de créditos a largo plazo para asegurar la liquidez en la empresa.

Respecto al objetivo específico N° 03

Explicar la relación que existe entre el financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Las finanzas en la empresa cumplen un rol fundamental, y es que tal como lo menciona Farfán (2014) es aquella parte de la administración encargada de gestionar y obtener el dinero que garantice el normal desarrollo de operaciones de la empresa; por lo tanto, es en el cumplimiento de esa función que se recurre a diferentes fuentes y tipos de financiamiento como lo es la venta de activos, venta de materiales en exceso, alquiler de bienes o también el acceso a créditos provenientes de entidades financieras, de proveedores o de terceras personas. Vista la situación actual de la empresa Gráfica Castro Jiménez en relación de su financiamiento, se propone como mejora un análisis

financiero determinando los principales indicadores o ratios financieros, y junto a ello, un plan financiero para el periodo 2020.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1:

Establecer las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

El financiamiento presenta oportunidades que puede aprovechar la empresa Comunicación Gráfica Castro Jiménez Servicios Generales para tener mejores resultados. En ese sentido ha quedado establecido que hay fuentes de financiamiento internas y externas por las que puede optar la empresa para llevar a cabo aquellas inversiones que representen su crecimiento. El negocio cuenta con historial crediticio por los préstamos que ya ha recibido en anteriores oportunidades lo que le va a facilitar la obtención de futuros créditos. También tiene una maquinaria en desuso por encontrarse en deterioro la cual puede optar por venderla para generar recursos. Por lo tanto, las distintas oportunidades del financiamiento deben ser consideradas por la empresa para no limitar sus posibilidades de crecimiento.

6.2. Respecto al objetivo específico 2:

Describir las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Las oportunidades de financiamiento son las diferentes opciones que tiene la empresa para obtener recursos y llevar a cabo sus planes de inversión. Entre las diferentes oportunidades se ha encontrado la venta de la maquinaria que actualmente

tiene en desuso por encontrarse deteriorada, lo que le va a permitir generar recursos que puede utilizar en la compra de una nueva máquina para atender a una mayor demanda. Asimismo, el financiamiento externo también tiene oportunidades a considerar por la empresa Comunicación gráfica Castro Jiménez Servicios Generales, más aún, cuando se conoce que el negocio ya cuenta un historial crediticio como respaldo ante las distintas instituciones financieras.

6.3. Explicar la relación que existe entre el financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas del Perú del rubro imprentas, caso: Comunicación gráfica Castro Jiménez servicios generales, del distrito de Sullana, año 2019.

Se propuso a la empresa aprovechar las oportunidades que presenta el financiamiento y, optar por la compra de una máquina mediante el leasing financiero. Con dicho activo la empresa atenderá a mayor demanda, y por ende, el nivel de ingresos aumentará. Asimismo, podrá gozar de los beneficios tributarios que presenta esta modalidad de financiamiento, siendo el principal, la depreciación hasta por la cantidad de años que dura el contrato de leasing financiero. Por otro lado, se realizó la proyección de ingresos y gastos, determinando que la empresa se encuentra en la capacidad de asumir dicha deuda.

Aspectos complementarios

Recomendaciones

Se recomiendan las siguientes:

- Cuantificar lo que representa en dinero la pérdida por material comprado en exceso y deteriorado.
- Verificar si existen en la empresa equipos que pudieran ser alquilados para generar ingresos adicionales.
- Identificar los intereses pagados en cada crédito obtenido, y evaluar si aún con eso le resulta favorable para la empresa.
- Considerar la reinversión de utilidades para asegurar el crecimiento del negocio.

Referencias bibliográficas

- Alba, A. (2018). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mype del sector comercio, rubro imprentas de la provincia de Huaraz, 2016*. Recuperado de <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/activo-fijo>
- Alle, F., Myers, S. & Brealey, R. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. 1066.
- Arévalo, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Callería, 2017*.
- ASBANC. (2019). *BANCA PERUANA Enero 2019*. Recuperado de https://www.asbanc.com.pe/Publicaciones/BOLETIN_MENSUAL_FEBRERO_2019.pdf
- Ayala, D. (2016). *Propuesta de un modelo de gestión administrativa - financiera, para la empresa Páez & Parra Xtdigital S.A. dedicada a las artes gráficas en la venta de placas de aluminio y películas de acetato al por menor para imprentas, en la ciudad de Quito*. (June).
- Boudreaux, K. J. (2003). *Finanzas*. (1103), 55.
- Bravo, M., Lambretón, V. & Márquez, H. (2007). *www.FreeLibros.me* (P. Educación, ed.). México.
- Bravo, M. & Mondragón, R. (2010). *Administración Financiera* (Vol. 23). Recuperado de <http://ebookcentral.proquest.com>
- Cárdenas, X. C. (2012). *Diseño de un proyecto de gestión de crédito para Medianas y Grandes Empresas con financiamiento de la Corporación Financiera Nacional. Caso " TASKI SA"*. Recuperado de <http://www.dspace.uce.edu.ec:8080/handle/25000/1016>

- Cisneros, K. (2017). *Facultad De Ciencias Contables, Financieras Y Administrativas Escuela Profesional De Contabilidad.*
- Dzul, M. (s.f.). *Aplicación básica de los métodos científicos.* Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercado_tecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf
- Delgado, D. &. (2018). *Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento.* Ecuador. Obtenido de [file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/Rar\\$DIa1108.31944/pymes-ecuador-financiamiento.pdf](file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/Rar$DIa1108.31944/pymes-ecuador-financiamiento.pdf)
- Farfán, S. (2014). *FINANZAS i.* 137.
- Fernández, et al. (2019). *Memoria Anual BBVA 2018.* 307.
- García, E. (2010). *Las Finanzas Internacionales Y El Riesgo De Tipo De Cambio.* *Quipukamayoc*, 17(33), 43. <https://doi.org/10.15381/quipu.v17i33.4549>
- García, V. (2014). *Introducción a las finanzas.* *Introducción a las finanzas*, 25. <https://doi.org/10.17993/ecoorgycso.2019.50>
- Hererra, M. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas de servicios informáticos en el Perú. Caso: Shemot S.R.L.* Mayra Yanira Gomez Moran, 1-33. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/823/CONTROL_INTERNO_ADMINISTRATIVO_SANCHEZ_ADANAQUE_ENID_YAQUE_LINE.pdf?sequence=1
- Hernández, A. H. (2008). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión.* CENGAGE, Mexico.
- Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento.* USAID Perú Mype Competitiva, 1(1), 1-

146. Recuperado de http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIENTO.pdf
- Marroquín, R. (s.f.). *Metodología de la investigación*. Obtenido de http://www.une.edu.pe/Sesion04-Metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa*. Neiva. Obtenido de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Montero, G. et al. (2005). *FINANZAS I (Finanzas Básicas) 2005. Finanzas*, 101. Recuperado de file:///C:/Users/ALUMNO/Desktop/FINANZAS.pdf
- Olmedo, L. (2009). *Las Finanzas personales*. Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales, 13(21), 23.
- Sosa, L. (2021). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector servicio, caso: A & C Trading Solutions S.A.C.* del distrito de Sullana, año 2019. Chiclaya: Uladech. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/23182/FINANCIAMIENTO_MICROEMPRESA_SERVICIOS_SOSA_MIJA_LEYDY_LILIANA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Stiglitz, J. (2003). *El malestar en la globalización*. Madrid: Santillana. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2816/281621761005.pdf>
- Tinoco, I. (2017). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro imprentas del distrito de Independencia . Provincia de Huaraz, periodo 2017*.
- Toledo, N. (2016). *Población y muestra*. Obtenido de

<https://core.ac.uk/download/pdf/80531608.pdf>

Torres, A. , Guerrero, F. & Paradas, M. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras* (Financing Used for Small and Medium Enterprises Ferreteras). *Centro de investigacion de ciencias administrativas y gerenciales.*, 14, 284-303. Recuperado de file:///C:/Users/PC-

01/Downloads/Dialnet-

FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf

Tyson, E. (2008). *Finanzas Personalizadas*. Recuperado de <http://www.wiley.com/go/permissions>.

Westerfield, R. (2010). *Finanzas corporativas* (Educación, ed.). Recuperado de <http://www.ghbook.ir/index.php?name=وفنگ و اسرزه هید>

&option=com_dbook&task=readonline&book_id=13650&page=73&chkhas

hk=ED9C9491B4&Itemid=218&lang=fa&tmpl=component

Zurita, W. (2017). *Caracterización del financiamiento y la competitividad de las mype del sector servicio- rubro imprentas de la ciudad de Sullana, año 2017*.

Recuperado de

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10771/COMPETI](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10771/COMPETITIVIDAD_FINANCIAMIENTO_ZURITA_RAMIREZ_WENDY_MILADY.p)

[TIVIDAD_FINANCIAMIENTO_ZURITA_RAMIREZ_WENDY_MILADY.p](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10771/COMPETITIVIDAD_FINANCIAMIENTO_ZURITA_RAMIREZ_WENDY_MILADY.p)

[df?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10771/COMPETITIVIDAD_FINANCIAMIENTO_ZURITA_RAMIREZ_WENDY_MILADY.p)

Anexos

Anexo 1: Encuesta

CUESTIONARIO

INSTRUCCIÓN: Marque con una aspa (X) la respuesta correcta o llene los espacios en blanco

I. DATOS INFORMATIVOS

1. **Edad:**

2. **Sexo:**

3. **Nivel Educativo**

a) Superior Tecnológico

b) Superior Universitario

II. DEL FINANCIAMIENTO

1. ¿En la empresa se tiene alguna máquina o equipo que no se utilice y que pueda ser vendido?

2. ¿Alguna vez ha vendido alguna máquina o equipo con el fin de generar recursos económicos para la empresa?

Si () No () No responde ()

3. ¿La empresa vende materiales que haya comprado en exceso?

Si () No () No responde ()

4. ¿La empresa tiene algún bien que alquila con el fin de generar recursos económicos para la empresa?

Si () No () No responde ()

5. ¿Siempre la empresa ha generado utilidades?

Si () No () No responde ()

6. ¿La empresa ha reinvertido sus utilidades generadas en los años anteriores?

Si () No () No responde ()

7. ¿La empresa ha recibido préstamos de bancos?
- Si () No () No responde ()
8. ¿La empresa ha recibido préstamos de cajas municipales?
- Si () No () No responde ()
9. ¿La empresa ha recibido préstamos de parte de personas naturales?
- Si () No () No responde ()
10. ¿Le parecen excesivos los intereses cobrados por las instituciones financieras?
- Si () No () No responde ()
11. ¿Los intereses cobrado por préstamos de terceras personas es mayor al que cobran los bancos?
- Si () No () No responde ()
12. ¿Actualmente tiene problemas de liquidez para pagar a sus proveedores?
- Si () No () No responde ()
13. ¿La empresa adquiere adicionalmente al giro de su negocio, algún material, equipo o máquina para venderlos y tener dinero en efectivo?
- Si () No () No responde ()
14. ¿La empresa solicita préstamos para abastecer su almacén y tener la seguridad que va atender a todos sus clientes?
- Si () No () No responde ()
15. ¿La empresa solicita préstamos para atender ventas basadas en políticas de crédito?
- Si () No () No responde ()
16. ¿Solicita préstamos para reemplazar activo deteriorado o obsoleto?
- Si () No () No responde ()
17. ¿En la actualidad requiere de algún préstamo para adquirir nuevas máquinas o equipos que permitan maximizar el número de servicios atendidos?

Si () No () No responde ()

18. ¿Solicita préstamos para adquirir máquinas o equipos modernos?

Si () No () No responde ()

19. ¿Tiene deudas con retraso a sus proveedores?

Si () No () No responde ()

20. ¿Mantiene deuda por créditos de hasta 12 cuotas mensuales?

Si () No () No responde ()

21. ¿Por los servicios prestados solicita a sus clientes parte de la deuda o el total de esta por anticipado?

Si () No () No responde ()

22. ¿La empresa ha cedido sus cuentas por cobrar a alguna entidad financiera para tener liquidez a la brevedad posible?

Si () No () No responde ()

23. ¿La empresa ha cedido cuentas por cobrar mediante el “factoring”?

Si () No () No responde ()

24. ¿La empresa ha firmado algún contrato de arrendamiento financiero?

Si () No () No responde ()

25. ¿Mantiene préstamos por pagar a más de 12 cuotas mensuales?

Si () No () No responde ()