

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SU IMPACTO EN LA  
ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LA MYPE “L. AMÉRICA  
E.I.R.L.” EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, 2017**

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

**AUTORES**

**GIANMARCO STEVE LLENQUE BUSTIOS**

**EYANIRA ROSARIO ODAR IGLESIAS**

**ASESOR**

**CECILIA DEL ROSARIO ALAYO PALOMINO**

<https://orcid.org/0000-0001-6874-6317>

**Chiclayo, 2020**

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SU IMPACTO EN LA  
ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LA MYPE “L. AMÉRICA  
E.I.R.L.” EN LA CIUDAD DE CHICLAYO, 2017**

PRESENTADA POR:

**GIANMARCO STEVE LLENQUE BUSTIOS  
EYANIRA ROSARIO ODAR IGLESIAS**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de  
**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR:

Luis Antonio Montenegro Pérez

PRESIDENTE

Gaby Gisela Vera Solís

SECRETARIO

Cecilia Del Rosario Alayo Palomino

ASESOR

## **RESUMEN**

En la actualidad las Mypes se ven limitadas a crecer debido al poco apoyo que tienen por parte de las leyes y por carecer de conocimiento para aplicar estrategias que conlleven a mejorar su estructura financiera, existen diversas estrategias y entre ellas las financieras que se encargan de mejorar la economía de la empresa y hacerla crecer, este es el caso de L América E.I.R.L., una empresa comercializadora de útiles de escritorio que desea adquirir un local pero no cuenta con la suficiente información financiera.

El presente trabajo de investigación plantea como las estrategias financieras tomadas por la Mype L América E.I.R.L., generan un impacto en su estructura de capital.

Se tiene por objetivo principal el analizar el impacto en la estructura de capital que se obtendrá al aplicar estrategias financieras para poder adquirir un local nuevo, el diseño metodológico es de tipo aplicada no experimental; se conoció la empresa y analizaron los estados financieros a fin de poder determinar la mejor estrategia financiera a implementar y poder proyectar la estructura de capital.

Se obtuvo como resultado que el pasivo y patrimonio de la empresa mejoran en el tiempo que se tiene pagando el préstamo a terceros y luego de ello también.

**Palabras clave:** Mypes, estrategias financieras, estructura de capital, pasivo, patrimonio, estados financieros.

## **ABSTRACT**

Currently the Mypes are limited to grow because of the lack of support they have from the laws and lack of knowledge to apply strategies that lead to improve their financial structure, there are various strategies and among them the financial ones that are in charge of improving the economy of the company and make it grow, this is the case of L America E.I.R.L., a commercialization company of office supplies that want to acquire a store but do not have enough financial information.

This research work proposes how the financial strategies taken by the Mype L América E.I.R.L., generate an impact on its capital structure

Its main objective is to analyze the impact on the capital structure that will be obtained by applying financial strategies to acquire a new location, the methodological design is of the non-experimental applied type; The company was known and analyzed the financial statements in order to determine the best financial strategy to implement and to project the capital structure.

The result was that the company's liabilities and assets improve in the time that the loan has been paid to third parties and after that as well.

**Keyword:** Mypes, financial strategies, capital structure, liabilities, equity, financial statements.

# Índice

**Resumen**

**Abstract**

<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>8</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>10</b>
2.1.    Antecedentes del tema.....	10
2.2.    Bases Teóricas Científicas.....	15
2.2.1.  Estrategias financieras.....	15
2.2.1.1.  Estrategias.....	15
2.2.1.2.  Estrategia financiera.....	18
2.2.1.2.1.  Niveles de estrategia.....	19
2.2.1.2.2.  Estados Financieros.....	25
2.2.2.  Estructura de Capital.....	27
2.2.2.1.  Definición.....	27
2.2.2.2.  Estructura Financiera de Una Empresa.....	27
2.2.3.  Microempresa.....	28
2.2.3.1.  Concepto de Microempresa.....	28
2.2.3.2.  Características.....	29
2.2.3.3.  Aspecto laboral.....	29
2.2.3.4.  Aspecto contable.....	30
2.2.3.5.  Aspecto tributario.....	30
<b>III. METODOLOGÍA</b> .....	<b>31</b>
3.1.    Tipo de investigación y nivel de investigación.....	31
3.2.    Diseño de investigación.....	31
3.3.    Población y muestra.....	31
3.4.    Criterios de Selección.....	31
3.5.    Operacionalización de variables.....	32
3.6.    Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos.....	33
3.7.    Procedimientos.....	33
3.8.    Plan de procesamiento y análisis de datos.....	33
3.9.    Matriz de consistencia.....	34
3.10.   Consideraciones éticas.....	35
<b>IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	<b>36</b>
4.1.    Resultados.....	36
4.1.1  Aspectos generales de la empresa L AMERICA E.I.R.L.....	36
4.1.2  Análisis De Estados Financieros Del 2014 – 2016.....	40

4.1.3	Análisis de Planes de Financiamiento y elección de estrategias Financieras	53
4.1.4	Proyección De Estructura de Capital	61
4.2.	Discusión	63
<b>V.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>64</b>
<b>VI.</b>	<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>65</b>
<b>VII.</b>	<b>ANEXOS</b>	<b>67</b>

## Índice de tablas

<b>Tabla N° 01 - Operacionalización de variables</b> .....	32
<b>Tabla N° 02 – Matriz de Consistencia</b> .....	34
<b>Tabla N° 03 - Matriz FODA de Microempresa L América</b> .....	38
<b>Tabla N° 04 - Proveedores</b> .....	39
<b>Tabla N° 05 – Estado de Situación Financiera 2014 – 2016</b> .....	40
<b>Tabla N° 06 – Estado de Resultados 2014 – 2016</b> .....	41
<b>Tabla N° 07 - Análisis vertical Estados de Situación Financiera 2014-2016</b> .....	42
<b>Tabla N° 08 - Análisis horizontal Estados de Situación Financiera 2014-2016</b> .....	43
<b>Tabla N° 09 - Análisis vertical Estados de Resultados 2014-2016</b> .....	45
<b>Tabla N° 10 - Análisis horizontal Estados de Resultados 2014-2016</b> .....	45
<b>Tabla N° 11 - Ratios de liquidez</b> .....	47
<b>Tabla N° 12- Ratios de Gestión</b> .....	47
<b>Tabla N° 13 – Ratios de Solvencia</b> .....	49
<b>Tabla N° 14 – Ratios de Rentabilidad</b> .....	50
<b>Tabla N° 15 - Presupuesto de compra del local</b> .....	53
<b>Tabla N° 16 - Alternativas de financiamiento</b> .....	54
<b>Tabla N° 17 - Consolidado entidades financieras</b> .....	56
<b>Tabla N° 18- Presupuesto de ingresos</b> .....	56
<b>Tabla N° 19 - Presupuesto de gastos de depreciación</b> .....	57
<b>Tabla N° 20 - Presupuesto de gastos</b> .....	57
<b>Tabla N° 21 - Presupuesto de costo total</b> .....	58
<b>Tabla N° 22- Determinación del Flujo de Caja, VAN, TIR, Costo Beneficio</b> .....	59
<b>Tabla N° 23 – Evaluación económica</b> .....	60
<b>Tabla N° 24 - Evaluación Financiera</b> .....	60
<b>Tabla N° 25 - Análisis de Riesgo</b> .....	61
<b>Tabla N° 26 – Estado de Situación Financiera Proyectado</b> .....	62
<b>Tabla N° 27 – Simulación de préstamo: Banco Financiero</b> .....	71
<b>Tabla N° 28 - Simulación de préstamo: Banco GNB</b> .....	73
<b>Tabla N° 29 - Simulación de préstamo: Banco de Crédito del Perú</b> .....	75
<b>Tabla N° 30 - Simulación de préstamo: Banco Interbank</b> .....	77
<b>Tabla N° 31 - Simulación de préstamo: EDPYME</b> .....	79
<b>Tabla N° 32 – Análisis Transversal</b> .....	81
<b>Tabla N° 33 – Resumen Promedio de la Evaluación Financiera</b> .....	83

## **I. Introducción**

Rojas, L. (2017) indica que: Los sistemas financieros no son los mismos en todos los países. Distintas combinaciones de costos de información, de transacción y de cumplimiento de contratos, así como distintos arreglos institucionales (legales y regulatorios) e incluso políticos, darán como resultado sistemas financieros con estructuras diferentes. Algunas economías han sido tradicionalmente más dependientes de los bancos, como Alemania, mientras que en otras ha florecido el segmento de capital de riesgo, como en Estados Unidos. Por otra parte, los sistemas han evolucionado con la economía y los cambios tecnológicos, y nuevos agentes han entrado al sistema como intermediarios financieros.

Hoy en día la comercialización de papelería y útiles de escritorio en nuestra ciudad tiene demasiada competencia, ya que si bien es cierto hay un gran número de librerías en el centro de la ciudad y algunos alrededores, las pequeñas empresas en este rubro se encuentran adheridas y sujetas a los grandes competidores, es por ello que muchas veces se ven sumergidos en el no poder sacar ventaja ante esta situación; por otro lado, cuando se trata de mejorar la competitividad de dichas empresas, no se tienen los conocimientos y las pautas necesarias para consolidarse en el mercado local.

En la microempresa L AMERICA E.I.R.L., dedicada a la comercialización de útiles escolares y de oficina tiene la oportunidad de crecer como empresa y de esa manera posicionarse en la ciudad, pero ello se ve detenido dado que no cuentan con los conocimientos necesarios para poder poner en práctica estrategias financieras que sirvan como medio para poder llegar a dichas metas deseadas. Otro de los factores, radica en el no poder detectar cuál de estas estrategias son las mejores y se adaptan más a la empresa, según su rubro, ubicación, medios suficientes.

Planteando el siguiente problema ¿De qué manera las estrategias financieras impactaran en la estructura de capital de la microempresa L AMERICA E.I.R.L., 2016? Y la hipótesis fue “La inversión propia y préstamo a terceros impactaran en la estructura de capital de la microempresa L América E.I.R.L. en la ciudad de Chiclayo, 2016”.

Asimismo, el objetivo general fue “Plantear estrategias financieras que impacten la estructura de capital de la microempresa L AMERICA E.I.R.L.”

La importancia de este trabajo radica en que “Las estrategias a seguir para la PYME son: buscar una autonomía, que significa ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros se refiere; ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinaria y equipo, terreno, gastos administrativos, entre otros, y tener la capacidad de pago a los proveedores a corto plazo por medio de una buena aplicación de recursos, para obtener una liquidez que les ayude a cubrir los pasivos demandados por las mismas personas o bien por los proveedores, y que además les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento” (Anzola, 2002).

Se conoció la empresa a fin de diagnosticar el conocimiento que se tiene acerca de utilizar estrategias financieras y a la vez conocer la competitividad actual de la empresa y que es lo que se necesita para poder expandir el negocio dentro de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas y que de esta manera crezca, se analizaron los estados financieros de los años 2014,2015 y 2016 a fin de tener un diagnóstico económico y financiero y de esa manera poder saber que financiamiento es el más correcto para la entidad, se encontró que la empresa necesita estrategias financieras para poder expandirse, ya que se encuentra bien solventada económica y financieramente, esto se vio plasmado en los resultados de los indicadores financieros comparados con los resultados del sector que nos ofrece en INEI, luego de ello se proyectó la nueva estructura de capital.

## **II. Marco Teórico**

### **2.1. Antecedentes del tema**

**Altamirano, N. (2017) Trabajo de investigación final: financiamiento de pymes, riesgo crediticio, oferta y demanda. Universidad de Argentina**

En los últimos años las Pymes se consolidaron como uno de los motores de la economía nacional en lo que respecta a generación de empleo, balanza comercial, asistencia a grandes empresas; y han comenzado un proceso de industrialización por sustitución de importaciones impuesta por las políticas restrictivas en lo que refiere al comercio internacional, fomentando de esta manera la integración vertical ascendente.

Uno de los mayores problemas que atraviesan las Pymes es la necesidad de financiar su crecimiento y, por falta de capital propio, deben recurrir a otras fuentes a las cuales se les dificulta acceder por desconocimiento, porque no cuentan con garantías, por falta de oferta financiera, o por falta de políticas que fomenten el desarrollo de las Pymes.

Hoy en día, las Pymes han tomado un gran papel dentro del crecimiento de la economía no solo a nivel nacional sino también social, ya que fomenta a que cada vez más personas puedan tener un negocio y solventarse, la necesidad que tienen de seguir creciendo no debería verse limitada, debería ser apoyada por el Gobierno, por las entidades financieras ya que de esta manera se dejaría atrás la informalidad y se estaría trabajando en conjunto para crecer como empresa y como país.

**Flores, N (2015) Tesis titulada estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado Aragua. Universidad de Carabobo. La Morita.**

Poco identifican sus estrategias financieras para impulsar el logro de los objetivos y metas financieras de sus organizaciones. Entendiéndose como estrategia financiera la planificación de necesidades y usos de fondos de una organización, para proveerse de recursos y poder aplicar los mismos en fines rentables dentro del negocio. Además, es muy importante elegir buenas estrategias para lograr que las PYMES tengan una buena condición financiera que permita ser candidata a créditos y ser una buena opción para los inversionistas, que al ver una empresa sólida financieramente llama la

atención para invertir en ella y convertirse en accionista. Ahora bien, en cuanto a la participación gerencial, se puede decir que en la mayoría de empresas Pyme el propietario asume la función administrativa del negocio, esto determina que las decisiones más relevantes de la empresa sean tomadas por este.

Considerando la importancia de la planeación financiera en la elaboración de planes de negocios para la creación de empresas competitivas que sean sostenibles en el tiempo y la gestión de las mismas, nos abre la puerta para reflexionar sobre la necesidad de desarrollo de nuevas competencias formales (aspectos financieros), en los líderes a fin de asegurar la toma de decisiones responsable e informada.

Se debe contar con una constante planeación financiera de donde nacerá el saber administrar a futuro el apalancamiento, liquidez, la buena gestión de la entidad llevando de la mano una la realización de una estrategia que nos ayude paralelamente a crecer como empresa y no estancarnos.

**Navarrete, A (2017) en su tesis titulada Estrategias Financieras para la toma de decisiones en las pymes del sector textil – La Morita, Venezuela.**

Todas las organizaciones deben contar con una planificación financiera que les permita anticipar las acciones y ejecutar planes de acción que logren el mayor número de los objetivos planteados, en este sentido las Pymes no escapan de dicha necesidad y son aún más propensas a tener preocupaciones y abrir debates de cómo será su inserción en los sistemas de mercado.

Para crecer y poder lograr alguna meta trazada, se debe tener un plan de cómo realizar y llegar hasta esa meta y que medios vamos a poder usar para ello, las Pymes muchas veces no tienen el apoyo que necesitan, porque son empresas pequeñas o con poco capital, llega ahí su limitación, lo cual debería ser de manera contraria, ya que si tuvieran la oportunidad y el apoyo para poder crecer, de manera satisfecha podrían seguir aportando con la economía del país.

**Segura, G. (2014) en su tesis titulada Decisiones Financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana. Universidad San Martín de Porres. Lima**

Las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos tomadas con la mayor información posible y en forma oportuna, también facilitan la economía y eficiencia de dichas empresas mediante alternativas de financiamiento para capital de trabajo y financiamiento para bienes de capital al costo, plazos y otras condiciones razonables y por último, facilitan su efectividad mediante inversiones en activo corriente y activo no corriente que faciliten la mayor rentabilidad para hacer frente a los costos de las deudas.

Se sabe que si una empresa quiere crecer y necesita apoyo muchas veces el obtener algún préstamo bancario, otro medio financiero o inversión propia siempre se va a aceptar un riesgo, ya que este siendo bien evaluado con el tiempo va a generar beneficios a la empresa dentro de los cuales se encuentra la rentabilidad para poder hacer los propios pagos de dicha inversión o préstamo.

**Peña, H. (2013) estrategias de financiamiento y rendimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la provincia de Huancayo. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo**

La búsqueda de financiamiento constituye uno de los aspectos vitales para la actividad de toda empresa, ya sea para la adquisición de activos fijos, materia prima, mercaderías o el cumplimiento de otras obligaciones, es innegable que toda empresa requiere en algún momento del financiamiento de terceros.

No siempre la empresa se va a encontrar en las condiciones de tener algún financiamiento propio, es por ello que la mayoría de empresas y sobre todo las Mypes necesitan de algún financiamiento de terceros para poder solventarse y cumplir planes estratégicos, tanto para el crecimiento del negocio como para el cumplimiento de dicha obligación.

**Vizarreta, D. (2014) en su tesis titulada Propuesta del modelo de gestión financiera de una asociación de MYPE tipo consorcio del sector carpintería que permita mejorar la productividad a través del acceso a pedidos de gran volumen – Lima**

Si bien en la mayoría de las MYPE los dueños realizan los procesos clave, como el planeamiento de la producción o la función logística, debido a la experiencia que han adquirido a lo largo de los años; sin embargo, otros procesos, específicamente el financiero, no es en el cual tengan un conocimiento adquirido anteriormente y es poca la información que tienen respecto al funcionamiento del sistema financiero, los costos que implican las diferentes tasas de interés, las modalidades de financiamiento a las que pueden acceder, etc. Además, al ser el proceso financiero un punto vital para el funcionamiento de la empresa, debe ser desarrollado por un experto en el tema, lo cual no sucede actualmente; el no llevar el control adecuado de las finanzas dentro de la empresa implica tener problemas más adelante.

Cuando se necesite hacer algún financiamiento para la empresa se debe contar con un profesional especializado en la materia, el cual será el indicado en orientar al empresario a que decisión financiera puede optar, porque se necesitan tener presentes muchos factores, de los cuales depende la pérdida o ganancia que se obtengan ya sea a corto o largo plazo, consecuencia de dicho financiamiento.

**Tuesta, J. (2014) en su tesis titulada “alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014” Universidad Católica Los Ángeles. Chimbote**

El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia de cualquier tipo de proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión.

Las oportunidades que se tiene hoy día para crecer regionalmente como Mypes son muchas, el mercado se encuentra creciendo y alternativas se pueden aprovechar, según la que necesites y para poder mejorar tu compañía.

**Suarez, N. (2018) en su tesis titulada “Impactos del financiamiento para Mypes en el sector Comercio en el Perú: Caso “NEGOCIOS DEL VALLE SERVICE EXPRESS SAC” Universidad de Piura - Lima**

Las empresas han reaccionado propiciamente al crédito recibido de las instituciones financieras, no obstante, pese a su buena acogida aún queda por pulir la conducta de los empresarios que muchas veces son adversos al riesgo o les genera malestar tener que pagar intereses; sin embargo; el trabajo de los asesores de banca o financieros debe ser el mejor para que los clientes interioricen conceptos básicos como márgenes, rentabilidad, y actividad comercial eficiente optimizando costos y gastos, de tal manera que al plasmarlos en sus negocios puedan ver y valorar los cambios significativos que el financiamiento puede otorgar.

Las empresas deben tener buen comportamiento y actitud hacia la financiación que se les presente y se les otorga, siendo conscientes del riesgo que puede generar estos, sabiendo que, al tener esta responsabilidad, se tiene que mejorar todo para poder cumplir con ella.

## **2.2. Bases Teóricas Científicas**

### **2.2.1. Estrategias financieras**

#### **2.2.1.1. Estrategias**

K. J. Halten citado en Ronda 2011: “Es el proceso a través del cual una organización formula objetivos, y está dirigido a la obtención de los mismos. Estrategia es el medio, la vía, es el cómo para la obtención “de” . Es el arte (maña) de entremezclar el análisis interno y la sabiduría utilizada por los dirigentes para crear valores de los recursos y habilidades que ellos controlan. Para diseñar una estrategia exitosa hay dos claves; hacer lo que hago bien y escoger los competidores que puedo derrotar. Análisis y acción están integrados en la dirección estratégica”.

Sánchez (2012) en su artículo científico titulado Estrategias Financieras nos muestra la clasificación de estrategias por niveles y tipos:

#### **a) Niveles de estrategia**

##### **- Estrategia de Negocios**

A este nivel se trata de determinar cómo desarrollar lo mejor posible la actividad o actividades correspondientes a la unidad estratégica, es decir, en un entorno competitivo, ¿cómo debemos competir en cada uno de nuestros negocios? Para la organización pequeña con una sola línea de negocio, o la organización grande que no se ha diversificado en diferentes productos o mercados, la estrategia a nivel de negocios es generalmente la misma que la estrategia corporativa de la organización. Para organizaciones con negocios múltiples, cada división tendrá su propia estrategia que defina a los productos o servicios que proporcionará, los clientes a los que quiera llegar, etc.

Cuando una organización está en varios negocios diferentes, la planificación puede facilitarse al crear unidades de negocio estratégicas. Una unidad estratégica de negocio (UEN) representa un negocio único o un grupo de negocios relacionados, es decir, es un conjunto de actividades o negocios homogéneos desde un punto de vista estratégico para el cual es posible formular una estrategia común y a su vez diferente de la estrategia adecuada para otras actividades y/o unidades estratégicas.

- Estrategia Funcional

La estrategia a nivel funcional buscar responder a la pregunta: ¿cómo podemos apoyar la estrategia a nivel de negocios? Para las organizaciones que cuentan con departamentos funcionales tradicionales como producción, marketing, recursos humanos, investigación y desarrollo y finanzas, estas estrategias deben apoyar la estrategia a nivel de negocios. A este segundo y último nivel la cuestión es cómo utilizar y aplicar los recursos y habilidades dentro de cada área funcional existente en cada actividad o cada unidad estratégica, a fin de maximizar la productividad de dichos recursos.

b) Tipos de Estrategia

- Estrategia Según el ciclo de vida de la empresa

Se indica que la empresa pasa por sucesivas etapas (crecimiento, madurez o estabilidad y declive); esto no imposibilita que cualquier empresa pueda mantenerse indefinidamente en alguna de ellas si diseña y utiliza la estrategia adecuada. En esta situación se habla de estrategias de crecimiento y de estrategias de estabilidad y supervivencia. Estrategias de crecimiento: Pueden ser desarrolladas mediante crecimiento interno, es decir, recurriendo a la inversión en nuevos equipos productivos, nuevas instalaciones, etc., o acudiendo al crecimiento externo, esto es, la adquisición, fusión u otras alternativas.

En este tipo de estrategias distinguen las siguientes:

- ✓ Estrategias de crecimiento estable: Son unas estrategias conservadoras, continuistas y defensivas sin ánimo de pretender incrementar la participación en el mercado.
  
- ✓ Estrategias de crecimiento: Está orientada a aumentar la participación de las empresas en el mercado o mercados en los que opera, a extender su ámbito de acción a otros mercados y/o a dotar a la empresa de nuevos productos.

- Estrategias de Estabilidad y Supervivencia

En este tipo de estrategia se distinguen las siguientes:

- ✓ Estrategias de saneamiento: Las aplicaremos ante fases de inestabilidad para tratar de frenar caída de las ventas y de los beneficios, incrementando la eficiencia de empresa y saneando su situación económico-financiera. Con este

fin se procede: a la sustitución de la alta dirección, a la supresión de algunos activos o el empleo de estos en otras actividades buscando mayor eficacia, a la reducción de costes inexistentes, personal, etc.

- ✓ Estrategia de cosecha: Cuando la situación de una empresa es relativamente buena a pesar de sufrir un declive en sus ventas, pero sin llegar a resultados negativos y a situaciones de insolvencia, resulta conveniente la implantación de este tipo de estrategia que, básicamente, consiste en una reducción de inversiones en aquellas actividades poco onada rentables, reduciendo costes y generando una liquidez que será utilizada para sanear la empresa y reemprender de nuevo el crecimiento.
- ✓ Estrategia de desinversión y liquidación: Esta estrategia deberá ponerse en práctica cuando las dos estrategias mencionadas anteriormente se muestren ineficaces, dándose un agravamiento en la situación de la empresa y consistirá en la venta de partes de la empresa, procediendo a una reestructuración interna, con el objeto de reiniciar posteriormente una actividad desde una dimensión mucho más reducida. Esta liquidación de actividades va a permitir reducir costes, hacer frente al pago de las deudas e incluso realizar nuevas inversiones buscando mayor eficiencia.

#### - Estrategias Competitivas

Una estrategia competitiva tiene por objeto asegurar a la empresa una ventaja competitiva sostenible y duradera, frente a las fuerzas competitivas de un mercado concreto. Este tipo de estrategia es aquella que consiste en emprender acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en un sector industrial, para enfrentarse con éxito a las fuerzas competitivas y obtener así un rendimiento superior sobre la inversión para la empresa. Dentro de ella se distinguen las siguientes:

- ✓ Estrategia de liderazgo en costes: Consiste en fabricar uno o varios productos incurriendo en unos costes menores que la competencia, aunque no pueden descuidarse del todo aspectos como la calidad, el servicio etc.

- ✓ Estrategia de diferenciación: Esta estrategia consiste en ofrecer un producto que el consumidor considere distinto a los ofertados por los competidores, lo que le mueve a pagar un precio superior por él. Con esta estrategia la empresa consigue aislarse de la rivalidad competitiva debido a la lealtad de los clientes y a la menor sensibilidad al precio resultante. No obstante, esta estrategia tiene ciertos riesgos como puede ser la entrada de imitadores en el mercado que oferten unos precios algo menores.
  
- ✓ Estrategia de enfoque o alta segmentación: Consiste en centrarse en un grupo concreto de clientes o en una determinada área geográfica. Limitando el ámbito de su competencia esta estrategia puede ser a su vez de liderazgo en costes o de diferenciación con las consabidas ventajas e inconvenientes que ambas estrategias presentan.

#### **2.2.1.2. Estrategia financiera**

Rojas, L. (2017) menciona que: El financiamiento para la creación y crecimiento de las empresas puede ser en forma de deuda o de capital. El capital se refiere a la inyección de recursos a cambio de una participación en la propiedad de empresas que no han salido al mercado de valores. Los recursos de este tipo normalmente exigen un alto retorno sobre la inversión, debido a que el riesgo de los inversionistas es alto: los fondos no están asegurados por ningún activo o colateral y, en caso de que el negocio salga mal, solo lograrán recuperar parte de su capital una vez que los acreedores y otros deudores hayan cobrado. Deuda o préstamos se refiere a recursos que deben ser reembolsados, junto con el pago de un interés determinado, en un plazo de tiempo convenido. Puede ser de corto o de largo plazo. El financiamiento para el crecimiento de la empresa es para cubrir necesidades de inversión y se diferencia del que se necesita para el capital de trabajo, es decir, para cubrir las necesidades operativas de la empresa

La estrategia Financiera es la aplicación de un grupo de técnicas que los individuos y organizaciones (o entidades) emplean para administrar sus recursos financieros, particularmente las diferencias entre ingresos y gastos, y los riesgos de sus inversiones, cada socio, dueño, etc., tiene la decisión de invertir en su empresa para de

esa manera poder generar un crecimiento en ella, o de otra manera tienen también la posibilidad y opción de pedir algún financiamiento en alguna entidad bancaria.

Tenemos también la definición de Jiménez, S. & Sierra, G. (2008) en su libro titulado ANALISIS FINANCIERO nos dicen que: “la información financiera es toda aquella capaz de generar o modificar expectativas o reducir la incertidumbre sobre la situación financiera futura de una empresa o de un derecho sobre ella”. La experiencia y la capacidad de análisis son fundamentales para estudiar en profundidad los datos contables.

#### **2.2.1.2.1. Niveles de estrategia**

Oramas, K. (2008) describe las siguientes estrategias de financieras:

##### **1. Sobre la Inversión**

El crecimiento interno obedece a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda ya es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, o sencillamente porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio. En estos casos generalmente las decisiones hay que tomarlas considerando alternativas de incremento de los activos existentes, o de reemplazo de estos por otros más modernos y eficientes.

El crecimiento externo se lleva a cabo siguiendo la estrategia de eliminar competidores (generalmente mediante fusiones y/o adquisiciones horizontales, o sea, de la misma naturaleza del negocio en cuestión), o como resultado de la necesidad de eliminar barreras con clientes y proveedores buscando un mayor control (en estos casos mediante fusiones y/o adquisiciones verticales, o sea, de diferente naturaleza del negocio, pero que asegure la cadena de producción – distribución correspondiente).

Otra forma obedece a la estrategia de invertir los excedentes financieros de la forma más rentable posible, por lo que en estos casos se opta por la diversificación de la cartera de inversión reduciendo así el riesgo y en busca de maximizar el rendimiento.

Cuando la estrategia general apunta hacia la supervivencia, en ocasiones pueden evaluarse estrategias financieras de no crecimiento e incluso de desinversión, o sea, resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el

cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual, o si por el contrario, habrá que evaluar la venta de estos o parte de estos para lograr sobrevivir.

Ahora bien, cualquiera que sea el caso, crecimiento o desinversión, la selección de la mejor alternativa deberá seguir el criterio de maximizar el valor de la empresa, o sea, la decisión que se adopte deberá contribuir al incremento de la riqueza de los dueños de la empresa, o en todo caso, a la menor reducción del valor posible asociado al proceso de desinversión si fuera necesario.

Para ello, la literatura financiera reconoce que para la evaluación de la mejor alternativa resulta necesaria la utilización de una serie de instrumentos que permiten tomar las mejores decisiones. Estos instrumentos de evaluación financiera de inversiones son: los que tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo, a saber, el costo de oportunidad del capital (COK), el valor actual neto (VAN), la tasa interna de rentabilidad (TIR), y el periodo de recuperación descontado (PRD); y los que no consideran el valor del dinero en el tiempo como son, la rentabilidad contable promedio (RCP) y el periodo de recuperación (PR).

- Costo de Oportunidad de Capital (COK)

La importancia del costo de oportunidad del capital radica en que toda empresa toma sus decisiones de inversión. Se entiende al COK como la tasa de retorno de la inversión mínima que permitirá a la empresa generar valor partir de esta. El costo de oportunidad es el costo que se origina al tomar una determinación que provoca la renuncia de otro tipo de alternativa que pudiera ser considerada al llevar acabo la decisión, esto es así porque cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones. En este caso el costo de oportunidad son los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa.

- Valor Actual Neto (VAN)

Folke, K. (2004) se refiere a que el valor actual neto (VAN) lleva los flujos futuros al presente, a una determinada tasa de descuento. La fórmula general es la siguiente:

$$VAN = \frac{I_0}{(1 + COK)^0} + \frac{I_0}{(1 + COK)^0} + \frac{I_0}{(1 + COK)^0} + \dots, \frac{G}{(1 + COK)^0}$$

La tasa de descuento o costo de oportunidad del capital puede estar expresada en términos efectivos nominales o en términos efectivos reales. La diferencia radica en el efecto de la inflación. Sin embargo, si se emplea un flujo de caja nominal, no puede usarse una tasa de descuento real, es decir, no pueden “mezclarse” valores reales con nominales. Así, si el flujo de caja es nominal (es decir, considera la inflación), entonces la tasa de descuento también ha de ser nominal. Si el flujo es real, entonces la tasa de descuento también ha de ser real. El resultado del VAN es el mismo no importado, si se emplean valores nominales o valores reales.

Son términos que proceden de la expresión inglesa Net present value. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español. Es un indicador financiero que mide los flujos de los ingresos y egresos futuros que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda una ganancia. Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros (ingresos menos egresos). El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado. La tasa de interés con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima esperada, por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (beneficio neto actualizado), es decir un VAN negativo, es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a cero) es porque se ha cumplido dicha tasa, y cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN positivo), es porque se ha cumplido con dicha tasa y, además, se ha generado un beneficio adicional.

Según Córdova citado en Cardozo (2014) en su tesis titulada Financiamiento de Activos Fijos a través del sistema no Bancario y su efecto en la rentabilidad en la Microempresa Confecciones Todos Sport en la ciudad de Chiclayo 2013 el periodo de recuperación de capital es llamado también periodo de reembolso, el cual se define como el número esperado de periodos que requieren para que recupere una inversión original. El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

La cantidad total de ingreso que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiado, es igual al periodo de recuperación.

Por otro lado, el flujo de caja acumulado suma aritméticamente (acumula) los saldos del Flujo de Caja Financiero. Se determina el periodo de recuperación cuando el Flujo de Caja Acumulado cambia de signo.

- Análisis Incremental

Según Andía citado en Cardozo (2014) en su tesis titulada Financiamiento de Activos Fijos a través del sistema no Bancario y su efecto en la rentabilidad en la Microempresa Confecciones Todos Sport en la ciudad de Chiclayo 2013 menciona que el análisis incremental más que un indicador de rentabilidad es una metodología que permite elegir la información relevante para la evaluación de un proyecto, se utiliza principalmente en situaciones donde ya existen actividades y que proponen realizar modificaciones; para ello diferencia los escenarios “con” y “sin” proyecto, y de esta manera identifica los cambios resultados de la inversión.

## **2. Sobre La Estructura Financiera**

El criterio a seguir para la definición de esta estrategia financiera es el de alcanzar el mayor resultado por peso invertido, sea contable o en términos de flujo. Se recomienda el uso del método de las rentabilidades con base el flujo de efectivo, en tanto coadyuva a la eficiencia además desde la perspectiva de la liquidez.

Si a partir de la estrategia con respecto a la definición de la estructura financiera de la empresa, se logra obtener mayor flujo de caja por peso invertido, el éxito que ello represente en términos de liquidez podrá contribuir al mejor desempeño del resto de las estrategias funcionales, y con ello al de la estrategia maestra.

### **a. Flujo de Caja Proyectado**

Andía citado en Cardozo (2014) en su tesis titulada Financiamiento de Activos Fijos a través del sistema no Bancario y su efecto en la rentabilidad en la Microempresa Confecciones Todos Sport en la ciudad de Chiclayo 2013 afirma que la evaluación económica financiera de todo proyecto de inversión se realiza en base a los resultados proporcionados por el flujo de caja, en ella se resume en términos numéricos toda la información que se ha considerado relevante en su planeación referida al resultado del mercado, estudio técnico y otros aspectos importantes.

- Elementos

Cardozo (2014) en su tesis titulada Financiamiento de Activos Fijos a través del sistema no Bancario y su efecto en la rentabilidad en la Microempresa Confecciones Todos Sport en la ciudad de Chiclayo 2013 menciona los siguientes elementos para el Flujo de Caja Proyectado:

- ✓ Los egresos iniciales de fondos, que corresponden a la inversión total conformada por los activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.
- ✓ Los ingresos y egresos de operación, incurridos en la operación del proyecto. Debe considerarse aquellos desembolsos monetarios y otros que no necesariamente generen salidas de dinero, pero tienen beneficio.
- ✓ Valor de recupero o residual del proyecto, se refiere al valor de los activos al final del horizonte de planeamiento.

- Tipos

Cardozo (2014) en su tesis titulada Financiamiento de Activos Fijos a través del sistema no Bancario y su efecto en la rentabilidad en la Microempresa Confecciones Todos Sport en la ciudad de Chiclayo 2013 toma en cuenta los siguientes tipos de flujo de caja proyectado:

- ✓ Si el flujo de caja no considera las fuentes de financiamiento se denomina Flujo de Caja Económico (FCE) y tiene por finalidad mostrar la rentabilidad intrínseca de toda inversión.
- ✓ Si el flujo de caja incorpora las fuentes de financiamiento, se denomina Flujo de Caja Financiero (FCF) se puede hallar en forma simplificada el FCF.

Flujo de Caja Económico

(+) Préstamo

(-) Servicio de deuda (cuota)

(+) Ahorro pago de impuestos

Flujo de Caja Financiero

### **3. Sobre el Capital de Trabajo**

El capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante. De aquí que, desde una perspectiva financiera, corresponde primeramente el establecimiento de las proporciones que deberá tener la empresa con respecto a sus activos y pasivos corrientes en general.

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

### **4. Sobre el Financiamiento Corriente**

El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito.

### **5. Sobre la Gestión del Efectivo**

Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

- ✓ Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.

- ✓ Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.
- ✓ Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

#### **2.2.1.2.2. Estados Financieros**

La norma Internacional de Contabilidad (Nic 1) define a los estados financieros como aquellos que pretenden cubrir las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

##### **A. Estado de Situación Financiera**

Según la Nic 1, El Estado de Situación Financiera constituye una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero que les sea útil a una variedad de usuarios a la hora de tomar decisiones.

Los estados de Situación Financiera muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Este estado financiero se compone por:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio

##### **B. Estado de Resultados**

Flores. (2008) menciona que el estado de resultados es un estado financiero que nos muestra los resultados de una empresa durante un periodo determinado.

La Nic 1, respecto a “Presentación de Estado Financiero”, considera lo siguiente:

En el estado de resultados se incluirán, como mínimo, rubricas específicas con los importes que correspondan a las siguientes partidas por periodo:

- Ingresos Ordinarios o de operación
- Costos Financieros

- Participación en el resultado del periodo de las asociadas y negociadas, conjuntos que se contabilicen según el método de la participación
- Impuestos a las ganancias
- Un único aporte que comprende el total del resultado después de impuestos procedente de las actividades discontinuadas y el resultado después de impuestos que se haya reconocido por la medida a valor razonables, menos los costos de ventas o por causa de la venta o disposición por otra vía de los activos o grupos en desaprobación de elementos que constituyan la actividad en discontinuación
- Resultados del periodo

### **C. Índices Financieros**

Flores, J. (2008) menciona que los índices financieros, llamados también coeficientes financieros, pueden ser definidos como la relación que exista entre las cuentas del balance general y el estado de ganancias y pérdidas.

Se clasifican en:

#### 1. Índices de Liquidez

Muestra los niveles de solvencia financiera de corto plazo de la empresa, en función a su capacidad para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo deriva las del ciclo de producción.

#### 2. Índices de Solvencia

Son indicadores que miden la solvencia financiera de largo plazo con que cuenta la empresa, para hacer frente al pago de sus obligaciones con regularidad. La solvencia de la empresa dependerá de la correspondencia que existe entre el plazo de recuperación de las inversiones y el plazo de vencimiento de los recursos financieros propios de terceros.

#### 3. Índices de Gestión

Permite evaluar el nivel de actividad de la empresa y la eficacia con la cual esta ha utilizado sus recursos disponibles, a partir del cálculo del número de rotaciones de determinadas partidas de balance durante el año, de la estructura de las inversiones, y el

peso relativo de los diversos componentes del gasto, sobre los ingresos que genera la empresa a través de las ventas.

Finalmente, es importante mencionar que, una gestión más eficaz es reflejo del resultado de las políticas de inversión, ventas y cobranza aplicadas, e incidirá en la obtención de mejores niveles de rentabilidad para la empresa.

#### 4. Índices de Rentabilidad

Permite evaluar el resultado de la eficacia en la gestión y administración de los recursos económicos y financieros de la empresa.

### **2.2.2. Estructura de Capital**

#### **2.2.2.1. Definición**

La estructura financiera o pasivo empresarial, recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la unidad económica. La clasificación de estos recursos puede hacerse atendiendo a su origen (interna o propia, y externa o ajena), o bien, atendiendo al tiempo durante el cual están disponibles para la misma (corto o largo plazo). Fundamentalmente podemos hablar de financiación interna y financiación externa, con las matizaciones y variantes que desarrollaremos en los siguientes epígrafes. La diferencia fundamental entre ambos capitales viene dada por su referencia o no a los recursos generados por la empresa, ya sean típicos o atípicos. La elección de una estructura financiera que pretenda, como objetivo fundamental, la maximización del valor de la empresa a través de la optimización del coste financiero, pasa por garantizar la liquidez como primera medida política. En este sentido, el tipo y el tamaño de la empresa entre algunos factores internos, así como el sector y demás factores externos, dificultan la posibilidad de buscar un modelo estándar. El conocimiento de las diversas fuentes financieras y su correspondiente coste financiero nos permitirá analizar, comparar y elegir correctamente la que mejor se adapte a cada circunstancia concreta

#### **2.2.2.2. Estructura Financiera de Una Empresa**

Según (Durvan Oliva, 2011) La estructura financiera o estructura de capital de una compañía es la distribución de los recursos de financiación de una empresa, es decir, la cantidad de deuda y de patrimonio neto que una empresa tiene para financiarse. Por tanto, el coeficiente de endeudamiento (deuda/patrimonio neto) es el principal medidor o

indicador de la estructura de capital de una empresa. Una de las decisiones más importantes que tiene que asumir el Director Financiero de una compañía es la estructura financiera óptima. Para ello, hay que tener en cuenta que cada empresa es diferente y tiene una estructura de capital óptima distinta que depende de la industria y sector en el que participa, la madurez del mercado en el que opera, la coyuntura económica, etc. Esto es, no existe una regla universal sobre cuál es el coeficiente de endeudamiento óptimo. Para elegir el principio que debe seguir ese óptimo, se han planteado tres posibles opciones:

- La estructura de capital óptima para una empresa es la que maximiza el valor de las acciones.
- La estructura de capital óptima para una empresa es la que maximiza el valor actual de la empresa (valor de las acciones + valor de la deuda).
- La estructura de capital óptima es la que minimiza el coste medio de capital (WACC) de una empresa.

Como la estructura financiera de una empresa está compuesta por patrimonio neto (acciones y participaciones) y por deuda (bonos emitidos por la compañía y deuda financiera en general), el principio de optimización adecuado es el maximizar el valor actual de la empresa. Si bien, en la práctica financiera también se utiliza el valor de las acciones. La tercera opción no es sino una consecuencia de una correcta decisión sobre el coeficiente de endeudamiento. El impacto de los impuestos y el riesgo de insolvencia (el riesgo de distress financiero) son dos factores clave a la hora de fijar la estructura financiera de una empresa. Por un lado, aquellas empresas cuyos beneficios sean gravados a una mayor tasa impositiva, o bien, tengan un tratamiento fiscal desgravatorio de la deuda financiera mayor, tenderán a un endeudamiento mayor consumiendo menos patrimonio neto. Por otro lado, las empresas que tengan un mayor riesgo de insolvencia tenderán a consumir más patrimonio neto y endeudarse menos.

### **2.2.3. Microempresa**

#### **2.2.3.1. Concepto de Microempresa**

Según la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE (Decreto Supremo N° 007-2008-TR) microempresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial

contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

#### **2.2.3.2. Características**

El artículo N° 3 de La Ley N° 28015 LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA menciona que las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias -UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

#### **2.2.3.3. Aspecto laboral**

Asesoría Empresarial (2015) menciona que el aspecto laboral en la microempresa debe contar con:

- ✓ Remuneración Mínima Vital
- ✓ Jornada laboral de 8 horas diarias o 48 semanales
- ✓ Descanso Semanal y en días feriados
- ✓ Remuneración por trabajo de sobretiempo
- ✓ Vacaciones de 15 días calendarios
- ✓ Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)
- ✓ Sistema de Pensiones

Derechos excluidos del Régimen Laboral Especial:

- ✓ CTS
- ✓ Gratificaciones de julio y diciembre

- ✓ Participación en las utilidades (tienen menos de 20 trabajadores)
- ✓ Póliza de Seguro de vida.
- ✓ Asignación familiar

#### **2.2.3.4. Aspecto contable**

Se exige que los sujetos al RER solo lleven un Registro de Compras, un Registro de Ventas, y un Libro Diario de Formato Simplificado, liberándolos de llevar otros libros y registros.

#### **2.2.3.5. Aspecto tributario**

El Decreto Supremo N° 007-2008-TR - Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, en su artículo 36° establece que “el régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad”. Por ello, se han introducido modificaciones al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), aunque si bien es cierto ese régimen no es exclusivamente concebido para una microempresa, las modificaciones y concordancia con la norma laboral procuran dotar a estas unidades productivas de un régimen tributario acorde con sus características.

Así tenemos que:

- ✓ Se dispone una tasa única en el RER equivalente a 1.5% de los ingresos mensuales provenientes de renta de tercera categoría.
- ✓ Se amplía el tope máximo de ventas anuales a 150 UIT para el acogimiento al RER.
- ✓ Se aumentan los límites máximos de los niveles de compra y activos para las empresas que se acojan al RER.
- ✓ Se establece en 10 el número máximo de trabajadores para estar comprendidos en el RER.

### **III. Metodología**

#### **3.1. Tipo de investigación y nivel de investigación**

La presente investigación es de tipo aplicada y de nivel descriptivo por el análisis financiero y comparación de estrategias, para determinar el impacto en la estructura de capital de la empresa.

#### **3.2. Diseño de investigación**

El diseño establecido es no experimental debido a que sus objetivos están orientados a la descripción, análisis y proyección.

#### **3.3. Población y muestra**

La población y la muestra de estudio es la Microempresa L América, se dedica a la comercialización de útiles escolares y de escritorio, cuenta con 4 trabajadores actualmente.

#### **3.4. Criterios de Selección**

Se realizó una entrevista al Gerente General de la MYPE “L. AMÉRICA E.I.R.L., para obtener la información documentaria de cómo se encontraba la empresa a través de sus estados financieros.

### 3.5. Operacionalización de variables

**Tabla N° 01 - Operacionalización de variables**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
<b>ESTRATEGIA FINANCIERA</b>	Es la aplicación de un grupo de técnicas que los individuos y organizaciones (o entidades) emplean para administrar sus recursos financieros, particularmente las diferencias entre ingresos y gastos, y los riesgos de sus inversiones.	Inversión, Estructura Financiera, Capital de trabajo, Financiamiento Corriente, Gestión del Efectivo	Inversión	Costo de oportunidad de Capital
				VAN
				TIR
			Estructura Financiera	Flujos de caja Proyectado
				Agresiva
				Conservadora
			Capital de trabajo	Intermedia
				Fuentes espontánea
				Fuentes bancarias
				Fuentes extra bancarias
Financiamiento Corriente	Préstamo a Corto Plazo			
	Rendimiento de Inversión			
	Retorno de Inversión			
	Costo de Financiamiento			
<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>	La estructura financiera o pasivo empresarial, recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la unidad económica. La clasificación de estos recursos puede hacerse atendiendo a su origen (interna o propia, y externa o ajena), o bien, atendiendo al tiempo durante el cual están disponibles para la misma (corto o largo plazo).	Pasivo y Patrimonio	Pasivo y Patrimonio	

Fuente: Elaboración propia

### **3.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos**

#### **a) Métodos**

- Entrevista: Se realizó una entrevista al Gerente General de la MYPE “L. AMÉRICA E.I.R.L.
- Análisis Documentario: Analizar los resultados de los análisis de los estados financieros, los presupuestos y en VAN, TIR, Flujo de caja al momento de aplicar las estrategias.

#### **b) Instrumentos**

- Guía de Entrevista: Esta técnica consistió en un proceso de comunicación que se realizó para tener un mayor conocimiento acerca de la empresa (Anexo 01)
- Fichas Bibliográficas: Se elaboraron fichas bibliográficas con información sobre estrategias financieras y estructura de capital, incluyendo temas contables relacionados al tema.

### **3.7. Procedimientos**

La información se recolectó mediante técnicas e instrumentos como la entrevista, análisis documentario y gráficos estadísticos con la finalidad de obtener información para el procesamiento y análisis de datos.

### **3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos**

En el trabajo siguiente los datos se procesaron de manera computarizada, utilizando los siguientes programas:

Excel para los cálculos de los análisis a los estados financieros y la realización de la propuesta financiera, el presupuesto maestro y de inversión y el flujo de caja, VAN y TIR, estructura de capital, los flujos de caja.

Microsoft Word en donde se plasmó las teorías, resultados y discusión de la investigación.

### 3.9. Matriz de consistencia

Tabla N° 2 – Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEÓRICO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLÓGICO
¿De qué manera impactarán las estrategias financieras en la estructura de capital de la empresa L AMERICA E.I.R.L.?	<p><b>General</b></p> <p>Plantear estrategias financieras y analizar su impacto en la estructura de capital de la microempresa L AMERICA E.I.R.L.</p> <p><b>Específicos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir los aspectos generales de la empresa L América.</li> <li>2. Realizar un análisis financiero de los años 2014-2016.</li> <li>3. Analizar los planes de financiamiento y elección de estrategias financieras</li> <li>4.-Proyectar la estructura de capital</li> </ol>	<p>Se considera de suma importancia la realización del presente trabajo de investigación dado que, se tiene la idea que las MYPES no pueden crecer ya que siempre las que tienen mayor oportunidad son las empresas de gran tamaño, porque tienen mayor oportunidad de solventarse, las estrategias financieras ayudaran a que L América pueda mejorar económicamente</p>	<p>Antecedentes</p> <p>Bases teóricas</p> <p>Estrategias Financieras</p> <p>Estructura de Capital</p> <p>Microempresa</p>	<p>Las estrategias sobre inversión, sobre la estructura financiera impactaran en la estructura de capital de la microempresa L AMERICA E.I.R.L.</p>	<p><b>Independiente</b></p> <p>Estrategias Financieras</p> <p><b>Dependiente</b></p> <p>Estructura de Capital</p>	<p><b>Tipo de Investigación</b></p> <p>Descriptiva - Aplicada</p> <p><b>Diseño de la investigación</b></p> <p>No Experimental - descriptivo simple</p> <p><b>Técnica de investigación</b></p> <p>Observación, Análisis, Comparación</p> <p><b>Instrumento de investigación</b></p> <p>Guía de Entrevista, Análisis Documentario</p>

### **3.10. Consideraciones éticas**

Se ha tomado en cuenta el principio de confidencialidad para la información proporcionada por la empresa L. AMÉRICA E.I.R.L. de tal manera que esta información no debe ser revelada, ni copiada en otros escritos.

La presente investigación es original, la cual ha sido elaborada aplicando nuestros conocimientos obtenidos en nuestra casa de estudios y con la obtención de datos confidenciales para fines académicos por medio de la colaboración de Carlos Altamirano Vera (Gerente General).

## **IV. Resultados y discusión**

### **4.1. Resultados**

#### **4.1.1 Aspectos generales de la empresa L AMERICA E.I.R.L.**

Es una empresa, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, identificada con R.U.C. 20561297232, con personería jurídica siendo el Representante Legal el Sr. Altamirano Vera Carlos Sebastián, perteneciente al Régimen General, estando obligada a elaborar y presentar Estados Financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integral) en las declaraciones juradas anuales para efectos tributarios y brinda todo tipo de comprobantes al momento de realizar sus ventas. Además, lleva su contabilidad de forma externa. La empresa está ubicada en la provincia de Chiclayo, el único punto de venta. Dedicada a la comercialización de útiles escolares, de oficina, papelería y otros. Asimismo, el mercado al cual se dirige la empresa está segmentado para todo tipo de clientes y todo tipo de nivel socioeconómico.

##### **a) Visión**

Ser líder en abastecimiento de útiles de oficina y escolares, superando las expectativas de nuestros clientes y creciendo sostenidamente de acuerdo a nuestros valores.

##### **b) Misión**

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en el rubro de papelería y librería en toda la ciudad de Chiclayo, con productos y servicios que marcan la diferencia en exclusividad y calidad, con tecnología y recursos humanos calificados.

##### **c) Creación de la empresa**

Fue fundada el 02 de julio del año 2013, iniciando sus operaciones con 3 empleados, un pequeño local alquilado y con un stock mínimo de mercaderías.

A partir del año 2014 la empresa empezó a desarrollarse, incrementado sus ventas debido a la mayor demanda existente. Actualmente la compañía no maneja un manual de funciones (MOF).

Cuenta con 4 colaboradores los que se encuentran:

- Área de ventas (2) encargados de la atención al público en general, a realizar las cotizaciones, atender los pedidos y culminar la venta.
- Área de Caja y despacho (1) cobranza de los pedidos y entrega la mercadería a los clientes.
- Área de Almacén (1) recepcionan los pedidos, sacan la mercadería según lo solicitado y lo envían a caja y despacho

Cuando llega el periodo de campaña escolar, la empresa llega a contar hasta con 15 colaboradores: el área de ventas (9), caja (1), despacho (1) y almacén (4).

#### **d) Principales clientes**

Está segmentado para todo tipo de clientes y nivel socioeconómico. Entre ellos: clientes mayoristas y minoristas. En mayoristas: personas naturales o empresas que compran para su propio negocio, dentro de ellos también se encuentran: las instituciones educativas como universidades, instituciones, colegios, entre otros (fundaciones, ONG's). En los minoristas: consumidores finales (familias, estudiantes, empresas, entre otros).

#### **e) Matriz FODA**

**Tabla N° 3 - Matriz FODA de Microempresa L América**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diversidad de productos en la comercialización</li> <li>- Tener siempre stock en mercaderías mediante contratos con proveedores</li> <li>- Convenios con instituciones educativas privadas</li> <li>- Diversos horarios de atención al público</li> <li>- Se cuenta con vehículo propio para recepción y entrega de mercaderías</li> <li>- Lugar de trabajo cómodo y acogedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se carece de fondos para una expansión</li> <li>- El gerente no dispone de información contable, financiera y tributaria a tiempo con la que pueda tomar decisiones debido a que lleva contabilidad externa</li> <li>- No se cuenta con publicidad</li> <li>- Falta de conocimiento para poder aplicar alguna estrategia financiera</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crecimiento de las empresas comerciales en el rubro de papelería</li> <li>- Se puede expandir a otros lugares</li> <li>- Diversificar el negocio por medio de la web</li> <li>- Aumentar la cartera de clientes a través de convenios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicada cerca de las grandes empresas competidoras</li> <li>- Aumento de importaciones</li> <li>- Cambios climáticos en el norte del país en meses de campaña escolar</li> <li>- Cambios constantes de leyes y normas</li> </ul>

*Fuente: Brindado en entrevista a gerencia. 2016*

**f) Principales Proveedores**

Ubicados en la ciudad de Chiclayo y Lima.

**Tabla N° 4 - Proveedores**

EMPRESA	CIUDAD
CONTINETAL S. A. C. (STANDFORD)	Lima
PAPELERA NACIONAL S. A. (LORO, SURCO COLLEGE, JUSTUS)	
LAPICES Y CONEXOS S.A. (LAYCONSA)	Chiclayo
A W FABER CASTELL PERUANA S A	
ARTESCO S. A.	
CORPORACION DE INDUSTRIAS PLASTICAS (VINIFAN)	
TAI LOY S. A.	
VITERI FERNANDEZ MARIO ENRIQUE	

*Fuente: Brindado en entrevista a gerencia. 2016*

**g) Problemática que enfrenta la empresa L AMÉRICA E.I.R.L.**

Mayormente cuando la empresa ha necesitado solventarse de manera financiera ha optado por tener créditos financieros en diferentes entidades como: Banco De Crédito del Perú, Caja Municipal de Sullana, BBVA. Conforme a la problemática en el contexto financiero, económico y de gestión tenemos:

**- Financiero:**

En el aspecto financiero la empresa ha obtenido créditos personales y familiares a través del sistema bancario, para la adquisición de mobiliario y/o útiles de oficina, escolares y papelería. Actualmente la empresa considera posible, incurrir en un financiamiento como MYPE, debido a las facilidades que las instituciones bancarias y no bancarias ofrecen. Por ende, cuenta con el 25% del aporte total necesario para adquirir un local, y por ello necesita financiarse con el 75% restante del valor total de la inversión.

**- Económico:**

Actualmente se encuentra con el dinero en caja y bancos necesario, es por ello que se quiere optar por una estrategia financiera.

#### 4.1.2 Análisis De Estados Financieros Del 2014 – 2016

Se analizaron los Estados Financieros históricos de los años 2014, 2015 y 2016 a fin de tener clara la situación económica y financiera de la empresa, la cual sirvió de base para verificar si se tienen los medios suficientes para poder aplicar las estrategias financieras, para realizar dicha evaluación se realizó el análisis vertical, horizontal y el de indicadores financieros.

A continuación, se presentan los estados financieros que fueron analizados:

**Tabla N° 5 – Estado de Situación Financiera 2014 – 2016**

<b>Activos</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Efectivos y equivalentes de efectivo	69,745	18,417	21,322
Cuentas por cobrar	8,030	7,634	12,324
Mercaderías	232,686	171,113	162,097
<b>Activos Corrientes</b>	<b>310,461</b>	<b>197,164</b>	<b>195,743</b>
Activo Fijo Bruto	108,614	108,614	-
Depreciación	-21,723	-10,861	-
Activo Diferido	9,472	15,403	23,103
<b>Total Activos</b>	<b>406,824</b>	<b>310,320</b>	<b>218,846</b>
<b>Pasivo</b>			
Proveedores	98,877	36,309	36,414
Tributos por pagar	2,500	838	3,120
Otras cuentas por pagar	9,707	6,528	7,874
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>111,084</b>	<b>43,675</b>	<b>47,408</b>
Obligaciones Financieras	-	-	-
<b>Total Pasivo</b>	<b>111,084</b>	<b>43,675</b>	<b>47,408</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital Social	190,000	190,000	135,000
Resultados Acumulados	55,524	35,578	7,175
Utilidad del ejercicio	50,216	41,067	29,263
<b>Total Patrimonio</b>	<b>295,740</b>	<b>266,645</b>	<b>171,438</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>406,824</b>	<b>310,320</b>	<b>218,846</b>

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

**Tabla N° 6 – Estado de Resultados 2014 – 2016**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Ventas	1,861,799	1,449,843	1,997,956
Costo de Ventas	1,596,168	1,256,073	1,818,140
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>265,631</b>	<b>193,770</b>	<b>179,816</b>
Gastos Administrativos	146,606	100,486	101,004
Gastos de Ventas	49,280	36,246	37,008
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>69,745</b>	<b>57,038</b>	<b>41,804</b>
Gastos Financieros	-	-	-
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>69,745</b>	<b>57,038</b>	<b>41,804</b>
Impuestos (30%)	-19,529	-15,971	-12,541
<b>Utilidad Neta</b>	<b>50,216</b>	<b>41,067</b>	<b>29,263</b>

*Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016*

**Tabla N° 7 - Análisis vertical Estados de Situación Financiera 2014-2016**

	<b>VERTICAL</b>					
	<b>PORCENTAJES</b>					
<b>Activos</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>
Efectivos y equivalentes de efectivo	69,745	18,417	21,322	17%	6%	10%
Cuentas por cobrar	8,030	7,634	12,324	2%	2%	6%
Mercaderías	232,686	171,113	162,097	57%	55%	74%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>310,461</b>	<b>197,164</b>	<b>195,743</b>	<b>76%</b>	<b>64%</b>	<b>89%</b>
Activo Fijo Bruto	108,614	108,614	-	27%	35%	0%
Depreciación	-21,723	-10,861	-	-5%	-4%	0%
Activo Diferido	9,472	15,403	23,103	2%	5%	11%
<b>Total Activos</b>	<b>406,824</b>	<b>310,320</b>	<b>218,846</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo</b>						
Proveedores	98,877	36,309	36,414	24%	12%	17%
Tributos por pagar	2,500	838	3,120	1%	0%	1%
Otras cuentas por pagar	9,707	6,528	7,874	2%	2%	4%
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>111,084</b>	<b>43,675</b>	<b>47,408</b>	<b>27%</b>	<b>14%</b>	<b>22%</b>
Obligaciones Financieras	-	-	-	0%	0%	0%
<b>Total Pasivo</b>	<b>111,084</b>	<b>43,675</b>	<b>47,408</b>	<b>27%</b>	<b>14%</b>	<b>22%</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	190,000	190,000	135,000	47%	61%	62%
Resultados Acumulados	55,524	35,578	7,175	14%	11%	3%
Utilidad del ejercicio	50,216	41,067	29,263	12%	13%	13%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>295,740</b>	<b>266,645</b>	<b>171,438</b>	<b>73%</b>	<b>86%</b>	<b>78%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>406,824</b>	<b>310,320</b>	<b>218,846</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

**Tabla N° 8 - Análisis horizontal Estados de Situación Financiera 2014-2016**

	<b>HORIZONTAL</b>						
				<b>VARIACIONES</b>		<b>TENDENCIAS</b>	
	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>2014</b>	<b>2016- 2015</b>	<b>2015-2014</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
<b>Activos</b>							
Efectivos y equivalentes de efectivo	69,745	18,417	21,322	51,328	-2,905	279%	-14%
Cuentas por cobrar	8,030	7,634	12,324	396	-4,690	5%	-38%
Mercaderías	232,686	171,113	162,097	61,573	9,016	36%	6%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>310,461</b>	<b>197,164</b>	<b>195,743</b>	113,297	<b>1,421</b>	<b>57%</b>	<b>1%</b>
Activo Fijo Bruto	108,614	108,614	-	-	108,614	0%	0%
Depreciación	-21,723	-10,861	-	-10,861	-10,861	100%	0%
Activo Diferido	9,472	15,403	23,103	-5,931	-7,700	-39%	-33%
<b>Total Activos</b>	<b>406,824</b>	<b>310,320</b>	<b>218,846</b>	96,505	<b>91,474</b>	<b>31%</b>	<b>42%</b>
<b>Pasivo</b>				-			
Proveedores	98,877	36,309	36,414	62,568	-105	172%	0%
Tributos por pagar	2,500	838	3,120	1,662	-2,282	198%	-73%
Otras cuentas por pagar	9,707	6,528	7,874	3,179	-1,346	49%	-17%
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>111,084</b>	<b>43,675</b>	<b>47,408</b>	67,409	<b>-3,733</b>	<b>154%</b>	<b>-8%</b>
Obligaciones Financieras	-	-	-	-	-	0%	0%
<b>Total Pasivo</b>	<b>111,084</b>	<b>43,675</b>	<b>47,408</b>	67,409	<b>-3,733</b>	<b>154%</b>	<b>-8%</b>
<b>Patrimonio</b>				-			
Capital Social	190,000	190,000	135,000	-	55,000	0%	41%
Resultados Acumulados	55,524	35,578	7,175	19,946	28,403	56%	396%
Utilidad del ejercicio	50,216	41,067	29,263	9,149	11,805	22%	40%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>295,740</b>	<b>266,645</b>	<b>171,438</b>	29,095	<b>95,208</b>	<b>11%</b>	<b>56%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>406,824</b>	<b>310,320</b>	<b>218,846</b>	96,504	<b>91,475</b>	<b>31%</b>	<b>42%</b>

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

L América siendo una empresa comercializadora útiles escolares, de oficina y papelería, la cuenta más representativa en los años analizados 2014, 2015 y 2016 fueron las mercaderías (útiles escolares, de oficina y papelería), debido a que al final de cada ejercicio la empresa adquirió mercaderías de respaldo, que luego venderá a comienzos del próximo año, en los meses de campaña escolar (fines de enero, febrero, marzo y comienzos de abril). Asimismo, hubo un aumento significativo en el año 2016 del 36% debido a que la empresa generó un sobre stock mediante financiamiento con proveedores, para que en el periodo de campaña no sufra de desabastecimiento como le ha ocurrido en los años 2015 y 2014; quedándose con poco efectivo que luego será recuperado en los meses siguientes del próximo año.

Con respecto al Activo Fijo representó el 35% y 27% del total activo para los años 2015 y 2016. Esto se debió a que la empresa adquirió a mediados del 2015 una camioneta que utiliza para el envío en la venta de mercaderías a la región sierra, específicamente Jaén donde en el año 2016 el 25% de sus ventas provienen de ese lugar.

Para el año 2016 la empresa L América accedió a un mayor financiamiento teniendo cuentas por pagar a proveedores de 98,877 soles y siendo una de 62,568 soles más con respecto al año anterior, esto se debió a que la entidad obtuvo créditos con su principal proveedor que es TAI LOY SA.

Con respecto al capital para el año 2015 se vio un incremento de 41% debido a una inyección de capital de 55,000 soles de parte del dueño para la compra de una camioneta para la empresa. De manera global, el patrimonio de la entidad en los años 2014, 2015 y 2016 representaron el 78%, 81% y 74% respectivamente del total de los activos, mostrando hasta el momento una independencia financiera en cuanto a proveedores ya que hasta el momento no obtuvo ningún financiamiento por parte de entidades financieras bancarias y no bancarias.

**Tabla N° 9 - Análisis vertical Estados de Resultados 2014-2016**

				PORCENTAJES		
	2016	2015	2014	2016	2015	2014
Ventas	1,861,799	1,449,843	1,997,956	100%	100%	100%
Costo de Ventas	1,596,168	1,256,073	1,818,140	86%	87%	91%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>265,631</b>	<b>193,770</b>	<b>179,816</b>	<b>14%</b>	<b>13%</b>	<b>9%</b>
Gastos Administrativos	146,606	100,486	101,004	8%	7%	5%
Gastos de Ventas	49,280	36,246	37,008	3%	2%	2%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>69,745</b>	<b>57,038</b>	<b>41,804</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>
Gastos Financieros	-	-	-	0%	0%	0%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>69,745</b>	<b>57,038</b>	<b>41,804</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>2%</b>
Impuestos (30%)	-19,529	-15,971	-12,541	-1%	-1%	-1%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>50,216</b>	<b>41,067</b>	<b>29,263</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>1%</b>

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

**Tabla N° 10 - Análisis horizontal Estados de Resultados 2014-2016**

				VARIACIONES		TENDENCIAS	
	2016	2015	2014	2016	2015	2016	2015
Ventas	1,861,799	1,449,843	1,997,956	411,956	-548,113	28%	-27%
Costo de Ventas	1,596,168	1,256,073	1,818,140	340,095	-562,067	27%	-31%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>265,631</b>	<b>193,770</b>	<b>179,816</b>	<b>71,861</b>	<b>13,954</b>	<b>37%</b>	<b>8%</b>
Gastos Administrativos	146,606	100,486	101,004	46,120	-518	46%	-1%
Gastos de Ventas	49,280	36,246	37,008	13,034	-762	36%	-2%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>69,745</b>	<b>57,038</b>	<b>41,804</b>	<b>12,707</b>	<b>15,234</b>	<b>22%</b>	<b>36%</b>
Gastos Financieros	-	-	-	-	-	0%	0%
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>69,745</b>	<b>57,038</b>	<b>41,804</b>	<b>12,707</b>	<b>15,234</b>	<b>22%</b>	<b>36%</b>
Impuestos (30%)	-19,529	-15,971	-12,541	-3,558	-3,429	22%	27%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>50,216</b>	<b>41,067</b>	<b>29,263</b>	<b>9,149</b>	<b>11,805</b>	<b>22%</b>	<b>40%</b>

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

Las ventas en el año 2014 fueron mayores con respecto a los 2015 y 2016, esto se debió a que fue su primer año en funcionamiento, por ende, en el periodo de campaña hubo una guerra de precios para con sus competidores, reduciendo mínimamente el margen de contribución a nivel general en un 9%. Después de haberse hecho un espacio y tener fidelidad en los clientes, los años siguientes ya elevó sus precios de venta para el público. Por eso en el 2015 sus ventas cayeron en un 27%, y en el 2016 después de hacer ajustes y cambios en los precios y manejar convenios con instituciones, sus ventas aumentaron en un 28% comparado con el año 2015. Teniendo una mejor rentabilidad comparado con el 2014 y 2015.

El costo de ventas fue la cuenta más representativa del estado de resultados, el año 2014 representa el 91% del total de las ventas, existiendo una mejora en el costo de ventas en los años 2015 y 2016 con 87% y 86% respectivamente, se tuvo un mejor poder de negociación con sus proveedores no solamente en el costo, sino también en la obtención de créditos.

Con respecto a los gastos operativos de la entidad estuvo representada en el año 2016 con un 8% respecto a las ventas, que vinieron a ser las planillas del personal, servicios básicos, arbitrios, mantenimiento del vehículo, publicidad; y lo principal el alquiler del local y almacén, que es lo que le genero un mayor gasto a la entidad. Asimismo, existió un aumento de gastos operativos de 46% en el año 2016 debido a que se firmó una renovación de contrato de alquiler que aumenta dicho gasto, los sueldos mínimos aumentaron de 750 soles a 850 soles y los gastos de mantenimiento del vehículo.

Para finalizar, la utilidad neta muestra un aumento del 40% para el 2015 y del 22% para el 2016, esto demuestra que la empresa ya se está estabilizando y que fundamentalmente está manejando mejores sus costos de ventas, que le está permitiendo tener una mejor rentabilidad.

Se realizó también el análisis de indicadores financieros como se muestra a continuación:

**Tabla N° 11 - Ratios de liquidez**

<b>Ratios de Liquidez</b>							
		<b>2014</b>		<b>2015</b>		<b>2016</b>	
<b>Ratios de Liquidez General</b>							
Activo Corriente	S/	195,743	<b>4.13</b>	S/	197,164	4.51	S/ 310,461 2.79
Pasivo Corriente	S/	47,408		S/	43,675		S/ 111,084
<b>Prueba Ácida</b>							
Activo Corriente -	S/	195,743	-	S/	197,164	-	S/ 310,461 -
Existencias	S/	162,097	<b>0.71</b>	S/	171,113	<b>0.60</b>	S/ 232,686 <b>0.70</b>
Pasivo Corriente	S/	47,408		S/	43,675		S/ 111,084
<b>Capital de Trabajo</b>							
Activo Corriente -	S/	195,743	-	S/	197,164	-	S/ 310,461 -
Pasivo Corriente	S/	47,408	<b>S/ 148,335</b>	S/	43,675	<b>S/ 153,489</b>	S/ 111,084 <b>S/ 199,377</b>

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

**Tabla N° 12- Ratios de Gestión**

<b>Índices de Gestión</b>							
		<b>2014</b>		<b>2015</b>		<b>2016</b>	
<b>Rotación de Existencias</b>							
Costo de Ventas		1,818,140.00	<b>11.22</b>	1,256,073.00	<b>7.34</b>	1,596,168.00	<b>6.86</b>
Existencias		162,097.00		171,113.00		232,686.00	

<b>Plazo Promedio de Inmovilización de Existencias</b>						
Existencias x 360 días	162,097.00	<b>32.10</b>	171,113.00	<b>49.04</b>	232,686.00	<b>52.48</b>
Costo de Ventas	1,818,140.00		1,256,073.00		1,596,168.00	
<b>Rotación del Activo Total</b>						
Ventas Netas	1,997,956.00	<b>9.13</b>	1,449,843.00	<b>4.67</b>	1,861,799.00	<b>4.58</b>
Activo Total	218,845.80		310,319.60		406,824.20	
<b>Rotación de Cuentas por Cobrar Comerciales</b>						
Ventas Netas	1,997,956.00	<b>162.12</b>	1,449,843.00	<b>189.92</b>	1,861,799.00	<b>231.86</b>
Cuentas por Cobrar Comerciales	12,324.00		7,634.00		8,030.00	
<b>Plazo Promedio de Cobranza</b>						
Cuentas por Cobrar Comerciales x 360	12,324.00	<b>2.22</b>	7,634.00	<b>1.90</b>	8,030.00	<b>1.55</b>
Ventas Netas	1,997,956.00		1,449,843.00		1,861,799.00	
<b>Costo de Ventas/Ventas</b>						
Costo de Ventas	1,818,140.00	<b>0.91</b>	1,256,073.00	<b>0.87</b>	1,596,168.00	<b>0.86</b>
Ventas	1,997,956.00		1,449,843.00		1,861,799.00	
<b>Gastos Operacionales</b>						
Gastos Operacionales	138,012.00	<b>0.07</b>	136,732.00	<b>0.09</b>	195,886.00	<b>0.11</b>
Ventas	1,997,956.00		1,449,843.00		1,861,799.00	

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

Tabla N° 13 – Ratios de Solvencia

	<b>Índices de Solvencia</b>					
	<b>2014</b>		<b>2015</b>		<b>2016</b>	
<b>Razón de Endeudamiento Total</b>						
Pasivo Total	47,408	<b>0.22</b>	43,675	<b>0.14</b>	111,084	<b>0.27</b>
Activo Total	218,846		310,320		406,824	
<b>Razón de Cobertura del Activo Fijo</b>						
Deudas a Largo Plazo + Patrimonio	171,438	<b>0.00</b>	266,645	<b>2.45</b>	295,740	<b>2.72</b>
Activo Fijo Neto	0		108,614		108,614	
<b>Independencia financiera</b>						
Total Patrimonio	171,438	<b>0.78</b>	266,645	<b>0.86</b>	295,740	<b>0.73</b>
Total Pasivo y Patrimonio	218,846		310,320		406,824	

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

**Tabla N° 14 – Ratios de Rentabilidad**

	<b>Índices de Rentabilidad</b>					
	<b>2014</b>		<b>2015</b>		<b>2016</b>	
<b>Rentabilidad sobre la Inversión</b>						
Utilidad Neta	29,263	<b>13.37%</b>	41,067	<b>13.23%</b>	50,216	<b>12.34%</b>
Activo Total	218,846		310,320		406,824	
<b>Rentabilidad sobre el Patrimonio</b>						
Utilidad Neta	29,263	<b>17.07%</b>	41,067	<b>15.40%</b>	50,216	<b>16.98%</b>
Total Patrimonio	171,438		266,645		295,740	
<b>Margen Comercial</b>						
Ventas Netas - Costo de Ventas	179,816	<b>9.00%</b>	193,770	<b>13.36%</b>	265,631	<b>14.27%</b>
Ventas Netas	1,997,956		1,449,843		1,861,799	
<b>Margen de Utilidad Neta</b>						
Utilidad Neta	29,263	<b>1.46%</b>	41,067	<b>2.83%</b>	50,216	<b>2.70%</b>
Ventas Netas	1,997,956		1,449,843		1,861,799	

Fuente: Estados Financieros de la Empresa L América 2014- 2016

De acuerdo al análisis realizado, los ratios de liquidez general y capital de trabajo de la empresa nos mostró una tendencia razonable, estable y positiva. Se ha mantenido en un nivel de aceptación para los años 2014, 2015 y 2016. La empresa debería seguir teniendo la mayor concentración de activos en la parte corriente, no solamente porque el giro del negocio se lo exige así, sino porque demuestra que dicha empresa no tiene problema de liquidez.

Con respecto a la Prueba ácida de los años 2015 y 2016 comparada con el año 2014, esta decreció debido a un aumento en las obligaciones contraídas por la empresa, a corto plazo y a que ahora maneja un mayor volumen de inventarios. Sólo remarcar que las existencias conformaron más del 50% del Activo corriente en los tres años, es por eso que los resultados no son similares a la liquidez general. Dejando en claro que esta empresa necesita trabajar con bastante stock en los primeros meses del año (periodo de campaña). Por ende, a pesar de la disminución en los índices de liquidez estos se mantuvieron en una situación estable ya que su comportamiento siguió presentándose como regular en comparación al promedio del sector del INEI.

La empresa por su carácter comercializador en el rubro de útiles escolares, de escritorio y papelería, tuvo una rotación de inventario rápida y fluida en los meses de campaña escolar, sin embargo, esto no ocurrió después de pasado esos meses ya que son de mucha necesidad y hace que el movimiento de inventario sea lento tal como muestran los índices. Por ende, los resultados nos muestran que en el 2014 hubo una rotación de inventarios de 11 veces con una rotación de inventarios de cada 32 días al año, en el 2015 de 7 veces con 49 días y en el 2016 de 6 veces con 52 días. Muchos factores intervienen en este punto, en el 2014 la empresa manejó unos precios de ventas menores a los del mercado, porque fue su primer año iniciando operaciones y para poder introducirse al mercado disminuyó sus precios de venta, originando que las ventas aumentaran en volumen por ende aumentaron los costos de ventas en volumen, haciendo que ocurriera una mayor rotación de inventarios en dicho año a comparación de los años 2015 y 2016. Para el año 2016, ya teniendo dos años en el mercado, muestra una estabilidad en la rotación de ventas, porque aniveló los precios de venta y al finalizar el año termina con un gran volumen de mercaderías para poder afrontar bien los meses de campaña escolar.

Con respecto al ratio de rotación del activo total del año 2014 al 2016 hubo una disminución de 9.13 en el 2014 a 4.58 en el 2016, esto se debe a la compra de dicho vehículo, haciendo que aumente su activo.

Con el tema de rotación de cuentas por cobrar comerciales, no hay mucho que ahondar. Se observó, que la eficiencia en los sistemas de control no solo se da en los cobros, sino también en la política de ventas que emplea la empresa, debido a que otorgó créditos en periodos cortos.

Con respecto al endeudamiento, hubo un incremento en el año 2016, esto se debe a que la empresa ha contraído mayores créditos con proveedores, aun así muestra una independencia financiera ya que solo sus deudas representan el 27% de su activo. Ratificando que la empresa no afrontará problemas financieros para cancelar sus obligaciones contraídas en el año 2016

Los índices de rentabilidad, se encontraron en una situación regular respecto a los índices del sector, lo cual nos indica que la gestión de la empresa está siendo eficiente comparando desde el 2014 hacia 2016. Con solo demostrar que el margen de utilidad neta aumentó del 2014 en 1.46% al 2.70% en el 2016.

Del análisis financiero efectuada a la empresa L América podemos concluir, que la liquidez general de la empresa es buena, mientras que la liquidez disponible es aceptable comparado con el promedio del sector, lo que originaría que pasado los meses de campaña y recupere su liquidez podrá cancelar sus obligaciones corrientes.

Con respecto a los índices de gestión, nos indican que es aceptable, lo que demuestra que hay un buen control de gastos. La rentabilidad de la empresa es aceptable y permanece en el transcurso de los periodos, sus gastos están por debajo de los índices del sector y se prevé que serán mejores en los años siguientes.

Finalmente, la solvencia, nos indica que la empresa depende mucho de capitales propios, dejando claro que la entidad puede acceder a un financiamiento a largo plazo con la inyección de capitales ajenos y propios para la adquisición de un nuevo local

#### 4.1.3 Análisis de Planes de Financiamiento y elección de estrategias Financieras

Se realizó el presupuesto de la compra del local siendo el siguiente:

**Tabla N° 15 - Presupuesto de compra del local**

<b><u>DATOS</u></b>		
-		
<i>Total Inversión</i>	<i>S/</i>	<i>700,000</i>
<i>Capital Propio (emisión de acciones)</i>	<i>S/</i>	<i>175,000</i>
<i>Capital Terceros</i>	<i>S/</i>	<i>525,000</i>
	<i>Propio</i>	<i>25.00%</i>
	<i>Terceros</i>	<i>75.00%</i>

*Fuente: Elaboración Propia*

Luego de ello se indago los porcentajes de intereses que nos brindan cinco entidades financieras con sus requisitos y a fin de analizarlas y saber cuál es la que convenía:

**Tabla N° 16 - Alternativas de financiamiento**

ENTIDAD	MONTOS DE FINANCIAMIENTO		TASA DE INTERES (TEM)	TASA DE INTERES (TEA)	REQUISITOS	DOCUMENTOS
	Monto Mínimo	Monto Máximo				
BANCO FINANCIERO	1 a 1500	1500 a más	2,25%	11,65%	* Negocio en funcionamiento mayor a 6 meses *No registrar mala calificación en el sistema financiero	*Ultimas Boletas y/o facturas de compra o venta de mercadería del negocio *Copia de DNI (titular/conyugue) *Recibo de luz/agua del domicilio y del negocio *Copia de título de propiedad inscrito en registros públicos
GNB	350 a 2000	50,001 a más	2,20%	12,01%	* Antigüedad en el negocio: 1 años *No tener obligaciones morosas en el sistema financiero	*Documentos sustentarlos del negocio *Copia de DNI (titular) *Copia de recibo cancelado de luz/agua *Documentos de posesión o propiedad del inmueble * Si eres inquilino, contrato de alquiler
BANCO DE CREDITO DEL PERU	Hasta 1,001	Más de 50,000	2,30%	10,10%	* Antigüedad en el negocio: 6 meses como mínimo	*Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio( boletas de compra o venta, o RUC o Licencias, registro de gastos o ingresos del

					<ul style="list-style-type: none"> <li>*No tener obligaciones morosas en el sistema financiero</li> <li>*Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobantes de pago y/o cronogramas de pagos de tus deudas vigentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>negocio entre otros)</li> <li>*Copia de DNI (titular y/o conyugue o conviviente)</li> <li>*Copia de recibo cancelado de luz/agua</li> <li>*Si eres propietario de tu casa: título de propiedad o constancia de posesión o testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar la propiedad</li> <li>*Si eres inquilino, contrato de alquiler y DNI de un aval con casa propia</li> </ul>
BANCO INTERBANK	de 300 a 1000	40,000 a más	2,21%	12.09%	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Tener entre 23 y 74 años</li> <li>*Contar con propiedad</li> <li>* De no contar con propiedad, puede presentar aval.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Documentos sustentatorios de sus ingresos de negocio</li> <li>*Copia de DNI (titular y/o conyugue o conviviente)</li> <li>*Copia de recibo cancelado de luz/agua</li> </ul>
EDPYME	Hata 1,000	Más de 20,000	2,60%	9,80%	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Ser persona natural o jurídica que perciba ingresos permanentes y verificables</li> <li>*Tener más de 1 año de funcionamiento continuo en el negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Documentos sustentatorios de sus ingresos de negocio</li> <li>*Copia de DNI (titular y/o conyugue o conviviente)</li> </ul>

Fuente: Entidades Bancarias 2016

Para saber cuál sería la mejor elección se pasó a realizar Tablas de amortización con información de cada entidad y con dichos resultados ver cuál es la que nos conviene.

Se realizó los cuadros de amortización de cada entidad financiera (Anexo 3) y luego de ello se tomó la decisión que se realizará con EDPYME un préstamo de S/ 525,000 soles, durante cinco años, a una tasa de interés del 9.80%. Se cumplirá con el pago de las cuotas trimestrales, adicionalmente el pago del seguro. Observándose, que el total de servicio de la deuda, asciende a S/ 667,932 soles, siendo el total de interés equivalente a S/ 139,972 soles.

**Tabla N° 177 - Consolidado entidades financieras**

ENTIDADES	TCEA	B/C E	VAN E	TIR E	B/C F	VAN F	TIR F
<b>EDPYME</b>	<b>10.01%</b>	<b>1.0546</b>	<b>232,064.49</b>	<b>19.88%</b>	<b>1.0582</b>	<b>264,644.94</b>	<b>54.98%</b>
BANCO FINANCIERO	11.87%	1.0522	207,472.38	19.88%	1.0557	277,930.49	52.56%
BANCO GNB	12.23%	1.0517	202,807.85	19.88%	1.0550	273,102.88	51.73%
BCP	10.32%	1.0542	228,004.55	19.88%	1.0578	302,865.42	54.59%
INTERBANK	12.31%	1.0516	201,776.52	19.88%	1.0551	271,031.14	51.97%

Fuente: Entidades Bancarias 2016

Se realizó un presupuesto de ventas, ingresos, gastos, como sigue:

**Tabla N° 18- Presupuesto de ingresos**

<b>INGRESOS</b>						
<b>AÑO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
TOTAL INGRESOS CONSUM. FINAL	993,357	1,063,989	1,137,060	1,212,639	1,290,796	1,371,605
TOTAL INGRESOS MAYORISTAS	868,442	877,127	885,898	894,757	903,704	912,741
<b>TOTAL INGRESOS ANUAL</b>	<b>1,861,799</b>	<b>1,941,116</b>	<b>2,022,958</b>	<b>2,107,395</b>	<b>2,194,500</b>	<b>2,284,346</b>

Fuente: Elaboración Propia

Se proyectaron los ingresos para cinco años, de acuerdo al promedio de ventas que se tuvo entre los años analizados (2014-2016).

**Tabla N° 19 - Presupuesto de gastos de depreciación**

DESCRIPCIÓN	COSTO (S/)	DEPRECIACION	ANUAL
<b>I. INVERSIÓN FIJA</b>			
<b>1.1. INV. FIJA TANGIBLE</b>	<b>700,000</b>		
Terreno	350,000		
Inmueble	350,000	5%	17,500
<b>DEPRECIACIÓN</b>			<b>17,500</b>

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 22 se aprecia la inversión que realizara la empresa, el cual consta del terreno y el inmueble, a este último se le aplicara depreciación lineal a una tasa tributaria del 5% anual.

**Tabla N° 20 - Presupuesto de gastos**

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
DESCRIPCION	S/
Almaceneros	19,600
Administrador	20,400
Energía Eléctrica	1,246
Agua	600
Arbitrios	300
Alquiler	104,460
Depreciación del Inmueble	17,500
<b>TOTAL</b>	<b>164,106</b>

<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	
AÑO	INTERES+OTROS
<b>1</b>	46,658
<b>2</b>	38,197
<b>3</b>	28,906
<b>4</b>	18,706
<b>5</b>	7,506
<b>TOTAL</b>	<b>139,972</b>

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
DESCRIPCION	S/
Vendedores	42,400
Cajero	3,200
Telefono	540
Publicidad	800
Manten. Vehículo	840
Combustible	1,500
<b>TOTAL</b>	<b>42,400</b>

Fuente: Elaboración Propia

Se clasificaron los gastos en tres grupos, siendo los administrativos, financieros y de ventas, en los administrativos se consideró la planilla, los servicios públicos, arbitrios y depreciación del inmueble.

Los gastos financieros están compuestos por los intereses y comisiones de la entidad bancaria con la cual se realizará el financiamiento.

Por último, en los gastos de ventas tenemos parte de la planilla, servicio de teléfono, publicidad, mantenimiento del vehículo que se utiliza para el delibera y el transporte de la mercadería a la sierra del país y por último el combustible.

**Tabla N° 21 - Presupuesto de costo total**

<b>COSTO TOTAL</b>						
<b>CONCEPTO/AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>I. COSTO DE UTILES ESCOLARES</b>						
Compra de útiles escolares	1,596,168	1,628,092	1,660,654	1,693,867	1,727,744	1,762,299
<b>COSTO UTILES ESCOLARES</b>	<b>1,596,168</b>	<b>1,628,092</b>	<b>1,660,654</b>	<b>1,693,867</b>	<b>1,727,744</b>	<b>1,762,299</b>
<b>II. GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
Almaceneros	19,600	19,992	20,392	20,800	21,216	21,640
Administrador	20,400	20,808	21,224	21,649	22,082	22,523
Energía Eléctrica	1,246	1,271	1,296	1,322	1,349	1,376
Agua	600	612	624	637	649	662
Arbitrios	300	306	312	318	325	331
Alquiler	104,460	-	-	-	-	-
Depreciación del Inmueble		17,500	17,500	17,500	17,500	17,500
<b>Total Gasto Administrativo</b>	<b>146,606</b>	<b>60,489</b>	<b>61,349</b>	<b>62,226</b>	<b>63,120</b>	<b>64,033</b>
<b>III. GASTOS DE VENTAS</b>						
Vendedoras	42,400	43,248	44,113	44,995	45,895	46,813
Cajera	3,200	3,264	3,329	3,396	3,464	3,533
Teléfono	540	551	562	573	585	596
Publicidad	800	816	832	849	866	883
Mantenimiento de Vehículo	840	857	874	891	909	927
Combustible	1,500	1,530	1,561	1,592	1,624	1,656
<b>Total Gasto de Ventas</b>	<b>49,280</b>	<b>50,266</b>	<b>51,271</b>	<b>52,296</b>	<b>53,342</b>	<b>54,409</b>
<b>V. GASTOS FINANCIEROS</b>						
Interés del financiamiento	-	46,658	38,197	28,906	18,706	7,506
<b>Total Gastos Financieros</b>	<b>-</b>	<b>46,658</b>	<b>38,197</b>	<b>28,906</b>	<b>18,706</b>	<b>7,506</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>1,792,054</b>	<b>1,785,504</b>	<b>1,811,470</b>	<b>1,837,295</b>	<b>1,862,912</b>	<b>1,888,246</b>

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla de presupuesto total podemos deducir que, para la proyección ya no se contara con el gasto más significativo que tenía la empresa, es decir el alquiler del local (104.460 anual) sin embargo, se contará con nuevos gastos que serían los intereses por el financiamiento y la depreciación que se le realizaría al inmueble.

**Tabla N° 22- Determinación del Flujo de Caja, VAN, TIR, Costo Beneficio**

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>PERIODO/AÑOS</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>INGRESOS</b>						
<b>Total Ingreso</b>	1,861,799	1,941,116	2,022,958	2,107,395	2,194,500	2,284,346
Ventas	1,861,799	1,941,116	2,022,958	2,107,395	2,194,500	2,284,346
Valor Residual						
<b>EGRESOS</b>						
Costo de Inversión						
(Local)	700,000					
(Total de Inversión)	700,000					
<b>Total Egresos</b>	<b>1,792,054</b>	<b>1,738,846</b>	<b>1,773,273</b>	<b>1,808,389</b>	<b>1,844,206</b>	<b>1,880,741</b>
Costo Ventas	1,596,168	1,628,092	1,660,654	1,693,867	1,727,744	1,762,299
Gastos Administrativos	146,606	60,489	61,349	62,226	63,120	64,033
Gastos Ventas	49,280	50,266	51,271	52,296	53,342	54,409
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>69,745</b>	<b>202,270</b>	<b>249,685</b>	<b>299,007</b>	<b>350,294</b>	<b>403,606</b>
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>69,745</b>	<b>202,270</b>	<b>249,685</b>	<b>299,007</b>	<b>350,294</b>	<b>403,606</b>
Impuesto a la Renta (29.5%)	-20,575	-59,670	-73,657	-88,207	-103,337	-119,064
(Inversión)	-700,000					
Depreciación	-	17,500	17,500	17,500	17,500	17,500
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-650,830</b>	<b>160,100</b>	<b>193,528</b>	<b>228,300</b>	<b>264,457</b>	<b>302,042</b>
Préstamo	525,000					
AMORTIZACION PRESTAMO		-87,323	-95,605	-104,699	-114,684	-125,648
Interés		-46,658	-38,197	-28,906	-18,706	-7,506
Escudo Tributario		13,764	11,268	8,527	5,518	2,214
<b>Flujo de caja financiero</b>	<b>-125,830</b>	<b>39,883</b>	<b>70,994</b>	<b>103,222</b>	<b>136,585</b>	<b>171,103</b>
Aporte de socios	175,000					
<b>Caja Acumulada</b>	<b>49,170</b>	<b>89,053</b>	<b>160,047</b>	<b>263,269</b>	<b>399,854</b>	<b>570,957</b>

Fuente: Elaboración Propia

Se proyectó el estado de flujo de caja de acuerdo a los ingresos y gastos que ya se habían presupuestado. Teniendo una inversión de S/ 700,000 de los cuales S/525,000 serán por financiamiento bancario y la diferencia una inversión propia. Obteniendo una caja positiva desde el primer año gracias a la inversión del dueño y con ello se podrá afrontar gastos en los meses futuros.

**Tabla N° 23 – Evaluación económica**

RESUMEN	0	1	2	3	4	5
Ingresos Económicos	1,861,799	1,941,116	2,022,958	2,107,395	2,194,500	2,284,346
Egresos Económicos	-2,492,054	-1,738,846	-1,773,273	-1,808,389	-1,844,206	-1,880,741

VANE B	S/ 10,126,255.26
VANE C	S/ 9,602,046.11
<b>BENEFICIO / COSTO ECONOMICO</b>	<b>1.05</b>

VAN ECONOMICO	S/ 232,064.49
TIR ECONOMICO	19.88%

Fuente: Elaboración Propia

Del flujo de caja se procedió a la evaluación económica de la empresa de la cual obtuvimos un costo beneficio de 1.05, la Van de S/232.064,49 y TIR ECONOMICO DE 19,88%.

**Tabla N° 24 - Evaluación Financiera**

RESUMEN	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos Financieros</b>	2,386,799	1,941,116	2,022,958	2,107,395	2,194,500	2,284,346
<b>Ingresos Financieros</b>	-2,492,054	-1,859,063	-1,895,807	-1,933,467	-1,972,078	-2,011,680
Egresos Económicos	-2,492,054	-1,738,846	-1,773,273	-1,808,389	-1,844,206	-1,880,741
FC Neto	-	-120,217	-122,534	-125,078	-127,872	-130,939

VANE B	S/ 11,410,224.68
VANE C	S/ 10,782,278.29
<b>BENEFICIO / COSTO ECONOMICO</b>	<b>1.06</b>

VAN FINANCIERO	S/ 264,644.94
TIR FINANCIERO	54.98%

Fuente: Elaboración Propia

En la evaluación financiera se le sumo los gastos financieros en los que incurrirá la empresa. Obteniendo un VAN FINANCIERO de S/264.644,94 y una TIR FINANCIERA de 54,98%.

**Tabla N° 25 - Análisis de Riesgo**

VARIABLES	ESCENARIOS		
	MAS PROBABLE	PESIMISTA	OPTIMISTA
VENTAS AÑO 1	1,941,116	1,731,303	1,971,829.23
CRECIMIENTO	4.96%	4.43%	6.54%
Costo Ventas	1,628,092	1,628,091.77	1,221,068.83
Gastos Administrativos	60,489	60,488.92	45,366.69
Gastos Ventas	50,266	50,265.60	7,699.20
CRECIMIENTO	2%	2%	2%
TASA DE DESCUENTO	8%	10%	12%

FCN	ESCENARIOS		
	MAS PROBABLE	PESIMISTA	OPTIMISTA
FCN0	-125,830	-125,830	-125,830
FCN1	39,883	-110,260	564,978
FCN2	70,994	-88,133	652,563
FCN3	103,222	-64,407	609,721
FCN4	136,585	-39,003	565,421
FCN5	171,103	-11,836	519,602

<b>VAN</b>	<b>S/ 264,645</b>	<b>S/ -381,282</b>	<b>S/ 1,986,992</b>
------------	-------------------	--------------------	---------------------

*Fuente: Elaboración Propia*

Mediante un análisis de sensibilidad se tomaron los siguientes escenarios en los cuales obtuvimos:

- El más probable con un VAN de S/ 264.645
- El pesimista con un VAN de S/ -381.282
- Optimista con un VAN de S/ 1.986.992

#### **4.1.4 Proyección De Estructura de Capital**

Se realizó la proyección de los estados financieros al año 2021 luego de haber realizado las estrategias financieras proponiendo una inversión de terceros y propia, los estados financieros proyectado son los siguientes:

**Tabla N° 26 – Estado de Situación Financiera Proyectado**

<b>Activos</b>	<b>2016</b>	<b>A. VERTICAL</b>	<b>2021</b>	<b>A. VERTICAL</b>
Efectivos y equivalentes de efectivo	69.745	17%	130.639	10%
Cuentas por cobrar	8.030	2%	15.041	1%
Mercaderías	232.686	57%	425.277	33%
<b>Activos Corrientes</b>	<b>310.461</b>	<b>76%</b>	<b>570.957</b>	<b>44%</b>
Activo Fijo Bruto	108.614	27%	808.614	62%
Depreciación	-21.723	-5%	-87.500	-7%
Activo Diferido	9.472	2%	13.293	1%
<b>Total Activos</b>	<b>406.824</b>	<b>100%</b>	<b>1.305.364</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo</b>				
Proveedores	98.877	24%	305.198	23%
Tributos por pagar	2.500	1%	7.717	1%
Otras cuentas por pagar	9.707	2%	29.962	2%
<b>Pasivos Corrientes</b>	<b>111.084</b>	<b>27%</b>	<b>342.877</b>	<b>26%</b>
Préstamos	-	0%	-	0%
<b>Total Pasivo</b>	<b>111.084</b>	<b>27%</b>	<b>342.877</b>	<b>26%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital Social	190.000	47%	375.000	29%
Resultados Acumulados	55.524	14%	308.237	24%
Utilidad del ejercicio	50.216	12%	279.251	21%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>295.740</b>	<b>73%</b>	<b>962.487</b>	<b>74%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>406.824</b>	<b>100%</b>	<b>1.305.364</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración Propia

Se comparó la proyección del año 2021 con el estado financiero histórico del año 2016 en donde las cuentas más representativas que cambiaron fueron; las mercaderías para el año 2016 representaba 57% del total de los activos, existiendo un cambio para la proyección del año 2021, siendo ahora la cuenta más representativa la del Activo fijo Neto de 55%, debido a la adquisición de dicho inmueble.

En la parte de pasivo y patrimonio la entidad no ha existido mucho cambio debido a que el financiamiento que había adquirido la lo termino de cancelar justamente para el año 2021. No teniendo una deuda a largo plazo.

## 4.2. Discusión

De acuerdo al objetivo número dos, referente al análisis financiero de la empresa L América, el autor Flores, J. (2008) nos menciona que el análisis financiero es una evaluación que se efectúa a los Estados Financieros de una empresa, para posteriormente compararlos con los Indicadores Promedio del Sector que proporciona el INEI, con la finalidad de efectuar el diagnóstico financiero de una empresa. A la empresa L América se hizo una evaluación financiera transversal que se comparó con los indicadores financieros que proporciona el INEI COMO SE APRECIA EN LA TABLA N° 31. Asimismo, se aplicaron análisis horizontal, vertical y ratios financieros. Dando como diagnóstico a nivel promedio general que la empresa se encuentra en un nivel aceptable, pudiendo financiarse con terceros a través de un préstamo bancario hipotecario.

Con respecto al objetivo tres, análisis de los planes de financiamientos y elección de las estrategias financieras, Oramas, K. (2008) nos informa que las empresas buscan economía de recursos aprovechando el financiamiento con deuda al ser más barato y por estar su costo exento del pago del impuesto sobre las utilidades. En tal sentido se evaluaron los planes de financiamientos de cinco entidades bancarias y se proyectó los flujos de caja por cada entidad del sistema financiero, escogiendo la entidad EDPYME por tener un menor costo financiero, un mejor VAN positivo y una mayor TIR en comparación a las demás entidades del sistema financiero, como se aprecia en la tabla N° 16. Asimismo, se demostró que la inversión con dicha entidad financiera es viable.

En el último objetivo que hace referente a la proyección de los estados financieros, del cual Apaza, M. (2010) nos dice, que los estados financieros proyectados pueden ser utilizados para el análisis financiero que predice los distintos efectos que alguna inversión genere, de acuerdo la estructura financiera de la empresa. De esta forma se proyectaron los estados financieros al 2021, donde su estructura de capital del estado de situación financiera, pertenece el 26% a terceros y 73% es propia, mostrando así la recuperación de su solvencia por parte de la entidad.

## **V. Conclusiones y recomendaciones**

### **5.1. Conclusiones**

- L América se encuentra con buena liquidez y apta para adquirir un préstamo bancario y acceder a pagarlo en un periodo trimestral de cinco años para la adquisición del local.
- De las estrategias financieras propuestas y de los productos financieros que ofrecen las principales entidades del sistema bancario y no bancario para las MYPES en la ciudad de Chiclayo, EDPYME brinda una TCEA equivalente a 10.01%. Además, los requisitos y/o documentos que requiere esta entidad son más accesibles para la empresa, del mismo modo, permite acceder a mejores condiciones y asesoría especializada para la misma.
- La estructura de capital mejora al aplicar las estrategias de financiamiento externo y de inversión propia.
- Con la propuesta de estrategias financieras se determina que, al tener la información completa, los mismos son óptimos para la aplicación en la empresa, arrojando resultados reales útiles para la toma de decisiones. En el largo plazo estos resultados pueden dar alternativas de una mayor expansión a la empresa, asimismo tener un crecimiento sostenible siendo competitiva en el mercado.

### **5.2. Recomendaciones**

- La empresa L. América E.I.R.L debería acceder al financiamiento para la adquisición del local, pues esto le permitirá tener una mayor capacidad de desarrollo, ampliando el tamaño de sus operaciones, llegando a sus clientes de manera oportuna, y acceder a créditos en mejores condiciones. (tasa, plazo entre otros)
- La empresa L. América E.I.R.L. debería considerar los indicadores financieros y económicos, así como la interpretación de los mismos, resultado de esta investigación, pues le ayudarían a conocer la situación de la empresa, y hacia dónde va financieramente.

## VI. Referencias Bibliográficas

Besley, Scott y Brigham, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera.; 12° ed. 2000. ISBN 970-10-3084-2. Editorial McGraw Hill.

Cardozo, E. (2014) “Financiamiento de Activos Fijos a través del Sistema No Bancario y su efecto en la rentabilidad de la Microempresa Confecciones Todo Sport en la ciudad de Chiclayo, 2013” (Tesis para optar el título de Contador Público)

Flores, N (2015) Tesis titulada ESTRATEGIAS FINANCIERAS APLICADAS AL PROCESO DE SOSTENIBILIDAD Y CRECIMIENTO DE LAS PYME DEL SECTOR COMERCIO DEL MUNICIPIO SANTIAGO MARIÑO DEL ESTADO ARAGUA. Para obtener el título de Magister en Administracion de Empresas. Recuperado de <http://riuc.bc.uc.edu.ve/bitstream/123456789/2536/1/Maestr%C3%ADa%20Nancy%20Flores.pdf>

GARCÍA O, (2008): El 80% de las pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años [Documento en línea] disponible en <http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm>. [Consulta Mayo 2015].

Tello, L. (2014) “Financiamiento del Capital de Trabajo para Contribuir al crecimiento y Desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo, Trujillo”, tesis para optar el título de contador Público. Recuperado de [http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello\\_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/760/tello_lesly.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Anzola, Sérvulo (2002). Administración de Pequeñas Empresas. México: Editorial McGraw Hill; 2° Ed. 2002. ISBN 970-10-3461-9

Álvarez, M. & Abreu, J. (2014) Estrategias Financieras en la pequeña y mediana empresa. Recuperado de [http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%2065-104.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%2065-104.pdf)

Gómez, M.; López, M.; Méndez, A. & Colsa, X. (2014) ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA EN LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL: EL CASO DE 13 CIUDADES DE MÉXICO, Recuperado de: <http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/n16/microempresas.pdf>

Sánchez, S. (2012) Estrategias Financieras. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/95810962/ESTRATEGIAS-FINANCIERAS>

SlideShare (2015) Estrategia de mercadotecnia. Recuperado de <http://es.slideshare.net/lagb/estrategia-de-mercadotecnia>

Stanton, William. (2007) Fundamentos de Marketing. Mc Graw Hill. 14a Edic. México.

García, J. & Paredes, L. (2014) Estrategias Financieras Empresariales. Grupo Editorial Patria. Recuperado de <http://www.editorialpatria.com.mx/pdf/9786074382037.pdf>

Muñiz, R. (2016) BCG o análisis portfolio de la cartera producto-mercado. Recuperado de <http://www.marketing-xxi.com/analisis-de-la-cartera-p>

Ronda Pupo Guillermo Armando. (2002, marzo 11). Un concepto de estrategia. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/un-concepto-de-estrategia>

Pride. William M. y Ferrel. O. C., (1997). Marketing: conceptos y estrategias. Editorial McGraw-Hill. Recuperado de: [http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/lad/flores\\_c\\_jd/referencias.html#](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/flores_c_jd/referencias.html#)

Asesoría Empresarial (2015) Régimen Especial Laboral de la Micro y Pequeña Empresa. Recuperado de: <http://www.asesoresempresarial.com/libros/REMY2015/REMYPE.pdf>

Espinoza y Pañaranda, (2012) en su Tesis Titulada “Propuesta de Implementación de Estrategias Financieras para la Reapertura del Hostal y Restaurante “Las Perlas” en el Cantón Gualaceo”. Ecuador

Moyolema, M. (2011) Tesis Titulada “La gestión Financiera de la Cooperativa de ahorro y crédito Kuriñan de la Ciudad de Ambato Año 2010”. Ecuador

Megias J. (2012) javiermegias.com: Lean Canvas, un lienzo de modelos de negocio para startups. Recuperado de: <http://javiermegias.com/blog/2012/10/lean-canvas-lienzo-de-modelos-de-negocio-para-startups-emprendedores/>

Jimenez, S. & Sierra, G. (2008) Analisis Financieros (2 ed.) Madrid: Ediciones Piramide.

## VII. Anexos

### ANEXO 01. ENTREVISTA APLICADA AL GERENTE DE LA EMPRESA L AMÉRICA

#### GUÍA DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MICROEMPRESA L. AMÉRICA E.I.R.L.

##### I. OBJETIVO

Recopilar información para conocer la problemática actual que enfrenta la Microempresa L. AMÉRICA E.I.R.L.

##### II. INSTRUCCIONES

Estimado representante de la empresa, por favor, dedique unos minutos a contestar las siguientes preguntas.

##### III. ITEMS

###### III.1. SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

###### 1. Antecedentes de la empresa

RUC	2020561297232
Razón Social	LIBRERÍA BAZAR L'AMERICA E.I.R.L
Tipo Empresa	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
Condición	Activo
Fecha Inicio Actividades	01 / Julio / 2014
Actividad Comercial	Vta. May. y Men. de otros Productos.
CIU:	51906
Dirección Legal	Jr. Teniente Pinglo Nro. 187 Centro (por el Banco de Credito de Pedro Ruiz)
Distrito / Ciudad	Chiclayo
Provincia	Chiclayo
Departamento	Lambayeque, Perú
Representante Legal – Titular – Gerente:	Altamirano Vera Carlos Sebastián

L. AMÉRICA E.I.R.L es una microempresa dedicada a la comercialización de útiles escolares, de oficina, papelería y otros. Fue fundada el 02 de julio del año 2014, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Contando con 4 empleados y 15 cuando se encuentra en campaña.

## MISIÓN

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes en el rubro de papelería y librería en toda la región, con productos y servicios que marcan la diferencia en exclusividad y calidad, con tecnología y recursos humanos calificados.

## VISIÓN

Ser líder en abastecimiento de útiles de oficina y escolares, superando las expectativas de nuestros clientes y creciendo sostenidamente de acuerdo a nuestros valores.

### **2. La entidad maneja algún Manual De Funciones**

No llevo un manual de control sobre las funciones que tiene el personal que conforma la compañía, delego las funciones de forma empírica.

### **3. ¿Cuenta con documentos que sustenten las actividades comerciales?**

- ✓ Estados Financieros
- ✓ Boletas
- ✓ Facturas
- ✓ Actas
- ✓ Guías de Remisión
- ✓ Licencias
- ✓ Libros Contables (R. Compras y Ventas)
- ✓ Otros

### **4. Régimen tributario está acogida la empresa**

Régimen Especial Tributario llevando mi contabilidad de forma externa

### **5. Como compite usted ante las demás librerías**

- ✓ Contando con productos innovadores.
- ✓ Productos de calidad a menor costo.
- ✓ Personal altamente calificado que va a permitir brindar un buen servicio y generar productividad.

- ✓ Tener una buena infraestructura permitiendo que los empleados trabajen y nuestros clientes sean atendidos en un ambiente cómodo y acogedor.

## **6. Principales clientes**

Está segmentado para todo tipo de clientes y todo tipo de nivel socioeconómico. Clientes mayoristas y minoristas.

En mayoristas nos referimos a personas naturales o jurídicas que compran para su propio negocio dentro de ellos también se encuentran las instituciones educativas como universidades, instituciones, colegios, entre otros (fundaciones, ONG´s).

En minoristas a consumidores finales como cualquiera de nosotros.

## **7. Principales proveedores**

- ✓ Faber Castell
- ✓ Artesco
- ✓ Vinifan
- ✓ Layconsa
- ✓ Satndford
- ✓ Loro
- ✓ College
- ✓ Surco
- ✓ Justus
- ✓ Tai Loy
- ✓ Mario Viteri

## **8. Servicios Básicos**

- ✓ AGUA
- ✓ LUZ
- ✓ TELEFÓNÍA

## **ASPECTOS ECONÓMICOS**

### **1. Tipo de financiamiento preferente**

Mayor a cinco años sería el ideal por los montos elevados que se solicitan.

## **2. Tiene algún financiamiento actualmente, cuando vence**

Actualmente, No

## **3. El historial crediticio que maneja es alto o bajo**

Es bajo porque los clientes principales son consumidores finales con excepción a algunos clientes mayoristas que se les otorga un crédito no mayor a 60 días.

## **4. Tiene visión de agrandar su negocio, de qué manera**

Lanzarnos al mercado formando una alianza estratégica con aquellas empresas que ya se encuentran dentro del mismo rubro, para llegar más allá de lo que podemos ofrecer individualmente; de esta manera podemos aplicarla: por ejemplo, una feria escolar donde participen empresas de nuestro mismo rubro (Mario Viteri, Tai Loy, Continental) y a la vez competir con ellas.

Asimismo, solicitar un financiamiento para adquirir un local propio.

Tener posicionamiento en la mente de los consumidores ofreciendo un buen producto y brindar el mejor servicio para nuestros clientes.

## **PROBLEMÁTICA QUE ENFRENTA LA EMPRESA**

### **1. Financiera**

No cuento con los conocimientos necesarios para poder poner en práctica estrategias financieras que sirvan como medio para poder llegar a dichas metas deseada. Otro de los factores, radica en el no poder detectar cuál de estas estrategias serán las mejores y se adaptan más a mi empresa, según su rubro y ubicación.

### **2. Mercado**

Se ve afectada por la gran competencia que existe en el rubro y en el lugar donde se encuentra.

**ANEXO 02 – ENTIDADES BANCARIAS**

**Tabla N° 27 – Simulación de préstamo: Banco Financiero**

Financiamiento	525.000			
TEA	11,65%		TET	2,79%
PLAZO	5	años		
PAGO	TRIMESTRAL		CUOTA	34.617
Seguro	0,05%	del monto		

Periodo	SK	Amortización	Interés	Cuota	Seguro	Total	
AÑO 1	0	525.000				-525.000	
	1	505.047	19.953	14.665	34.617	263	34.880
	2	484.538	20.510	14.107	34.617	253	34.870
	3	463.455	21.083	13.534	34.617	242	34.859
	4	441.783	21.672	12.946	34.617	232	34.849
AÑO 2	5	419.506	22.277	12.340	34.617	221	34.838
	6	396.607	22.899	11.718	34.617	210	34.827
	7	373.068	23.539	11.078	34.617	198	34.816
	8	348.871	24.196	10.421	34.617	187	34.804
AÑO 3	9	323.999	24.872	9.745	34.617	174	34.792
	10	298.432	25.567	9.050	34.617	162	34.779
	11	272.151	26.281	8.336	34.617	149	34.766
	12	245.135	27.015	7.602	34.617	136	34.753
AÑO 4	13	217.366	27.770	6.847	34.617	123	34.740
	14	188.820	28.546	6.072	34.617	109	34.726
	15	159.477	29.343	5.274	34.617	94	34.712
	16	129.314	30.163	4.455	34.617	80	34.697
AÑO 5	17	98.309	31.005	3.612	34.617	65	34.682
	18	66.438	31.871	2.746	34.617	49	34.666
	19	33.677	32.761	1.856	34.617	33	34.650
	20	-0	33.677	941	34.617	17	34.634
				692.345	2.995	695.340	

TIR

2,84%

## **TCEA 11,87%**

<b>Año</b>	<b>Amortización</b>	<b>Interés</b>	<b>Total</b>
1	84.206	55.252	139.458
2	93.727	45.557	139.284
3	104.358	34.733	139.091
4	116.227	22.648	138.874
5	129.478	9.155	138.633

*Fuente: Entidades Bancarias 2016*

**Tabla N° 28 - Simulación de préstamo: Banco GNB**

Financiamiento 525.000  
 TEA 12,01% TET 2,88%  
 PLAZO 5 años  
 PAGO TRIMESTRAL CUOTA 34.885  
 Seguro 0,05% del monto

Periodo	SK	Amortización	Interés	Cuota	Seguro	Total	
AÑO 1	0	525.000				-525.000	
	1	505.214	19.786	15.099	34.885	263	35.148
	2	484.859	20.355	14.530	34.885	253	35.138
	3	463.919	20.940	13.945	34.885	242	35.127
	4	442.376	21.543	13.342	34.885	232	35.117
AÑO 2	5	420.214	22.162	12.723	34.885	221	35.106
	6	397.415	22.800	12.085	34.885	210	35.095
	7	373.959	23.455	11.430	34.885	199	35.084
	8	349.830	24.130	10.755	34.885	187	35.072
AÑO 3	9	325.006	24.824	10.061	34.885	175	35.060
	10	299.468	25.538	9.347	34.885	163	35.048
	11	273.196	26.272	8.613	34.885	150	35.035
	12	246.168	27.028	7.857	34.885	137	35.022
AÑO 4	13	218.363	27.805	7.080	34.885	123	35.008
	14	189.758	28.605	6.280	34.885	109	34.994
	15	160.330	29.428	5.457	34.885	95	34.980
	16	130.056	30.274	4.611	34.885	80	34.965
AÑO 5	17	98.912	31.145	3.740	34.885	65	34.950

18	66.872	32.040	2.845	34.885	49	34.934
19	33.910	32.962	1.923	34.885	33	34.918
20	-0	33.910	975	34.885	17	34.902
				697.701	3.002	700.703

TIR

2,93%

## TCEA      12,23%

Año	Amortización	Interés	Total
1	83.613	56.916	140.530
2	93.364	46.993	140.357
3	104.285	35.878	140.164
4	116.519	23.429	139.947
5	130.221	9.484	139.705

*Fuente: Entidades Bancarias 2016*

**Tabla N° 29 - Simulación de préstamo: Banco de Crédito del Perú**

Financiamiento	525.000		
TEA	10,10%	TET	2,43%
PLAZO	5 años		
PAGO	TRIMESTRAL	CUOTA	33.470
Seguro	0,05% del monto		

Periodo	SK	Amortización	Interés	Cuota	Seguro	Total	
AÑO 1	0	525.000				-525.000	
	1	504.312	20.688	12.782	33.470	263	33.732
	2	483.121	21.191	12.278	33.470	252	33.722
	3	461.413	21.707	11.762	33.470	242	33.711
	4	439.177	22.236	11.234	33.470	231	33.700
AÑO 2	5	416.400	22.777	10.692	33.470	220	33.689
	6	393.068	23.332	10.138	33.470	208	33.678
	7	369.168	23.900	9.570	33.470	197	33.666
	8	344.687	24.482	8.988	33.470	185	33.654
AÑO 3	9	319.609	25.078	8.392	33.470	172	33.642
	10	293.920	25.688	7.781	33.470	160	33.629
	11	267.607	26.314	7.156	33.470	147	33.617
	12	240.652	26.954	6.515	33.470	134	33.603
AÑO 4	13	213.042	27.611	5.859	33.470	120	33.590
	14	184.759	28.283	5.187	33.470	107	33.576
	15	155.787	28.971	4.498	33.470	92	33.562
	16	126.110	29.677	3.793	33.470	78	33.548

<b>AÑO 5</b>	17	95.711	30.399	3.070	33.470	63	33.533
	18	64.572	31.139	2.330	33.470	48	33.518
	19	32.674	31.898	1.572	33.470	32	33.502
	20	-0	32.674	795	33.470	16	33.486
					669.393	2.965	672.359

TIR 2,48%

### TCEA 10,32%

Año	Amortización	Interés	Total
1	86.810	48.056	134.866
2	95.300	39.388	134.688
3	104.647	29.844	134.492
4	114.939	19.337	134.276
5	126.270	7.768	134.038

Fuente: Entidades Bancarias 2016

**Tabla N° 30 - Simulación de préstamo: Banco Interbank**

Financiamiento	525.000		
TEA	12,09%	TET	2,89%
PLAZO	5 años		
PAGO	TRIMESTRAL	CUOTA	34.945
Seguro	0,05% del monto		

Periodo	SK	Amortización	Interés	Cuota	Seguro	Total	
AÑO 1	0	525.000				-525.000	
	1	505.251	19.749	15.196	34.945	263	35.207
	2	484.930	20.321	14.624	34.945	253	35.197
	3	464.022	20.909	14.036	34.945	242	35.187
	4	442.508	21.514	13.431	34.945	232	35.177
AÑO 2	5	420.371	22.137	12.808	34.945	221	35.166
	6	397.593	22.777	12.167	34.945	210	35.155
	7	374.157	23.437	11.508	34.945	199	35.143
	8	350.042	24.115	10.830	34.945	187	35.132
AÑO 3	9	325.229	24.813	10.132	34.945	175	35.120
	10	299.698	25.531	9.413	34.945	163	35.107
	11	273.427	26.270	8.674	34.945	150	35.094
	12	246.397	27.031	7.914	34.945	137	35.081
AÑO 4	13	218.584	27.813	7.132	34.945	123	35.068
	14	189.966	28.618	6.327	34.945	109	35.054
	15	160.520	29.446	5.498	34.945	95	35.040
	16	130.221	30.299	4.646	34.945	80	35.025

AÑO 5	17	99.046	31.175	3.769	34.945	65	35.010
	18	66.968	32.078	2.867	34.945	50	34.994
	19	33.962	33.006	1.938	34.945	33	34.978
	20	-0	33.962	983	34.945	17	34.962
					698.892	3.004	701.896

TIR

2,94%

### TCEA 12,31%

Año	Amortización	Interés	Total
1	83.482	57.286	140.768
2	93.283	47.313	140.596
3	104.269	36.133	140.403
4	116.583	23.603	140.186
5	130.386	9.557	139.944

Fuente: Entidades Bancarias 2016

**Tabla N° 31 - Simulación de préstamo: EDPYME**

Financiamiento	525.000		
TEA	9,80%		TET 2,36%
PLAZO	5 años		
PAGO	TRIMESTRAL		CUOTA 33.249
Seguro	0,05% del monto		

Periodo		SK	Amortización	Interés	Cuota	Seguro	Total
AÑO 1	0	525.000					-525.000
	1	504.167	20.833	12.415	33.249	263	33.511
	2	482.840	21.326	11.922	33.249	252	33.501
	3	461.010	21.830	11.418	33.249	241	33.490
	4	438.663	22.347	10.902	33.249	231	33.479
AÑO 2	5	415.788	22.875	10.373	33.249	219	33.468
	6	392.372	23.416	9.833	33.249	208	33.456
	7	368.402	23.970	9.279	33.249	196	33.445
	8	343.865	24.537	8.712	33.249	184	33.433
AÑO 3	9	318.749	25.117	8.132	33.249	172	33.421
	10	293.038	25.711	7.538	33.249	159	33.408
	11	266.719	26.319	6.930	33.249	147	33.395
	12	239.777	26.941	6.307	33.249	133	33.382
AÑO 4	13	212.199	27.578	5.670	33.249	120	33.368
	14	183.969	28.231	5.018	33.249	106	33.355
	15	155.070	28.898	4.350	33.249	92	33.341
	16	125.489	29.582	3.667	33.249	78	33.326

AÑO 5	17	95.208	30.281	2.968	33.249	63	33.311
	18	64.211	30.997	2.251	33.249	48	33.296
	19	32.481	31.730	1.518	33.249	32	33.281
	20	0	32.481	768	33.249	16	33.265
				139.972	664.972	2.960	667.932

TIR 2,41%

## TCEA 10,01%

Año	Amortización	Interés	Total
1	87.323	46.658	133.981
2	95.605	38.197	133.802
3	104.699	28.906	133.606
4	114.684	18.706	133.390
5	125.648	7.506	133.153

Fuente: Entidades Bancarias 2016

**ANEXO 4 – ANÁLISIS TRANSVERSAL DE LOS AÑOS 2014 – 2016**

**Tabla N° 32 – Análisis Transversal**

NÚMERO	INDICADORES FINANCIEROS	2014	2015	2016	PROMEDIO DEL SECTOR (INEI)	ANÁLISIS TRANSVERSAL			ANÁLISIS TRANSVERSAL			ANÁLISIS TRANSVERSAL		
						2014			2015			2016		
						BUENA	ACEPTABLE	MALA	BUENA	ACEPTABLE	MALA	BUENA	ACEPTABLE	MALA
<b>LIQUIDEZ</b>														
1	Liquidez Corriente													
	Activo Corriente	4.13	4.51	2.79	1.33	X			X			X		
	Pasivo Corriente													
2	Prueba Ácida													
	Activo Corriente - Existencias	0.71	0.60	0.70	0.76		X			X		X		
	Pasivo Corriente													
<b>GESTIÓN</b>														
3	Rotación de Existencias													
	Costo de Ventas	11.22	7.34	6.86	6.80	X			X			X		
	Existencias													
4	Rotación del Activo Total													
	Ventas Netas	9.13	4.67	4.58	2.53	X			X			X		
	Activo Total													
<b>SOLVENCIA</b>														
5	Apalancamiento financiero													
	Pasivo Total	21.66%	14.07%	27.31%	65.80%	X			X			X		
	Activo Total													
6	Independencia financiera													
	Total Patrimonio	78.34%	85.93%	72.69%	34.20%	X			X			X		
	Total Pasivo y Patrimonio													
<b>RENTABILIDAD</b>														
7	Margen de utilidad neta													
	Utilidad Neta	1.46%	2.83%	2.70%	2.10%			X	X			X		
	Ventas Netas													

<b>8</b>	<b>Rentabilidad sobre la Inversión</b>												
	<b>Utilidad Neta</b>	<b>13.37%</b>	<b>13.23%</b>	<b>12.34%</b>	<b>10.60%</b>	<b>X</b>			<b>X</b>			<b>X</b>	
	<b>Total Activo</b>												
<b>9</b>	<b>Rentabilidad sobre el Patrimonio</b>												
	<b>Utilidad Neta</b>	<b>17.07%</b>	<b>15.40%</b>	<b>16.98%</b>	<b>30.60%</b>			<b>X</b>			<b>X</b>		<b>X</b>

*Fuente: Elaboración propia*

**Tabla N° 33 – Resumen Promedio de la Evaluación Financiera**

RESUMEN PROMEDIO 2014	
EVALUACIÓN FINANCIERA	TRANSVERSAL
BUENA	6
ACEPTABLE	1
MALA	2
DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA	ACEPTABLE

RESUMEN PROMEDIO 2015	
EVALUACIÓN FINANCIERA	TRANSVERSAL
BUENA	7
ACEPTABLE	0
MALA	2
DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA	ACEPTABLE

RESUMEN PROMEDIO 2016	
EVALUACIÓN FINANCIERA	TRANSVERSAL
BUENA	6
ACEPTABLE	2
MALA	1
DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA	ACEPTABLE

*Fuente: Elaboración propia*