



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN LA
ADQUISICION DE ACTIVO FIJO PARA MEJORAR
LA PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA CONSORCIO
EDITORIAL URTEAGA S.A.C., CHICLAYO – 2016**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autor(es):

Bach. Chavesta Cornejo, Jhonatan Miguel

Bach. Mio Urteaga, Oscar Vicente

Asesor:

Mg. Chanduvi Calderón, Roger Fernando

Línea de Investigación:

Finanzas

Pimentel – Perú

2019

**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN LA
ADQUISICIÓN DE ACTIVO FIJO PARA MEJORAR LA
PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA CONSORCIO EDITORIAL
URTEAGA S.A.C., CHICLAYO – 2016.**

Aprobación de Tesis

Bach. Chavesta Cornejo, Jhonatan Miguel

Autor:

Bach. Mio Urteaga, Oscar Vicente

Autor:

Dr. Roger Fernando Chanduví Calderón

Asesor

Dra. Rosas Prado Carmen Elvira

Presidenta de Jurado

Mg. Chapoñan Ramírez Edgard

Secretario

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo

Vocal

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo incondicional y confianza durante el proceso de mi carrera profesional.

A mis hermanos que a pesar de todo me dieron fuerzas para no rendirme y seguir en este camino cuando más lo necesite.

A mis catedráticos los cuales siempre me apoyaron, brindándome su tiempo, dedicación y paciencia.

JHONATAN

A Dios y a mi madre por haber estado siempre a mi lado en este proceso tan importante en mi vida.

A mi abuela y toda mi familia que siempre han estado apoyándome y brindándome su apoyo.

VICENTE

AGRADECIMIENTOS

A los dueño y trabajadores de le empresa “CONSORCIO EDITORIAL URTEAGA SAC” por su apoyo brindando en la presente investigación

A la Universidad Señor de Sipán por abrimme sus puertas y darme la oportunidad de estudiar una carrera profesional.

A mis profesores por sus esfuerzos que contribuyeron a mi formación profesional para que finalmente pudiera graduarme como un eficiente profesional.

.

LOS AUTORES

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÌNDICE.....	v
ÌNDICE DE TABLAS.....	vii
ÌNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN	xi
CAPÌTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.1. Situación problemática	12
Nivel internacional	12
Nivel Nacional.....	15
Nivel Local.....	19
1.2. Formulación del problema.....	20
1.3. Delimitación de la investigación	20
1.4. Justificación e importancia	20
1.5. Limitaciones de la investigación.....	21
1.6. Objetivos	21
Objetivo General	21
Objetivo específico.....	21
CAPÌTULO II: MARCO TEÓRICO	23
2.1. Antecedentes de la investigación.....	23
Internacional	23
Nacional	27
Local	31
2.2. Estado del arte.....	35
2.3. Bases teóricas científicas	35
2.3.1. Financiamiento	35
2.3.2. Producción	50
2.4. Definición de términos básicos	58
CAPÌTULO III: MARCO METODOLÓGICO	60

3.1. Tipo y diseño de la investigación	60
3.1.1. Tipo de investigación.....	60
3.1.2. Diseño de la investigación.....	60
3.2. Población y muestra	61
3.2.1. Población.....	61
3.2.2. Muestra	61
3.3. Hipótesis	62
3.4. Variables	62
3.5. Operacionalización	63
3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	64
3.6.1. Métodos	64
3.6.2. Técnicas.....	65
3.6.3. Instrumentos.....	65
3.7. Procedimiento para la recolección de datos	67
3.8. Análisis estadísticos e interpretación de los datos	67
3.9. Criterios éticos	68
3.10. Criterios de rigor científico	68
CAPÍTULO IV ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS	69
4.1. Análisis de resultados	69
4.2. Discusión de resultados.....	98
CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN	104
5.1. Generalidades de la propuesta.	104
5.2. Objetivo de la propuesta.	105
5.3. Importancia de la propuesta.....	105
5.4. Alcance de la propuesta	105
5.5. Justificación de la propuesta	106
5.6. Desarrollo de la propuesta.....	107
CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
6.1. Conclusiones	121
6.2 Recomendaciones	122
REFERENCIAS	123
ANEXOS	129

ÌNDICE DE FIGURAS

Figura 01.....	69
Figura 02.....	70
Figura 03.....	71
Figura04.....	72
Figura 05.....	73
Figura 06.....	74
Figura 07.....	75
Figura 08.....	76
Figura 09.....	77
Figura 10.....	78
Figura 11.....	79
Figura 12.....	83
Figura 13.....	84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01	69
Tabla 02	70
Tabla 03	71
Tabla 04	72
Tabla 05	73
Tabla 06	74
Tabla 07	75
Tabla 08	76
Tabla 09	77
Tabla 10	78
Tabla 11	79

RESUMEN

Esta investigación se realizó debido que hay instituciones que necesitan adquirir bienes de capital y muchas veces no cuentan con los recursos necesarios, esto nos ha llevado a formular el siguiente problema ¿Cuáles son las alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016?, el mismo que tiene como objetivo determinar que fuentes de financiamiento nos ofrecen las entidades financieras para llevar a cabo nuestro propósito. La investigación que hemos desarrollado es de tipo aplicada y descriptiva, y el diseño empleado es no experimental bajo un contexto cuantitativo el mismo que le hemos aplicado a una población de nueve elementos y la muestra tomada aleatoriamente la misma que la población, investigación que nos ha llevado a plantear la siguiente hipótesis: Si determinamos la alternativa financiera, entonces nos permitirá la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016, la cual hemos identificado la variable independiente: alternativas de financiamiento y la variable dependiente: producción, la misma que para poder llegar a su constatación le hemos aplicado instrumentos de investigación como: entrevista, encuesta; que al ser aplicadas dieron como resultados que efectivamente es necesario identificar alternativas de financiamiento para la adquisición de activo fijo y mejorar su producción para la empresa, recomendando a la empresa que dentro de las alternativas estudiadas la más factible es el leasing financiero, la cual fue propuesta para que la gerencia tenga en cuenta como mejor herramienta financiera.

Palabras clave: Eficiencia, eficacia, financiamiento, inversión, producción.

ABSTRACT

This investigation it was made due to that there are institutions that need to purchase goods of capital and many times do not have the necessary resources, this has carried us to formulate the following problem ¿Which are the alternatives of financiamiento in the acquisition of active fixed to improve the production in the company Publishing Consortium Urteaga S.A.C., Chiclayo - 2016?, the same one that has as aim determine what sources of financing offer us the financial institutions to carry our purpose. The investigation that have developed is of applied and descriptive type, and the design employed is no experimental under a quantitative context the same that we have applied him to a population of nine elements and the sample taken random-mind the same that the population, investigation that has carried us to pose the following hypothesis: If we determine the financial alternative, then will allow us the acquisition of active fixed to improve the production in the company Publishing Consortium Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016, Which we have identified the independent variable: alternatives of financiamiento and the dependent variable: production, the same that to be able to arrive to his realization have applied him instruments of investigation eat: interview, survey; which, when applied, gave results that it is indeed necessary to identify financing alternatives for the acquisition of active fixed and improve his production for the company, recommending to the company that inside the alternatives studied the most feasible is the leasing financial, which was proposed so that the management take into account like better financial tool.

Key words: Efficiency, efficiency, financing, investment, production.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación se realizó con la finalidad de determinar las alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.

La tesis propone como realizar un previo análisis antes de invertir, lo cual genera mayor confianza en el gerente de la empresa y estabilidad a la organización.

El presente trabajo de investigación ha sido elaborado

En el capítulo I: Problematización de la investigación tanto a nivel internacional, nacional y local, así mismo se plantea la justificación del porqué de nuestra propuesta y los objetivos.

El capítulo II: Marco Teórico, se expusieron los antecedentes, es decir investigaciones anteriores que tienen relación con nuestro tema, se presenta como base teórica a todo lo relacionado con decisiones sobre las alternativas de financiamiento.

Capítulo III: Marco metodológico, comprendió el tipo y diseño de la investigación, presentamos quienes fueron nuestra muestra, que clase de instrumentos utilizamos para la recolección de datos y cuáles fueron los resultados obtenidos.

Capítulo IV: Denominado análisis e interpretación de los resultados, se describe toda la información que se ha desarrollado en el campo de nuestro estudio como la entrevista, la encuesta y las diferentes simulaciones de préstamos, las cuales han sido procesadas para su mejor comprensión.

Capítulo V: Denominada propuesta de la investigación se describe detalladamente las características, componentes, estadísticas, entre otros de la propuesta elaborada.

Capítulo VI: Contiene las conclusiones y recomendaciones a las cuáles hemos llegado en nuestro trabajo de investigación, donde expresamos nuestras sugerencias respecto a la problemática con la que cuenta la empresa.

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Situación problemática

Nivel internacional

Garrido H. (2017), en su artículo como solucionar el problema de productividad en España. Publicado en el Diario 20 Minutos, nos dice que no importa el organismo, ni el foro y ni el momento económico. No hay radiografía sobre la economía española que no señale a su baja productividad como uno de los grandes lastres del país. La semana pasada el FMI señaló precisamente que España, en pleno proceso de recuperación, seguirá aquejada a medio plazo por un "débil crecimiento de la productividad". Una impresión que el organismo monetario comparte con la OCDE; esta organización alertó también recientemente que España será uno de los cinco únicos países del club de países desarrollados que rebajará su productividad y seguirá anclada en la "segunda división europea". Curiosamente, España elevó su productividad durante la crisis. "Somos raros, el único país donde aumenta de forma contracíclica por el pésimo funcionamiento del mercado de trabajo", afirma Matilde Mas, catedrática de Análisis Económico en la Universidad de Valencia.

En los últimos dos años, de hecho, cuando empezó a recuperarse el empleo, el crecimiento de la productividad se relajó a tasas de 0,3% y 0,7%. Un ritmo inferior al de países que intentan prosperar como Letonia (3%), pero también al de países cuya productividad es de por sí mayor, como Suecia (2,5%) o Alemania (0,8%). (Garrido H. 2017)

A largo plazo, la visión empeora más aún. "La productividad de los factores en España cayó en un promedio anual del 0,7% entre 2000 a 2014, mientras que en Alemania creció un 0,5% en el mismo período", apunta Judit Montoriol, economista de Caixabank Research. Y la paradoja de la baja productividad española respecto a nuestros vecinos comunitarios es que, pese a que trabajamos más 1.691 horas anuales, por las 1.612 suecas o las 1.371 alemanas, el resultante de nuestro esfuerzo es menor 31 € por hora, frente a los 46 en Alemania. Y el bolsillo de los ciudadanos lo paga. Una baja productividad provoca baja competitividad y, por ende, bajos salarios. Y debería ser el centro del debate, porque es la única variable crucial a medio

plazo para que el país crezca". ¿Qué medidas pueden tomarse entonces para elevar la productividad en España... sin tener que volver a poner en la calle a millones de personas? (Garrido H. 2017)

- Aumentar el tamaño de las empresas: Una empresa de mayor tamaño es habitualmente productiva. De esto, hay cifras. Las ofrece el INE y cuentan que las empresas con más de 1.000 empleados triplican la productividad de aquellas con menos de 20 trabajadores. Así que España se enfrenta a un problemón, porque el 99% de sus empresas tiene menos de 50 empleados. Y el problema es pero aún. El FMI alertó recientemente que en España no solo hay muchas empresas pequeñas, sino que "desean seguir siendo pequeñas". No quieren crecer. Y sobreviven más que en otros países. Todo un azote para la productividad de un país cuya cifra media de empleados por empresa 4,7, está lejos de la francesa 5,7, la británica 11 o la alemana 11,7. (Garrido H. 2017)

- Invertir en investigación y desarrollo: Innovar e investigar más redundaría en mejores herramientas para ofrecer productos mejores y de forma más competitiva. Pero España apenas dedica un 1,2% de su PIB al I+D y además ese porcentaje ha caído progresivamente desde 2010 y que se sitúa lejos del 2% de media en la UE. El FMI exhortó hace dos semanas a España a mejorar la eficacia del gasto público en estas políticas. (Garrido H. 2017)

- Mejorar los canales de financiación: Pero para invertir, hace falta financiación. Y las pymes en España dependen demasiado de la banca para iniciar proyectos. Según un estudio de la Universidad Internacional de Valencia (VIU) apenas el 22% de las pymes españolas se financian en canales alternativos, préstamos de organismos, emisiones de deuda, muy por debajo de las estadounidenses (70%), francesas (55%) o alemanas (45%). "La financiación no bancaria en España es anecdótica, así que los proyectos se quedan sin financiación si no acceden al crédito de un banco, algo que no ocurre en otros países", lamenta Matilde Más. La economista valenciana apunta que las entidades en nuestro país "no quieren tomar riesgos" e imponen avales sobre activos reales que muchos jóvenes emprendedores,

especialmente en el área tecnológica, no poseen. El último barómetro anual del Círculos de Empresarios expresó esta carencia: encuestadas las empresas sobre qué dificultades hallan para crecer, la barrera más citada (un 20%) por todas fue "la dificultad de acceder a los mercados de financiación", más que cualquier otro factor cultural, de tipo burocrático o provocado por las ineficiencias del mercado laboral. (Garrido H. 2017)

- Más conciliación y optimización de la jornada: Una empresa puede acceder a financiación, invertir en tecnología puntera y tener trabajadores formados. Pero, ¿qué pasa si los horarios son insoportables, la jornada impide a los empleados conciliar su vida personal y el empleado debe cogerse la baja por estrés? La productividad se vería, de nuevo, mermada. El Gobierno anunció recientemente que promoverá la jornada intensiva para salir del trabajo, como máximo, a las 18h de la tarde. Los economistas divergen en concluir si la baja productividad de España se debe a que baja de su economía en sectores de bajo valor añadido como el turismo o la construcción, o si se debe a una menor productividad aparente de los sectores. Estudio reciente de CaixaBank que se compara el valor de la hora trabajada española (31,3 euros) con la alemana (46,1 euros). (Garrido H. 2017)

Banco mundial, (2015) en el artículo mayores oportunidades de financiamiento rural en Colombia, nos habla sobre el acceso al crédito de las poblaciones rurales y los pequeños agricultores a través de programas que sean sostenibles desde el punto de vista financiero. El problema de la población rural y de los pequeños agricultores al financiamiento es la capacidad que tienen los productores agrícolas y los hogares y las empresas de las zonas rurales para realizar inversiones a largo plazo, asumir riesgos y crear corrientes de ingresos estables están determinada por los productos y servicios financieros disponibles.

Es posible que, si los servicios financieros son limitados, los participantes en la economía rural tengan que renunciar a valiosas inversiones y actividades generadoras de ingresos y sufrir las consecuencias de un consumo volátil. (Banco mundial, 2015).

Los préstamos en las zonas rurales de Colombia continúan siendo limitados, al igual que en gran parte de América Latina. El 24% de la población de Colombia vive en zonas rurales (Banco Mundial, 2014). Conforme a los datos de 2014, recopilados a través de la encuesta Findex del Banco Mundial, el 13% de los adultos que viven en zonas rurales solicitó un préstamo a instituciones financieras formales, un nivel igual al observado en los datos de Findex de 2010. Este es el mismo nivel que se observó en Brasil y es similar al promedio del 11% de la región de América Latina y el Caribe, pero inferior al nivel que se registró en las zonas urbanas de Colombia (17%). El 5% de los adultos que viven en zonas rurales de Colombia informó que solicitó financiamiento a prestamistas informales. (Banco mundial, 2015).

Banco Interamericano de Desarrollo (2016) en su informe desarrollo en las américas (DIA), nos dice que a pesar de la desregulación financiera y las reformas de las últimas décadas, los sistemas financieros de América Latina y el Caribe siguen siendo muy poco profundos según los estándares internacionales. Si bien el sistema bancario medio de la región ha crecido hasta proporcionar alrededor del 30% del producto interno bruto (PIB) en préstamos al sector privado, este nivel sigue siendo mucho más bajo que el de los sistemas bancarios de la economía media de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o de Asia emergente, que proporcionan cerca del 80% y del 100% del PIB en préstamos al sector privado, respectivamente. Los hogares de la región, sobre todo aquellos de menores ingresos, tienen acceso limitado a instrumentos financieros adecuados para ahorrar. Dichos hogares se enfrentan a costos relativamente altos para acceder y utilizar los instrumentos disponibles, y a menudo no confían en los bancos.

Nivel Nacional

Diario Gestión (2015), en su estudio de productividad de empresas peruanas realizada con el apoyo de Aurys Consulting, para conocer como las empresas peruanas están gestionando su productividad, nos habla que la productividad de las empresas peruanas sigue lejos de la frontera de la

productividad mundial, a pesar de que esta es una de las principales fuentes para enfrentar la difícil coyuntura económica por la que atraviesa el Perú. A través de entrevistas estructuradas con ejecutivos de empresas relevantes del país, se indagó qué han hecho las compañías para mejorar su productividad durante el 2015, qué tan sistemáticos han sido en cada una de sus iniciativas de productividad y se derivaron prioridades para el año 2016.

Aurys Consulting considera que la mejora sustentable de productividad en una empresa debe ser abordada con un enfoque integral basado en 13 palancas accionables, agrupadas en tres ámbitos de acción: incrementar el margen, optimizar el capital empleado y contar con una organización y cultura de operación a bajo costo. (Diario Gestión 2015)

Sobre la base de una muestra representativa de 150 compañías pertenecientes a las 500 empresas de mayor tamaño del país, se observa que si bien gran parte de las empresas ha crecido (el 51% de las empresas peruanas mostró un crecimiento sostenido en ventas durante los últimos tres años), ese crecimiento no se reflejó en la creación de valor y mejora de la posición competitiva (el 55% de las empresas redujo su nivel de utilidad de manera sostenida durante los últimos tres años). (Diario Gestión 2015)

Durante los últimos tres años, solo un 28% de estas empresas ha presentado un crecimiento rentable, es decir, en un incremento sostenido y simultáneo de ventas y utilidades. Diario Gestión (2015)

Sobre la base del análisis de la productividad de este último grupo de empresas, se concluye que entre el 2012 y el 2014 se obtuvo una mejora sostenida en todos los índices de productividad, de modo que aumentaron, en promedio, un 6% sus indicadores de productividad total (relación entre ingresos y costos totales), un 7% su productividad operacional (relación entre ingresos y costos operacionales), un 12% la productividad laboral (relación entre ingresos y costo laboral total) y un 3% la productividad del overhead (relación entre ingresos y costos de administración y ventas). (Diario Gestión 2015)

Sobre la base de los resultados del estudio y la experiencia de Aurys Consulting, es posible definir prioridades concretas de acción para los CEO de empresas peruanas, que se apliquen durante el próximo año en dos ámbitos:

- **Ámbito estratégico.**

- Definir focos de aumento de productividad que sean alineados a las variables clave de creación de valor del negocio y balanceados en cobertura y plazo.
- Integrar el esfuerzo de mejora de la productividad con la planificación de la compañía, definiendo los KPI y metas a lograr en plazos concretos.
- Asegurar el liderazgo explícito del equipo directivo, fomentando la búsqueda y ejecución de iniciativas de aumento de la productividad en toda la organización.

- **Ámbito táctico y procesos.**

- Lograr claridad del desempeño actual de los procesos clave: actividades, resultados generados, recursos y costos incurridos.
- Establecer mecanismos y herramientas para identificar iniciativas de aumento de productividad, cuestionando lo que se hace y eliminando todo lo que no aporte valor al cliente y al negocio. Para esto, se debe utilizar herramientas como reingeniería de procesos, debottlenecking, strategic sourcing, filosofía Lean, entre otras.
- Priorizar la implementación de las iniciativas más atractivas y establecer elementos de monitoreo y control de avance integrados al reporting corporativo.
- Definir incentivos alineados a los focos de aumento de la productividad y a los KPI estratégicos.
- Capacitar al personal que hace el trabajo día a día para que pueda sistemáticamente identificar e implementar iniciativas de productividad.

El entorno actual de negocios es una oportunidad para producir un cambio real, que permita sentar las bases para una mejora sostenible de la productividad y competitividad de las empresas y, de esta forma, contribuir al crecimiento sostenido. (Diario Gestión 2015)

Diario El Comercio, (2016) En su artículo las diferentes formas de financiar a una empresa, nos dice que las empresas necesitan financiar sus inversiones y operaciones. El dinero para hacerlo lo aportan los dueños o se pide a través de un préstamo. De ahí la diferencia entre patrimonio y pasivo. En cuanto a las diferencias entre invertir dinero del dueño o pedir prestado, la fundamental es que el dinero del accionista será significativamente más caro. Siempre será más barato endeudar a la empresa.

Lo que aún no se conoce mucho son las alternativas de dinero que están disponibles en el Perú. Existen proveedores de fondos, tanto para aportar al capital de la empresa (patrimonio), como para prestar a la empresa (deuda). En cuanto a los primeros, hay quienes aportan capital de manera permanente y hay quienes lo hacen de manera temporal, fijándose una fecha de salida de la sociedad. Del mismo modo, hay quienes prestan dinero por pocos días y los que prestan por varios años. (Diario El Comercio, 2016).

Quienes son tradicionalmente los que prestan dinero, los bancos. Sin embargo, quienes están dispuestos a aportar dinero al capital de la empresa son fondos de inversión, fondos e individuos de alto patrimonio de manera individual u organizada. Todas las empresas tienen acceso a estos proveedores de fondos. Solo hay que saber presentar correctamente cada caso y sustentar sólidamente la situación y proyecciones financieras del negocio. Los bancos no son la única fuente de dinero. En el Perú, hay opciones de financiamiento vía fondos que pueden aportar a una empresa. (Diario El Comercio, 2016).

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE): Pymes enfrentan tasas altas, nos manifiesta que las empresas pequeñas son las que tienen las tasas de interés más elevadas del mercado, mientras que las empresas grandes tienen las tasas mínimas. Necesitamos apalancar nuestro sistema financiero para darle más acceso al crédito a las medianas y pequeñas empresas, pero con tasas más bajas. Asimismo, el Gobierno anterior hizo una reforma del Factoring, la cual se está ajustando, sobre todo el tratamiento

tributario, porque eso podría permitir disminuir las tasas de interés de una manera radical a favor de las empresas.

Diario Gestión, (2015) En su artículo ¿Qué impide el desarrollo del financiamiento alternativo en el Perú? Nos dice que existen muchas trabas que actualmente no permiten un óptimo desarrollo del financiamiento alternativo en el Perú. Como que algunas personas no pueden acceder a financiamiento por estar en una central de riesgo o por no tener historial crediticio, equiparar las condiciones permitirá llegar con tasas más atractivas a quienes realmente necesitan el dinero, y volver más competitivo el mercado, otros de los problemas es que todo el sistema financiero tradicional está desregulado en cuanto a tasas de interés, es decir que si una entidad financiera quiere cobrar más de 100% de interés (TEA), la ley se lo permite sin ningún problema.

También está el problema de la falta de información sobre otros sistemas de financiamiento como la herramienta de título de crédito hipotecario negociable (TCHN), que permite al propietario de un inmueble generar una hipoteca y buscar un préstamo contra este título. Este título valor permite la ejecución extrajudicial de garantías. Lamentablemente, en la actualidad no existe ninguna entidad que ofrezca este servicio. Si la ley contemplara otros actores que pudieran realizar la ejecución extrajudicial como los martilleros públicos o los agentes inmobiliarios acreditados incentivarían la reducción de la tasa de interés para este tipo de operaciones y permitiría al acreedor recuperar su dinero más rápido. (Diario Gestión, 2016)

Nivel Local

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., que tiene diez años en el mercado laborando, la cual es una empresa privada dedicada operación de impresión, su mayor problema es la falta de maquinaria ya que solo cuenta con dos maquinarias de un color , a la vez cuenta con mucha producción, pero no tiene la maquinaria adecuada para poder afrontar tanta producción, lo cual genera que los trabajos se retrasen para entrega a los clientes, por ese motivo genera menos venta y reducción de la utilidad.

El otro problema es la falta de conocimiento de las diferentes alternativas de financiamiento, con las cuales puede contar la empresa y ayuden a adquirir el activo fijo.

1.2. Formulación del problema

¿Cuáles son las alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016?

1.3. Delimitación de la investigación

Empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. es una empresa que se constituyó en el Perú, en la provincia de Chiclayo, departamento de Lambayeque, ubicada en la calle Daniel Alcides Carrión N° 388 Urb. Artesanos independientes, con RUC 20480767269.

La actividad principal es la impresión de todo tipo de comprobantes de pago, afiches, volantes, libros, entre otros. La empresa se mueve en el rubro de impresión gráfica.

Los sujetos que participaron en esta investigación fueron, los trabajadores del área de producción y el gerente general de la empresa.

1.4. Justificación e importancia

La presente investigación se justifica porque nos permitirá conocer las diferentes alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. y de esta manera incrementar la producción y así lograr la satisfacción de los clientes.

En teoría la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. al adquirir activo fijo incrementará su producción y esto generará mayores ventas, lo cual generará que el estado recaude más impuesto.

Dicha investigación también es importante para contribuir como ayuda para los estudiantes este proyecto les ayudará como premisa para otras investigaciones de finanzas y sobre las diferentes alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo. En el sector empresarial, el

presente proyecto ayudará para la orientación financiera, para tomar la decisión que más les favorezcan a las empresas.

1.5. Limitaciones de la investigación

Uno de los inconvenientes que se presentó fue el tiempo para poder elaborar este trabajo de investigación, ya que los autores, contábamos con un vínculo laboral en diferentes empresas y el tiempo para poder reunirnos es escaso, y esto nos limitó a buscar o recolectar más información necesaria de las entidades financieras o empresas con estas experiencias.

Otra de las limitaciones que tuvimos fue la falta del asesor especialista que nos brinda la Universidad Señor de Sipán, ya que no pudimos contar con sus conocimientos.

En el aspecto económico para desarrollar el trabajo de investigación así como para los gastos de materiales, suministros, movilidad, constituyen otras limitaciones.

1.6. Objetivos

Objetivo General

Determinar la alternativa de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.

Objetivo específico

- Analizar la situación productiva y financiera de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.
- Identificar las posibles alternativas de financiamiento en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.

- Evaluar qué alternativas de financiamiento es la más eficiente en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.
- Proponer la mejor alternativa financiera evaluada para la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Internacional

Capa & Silva (2013), en su tesis titulada: Alternativas de financiamiento para la implantación de un centro de servicios de restaurant, descanso y relajación de tipo ejecutivo para la ciudad de Loja, Ecuador; Presentada para la obtención del Grado de Ingenieros en Banca y Finanzas, en la Universidad Nacional de Loja, nos manifiesta lo siguiente:

En dicho trabajo de investigación los autores manifiestan que la actividad comercial en la ciudad de Loja se enmarca principalmente dentro de la pequeña industria, en este contexto el sector servicios y específicamente el de alimentación (restaurants) durante los últimos años ha experimentado un progresivo crecimiento, sin embargo observando la problemática actual por la que atraviesan los funcionarios y empleados del sector público y privado de la ciudad de Loja, como lo es el limitado tiempo del cual disponen a la hora de descanso de su trabajo y el aparente problema de estrés que esta realidad trae consigo, surgió la necesidad de dar solución a este problema con una propuesta que se basa en la implementación de un centro de servicios de restaurant, descanso y relajación, donde se encontrarán contenidas dos áreas una de ellas brindará el servicio de alimentación y el área complementaria que corresponde a los servicios de descanso y relajación proporcionará un espacio donde los usuarios puedan disfrutar de tranquilidad y confort hasta el momento en que deban retornar a sus labores. (Capa & Silva, 2013).

Para evaluar la factibilidad de la propuesta se realizaron 4 estudios:

- Estudio De Mercado
- Estudio Técnico.
- Estudio Administrativo y Legal
- Estudio Económico-Financiero

De tal manera los autores llegaron a la siguiente conclusión:

Para alcanzar los objetivos del proyecto se requiere disponer de una inversión de \$ 36.347,32 la misma que será cubierta parcialmente con capital propio un (54,88%) ya la diferencia (45,12%) se la obtendrá a través del Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 11.20%, esta elección se la realizó mediante un previo análisis de las diversas alternativas de financiamiento de nuestro medio, resultando las entidades financieras la opción más idónea. (Capa & Silva, 2013).

Comentario:

Este proyecto de investigación tiene una asimilación a nuestro trabajo en que se han analizado diversas alternativas financieras en diferentes entidades financieras, para saber cuál de estas es la opción más idónea a escoger.

Melgar (2010). En su tesis titulada: Evaluación financiera comparativa entre un producto de actualización tecnológica y la compra de maquinaria empacadora, Guatemala. Presentada para la obtención del Grado de Mg. Administración Financiera, en la Universidad de San Carlos de Guatemala, nos manifiesta lo siguiente:

El origen de esta investigación fue por el bajo rendimiento de operación de las máquinas empacadoras, de acuerdo con información relevante proporcionada por el departamento de producción. Dicha información fue el punto de partida para evaluar la conveniencia de compra de maquinaria nueva ó la actualización tecnológica de la maquinaria actual. (Melgar 2010)

El objetivo de este tema es brindar a la empresa un análisis comparativo de inversión entre las opciones de actualización tecnológica de la maquinaria de empaque actual y la compra de maquinaria de empaque nueva. La maquinaria es utilizada para empacar harina para el consumo humano. El análisis comparativo de inversión constituye la estrategia de la empresa para su crecimiento e incremento de la capacidad instalada de producción, además de la reducción de costos por desperdicio de material de empaque, re-empaque de harina y fallas por mantenimiento correctivo que provoca la tecnología de la maquinaria actual. (Melgar 2010).

Se describe el método utilizado por el departamento de producción para medir el rendimiento de operación de los procesos productivos por medio del OEE (Overall Equipment Effectiveness) que su significado es eficiencia general de los equipos y se basa en cuatro razones: de calidad, de eficiencia, de eficiencia operativa y de disponibilidad. (Melgar 2010).

De tal manera el autor llegó a la siguiente conclusión:

Se identificó la tecnología que mejor se adapta a la maquinaria de empaque para incrementar la velocidad nominal de 30 a 45 bolsas por minuto para aumentar la producción por hora en un 33.33%. y mejorar la operación al reducir desperdicios, re-empaques y fallas por mantenimiento correctivo.

Con el proceso de actualización tecnológica se redujo el porcentaje de fallas de la maquinaria de empaque en un 80% y se optimizó el tiempo del proceso productivo con una reducción aproximada del 30% de los días requeridos para cumplir con los requerimientos de producción. (Melgar 2010).

Comentario:

Esta investigación se vincula con nuestro trabajo porque nos brinda información de cómo mejorar la producción y tener una mejor calidad del producto, la cual nos brinda dos alternativas actualizando tecnología que mejor se adapta a la maquinaria o comprar una maquina moderna.

Ajcip (2006). En su tesis titulada; Leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases, S.A., Guatemala. Presentada para la obtención del Grado de Maestría en Administración Financiera, en la Universidad San Carlos de Guatemala, señala que:

La visión de este tema es brindar a la empresa una opción de evaluar sus futuras inversiones el financiamiento a través de Leasing Financiero. (Ajcip, 2006).

El marco teórico nos habla sobre el Leasing Financiero que nos permitirá conocer una nueva alternativa de financiamiento para la adquisición de

maquinaria, equipos, vehículos y otros bienes, que para la empresa es importante analizar para el financiamiento futuro de sus inversiones, dado que este tipo de decisiones afecta el capital de trabajo necesario para la continuidad del negocio. (Ajcip, 2006).

Por el contrario, el Leasing Financiero nos permitirá un desembolso a largo plazo de la inversión, así como pagos parciales del Impuesto al Valor Agregado. Generando beneficios como el escudo fiscal por la cuota de arrendamiento que se da bajo dicha opción. (Ajcip, 2006).

La metodología para llegar al análisis financiera de la empresa objeto de estudio, fue la recopilación de información financiera, como su crecimiento e inversión a lo largo de sus 10 años de operación. Para nuestro análisis se tomó como información básica, el volumen de ventas para determinar el tiempo de uso y los costos de mantenimiento de los montacargas. (Ajcip, 2006).

El Leasing Financiero en la adquisición de montacargas, se realizó por un tiempo de tres años, tiempo fijado en la cotización de dichos equipos y también los costos de mantenimiento que se proyectaron a dicho periodo de tiempo. Por el monto obtenido durante el tiempo indicado se determinó el Valor Presente Neto desde 3 perspectivas de análisis. (Ajcip, 2006).

- Compra directa con financiamiento propio del 50% y financiamiento bancario del 50%
- Por Arrendamiento Financiero
- Compra directa con financiamiento propio

La evaluación efectuada permitió determinar que la opción que representa la mejor alternativa en adquisición de maquinaria a la cual puede optar la empresa es el arrendamiento financiero. (Ajcip. 2006).

De tal manera el autor llego a la siguiente conclusión:

La empresa Plastienvases, S.A. realiza el financiamiento de sus proyectos con el 50% de Capital propio y 50% con Financiamiento Bancario. Sin embargo, el mercado financiero guatemalteco ofrece diversas alternativas que pueden aplicar al negocio tales como: Financiamiento con Garantía Prendaría Crédito documentario. Las opciones anteriormente indicadas pueden disminuir

la inversión del accionista y contribuir a una mayor rentabilidad por acción. (Ajcip, 2006).

Comentario:

La investigación es bastante vinculante con el trabajo desarrollado, por ofrecer una alternativa de financiamiento que es el leasing para la adquisición de un activo fijo el cual no nosotras también tomaremos para lograr nuestra investigación y así sea más eficiente la producción.

Nacional

Melgar (2010). En su tesis titulada: Evaluación financiera comparativa entre un producto de actualización tecnológica y la compra de maquinaria empacadora, Guatemala. Presentada para la obtención del Grado de Mg. Administración Financiera, en la Universidad de San Carlos de Guatemala, nos manifiesta lo siguiente:

El origen de esta investigación fue por el bajo rendimiento de operación de las máquinas empacadoras, de acuerdo con información relevante proporcionada por el departamento de producción. Dicha información fue el punto de partida para evaluar la conveniencia de compra de maquinaria nueva ó la actualización tecnológica de la maquinaria actual. (Melgar 2010).

El objetivo de este tema es brindar a la empresa un análisis comparativo de inversión entre las opciones de actualización tecnológica de la maquinaria de empaque actual y la compra de maquinaria de empaque nueva. La maquinaria es utilizada para empacar harina para el consumo humano. El análisis comparativo de inversión constituye la estrategia de la empresa para su crecimiento e incremento de la capacidad instalada de producción, además de la reducción de costos por desperdicio de material de empaque, re-empaque de harina y fallas por mantenimiento correctivo que provoca la tecnología de la maquinaria actual. (Melgar 2010).

Se describe el método utilizado por el departamento de producción para medir el rendimiento de operación de los procesos productivos por medio del

OEE (Overall Equipment Effectiveness) que su significado es eficiencia general de los equipos y se basa en cuatro razones: de calidad, de eficiencia, de eficiencia operativa y de disponibilidad. (Melgar 2010).

De tal manera el autor llegó a la siguiente conclusión:

Se identificó la tecnología que mejor se adapta a la maquinaria de empaque para incrementar la velocidad nominal de 30 a 45 bolsas por minuto para aumentar la producción por hora en un 33.33%. y mejorar la operación al reducir desperdicios, re-empaques y fallas por mantenimiento correctivo.

Con el proceso de actualización tecnológica se redujo el porcentaje de fallas de la maquinaria de empaque en un 80% y se optimizó el tiempo del proceso productivo con una reducción aproximada del 30% de los días requeridos para cumplir con los requerimientos de producción. (Melgar 2010).

Comentario:

Esta investigación se vincula con nuestro trabajo porque nos brinda información de cómo mejorar la producción y tener una mejor calidad del producto, la cual nos brinda dos alternativas actualizando tecnología que mejor se adapta a la maquinaria o comprar una maquina moderna.

Rodríguez (2013). En su tesis titulada: Alternativa de financiamiento: arrendamiento financiero en la adquisición de activo fijo en la empresa Agropecuaria Chavín S.A.C. De la provincia de Trujillo, Perú. Presentado a la Universidad Nacional de Trujillo para obtener el título profesional de contador(a) público. Después del estudio realizado manifiesta que:

Para la actividad de la empresa uno de sus aspectos vitales es la búsqueda de financiamiento para la adquisición de activos fijos y materia prima, es decir, que toda empresa requerirá en algún momento un financiamiento de terceros. (Rodríguez, 2013).

Uno de los mecanismos más utilizados para el financiamiento destinado a la adquisición de activos fijos es el Contrato de Arrendamiento Financiero.

Este tipo de contrato se ha vuelto muy popular e importante entre las pequeñas y medianas empresas, quienes con este pueden lograr y/o ampliar el desarrollo de sus actividades. (Rodríguez, 2013).

La tesis se desarrolló en la Provincia de Trujillo, teniendo como base la Empresa Agropecuaria Chavín S.A.C que tiene como rubro económico dedicarse a la crianza y/o comercialización de aves domésticas y sus derivados.

El autor llegó a la siguiente conclusión.

El Arrendamiento Financiero es una opción de financiamiento que permite el desarrollo de la empresa Agropecuaria Chavín S.A.C., ya que puede obtener activos como maquinarias que son necesarios para que su productividad sea óptima. (Rodríguez, 2013).

Comentario:

Concordamos con la conclusión ante mencionada en que el leasing o arrendamiento financiero nos va a permitir adquirir activos fijos para mejorar la producción de la empresa.

Navarro (2013). En su tesis denominada: El leasing como alternativa de financiamiento para la adquisición de unidades de transporte para la empresa almacenes populares S.R.L. De la provincia de Trujillo, Perú, presentado a la Universidad Nacional de Trujillo para obtener el título profesional de contador(a) público, manifiesta que:

El presente trabajo de investigación demostrará mediante un análisis financiero comparativo que el Leasing Financiero es la mejor alternativa de financiamiento para la adquisición de Unidades de Transporte para la Empresa Almacenes Populares S.R.L en comparación con otras fórmulas de financiación, tal es el caso de un préstamo bancario. (Navarro, 2013).

Se tomará en cuenta un marco teórico, donde se dará a conocer los

diferentes aspectos relacionados con el Leasing Financiero, tales como: definiciones, clasificación, importancia, marco legal, características, aspectos legales, contables y tributarios, entre otros aspectos. (Navarro, 2013).

También se presenta un caso práctico aplicado a la Empresa Almacenes Populares S.R.L. donde se mostrará dos escenarios: préstamo bancario vs leasing financiero utilizando para ello, los Estados Financieros Proyectados correspondientes a los periodos 2013 y 2014, los que serán evaluados mediante indicadores financieros, para determinar en base a los resultados de los mismos que el leasing financiero constituye una de las mejores alternativas de financiamiento para la adquisición de bienes de capital por sus beneficios financieros, económicos y tributarios que brindaría a la empresa. (Navarro, 2013).

El autor llegó a las siguientes conclusiones:

El arrendamiento financiero es la mejor alternativa para financiar la adquisición de unidades de transporte de la empresa Almacenes Populares S.R.L. en comparación con un préstamo bancario, debido a sus beneficios financieros y tributarios. (Navarro, 2013).

Con ayuda de la alternativa del leasing financiero, la empresa mejorará su nivel de liquidez, por lo tanto, tendrá mayor capacidad para afrontar las obligaciones de sus gastos financieros debido a que las tasas de interés de esta alternativa son inferiores en comparación con las tasas cobradas con la alternativa del préstamo bancario. (Navarro, 2013).

Comentario

El presente trabajo de investigación tiene relación con el nuestro porque señala que una de las mejores alternativas para adquirir un activo fijo, es el financiamiento mediante leasing, debido a sus beneficios financieros como tributarios.

Local

Orozco (2015). En su tesis titulada: Plan de mejora para aumentar la productividad del área de producción de la empresa Confecciones Deportivas Todo Sport, Chiclayo. Presentada para la obtención del Grado de Ingeniero Industrial, en la Universidad de Señor de Sipán, nos manifiesta lo siguiente:

La presente investigación tuvo como objetivo diseñar un plan de mejora para aumentar la productividad en el área de producción de la empresa Confecciones deportivas Todo Sport. Chiclayo - 2015. Se estableció como objeto de estudio el proceso de elaboración de casacas, pantalones y polos en dicha empresa. (Orozco 2015).

La metodología utilizada incluyó la observación directa del proceso productivo de los diferentes artículos que elabora la empresa, ficha de control de tiempos, así como la aplicación de una entrevista al gerente de la empresa y una encuesta dirigida a los trabajadores del área de producción. (Orozco 2015).

En la evaluación realizada se encontraron problemas como: deficiente producción, deficiente limpieza, área de trabajo desordenado, falta de información, falta de compromiso y de trabajo en equipo de los trabajadores, escasez de personal, incumplimiento de pedidos, desmotivación del personal, además no existe un estándar de tiempo en la ejecución de tareas. (Orozco 2015).

La propuesta de la investigación basado en Estudio de Tiempos y herramientas de manufactura esbelta como VSM y 5S, relacionadas con la realidad y los objetivos de la empresa. Se estableció como hipótesis que un plan de mejora contribuirá a elevar la Productividad de la Empresa "Confecciones Deportivas Todo Sport". (Orozco 2015).

De tal manera el autor llegó a la siguiente conclusión:

La elaboración e implementación de un plan de mejora para la empresa Confecciones Deportivas Todo Sport mediante el estudio de tiempos y la utilización de las herramientas VSM y 5S, permitirán que la productividad parcial de la mano de obra se incremente aproximadamente en un 6% en

promedio y la productividad global en el área de producción de la empresa en un 15% aproximadamente

Comentario:

Esta investigación se relaciona con nuestro trabajo porque manifiesta un plan de mejora de la producción, la cual nos ayudara a complementar nuestro trabajo en la área de producción.

Cruzado & Gonzales (2015). En su tesis titulada; Análisis del leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe sector – Soltin. Presentada para la obtener el título de Contador Público, en la Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, nos manifiesta que:

En el departamento de Lambayeque una de sus principales actividades se encuentra en la producción de arroz, pero los agricultores tiene la dificultad de no contar con maquinaria especializada para su producción, gran parte de la producción agrícola está en manos de pequeños productores, esto hace que no se tengan los suficiente demanda para poder invertir, el primordial problemas del agro es la falta de financiamiento, la gente del campo no son sujetos a crédito, porque los bancos y cajas rurales consideran al agro como una acción poco rentable. (Cruzado & Gonzales, 2015).

Este trabajo de investigación se obtuvo como finalidad financiar una máquina cosechadora para poder aumentar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores , para esto se estudió tres alternativas de financiamiento la primera alternativa fue alquiler de la máquina cosechadora, la segunda alternativa es el prestamos bancario, para realizar la adquisición al contado de la máquina cosechadora y por último la tercera opción es el financiamiento mediante el leasing , sobre esto se consiguió que la mejor opción para los agricultores de la ciudad de Ferreñafe - sector Soltin es el financiamiento mediante el leasing pues con esta alternativa su utilidad incrementa y sus costos se reducen. (Cruzado & Gonzales, 2015).

Los autores llegaron a la siguiente conclusión:

Se concluyó que las ventajas del leasing financieros es que es una fuente de financiamiento que contribuye a mejorar la liquidez de la empresa al financiar el total del bien a obtenido, a través de él, la empresa puede emprender la renovación de sus equipos obteniendo un beneficio tributario al depreciar aceleradamente los bienes en el plazo del contrato , en las desventajas se concluyó que la empresa que realiza el leasing se compromete a entregar el bien, pero no a su reparación, y el cliente queda obligado a pagar el importe del alquiler durante toda la vida, siendo el riesgo por depreciación o envejecimiento técnico y económico del bien contratado, lo más grave que asume las partes contratantes. La durabilidad económica de un bien es insegura, en virtud de estar constantemente expuesta a los efectos de las innovaciones tecnológicos. (Cruzado & Gonzales, 2015).

Comentario

Este proyecto de investigación se encuentra vinculado con la investigación, porque ofrece una alternativa de financiamiento para la adquisición de una maquinaria, la cual es muy importante que las empresas cuenten con maquinaria de última generación ya que harán más eficientes sus procesos productivos.

Tuesta (2014). En su tesis titulada; Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Movil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque. Presentada para la obtener el título de Contador Público, en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, nos dice:

El informe está basado en una metodología de investigación aplicada no experimental y descriptiva de proyección, cuyo objetivo es proponer una alternativa de financiamiento que se adapte al proyecto de implementación de un nuevo terminal para la Empresa de Transportes Móvil Tours en la ciudad de Lambayeque. (Tuesta, 2014).

Dentro de la investigación se busca también determinar el posicionamiento de la Empresa Móvil Tours sobre los usuarios de la ciudad de

Lambayeque la cual se hará un estudio de mercado, para así obtener la viabilidad del Proyecto de Inversión. Se empleó instrumentos de recolección de datos como la entrevista y las encuestas a una muestra de 100 personas mayores de edad dentro de la ciudad de Lambayeque. (Tuesta, 2014).

Para el cumplimiento de los objetivos específicos trazados, se realizó un presupuesto relacionado a la actividad del servicio de transporte, luego se evaluó las alternativas de financiamiento propuestas por las entidades financieras, así como el autofinanciamiento con capital propio. (Tuesta, 2014).

Para evaluar la viabilidad, se ha utilizado un tiempo de 5 años para proyectar el retorno de la inversión, donde se concluye que existen expectativas interesantes para ingresar al mercado de transporte terrestre de pasajeros en la ciudad de Lambayeque. (Tuesta, 2014).

Finalmente se propone una alternativa de financiamiento que adecue a las condiciones del proyecto, utilizando los plazos de pago adecuados y representando un costo financiero ventajoso considerando las tasas especiales a las que se ha logrado acceder, por la condición de buen cliente de Móvil Tours en los bancos.

El autor llegó a las siguientes conclusiones:

El mercado financiero ofrece una variedad de alternativas de financiamiento adecuadas a la necesidad y exigencia del proyecto, con particularidades que permiten adecuarse a las características de repago que ofrece la inversión. (Tuesta, 2014).

Tratándose de financiamiento de activos fijos, se requieren fondos que sean reembolsables a mediano y largo plazo, por lo que se ha optado por la alternativa del préstamo a mediano plazo y crédito leasing. Ambos se adecuan a los flujos del proyecto y en el caso del leasing, tiene la ventaja de financiar el 100% de la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal. (Tuesta, 2014).

Comentario

El presente trabajo tiene semejanza con el proyecto, ya que han optado por el financiamiento a largo plazo y crédito leasing, la cual van a financiar la inversión y tener el beneficio del escudo fiscal.

2.2. Estado del arte

El sistema bancario del Perú, tuvo un crecimiento sostenido a comienzos de los años 90, el gobierno de turno con ayuda de las políticas estabilizadoras iniciadas se tuvo un crecimiento sostenido; luego de haber habido una época mala debido a la crisis que tuvo el país con la hiperinflación que mantuvo a nuestra economía en caos, al igual que los sectores productivos y, por lo tanto, a nuestra banca múltiple.

Con el desarrollo del sistema bancario, hubo un incremento de entidades bancarias, y a su vez también se comenzó a ofrecer nuevos productos a las personas y a las empresas; como, por ejemplo, los créditos hipotecarios y de consumo que durante la década pasada se había dejado de ofrecer; así mismo se financiaba el comercio exterior, dado al crecimiento que se daba en los sectores dedicados a éste.

Se comenzó a dar importancia a la financiación de la micro y pequeña empresa, debido al crecimiento del mercado y en la búsqueda de nuevos nichos, con lo que surgieron nuevos productos bancarios destinados a ellas.

El sistema bancario en los últimos años ha tenido un crecimiento sostenido que se ha reflejado en el crecimiento del mercado, debido en cierta forma al avance tecnológico que se ha venido dando en estos años y a las políticas estables que han mantenido a la economía en cierto equilibrio macroeconómico; este crecimiento se puede ver en el aumento de la intermediación financiera.

2.3. Bases teóricas científicas

2.3.1. Financiamiento

Conceptos.

Según Rodés (2014). Nos dice que la expresión financiar indica conseguir los recursos necesarios para emprender un proyecto determinado, con un coste conocido. Cuando hablamos de Financiación inicial de una empresa, se tratará de conseguir los recursos, los cuales pueden ser de diferente naturaleza y procedencias, para la adquisición de los bienes de inversión necesarios para

su puesta en marcha y para los demás gastos iniciales que hemos descrito anteriormente. (p. 74).

Según Gitman (1996). Denomina con el término financiamiento a la agrupación de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo un determinado labor o proyecto económico. La principal peculiaridad es que estos recursos financieros son mayormente adiciones de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un crédito y sirven para complementar los bienes propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede requerir ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave. (p. 175).

Según Flores (2008). Se refiere a un financiamiento como a la combinación específica a la deuda a largo plazo y capital que usa ésta para financiar sus operaciones. En esta área, el gerente financiero tiene dos prevenciones. Primero, ¿cuánto necesita tomar prestado la empresa?; es decir, ¿qué combinación de deuda y capital es la más correcta? La combinación que apruebe afectará tanto al riesgo como al valor de la empresa. Segundo, ¿cuáles son las fuentes de fondos menos costosa para la empresa? Además de la decisión sobre la mezcla de financiamiento, el gerente financiero debe decidir claramente cómo y dónde adquirir el capital. Los gastos vinculados con la obtención de financiamiento a largo plazo pueden ser importantes, por lo que tiene que determinar cuidadosamente las diferentes posibilidades. (p. 11)

Importancia.

López (2014) Nos dice que una empresa sin recursos de financiamiento se moverá con conflicto bajo el peso de su propia deuda. El financiamiento es el combustible sobre el cual marcha la empresa. A través de los financiamientos, se les otorga la posibilidad a las empresas, de sostener una economía sólida y eficiente, así como también de continuar sus actividades comerciales; esto deja como consecuencia, brindar un mayor aporte al sector económico al cual participan. (p. 15)

Fuentes de Financiamiento.

De acuerdo a lo planteado por Hernández, (2002) del modo que sea el caso “los medios por los cuales las personas físicas o morales se hacen llegar recursos financieros en sus procesos de operación, creación o expansión, en lo interno o externo, a corto, mediano y largo plazo, se les conoce como fuentes de financiamiento”.

Según el estudio de Lerma, Martín, Castro & otros. (2007). Nos manifiesta que para las MIPYMES la adquisición de financiamiento no ha sido un trabajo fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diversas fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas.

Según Ortiz (2013) Expresa: Las fuentes de financiamiento son los medios de pago o recursos financieros a disposición del negocio para hacer frente a sus necesidades dinerarias. La empresa debe examinar cuáles son sus obligaciones financieras, y aunque no es fácil, ha de ser capaz de conseguir la mejor financiación a un coste razonable y con la capacidad suficiente para devolver los recursos que le han sido prestados en la cantidad y tiempo determinados. (p. 09)

Financiamiento a corto plazo.

El Financiamiento a corto plazo son todas aquellas deudas que hallará la empresa cuyo término es menor o igual a un año.

Morales, Morales & Alcocer (2014). Nos dice que este tipo de financiamiento tiene como objetivo apoyar los activos circulantes de la empresa; los inventarios, las cuentas por cobrar, y el efectivo necesario para hacer frente de manera temporal a las erogaciones normales generadas por la operación de la empresa, coinciden en requerimientos similares de financiamiento. Las opciones de financiamiento de corto plazo también son conocidas como fuentes de financiamiento del capital de trabajo, son contratadas regularmente hasta por un año, y las tasas de interés son más altas que las de largo plazo. (p. 82)

Reforzando esto, Gitman (1996). Opina que este tipo de financiamiento consta de obligaciones que se termina en un año o menos. Toda empresa tiene necesidades de recursos a corto plazo para financiar sus operaciones corrientes y aquellas partidas que componen su capital de trabajo. Si bien sabemos que la empresa podría satisfacer sus requerimientos de capital de trabajo mediante la obtención de fondos a largo plazo, no es menos cierto que esto no es aconsejable ni conveniente. Esto por diversas razones, entre esta necesidad de fondos de la empresa puede ser estacional o cíclica. En este caso, es obvio, que no deberá ser aconsejable para la empresa que se involucre con deudas a largo plazo para colmar sus necesidades de recursos a corto plazo. (p. 325)

Según Gitman (1996) las diversas fuentes de financiamiento a corto plazo que existen son: Crédito Comercial, Crédito Bancario, Pagarés, Póliza de Crédito.

- Crédito de proveedores o comerciales.

Según Rodés (2014). Nos dice que una vez efectuada una venta y entregado el género o bien realizado el servicio, la empresa emite la factura y la entrega al cliente con el detalle de las prestaciones efectuadas o de las mercancías vendidas, otros cargos si así se ha pactado y los impuestos que puedan incidir en la operación.

En la factura se explica la fecha de vencimiento, es decir, la fecha en la que el cliente debe pagar. De acuerdo con las condiciones establecidas en el momento del pedido, las fechas de vencimientos pueden ser varias, por fraccionamiento del importe que se vaya a pagar, o viene el vencimiento es inmediato, es decir, la operación se realizó al contado. (Rodés, 2014).

Estos acuerdos entre vendedor y comprador constituyen el crédito comercial, que podemos definir como el aplazamiento de pago que una empresa concede a su cliente en una operación de compraventa de bienes o bien de servicios.

La forma más recurrente de operar en las transacciones entre empresas es la de acordar un vencimiento a corto plazo, que generalmente se establece

entre los 30 y los 90 días a partir de la fecha de factura. (Rodés, 2014, p. 130)

Ruiz & Puértolas (2012). Habitualmente las empresas no cobran ni pagan al contado si no que los proveedores suelen ofrecerles a las empresas la posibilidad de posponer el pago de las mercancías obtenidas. Es una fuente de financiación espontánea y extra bancaria en la que es el propio proveedor el que proporciona los fondos, en conjunción con la compra del bien por parte del beneficiario. También llamado crédito comercial o de provisión.

El crédito comercial se puede instrumentar de dos maneras que llevan aparejadas dos formas de pago también diferentes.

- El cliente paga al proveedor cuando llega el vencimiento a través de un cheque o transferencia. En este caso, el proveedor no dispone de ninguna garantía del cliente (cuenta de proveedores).
- El proveedor libra una letra al cliente que la acepta, o bien el cliente emite un pagaré (efectos a pagar). El proveedor tiene la ventaja de poder ir al banco con esa letra o pagaré y descontarlos si precisa financiación, mientras que en el primer caso resultaría más complicado.

El plazo que conceden los proveedores es variable y depende de:

- Las prácticas habituales del sector.
- La solvencia del cliente.

Las ventajas del crédito de proveedores pueden ser:

- Automaticidad, en el sentido que se adapta a las necesidades de mayor capital circulante. Por ejemplo, si se recibe un pedido importante a cobrar al cabo del plazo acordado, no se necesita recurrir a financiación bancaria en su totalidad, ya que a su vez los proveedores también conceden crédito.
- Explícitamente es gratuito, generalmente no se pagan intereses, Si bien implícitamente tiene un coste, si el proveedor concede descuentos por pronto pago. Otra práctica es elevar los precios de venta para poder compensar los gastos financieros de conceder crédito a los clientes. (Ruiz & Puértolas, 2012, p. 25)

- Crédito bancario.

Según Rodés (2014). Nos dice que una operación de crédito consiste en la posibilidad de disposición de una cantidad de dinero hasta un determinado límite, que se especifica contractualmente, en un periodo de tiempo.

La diferencia fundamental con las operaciones de préstamo estriba en que únicamente se paga intereses de la cantidad dispuesta, no del total. Una vez concedido, la gestión de crédito recae sobre la misma empresa, la cual va retirando cantidades según sus necesidades puntuales o decide no disponer de él si no lo necesita. Asimismo, puede cancelar la totalidad o una parte de la deuda cuando lo desee, sin necesidad de esperar al vencimiento del crédito. (Según Rodés, 2014).

El crédito bancario, se utiliza para cubrir necesidades de gestión del activo circulante, por ejemplo, en casos de demorar en el cobro de facturas de los clientes y por la necesidad de hacer frente a gastos inmediatos ineludibles. Según (Rodés, 2014, p. 131)

Ruiz & Puértolas (2012). Nos dice que los créditos o préstamos bancarios a corto plazo suelen ser adquiridos para financiar operaciones concretas del ciclo de explotación, y adquieren una negociación previa con el banco. Carecen del automatismo que presentan otros instrumentos.

Los préstamos son contratos en los que una entidad financiera (prestamista) entrega al cliente (prestatario) una cantidad de dinero, generándose una serie de obligaciones para el cliente:

- Pago de los gastos generados en la formalización del préstamo.
- Pago de comisiones devengadas por la operación.
- Amortización del capital, en los plazos convenidos.
- Pago de los intereses.
- Pagos de posibles intereses de demora (si los hubiera).

Los tipos de interés pueden ser:

- Fijos: no cambian durante la duración del contrato.

- Variables: se calculan como un diferencial sobre el tipo de interés de referencia (suele ser el EURIBOR o el LIBOR).

Los préstamos pueden:

- Requerir una garantía específica de algún bien o derecho concreto, se denominan garantizados. El Plan General de Contabilidad obliga, indicar en la memoria sobre las operaciones en las que encuentren algún tipo de garantía, indicando los activos afectos.
- Tener garantía "personal", denominados no garantizados. Al no concretar con el respaldo de un aval, el tipo de interés requerido suele ser superior respecto del garantizado.

Los bancos, en este tipo de créditos o préstamos, corren un riesgo mayor que en el descuento de efectos comerciales por ello, no sólo el coste es más alto, sino que si la empresa no es demasiado solvente se le exigirán garantías. De este modo, si la empresa no devuelve el préstamo, el banco venderá la garantía. (Ruiz & Puértolas 2012).

En los préstamos, generalmente el importe está definido, aunque existe una modalidad de préstamos en forma de "líneas" en la que el importe está prefijado, existiendo únicamente una cuantía límite. (Ruiz & Puértolas, 2012, p. 27)

Financiamiento a largo plazo.

Córdoba (2012). Nos habla que las fuentes de financiamiento a largo plazo acceden promover y financiar modernos proyectos de inversión a las empresas, para así de esta manera, lograr los mejores niveles de rentabilidad financiera, y a su vez permitir las inversiones de infraestructura (activos fijos o permanentes) que conceda apoyar la productividad de la empresa. El financiamiento a largo plazo, a los que las empresas pueden tener acceso, cuentan con las siguientes características: circunstancias muy formales para su adquisición, contratos con cláusulas muy descriptivas, numerosos créditos superiores a las de créditos a corto y mediano plazo, los recursos originarios de los financiamientos a largo plazo se destinan a proyectos de inversión en

activos fijos, lo cual compromete a un mayor riesgo que los que participan en activos circulantes. (p. 310)

Morales, Morales & Alcocer (2014). Nos habla que cuando en la empresa se requieren recursos financieros por más de un año, éstos deberán contratarse con fuentes de largo plazo. La implementación de nuevos proyectos productivos, la adquisición de activos por la ampliación de la capacidad actual de la empresa o por la apertura de nuevas sucursales, la renovación de equipos existentes, incluso las reingenierías en la estructura de financiamiento son susceptibles de este tipo de financiamientos.

Las fuentes de recursos de largo plazo son diversas y pueden ser a través de contratos de crédito con instituciones financieras, por créditos colectivos públicos de particulares, e incluso mediante las aportaciones de los socios al capital. El monto disponible de las fuentes de financiamiento de largo plazo es mayor, y sus vencimientos van desde 1 año hasta más de 35 años en el caso de contratos con instituciones financieras o créditos colectivos, incluso en el caso de las acciones no existe un plazo definido para la finalización del financiamiento. (Morales, Morales & Alcocer, 2014, p. 83)

Según Gitman (1994). Opina que las fuentes de financiamiento a largo plazo son conocidas como todas aquellas deudas que adquiere la empresa cuyo vencimiento es mayor a un año. El financiamiento a largo plazo se puede conseguir requiriendo dinero a través de préstamos a plazos y vendiendo pasivos negociables en forma de bonos. Las diversas fuentes de financiamiento el largo plazo que existen son: Préstamos Bancarios, hipoteca, bonos y arrendamiento financiero. (p. 370)

- Préstamos Bancarios.

Según Ruiz & Puértolas (2012). Dice que los créditos a largo y mediano plazo forman parte de los capitales estables de la empresa que deben financiar el activo fijo o el sistema sólido de la empresa y la parte constante o permanente del activo circulante (fondo de rotación o maniobra). El mercado de

crédito a largo plazo es una porción del mercado de capitales o mercado financiero a largo plazo.

Los préstamos a medio y largo plazo son atendidos (pago de intereses y devolución del principal) con el excedente de dinero que la inversión por ellos financiada genera. La naturaleza de la inversión determina el tipo de financiación a utilizar. Esto es que, por ejemplo, un préstamo a corto plazo no se puede utilizar para financiar una operación de inversión cuando esta no genera liquidez con la suficiente celeridad para ser frente al pago de aquél. (Ruiz & Puértolas, 2012).

Por otra parte, tampoco es aconsejado utilizar la financiación a largo plazo cuando la operación de inversión no puede liquidarse antes del término del préstamo, por lo que, en este caso, al menos por la parte no cubierta por el préstamo, se debe entablar a una ampliación del capital social. (Ruiz & Puértolas, 2012).

La forma de pagar los intereses y de devolver el importe del préstamo, (amortización del capital) suele ser a través de cuotas (mensuales, trimestrales, o anuales) en las que se pagan los intereses aplicados sobre el capital pendiente y se reintegra una parte del principal. También puede ocurrir que en las cuotas periódicas más frecuentes (p. ej., cada mes o trimestre) se pague únicamente los intereses, y que haya otras cuotas menos frecuentes (p. ej., una vez al año) en las que se amortiza parte del capital. (Ruiz & Puértolas, 2012, p. 51, 52)

Morales, Morales & Alcocer (2014). Nos dice que las condiciones generales de los préstamos bancarios son similares tanto en las operaciones de corto como de largo plazo. Las principales diferencias están en cuanto al monto de los financiamientos que en el caso de largo plazo son mayores; las tasas de interés que tienden a ser menores, y que en este caso se exigen por lo regular garantías adicionales o colaterales.

- Crédito de Habilitación o Avío: Este tipo de financiamiento está destinado al apoyo o fortalecimiento del capital de trabajo; es decir, a la adquisición de materias primas, materiales, salarios, gastos directos de fabricación o

explotación, de empresas manufactureras en los sectores industrial, agropecuario, forestal y pesquero. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

Las características particulares del crédito pueden variar según el sector para el cual se use. El plazo máximo es de cinco años; sin embargo, en el caso de los créditos dirigidos al área rural es de dos años. Las garantías exigidas incluyen las naturales formadas por los bienes adquiridos como objeto del financiamiento y garantías adicionales como fianzas, avales, hipotecas o fideicomisos a favor de la institución bancaria. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

Su forma de liquidación también presenta varias posibilidades; desde pagos iguales periódicos, regularmente mensuales, que incluyan intereses y capital, pagos iguales de capital adicionados de los intereses generados en el periodo, así como la liquidación del financiamiento en un solo pago al final del plazo. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

La entrega de los recursos a la empresa puede ser en el momento de la contratación, o en varios montos parciales. Se debe considerar que para todos los financiamientos bancarios se aplican comisiones a favor de la institución financiera. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

- Crédito refaccionario: Se utiliza cuando la empresa requiere incrementar su planta productiva o adquirir activos fijos. Puede también utilizarse en parte para la liquidación de adeudos fiscales o derivados de su operación normal. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

El financiamiento se da sólo por una porción del valor del bien a adquirir, el saldo deberá ser cubierto con fondos propios de la empresa. El plazo máximo del contrato es de 10 años, con la condición de que este plazo sea menor a la vida útil del activo adquirido. Los pagos deberán realizarse de manera periódica, pudiendo ser mensuales, trimestrales, semestrales e incluso anuales. Este tipo de operación no puede liquidarse en un solo

pago al final del plazo, salvo cuando dicho plazo total sea menor a un año. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

El monto del financiamiento puede ser entregado en su totalidad o en varios montos parciales, según la necesidad de la empresa. Algunas instituciones financieras otorgan un periodo de gracia para comenzar la realización de los pagos periódicos. (Morales, Morales & Alcocer, 2014, p. 98,99)

Arrendamiento Financiero - Leasing.

Rodés (2014). Nos dice que formalmente el leasing y el Renting son fórmulas que se presentan como contrato de arrendamiento, son en realidad imaginativos productos financieros disponibles en el mercado, destinados a facilitar el acceso a la adquisición de vehículos, bienes de equipo y otras inversiones.

El gran atractivo de estas fórmulas de financiación es su carácter formal de arrendamiento. Sobre el papel, una entidad financiera, por ejemplo, un banco, adquiere el bien o bienes de equipo objeto de la inversión al fabricante y lo cede en régimen de alquiler o arrendamiento a la empresa que los va a utilizar, convirtiéndose ambos sujetos jurídicos en arrendador y arrendatario. (Rodés, 2014).

El éxito de estas fórmulas, basado en sus ventajas financieras y fiscales, ha impulsado su expansión a amplios sectores de la economía, encontrándose actualmente soluciones de leasing y Renting para sectores como hotelería y turismo, equipos de salud y de belleza, logística, sector agrario, maquinarias y otros en pleno desarrollo, además de los sectores clásicos de la informática y los medios de transporte. (Rodés, 2014).

Leasing.

Rodés (2014). Nos habla que el leasing es una fórmula de financiamiento de inversiones a medio y largo plazo cuya característica principal es que se

presenta como un contrato de alquiler con opciones de compra en el momento de su finalización.

El contrato consiste en que, mediante el pago de una cuota mensual durante el tiempo determinado en el contrato, la compañía de leasing alquila el bien de equipo al cliente, quien actúa en el papel de arrendatario. Cuando finaliza el contrato, el cliente tiene la posibilidad de adquirir en propiedad el bien mediante el ejercicio de la opción compra pactada. (Rodés, 2014).

Este sistema ofrece varias ventajas con respecto a las fórmulas de financiamiento más tradicionales, ventajas que son de tipo fiscal y de tipo operativo. La mayor ventaja que presenta el leasing es que financia el 100% de la operación. (Rodés, 2014).

Ruiz & Puértolas (2012). Define que el leasing es el contrato de arrendamiento financiero con opción a compra. Se considera a este tipo de contrato como una forma de financiación a medio y largo plazo ya que posibilita el acceso a un componente de activo fijo sin disponer de fondos o acudir al crédito. El usuario en contraprestación, deberá pagar periódicamente una cuota de recuperación del coste del bien, excluido el valor de la opción de compra y la carga financiera.

Participantes en una operación de leasing:

- Una empresa (cliente) que necesita disponer de un establecido activo fijo.
- Una institución financiera o empresa leasing que financia (alquila) el equipo productivo.
- Un fabricante o proveedor de bienes de equipo.

La operación de leasing se puede clasificar según el bien objeto de la operación:

- Leasing mobiliario.
- Leasing inmobiliario.

Por las características del arrendador:

- Financiero.
- Operativo.

Las principales diferencias entre ambas modalidades son las siguientes:

- Revocabilidad: en el operativo se puede revocar el contrato a instancias del cliente (el que arrienda el bien)
- Riesgo de obsolescencia: en el operativo lo soporta el arrendador, mientras que en el financiero es el arrendatario quien lo soporta.
- Tipo de bienes: en el operativo suelen ser de tipo estándar como equipos de oficina o automóviles, el cual es fácilmente vendible o puesto en otros arrendatarios, cuando el primer usuario lo devuelve.
- Valor residual: en el financiero el valor residual es una cuota del mismo valor que las satisfechas hasta ese momento, mientras que en el operativo sería el valor de mercado que en ese momento tenga el bien.
- Opción de compra: en el operativo o renting no existe, si bien es cierto que el arrendador la ofrece al margen del contrato suscrito, mientras que financiero sí que existe.

Ventajas del leasing

- Se alcanza una amortización acelerada del bien a gusto de la empresa y no la Ley del Impuesto de Sociedades.
- La adecuación del periodo de financiación a la vida económica del bien disminuye el riesgo de obsolescencia tecnológica.

Según la Ley 43/1995, del Impuesto de Sociedades, es gasto fiscalmente deducible de la base imponible del arrendatario tanto la carga financiera incluida en la cuota como la recuperación del coste del bien (amortización), por un importe anual no superior a dos veces la amortización fiscal según tablas. En el caso de empresas de reducida dimensión se podría deducir hasta el triple.

- A diferencia de alguna otra fuente de financiación, el leasing concede la financiación del 100% del bien.
- No es necesario hacer un pago inicial, con lo que la empresa no sufre una disminución del activo circulante.

Tipos de Leasing

- Leasing directo. El arrendatario identifica el Producto, acuerda con la empresa de Leasing su compra del producto y firma el contrato de arrendamiento.
- Lease-back o retroleasing. La empresa vende un activo de su propiedad y se lo alquila al comprador.
- Arrendamiento con apalancamiento. Supone un acuerdo trilateral entre el arrendatario, el arrendador (que se endeuda para la adquisición del activo, utilizando un "contrato de arrendamiento como garantía) y el prestamista que recibe los intereses y, en caso de impago, cobrara las cuotas del leasing. (pp. 52, 53, 54)

- Acciones.

Morales, Morales & Alcocer (2014). Nos dice que la diferencia básica entre el financiamiento mediante la emisión de acciones contra el financiamiento a través de acreedores o prestamistas consiste en que los tenedores de acciones se pueden considerar como dueños de la empresa.

Los accionistas tendrán diversos derechos y obligaciones dependiendo del tipo de acción que posean.

Acciones comunes: son aquellas que otorgan a los tenedores derechos corporativos para votar en las asambleas y elegir a los administradores de las empresas. Las acciones comunes tienen derecho a dividendos siempre y cuando se generen utilidades en la empresa y se hayan liquidado previamente los dividendos de las acciones preferentes. (Morales, Morales & Alcocer, 2014).

El costo de utilizar las acciones comunes como fuente de financiamiento se determina considerando los dividendos que se pagan y la porción de utilidades que se retienen incrementando los derechos de los accionistas ordinarios en la empresa. (Morales, Morales & Alcocer, 2014).

Acciones preferentes: a diferencia de las comunes, los tenedores de acciones preferentes tienen rendimientos garantizados, a cambio de no tener

derecho a voto. En caso de liquidación de la empresa, tendrán preferencia sobre los activos antes que los accionistas comunes. Los dividendos que se garantizan sobre las acciones preferentes representan el costo de esta fuente de financiamiento. (Morales, Morales & Alcocer, 2014, p. 113,114)

- Bonos.

Morales, Morales & Alcocer (2014). Nos dice que los bonos son títulos de crédito emitidos por una empresa o por el gobierno para contratar deuda. En los cuales se especifica el valor de bono, la fecha o plazo de reembolso, la tasa de interés y las demás obligaciones que asume el emisor.

Los costos del financiamiento a través de la emisión de bonos son altos si se desean recursos por corto plazo; sin embargo, dichos costos se reducen a medida que el plazo sea mayor y el monto de la oferta de bonos también se incrementa.

Parte de los costos a considerar son los de flotación que incluyen aquellas erogaciones que asume la empresa para poder realizar la emisión, administrar y mantener en circulación dichos bonos, adicionalmente a los costos derivados de las tasas de interés exigidas por los inversionistas. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

La tasa de interés de los bonos está relacionada de manera directa con el riesgo del emisor. En la medida de que el emisor represente un mayor riesgo de incumplimiento, mayor será la tasa de interés, y mayores serán las exigencias y requerimientos para su colocación. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

Los cupones en los bonos representan el derecho de los tenedores de exigir el pago de los rendimientos. Algunos de los tipos más comunes de bonos son: -

- Bonos cupón cero: Son emitidos sin tasa de rendimiento o con una tasa de interés muy baja y desde que son emitidos se venden con un descuento respecto de su valor nominal. Dicho descuento se empleará

para cubrir los rendimientos exigidos por los compradores. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)

- Bonos chatarra: Son bonos de alto riesgo y altos rendimientos, emitidos por empresas cuya calificación de deuda es muy baja. (Morales, Morales & Alcocer, 2014)
- Bonos de tasa variable: Los cupones establecen una tasa de rendimiento que se ajusta periódicamente de acuerdo a los cambios en los mercados financieros o de las tasas líderes. Estos bonos son vendidos con frecuencia a valor nominal, pues ofrecen un rendimiento actualizado a los inversionistas. (Morales, Morales & Alcocer, 2014, p. 111)

2.3.2. Producción

Definición.

Según Heizer y Render (2007). Nos dice que la producción son todos los bienes y servicios elaborados. Una elevada producción puede representar que haya más personas trabajando y que suban los niveles de empleo, pero no implica que la productividad aumente.

Importancia.

Arnoletto, (2007). Es importante la producción porque tiene por misión la obtención de los bienes y servicios que deberán satisfacer las necesidades descubiertas por el subsistema comercial y/o generado por el departamento de investigación y desarrollo. La misión se da en empresas industriales como de servicio, siempre según un proceso que convierte insumos en exumos de acuerdo a los objetivos que tenga la empresa.

Plan de producción o de servicio.

Según Galindo (2006). Nos dice que es necesario un plan de producción que permita establecer los procesos, procedimientos, materias primas, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, que se emplearan para generar bienes o servicios.

También nos dice, que, dependiendo del nivel de aumento de las ventas, en la misma forma proporcional aumentara el volumen de producción. Observaremos en detalle cómo el empresario deberá planear el presupuesto de producción del primer año de operaciones, para esto debemos tener en cuenta los inventarios iniciales y finales, porque puede presentarse la eventualidad de no vender todos los productos terminados, en comparación a los que se habían presupuestado; o que, por el contrario, tengamos una demanda superior a la pronosticada en dicho período, estas variaciones se presentan porque el mercado no es estático, es dinámico y, por lo tanto, incierto. (Galindo, 2006, p. 60).

Características del producto o servicio.

Según Galindo (2006). Nos manifiesta que el producto o servicio debe tener unas características específicas, las cuales tienen que cumplirse estrictamente para el aseguramiento de la calidad, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Durabilidad: tiene una fecha que referencia cuándo se fabricó el producto y una fecha específica de vencimiento.
- Resistencia: permite el uso del producto en condiciones normal, sin llegar a condiciones críticas de abuso.
- De fácil uso: que para ser utilizado no emplee procedimientos complejos a la hora de ser utilizado, manipulado o en cualquier aplicación.
- Garantía: respaldo de mantenimiento preventivo y correctivo, así como brindar asesoría técnica.

Características intrínsecas y extrínsecas: se relacionan en forma verbal o escrita en el empaque del producto o en la factura de venta. (p.63)

Diseño de un producto u de un servicio

Según Galindo (2006). El cliente antes que haga uso del producto o servicio ofrecido por el empresario, éste debe cumplir con las siguientes etapas con el fin de evitar reclamos, daños o hacer mal uso de estos:

- Desarrollar un prototipo de un producto o servicio que operativamente cumpla con las funciones para las que fue diseñado, sin que al momento de su operación presente fallas por su empleo o modo de uso.
- El diseño industrial involucra las distintas formas en la que puede ser utilizado el producto o servicio, sin que su uso se convierta en un dolor de cabeza para las personas que los utilizan.
- El proceso de manufactura, consiste en optimizar los procesos, procedimientos y rendimientos de los equipos para la elaboración del producto o servicio que deseamos desarrollar, para ello es necesario considerar aspectos como la compra de materiales, número de operarios, tipo de equipo, capacidad instalada y diseño de planta.

Para que el producto o servicio tenga éxito en el mercado debe presentarse la condición de empatía con el consumidor, que significa ponerse en el lugar o la situación del otro, es decir que piense, sienta y exprese sus necesidades como lo haría el cliente. Este proceso se logrará si el productor tiene en cuenta que el producto o servicio debe ser fácil de reconocer o identificar, debe comprender como funciona a la hora de ser utilizado, sin que para ello necesite una serie de manuales o instrucciones que para el usuario resulte complejas. (Galindo, 2006, p. 64)

Ciclo de producción o de servicio.

El cliente solicita un bien o un servicio y el departamento de mercadotecnia y ventas traduce esa solicitud en un producto (bien tangible) o en un servicio específico (intangibile), el departamento de diseño crea varios prototipos y alternativas de solución, manufactura realiza pruebas a escala evaluando los resultados obtenidos, en este proceso se acepta la alternativa más favorable para la empresa, el cliente y los socios organizacionales, producción genera los pedidos de productos o servicios que ha requerido el departamento de ventas con el fin de satisfacer las necesidades del cliente. (Galindo, 2006, p. 66)

Diagrama de operación.

Según Galindo (2006). Nos dice que para implementar el desarrollo del proceso productivo es necesario conocer la trazabilidad del producto o servicio; en otras palabras, debemos saber cómo se elabora.

Distribución porcentual

El término porcentual está asociado a porcentajes o ratios, de ahí el nombre de prorrateo. La asignación o distribución porcentual lo que en esencia pretende, es reflejar el valor real que se asigna a cada partida o a cada ítem que compone una estructura financiera, su explicación se hace más fácil mediante un ejemplo.

El servicio de energía eléctrica se cobra periódicamente en forma mensual y la factura llega por \$ 100,000 en un mes: no podemos cargar todo el valor de la factura al área de producción, ya que al hacerlo así se puede incrementar el costo de producto y por ende el precio de venta. Entonces aplicamos el método de prorrateo para cada uno de los departamentos en los cuales hubo consumo de energía eléctrica. (Galindo, 2006)

Elementos que conforman el costo total

Por lo general el costo total de un producto o servicio está compuesto por los tres grupos (M.P.+ M.O. D. + C. I.F.), que detallaremos más adelante:

- El primer grupo pertenece a las materias primas o MP, que son los insumos necesarios en la producción de bienes o servicios, como por ejemplo: alambre, pintura, papel, plástico, semillas, madera, etc.
- Al segundo grupo pertenece la mano de obra directa o MOD, es decir los operativos, trabajadores, ayudantes y, además, que están involucrados en forma directa al proceso productivo.
- Y al tercer grupo pertenecen los costos indirectos de fabricación o CIF, al cual pueden pertenecer algunos servicios como la energía eléctrica, agua, teléfono, gas, servicio de aseo, vigilancia, supervisores, etc. (Galindo, 2006, pp. 70,72)

-

Requerimiento y compra de materia prima.

Según Galindo (2006). Son todos los insumos necesarios que utiliza el producto o servicio, su especificación se hace en unidades, y se multiplica por el volumen de producción de cada período.

Las compras se realizan de acuerdo al volumen de producción estipulado. Para ello se debe de conocer quiénes son nuestros proveedores, si existen políticas establecida de precio en los insumos, facilidad en la consecuencia de las materias primas, distancias, fletes, etc. (Galindo, 2006)

Una vez analizadas y definidas las cantidades requeridas de materia prima que se consumirán en el proceso productivo y teniendo en cuenta el volumen de producción, al igual que los inventarios iniciales y finales de las materias primas en cada período, procedemos a realizar las cotizaciones respectivas en el catálogo de proveedores, para realizar nuestras compras. (Galindo, 2006)

Seleccionamos al proveedor que nos ofrezca la mejor alternativa en cuanto a precio, empaque, calidad, entrega oportuna de las mercancías, descuentos ofrecidos por pronto pago o por volumen de ventas, adicionalmente debemos evaluar cuál es el plazo establecido por el proveedor para el pago de nuestras facturas. (Galindo, 2006)

Las compras ingresan al almacén en donde se clasifican por tipo de producto, clase, tamaño, volumen, etc. Se debe tener en cuenta que el sistema de valorización del inventario que maneja el almacén es el de promedio ponderado. (Galindo, 2006)

Producción solicita los insumos al almacén de materias primas, por medio de un documento denominado requisición, una vez retiradas las materias almacenadas, son utilizadas en el proceso productivo de acuerdo al estándar establecido para cada unidad elaborada, o en cada servicio ofrecido. (Galindo, 2006, pp. 73, 94)

Mano de obra directa

Según Galindo (2006). Nos dice que las personas que la empresa ha contratado para que elaboren el proceso productivo inciden, directamente en los cambios y transformaciones de las materias primas utilizadas en la elaboración de los productos.

En la mayoría de los casos estos trabajadores están apoyados por máquinas y equipos diseñados con el fin de optimizar el nivel de producción, están clasificados como mano de obra directa. (Galindo, 2006)

Otro tipo de mano de obra que interviene durante el proceso productivo, pero que no tiene incidencia directa sobre la transformación de los productos o servicios, es denominada mano de obra indirecta, a este grupo pertenecen los supervisores, aseadoras, etc. (Galindo, 2006, p. 105)

Costos Indirectos de fabricación

Según Galindo (2006). Nos dice que son aquellos en que incurre la empresa durante su proceso productivo, pero que no forman parte del costo primo= (materias primas + mano de obra directa).

Como ejemplos de C.I.F., tenemos: energía eléctrica, agua, teléfono, gas, salarios de supervisores, aseadora, impuesto predial, seguros, amortización de intereses, depreciaciones, mantenimiento, etc. (Galindo, 2006)

La característica principal de este tipo de costos se debe a su comportamiento, en algunos casos pueden presentarse como costos fijos y en otros se convierten en costos variables, también pueden presentar características alternativas de costos semi-fijos o semi-variables. Para calcular cómo se aplican los costos indirectos de fabricación se utilizan los siguientes métodos:

- Aplicación directa
- Por absorción
- Por el sistema de prorrateo (porcentajes). (Galindo, 2006).

Productividad

Concepto de Productividad

García (2011) menciona que la Productividad es la relación entre los productos logrados y los insumos que fueron utilizados o los factores de la producción que intervinieron.

El índice de productividad expresa el buen aprovechamiento de todos y cada uno de los factores de la producción, los críticos e importantes, en un periodo definido. (p.17)

$$\text{Productividad} = \text{Producción} / \text{Recursos Empleados}$$

La Productividad no es sólo una medida de la producción ni menos, la cantidad de bienes que se ha fabricado. Es una medida de lo bien que se han combinado y utilizado los recursos para cumplir los objetivos específicos deseables.

En las organizaciones manufactureras existen los siguientes significados de productividad: eficiencia, calidad, cantidad, la relación calidad/cantidad, el alcance de objetivos, se puede hacer mejor y valor agregado. (García, 2011).

En términos estratégicos, la productividad consiste en producir por encima del promedio y en satisfacer plenamente a los consumidores utilizando de la mejor manera posible todos los recursos disponibles.

Se suele pensar que los trabajadores poseen información que es potencialmente valiosa para la empresa y que ellos usualmente hacen sugerencias que podrían incrementar la productividad o reducir los costos, sin embargo, esta información sólo es útil si es transmitida a la dirección de la empresa; para que esto ocurra, los trabajadores deberían estar en contacto más íntimo con la organización y así la comunicación llevaría a un crecimiento en la productividad. (García, 2011).

Según Cruelles (2012) la formulación de la productividad puede plantearse de tres maneras:

Productividad total: es el cociente entre la producción total y todos los factores empleados.

$$Pg = \text{Producción} / (\text{Mano de Obra} + \text{Materiales} + \text{Tecnología} + \text{Otros})$$

Productividad multifactorial: relaciona la producción final con varios factores, normalmente trabajo y capital.

$$PFG = \text{Produccion} / (\text{Mano de obra} + \text{Materiales})$$

Productividad parcial: es el cociente entre la producción final y un solo factor.

$$PMO = \text{Produccion} / \text{Mano de obra}$$

Factor de Productividad Total

Griffin (2010) afirma lo siguiente, que el Factor de Productividad Total es un indicador general de que tan bien una organización emplea todos sus recursos como mano de obra, capital, materiales y energía para crear todos sus productos y servicios. El problema más grande con el factor de productividad total es que todos los ingredientes deben expresarse en los mismos términos (es difícil sumar horas de mano de obra al número de unidades de una materia prima en forma significativa). El factor de productividad total también da algunas ideas sobre la forma en que se pueden cambiar las cosas para mejorar la productividad. En consecuencia, la mayoría de la organización encuentra más útil calcular una razón de productividad parcial. Esa razón usa solo una categoría de recurso. (p.701)

Sistemas productivos

El autor Cuatrecasas (2012) afirma que: Un sistema productivo es definido como una “actividad económica” de la empresa, cuyo propósito es la obtención de uno o más “productos o servicios” (según el tipo de empresa y su producción), para satisfacer las necesidades de los consumidores, es decir, a quienes pueda interesar la adquisición de dicho bien o servicio. La producción

se lleva a cabo a través de la ejecución de un conjunto de operaciones integradas en proceso. Por este motivo a la dirección de la producción se la denomina en muchas ocasiones, dirección de operaciones; es corriente referirse a las operaciones como a la actividad propia de la producción. (p.13)

Medición de la productividad

a) Eficiencia. El autor García (2011) menciona que la eficiencia es la división entre los recursos programados y los insumos que se utilizan realmente. El índice de eficiencia, expresa la buena utilización de los recursos en la producción de un producto en un periodo definido. Eficiencia es hacer bien las cosas. Su fórmula es:

$$\text{Eficiencia} = \text{Producción obtenida} / \text{Entrada de la materia prima}$$

b) Eficacia. García (2011) afirma que es la división entre los productos obtenidos y las metas que se tienen fijadas; obteniendo resultados. El índice de eficacia expresa el buen resultado de la realización de un producto en un periodo definido. Su fórmula es:

$$\text{Eficacia} = \text{Productos logrados} / \text{Meta}$$

c) Efectividad. García (2011) menciona que la efectividad es el resultado entre eficiencia y eficacia; es realizar las cosas, obteniendo resultados. El índice de efectividad expresa una buena combinación de la eficiencia y eficacia en la producción de un producto en un periodo definido. Su fórmula es:

$$\text{Efectividad} = \text{Eficiencia} \times \text{Eficacia}$$

2.4. Definición de términos básicos

- Activo fijo: Es Parte del activo no destinada a la venta sino a permanecer en la sociedad de manera indefinida, como por ejemplo las instalaciones o las oficinas. (Galindo, 2008, p. 18)

- Crédito: Contrato por el que una persona o entidad, normalmente una entidad financiera o de crédito, concede a una persona física o jurídica una

cantidad máxima de dinero de la que puede ir disponiendo, pagando por ella los intereses correspondientes. No es sinónimo de “préstamo”. (Galindo, 2008, p. 57)

- Préstamo: Fondos, constituidos por un importe fijo, que una persona física o jurídica, en general una entidad financiera, pone a disposición de otra, el prestatario, que ésta debe devolver en un plazo de tiempo determinado junto con los intereses que genere. (Galindo, 2008, p. 189)

- Producción: Proceso por medio del cual se crean los bienes y los servicios económicos. Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas. (Griffin, 2010, p. 655).

- Productividad: Es una medición económica de eficiencia que resume el valor de la producción en relación con el valor de los insumos empleados para crearla. La productividad puede ser y con frecuencia es evaluada en distintos niveles de análisis y en diferentes formas. (Griffin, 2010, p. 701).

- Proceso de producción: “El proceso de producción o proceso productivo consiste en la creación de riqueza capaz de satisfacer las necesidades humanas mediante el empleo de materias primas, maquinaria y fuerza de trabajo; dicho proceso comprende también los servicios.” (Avila y Lugo, 2004, p. 145).

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de la investigación

3.1.1. Tipo de investigación

La presente investigación es Aplicada, descriptiva.

Aplicada: Para Murillo (2008), la investigación aplicada recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”, que se caracteriza porque busca la aplicación o utilización de los conocimientos adquiridos, a la vez que se adquieren otros, después de implementar y sistematizar la práctica basada en investigación. (p. 05)

Utilizamos este tipo de investigación porque que se aplicó y se utilizaron los conocimientos que ya han sido adquiridos sobre las alternativas de financiamiento y así con ellos tomar la mejor decisión.

Descriptiva: Niño (2011). Nos dice que su propósito es describir la realidad objeto de estudio, un aspecto de ella, sus partes, sus clases, sus categorías o las relaciones que se pueden establecer entre varios objetos, con el fin de esclarecer una verdad, corroborar un enunciado o comprobar una hipótesis. (p. 34)

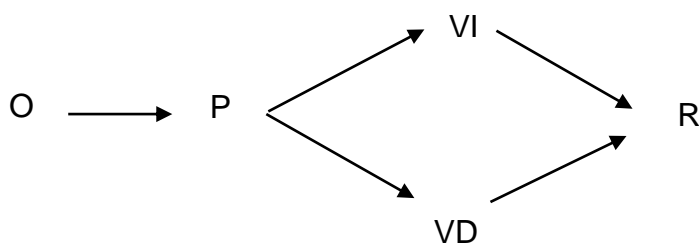
Utilizamos este tipo de investigación porque se describió y se narró los problemas que atraviesa la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. Este estudio descriptivo se centró en recolectar datos que describirán la situación tal y como es.

3.1.2. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental bajo un enfoque cuantitativo.

No experimental debido a que se observaron los fenómenos tales como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. En esta investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o tratamientos de hecho, no hay condiciones o estímulos planeados que se administren a los participantes del estudio.

Cuantitativas: Porque se midió en cifras, cantidades o porcentaje el valor del problema que estamos investigando.



Leyenda

O = Observaciones

P = Problema

VI = Variable Independiente

VD = Variable Dependiente

R = Respuesta

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población de la investigación está representada por los nueve (09) trabajadores de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C.

Cargos	N° de Trabajadores
Gerente General	1
Administrador	1
Diseñador Gráfico	1
Maquinistas	5
Vendedor	1
TOTAL	9

3.2.2. Muestra

Por ser una población reducida se tomó como muestra la totalidad de los trabajadores de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C

3.3. Hipótesis

La Hipótesis ha sido planteada de la siguiente manera.

H_1 : Si determinamos la alternativa financiera, entonces nos permitirá la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.

H_0 : Si determinamos la alternativa financiera, entonces no nos permitirá la adquisición de activo fijo para mejorar la producción en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.

3.4. Variables

Independiente

Alternativas de Financiamiento

Según Abreu (2012) Se presenta como elementos fenómenos o situaciones que explican, condicionan o determinan la presencia de otros elementos de estudio. (p. 124)

Dependiente

Producción

Según Abreu (2012) Pueden identificarse como los elementos, fenómenos o situaciones que son explicadas en función de otros elementos. (p. 124)

3.5. Operacionalización

Variables	Dimensiones	Indicadores	Técnicas/ Instrumentos
Independiente: Alternativas de Financiamiento de activo fijo	Financiamiento a corto plazo	Crédito de proveedores o comerciales	Observación Guía de observación Entrevista Guía de entrevistas Encuesta Cuestionario de preguntas
		Crédito bancario	
	Financiamiento a largo plazo	Préstamos bancarios	
		Leasing	
		Hipoteca	
		Acciones	
		Bonos	
Dependiente: Producción mejorada	Procesos de producción	Plan de producción o de servicio	Observación Guía de observación Entrevista Guía de entrevistas Encuesta Cuestionario de preguntas
		Características del producto o servicio	
		Diseños de un producto o de un servicio	
		Diagrama de operación	
	Productividad	Sistema productivo	
		Productividad total	
		Medición de la productividad	

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Métodos

Método inductivo, según Gómez (2004), nos dice que este método se admite que cada conjunto de hechos de la misma naturaleza está regido por una ley universal. El objetivo científico es enunciar esa ley universal partiendo de la observación. (p. 27)

Aplicamos este método porque hemos partir de la particular para llegar a lo general, es decir que se basa en la observación, el estudio y la experimentación de diversos sucesos reales que se hallaran en la empresa, para poder llegar a una conclusión que involucre a todos esos casos.

Método Científico, según Ruiz (2007) nos dice que es el procedimiento o instrumento de la ciencia adecuado para obtener esa expresión de las cosas, gracias al cual es posible manejar, combinar y utilizar esas mismas cosas. (p. 02).

Aplicamos este método porque hemos hecho referencia a la serie de pasos que se transitará para obtener un conocimiento aceptado desde el punto de vista científico, utilizando para esto instrumentos que resulten fehacientes.

Método Cuantitativo, según Gómez (2006) señala que bajo la perspectiva cuantitativa, la recolección de datos es equivalente a medir. De acuerdo con la definición clásica del término, medir significa asignar números a objetos y eventos de acuerdo a ciertas reglas. Muchas veces el concepto se hace observable a través de referentes empíricos asociados a él. (p. 76)

Aplicamos este método porque hemos a utilizar unidades cuantificables como tasas, cifras, porcentajes, entre otros.

3.6.2. Técnicas

Observación

Es una técnica que consiste en observar atentamente el hecho, tomar información y registrarla para su posterior análisis la cual nos va a permitir que hagamos una descripción o narración del problema que existe en la empresa

Entrevista

Para cumplir con los objetivos propuestos en el presente trabajo se estructuro una guía de entrevista como instrumento para la recolección de datos. Los cuales, se aplicaron individualmente al personal de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. Los datos obtenidos fueron ordenados en cuadros y gráficos estadísticos siguiendo el orden de los ítems o preguntas que aparecen en la guía de entrevista.

Encuesta

Esta técnica, consiste en obtener información de los sujetos de estudio, proporcionada por ellos mismos, Se realizó una encuesta basada en un cuestionario con preguntas establecidas para medir los indicadores de la operacionalización de variables, para obtener resultados.

Análisis de documentos

Se procesó a la consulta bibliográfica de textos relacionados al tema, revistas, tesis, página web y otros documentos vinculados a investigación.

3.6.3. Instrumentos

Para este trabajo de investigación utilizamos los siguientes instrumentos.

Guía de observación

Esta guía se aplicó a través de visitas donde se percibirá minuciosamente las oportunidades de crecimiento de la empresa, así como la problemática que dificulta en la adquisición de activo fijo, la cual evaluaremos una serie de eventos, procesos, hechos o situaciones a ser observado, su ocurrencia y características.

Guía de entrevistas

Nos permitió obtener información con respecto a temas relacionados a ingresos, rentabilidad y métodos de evaluación de las inversiones que realizan y el estado financiero actual de empresa conversando directamente con el gerente, que se encuentran en las horas de trabajo de la empresa "Consortio Editorial Urteaga SAC".

Cuestionario de encuestas

Se aplicó a un experto, o a las personas que estén involucradas al área de producción, se realizará a través de un listado de preguntas cerradas y limitadas por lo general a una serie de respuestas de selección múltiple, con el fin de registrar la información para su posterior análisis, contribuyendo de esta manera al enriquecimiento de información de los mismos involucrados.

Validación

Par hacer validos todos estos instrumentos se utilizó el criterio de los jueces a los cuales se les entregó un formato con los ítems correspondientes para que sean evaluados y así los jueces den sus respectivas observaciones, con el fin de poder ser aplicadas correctamente en el proyecto de investigación.

También se aplicó el criterio de confiabilidad del instrumento, se determina en la presente investigación, por el coeficiente de Alfa Cronbach, desarrollado por J. L. Cronbach, requiere de una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre cero y uno. Su fórmula determina el grado de consistencia y precisión; la escala de valores que determina la confiabilidad está dada por los siguientes valores. (Hernández, y otros, p. 33)

TABLA DE CONFIABILIDAD

Criterio de Confiabilidad	Valores
No es confiable	-1 a 0
Baja confiabilidad	0.01 a 0.49
Moderada confiabilidad	0.5 a 0.75
Fuerte confiabilidad	0.76 a 0.89
Alta confiabilidad	0.9 a 1

En la presente investigación se determinó una fiabilidad de 0,761 la que es considerada como fuerte confiabilidad.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cron Bach	N de elementos
,761	11

3.7. Procedimiento para la recolección de datos

Trabajo de Campo

En la presente investigación, la recolección de información se llevó a cabo ordenadamente primeramente se empezó por la revisión de revistas, periódicos, blogs de noticias, investigaciones universitarias, páginas web estudios virtuales ya que nos permitió fundamentar nuestra investigación.

Posteriormente realizaremos la aplicación de instrumentos de investigación la cual coordinar con los directivos de la empresa para fijar día y hora de la aplicación de los instrumentos, tales como las encuestas y entrevistas a los trabajadores de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C.

Trabajo de Gabinete

Consecuentemente se efectuó un análisis de los estados financieros y la viabilidad de la inversión para corroborar lo antes escrito, dando paso a la tabulación e interpretación para percibir como inciden las variables objeto de estudio.

3.8. Análisis estadísticos e interpretación de los datos

El proceso de la información se realizó mediante un ordenador, con el programa informático Excel y/o SPSS, se ingresarán las respuestas de las preguntas de nuestras encuestas en la cual obtendremos tablas y figuras que se procesaran e interpretaran por medio del programa informático.

3.9. Criterios éticos

Nuestro trabajo de investigación no es copia fiel de otro trabajo de investigación, porque se elaboró asumiendo nuestra responsabilidad y porque no hemos copiado, excepto por haber tomado información de las páginas web de las tesis que ya existen debidamente aprobadas y aplicadas como referencia a nuestro trabajo de investigación, así como de libros de autores que han escrito sobre nuestro problema de investigación.

3.10. Criterios de rigor científico

Nuestro trabajo se elaboró científicamente porque hemos aplicado el método científico, así como también en su desarrollo hemos aplicado técnicas e instrumentos de investigación científica que servirán de soporte para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

CAPITULO IV ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

En esta parte se presentan los resultados más importantes para el informe, en donde se procedió a analizar los resultados:

4.1.1. Situación productiva y financiera

Respecto al objetivo específico N° 1, se logró mediante una encuesta que se le aplicó a los trabajadores de la empresa, la cual nos ayudó a ver en qué situación se encuentra su área de producción, donde se analizara varios puntos importantes como: tipo de maquinaria que usan, si los trabajadores están capacitados para realizar los trabajos correspondientes, si cuentan con un buen ambiente laboral, a la vez conoceremos si la empresa cuenta con maquinarias modernas, si el cliente está satisfecho con el trabajo que realiza la empresa .

También se aplicó una entrevista al gerente general de la empresa la cual se realizó para obtener la situación económica – financiera y analizar cómo se encuentra la empresa, en esta parte se analizó las compras y ventas de años anteriores, a la vez analizamos mediante ratios el EE. FF y el E.R del año 2016 para así corroborar en que situación llega la empresa actualmente. Toda esta información recolectada será base para la investigación la cual será de mucha ayuda para ver cómo está la empresa hoy en día.

Los resultados obtenidos se observan a continuación:

Tabla 1

¿Conoce usted sobre la planificación de la producción de la empresa?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	3	33,3
Probablemente	5	55,6
Poco probable	0	00,0
Definitivamente no	1	11,1
Total	9	100,0

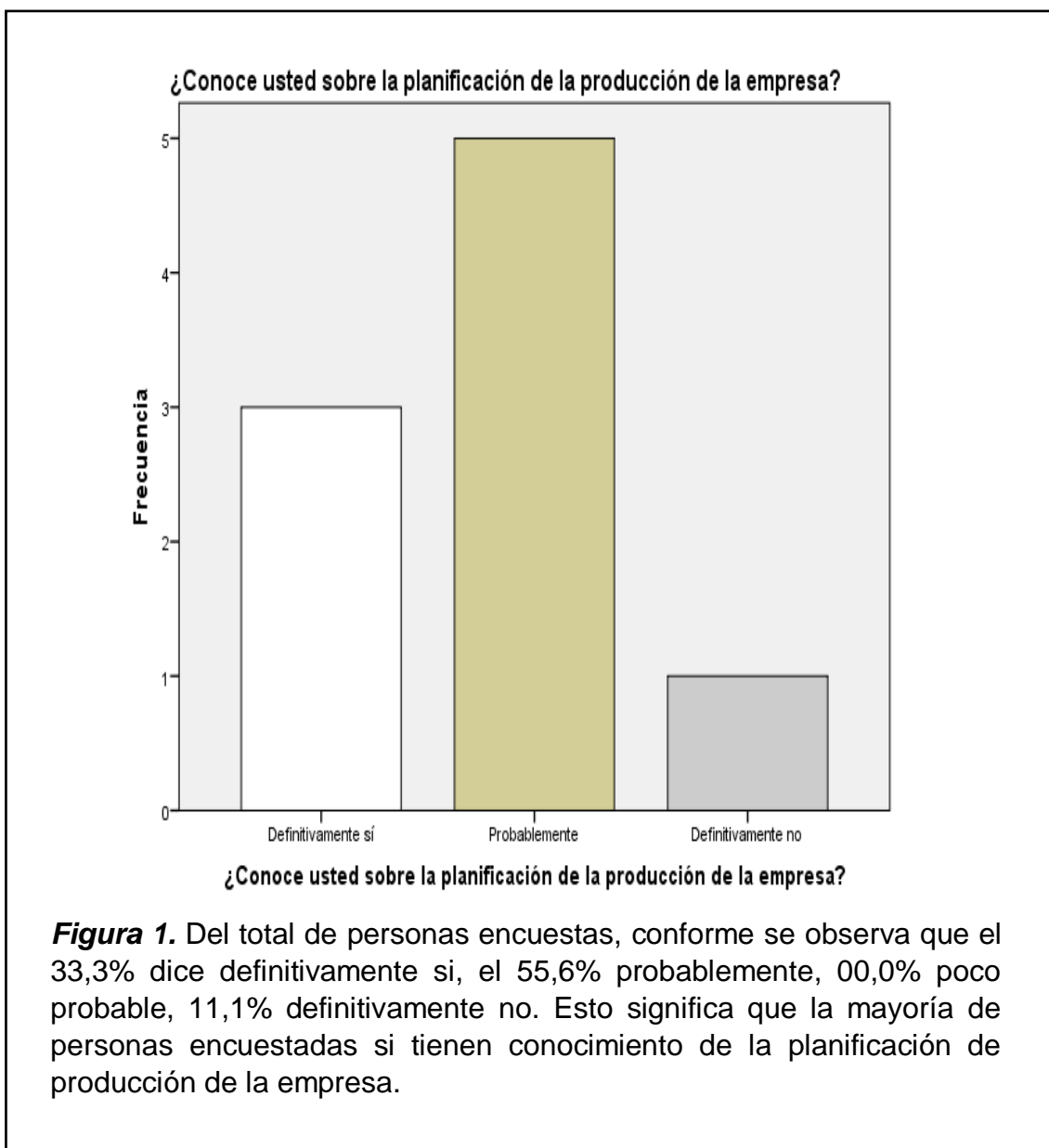


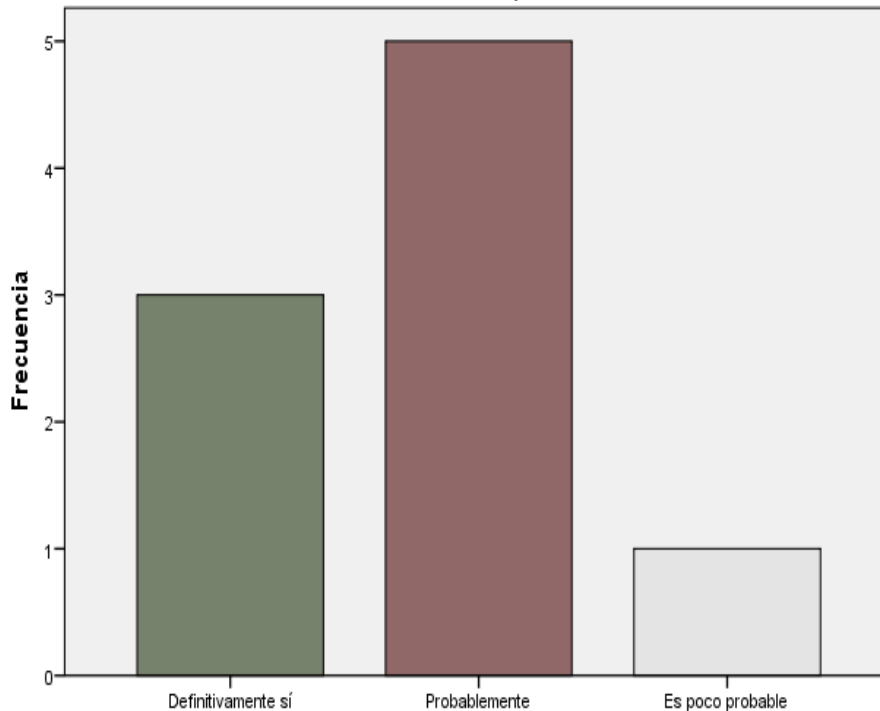
Figura 1. Del total de personas encuestas, conforme se observa que el 33,3% dice definitivamente si, el 55,6% probablemente, 00,0% poco probable, 11,1% definitivamente no. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas si tienen conocimiento de la planificación de producción de la empresa.

Tabla 2

¿La capacidad instalada en el área productiva, responde a la demanda que hoy en día cuenta la empresa?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	3	33,3
Probablemente	5	55,6
Poco probable	1	11,1
Definitivamente no	0	00,0
Total	9	100,0

¿La capacidad instalada en el área productiva, responde a la demanda que hoy en día cuenta la empresa?



¿La capacidad instalada en el área productiva, responde a la demanda que hoy en día cuenta la empresa?

Figura 2. Del total de personas encuestas, conforme se observa que el 33,3% dice definitivamente si, el 55,6% probablemente, 11,1% definitivamente no, 00,0% definitivamente no. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas dicen que probablemente la capacidad productiva si responde a la demanda.

Tabla 3

¿Qué segmentos de mercado atiende la empresa?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Local	0	00,0
Regional	4	44,4
Nacional	5	55,6
Total	9	100,0

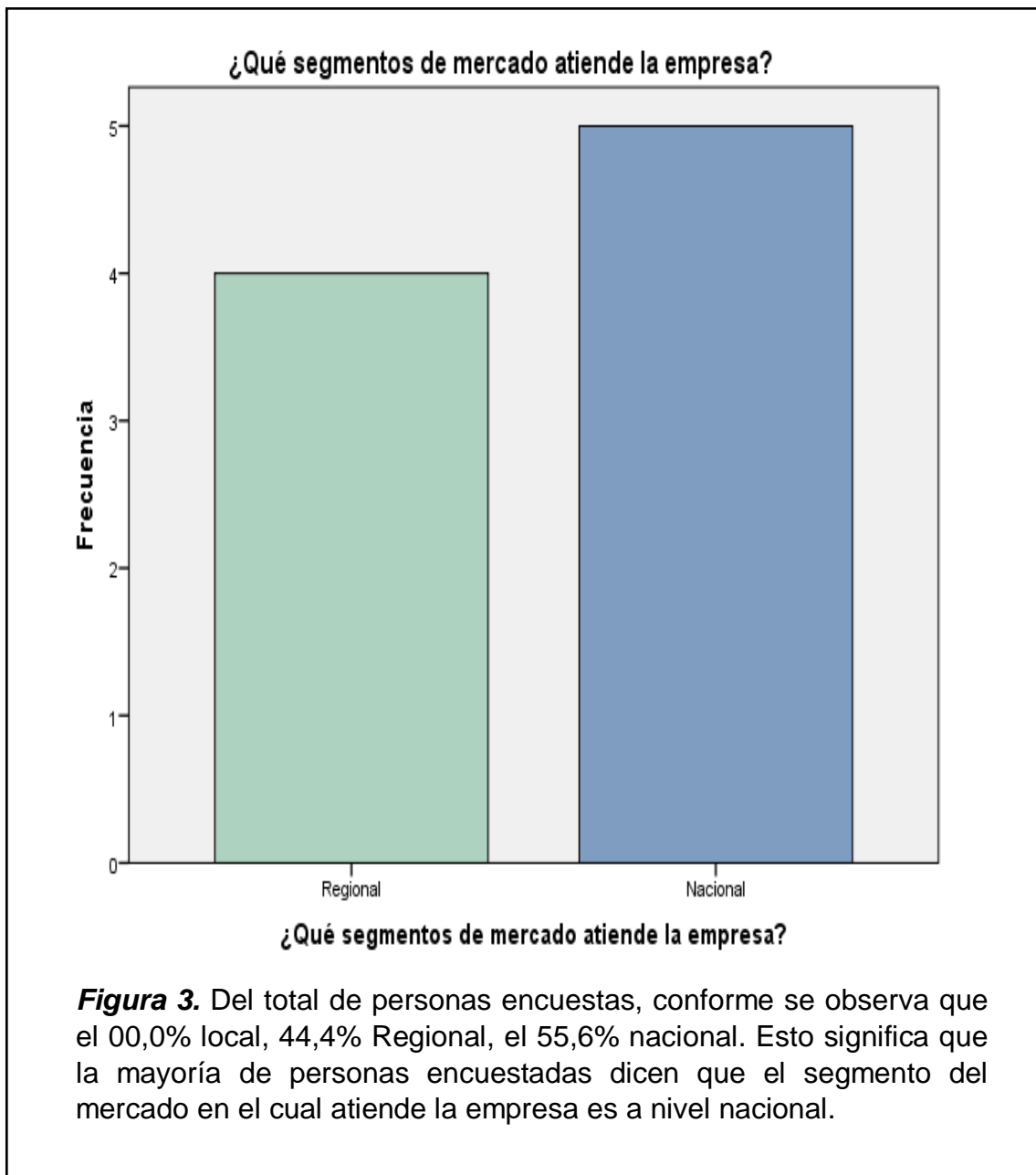


Tabla 4

¿Los clientes expresan satisfacción por el servicio obtenido?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente sí	1	11,1
Probablemente	8	88,9
Poco probable	0	00,0
Definitivamente no	0	00,0
Total	9	100,0

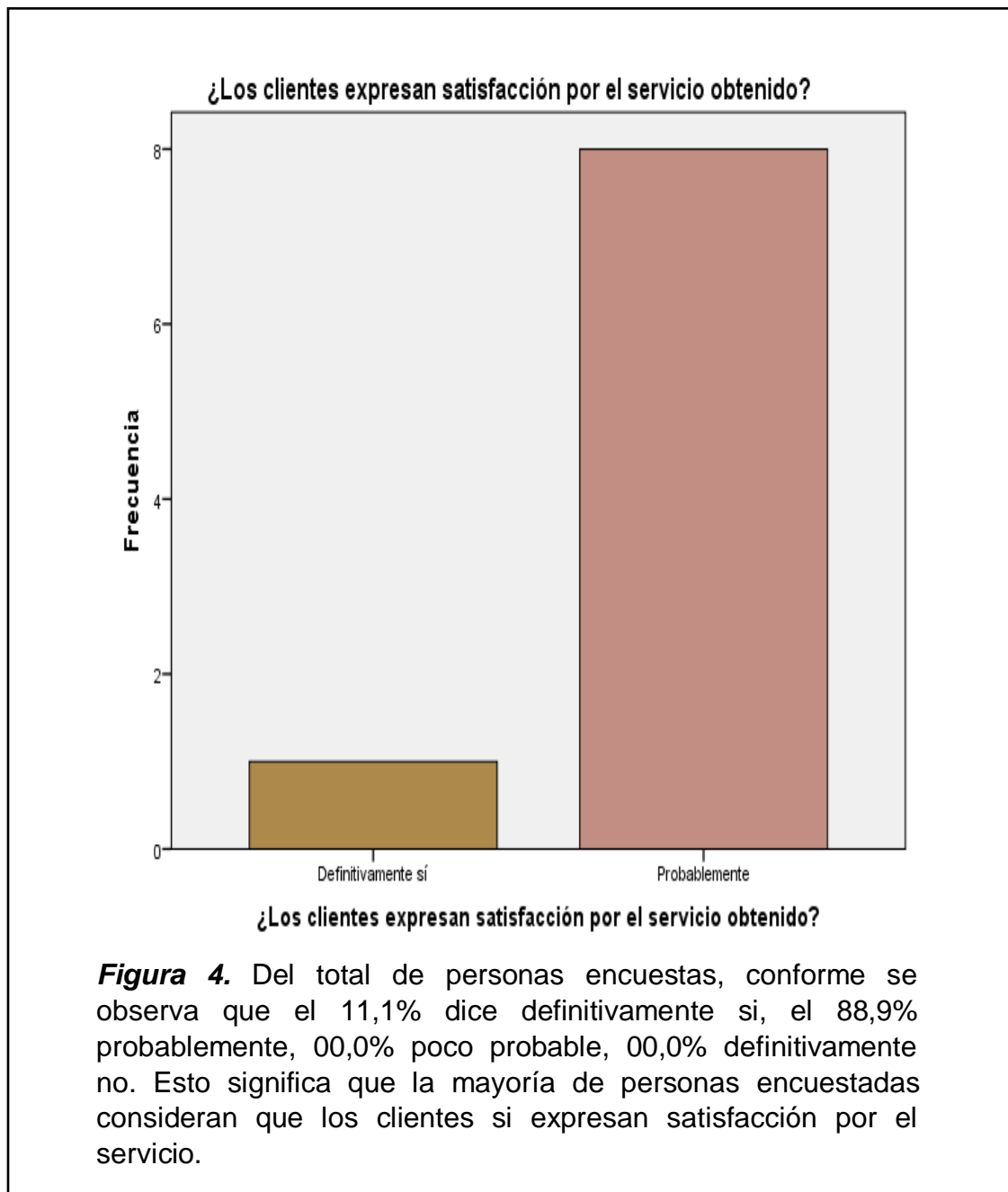


Tabla 5

¿La empresa brinda capacitaciones para ser más eficaces en la productividad y manejo de maquinarias?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	0	00,0
Casi siempre	1	11,1
Algunas veces	2	22,2
Pocas veces	6	66,7
Nunca	0	00,0
Total	9	100,0

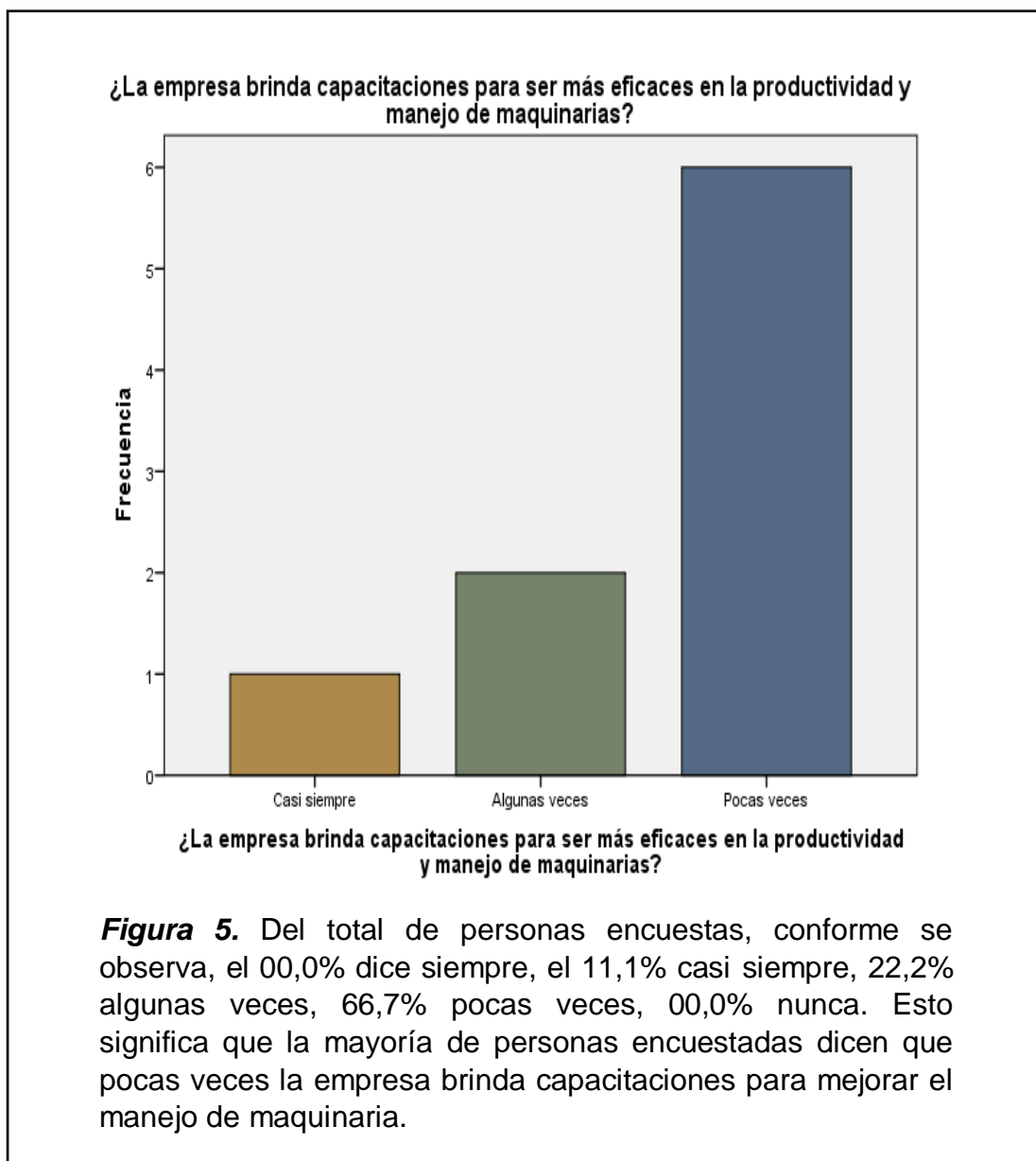


Tabla 6

¿Cada que tiempo la empresa realiza una capacitación?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Cada tres meses	1	11,1
Cada año	2	22,2
Cada dos años	5	55,6
Cada cinco años	1	11,1
Total	9	100,0

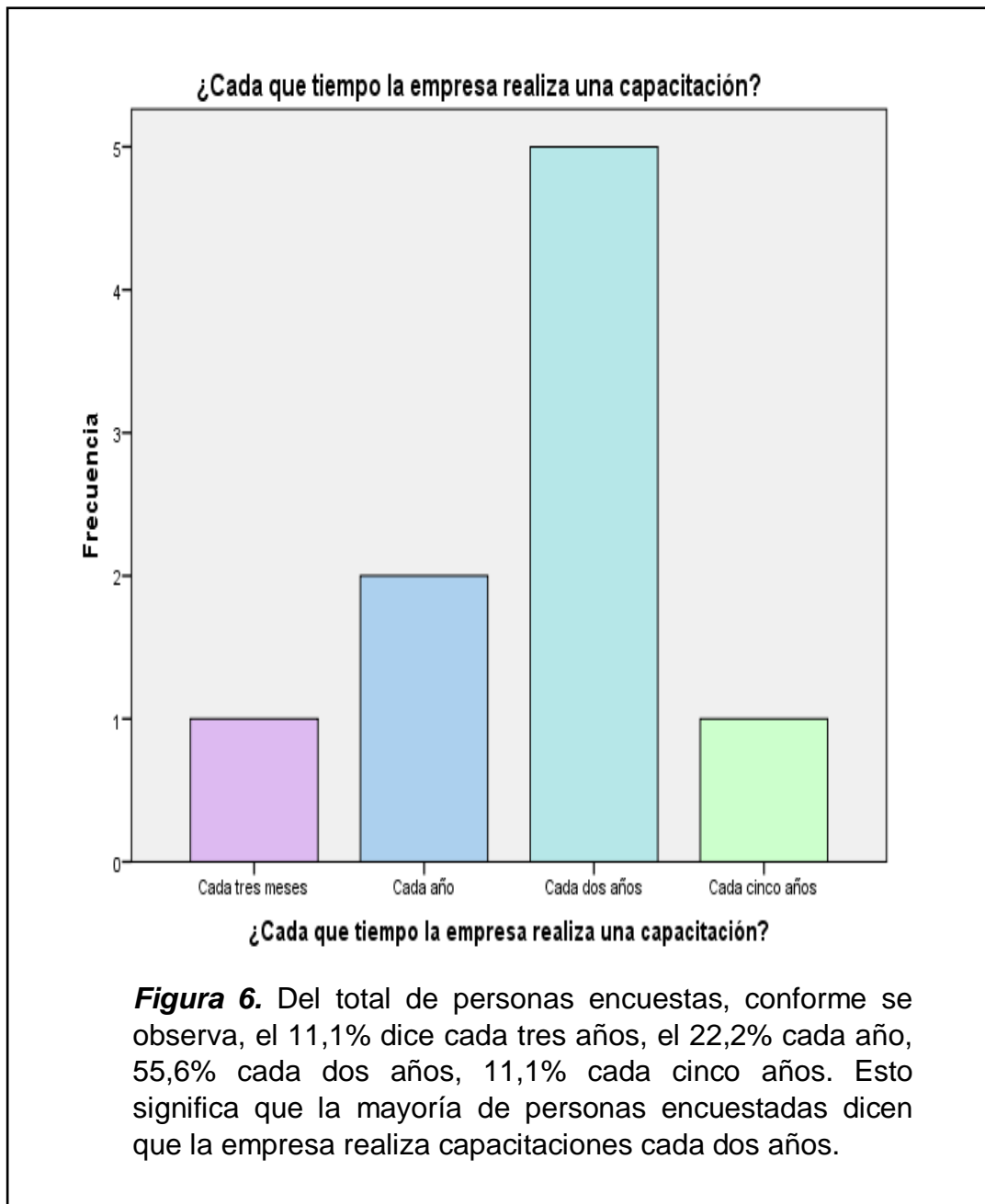


Tabla 7

¿Hace cuánto que adquirió la empresa maquinaria moderna para mejorar la producción?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 2 años	8	88,9
Más de 5 años	1	11,1
Total	9	100,0

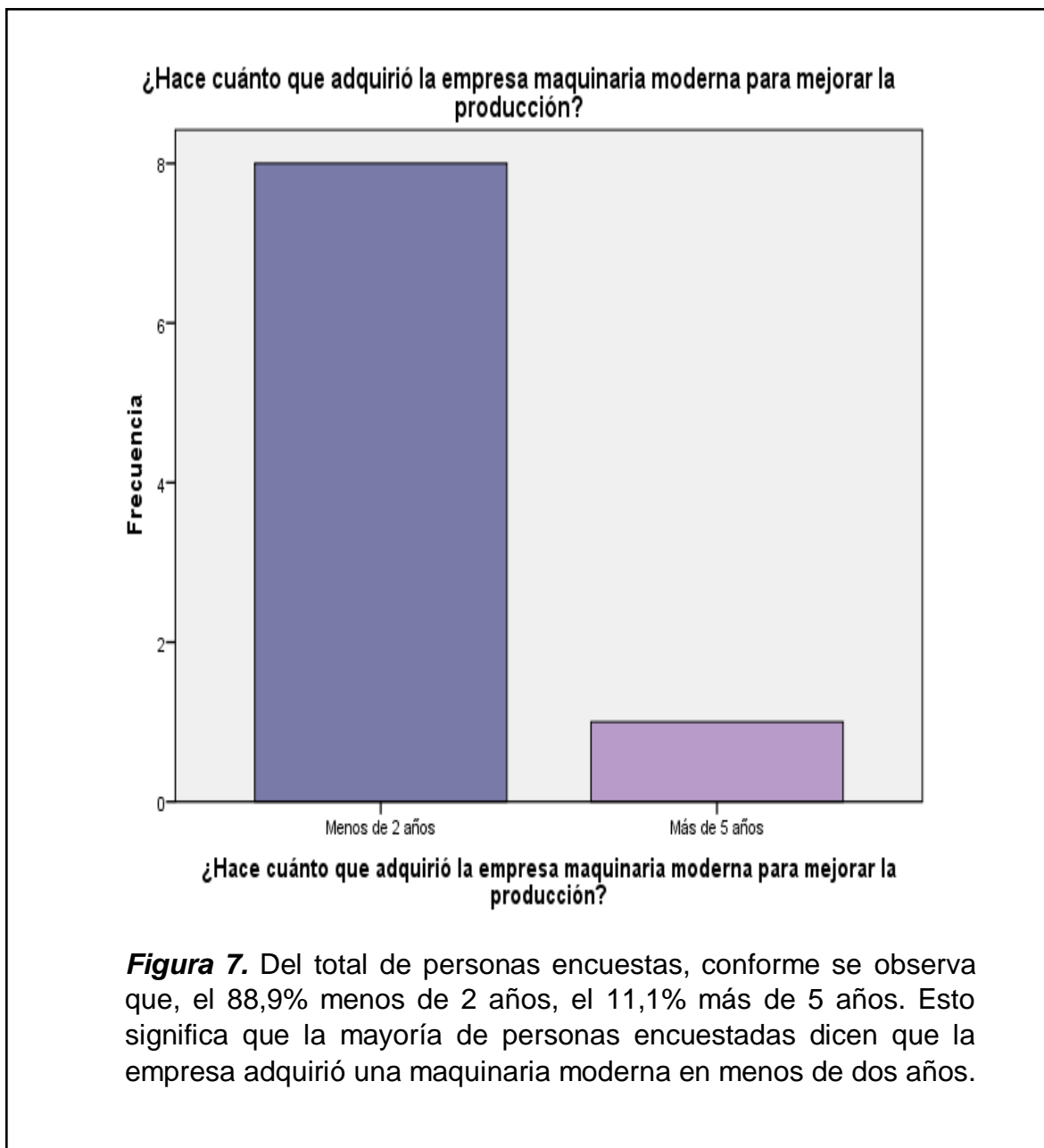


Tabla 8

¿Con cuántas máquinas modernas cuenta el área de producción?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
1-2	8	88,9
3-5	1	11,1
Total	9	100,0

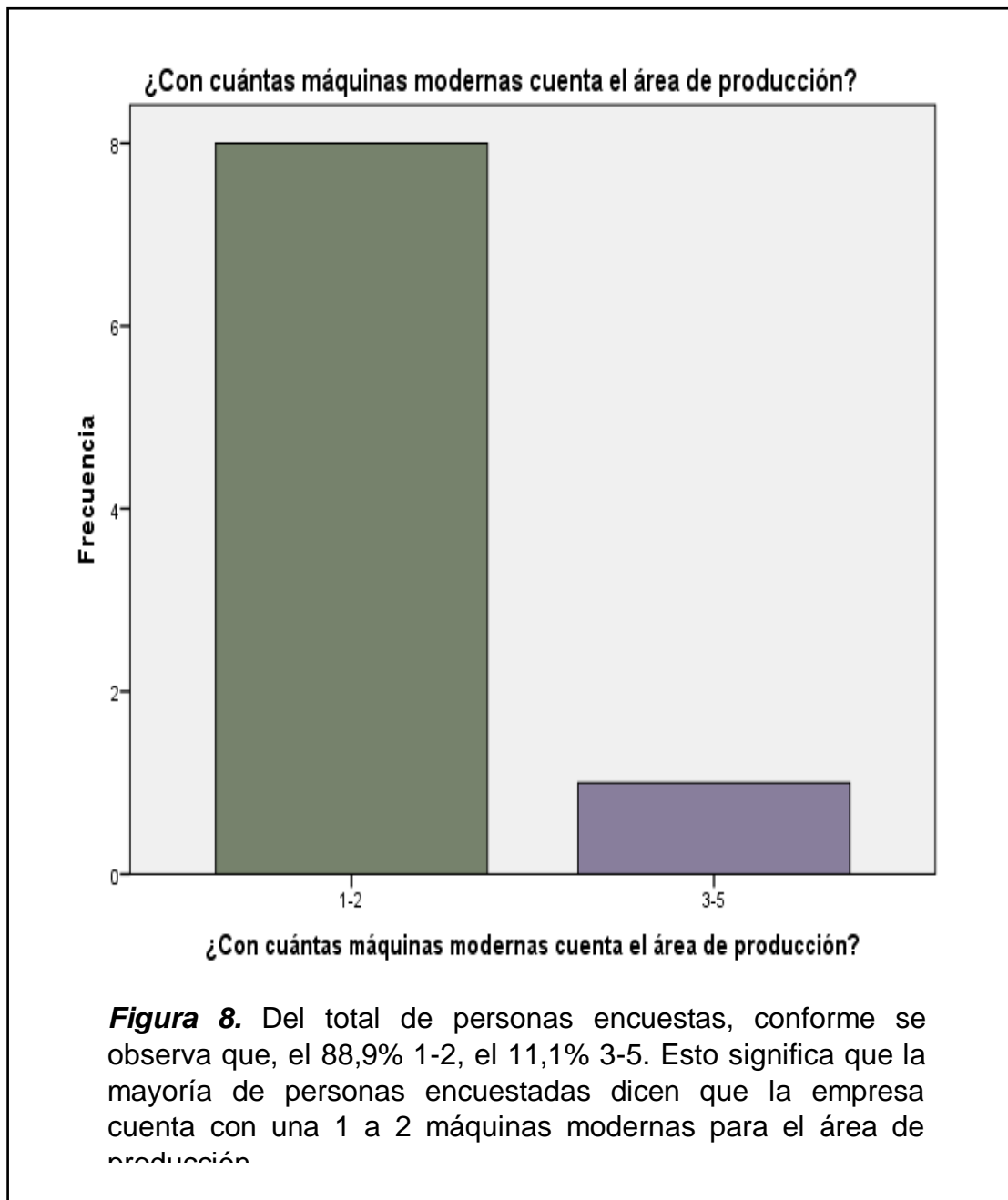


Tabla 9

¿Con cuántas máquinas obsoletas cuenta el área de producción?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	8	88,9
1-2	1	11,1
Total	9	100,0

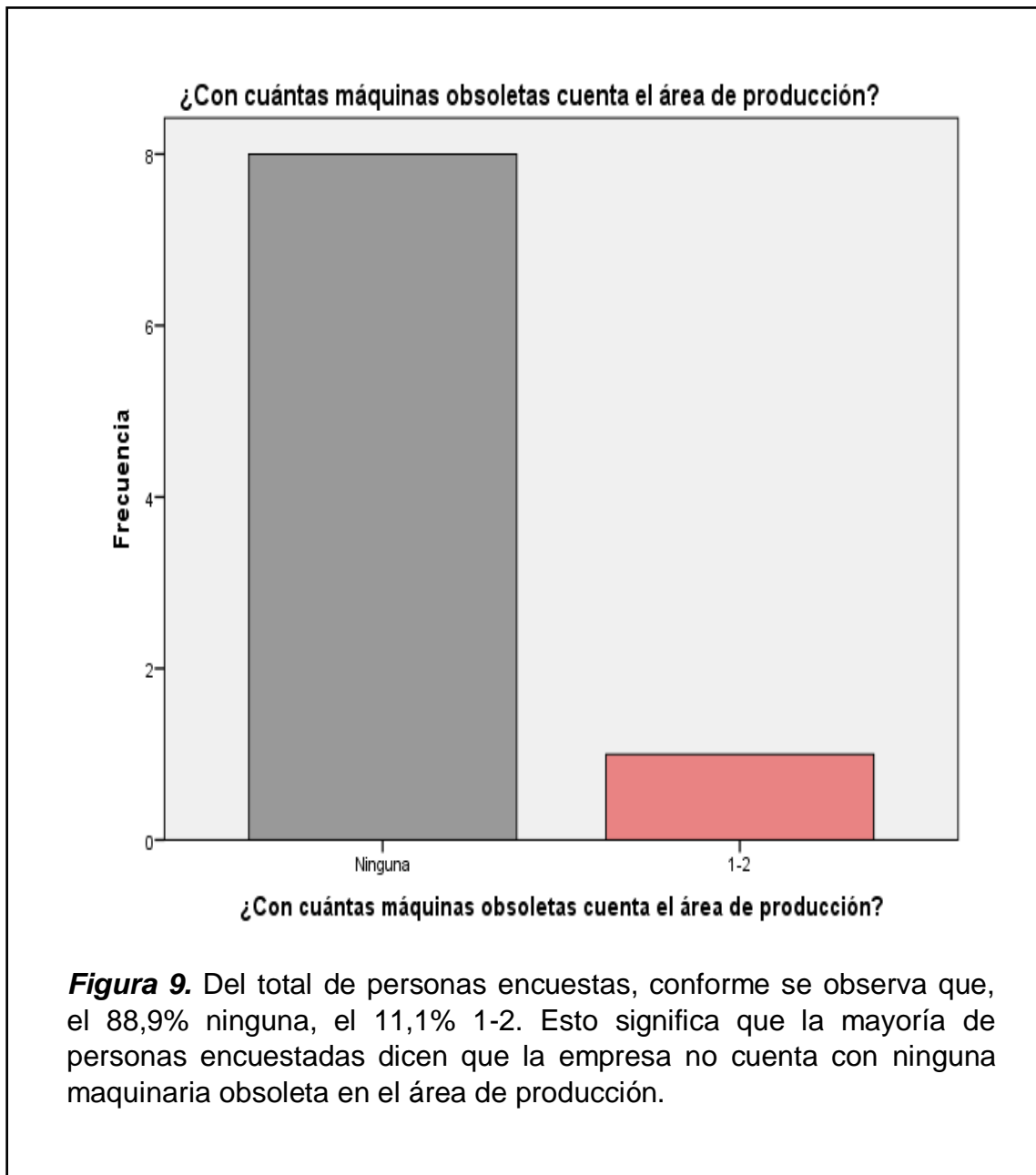


Tabla 10

¿Qué factor es más relevante como obstáculo a la mejora de la producción de la empresa?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Costos de maquinaria	2	22,2
Problema de infraestructura	4	44,4
Falta de políticas de inversión	2	22,2
Otros	1	11,1
Total	9	100,0

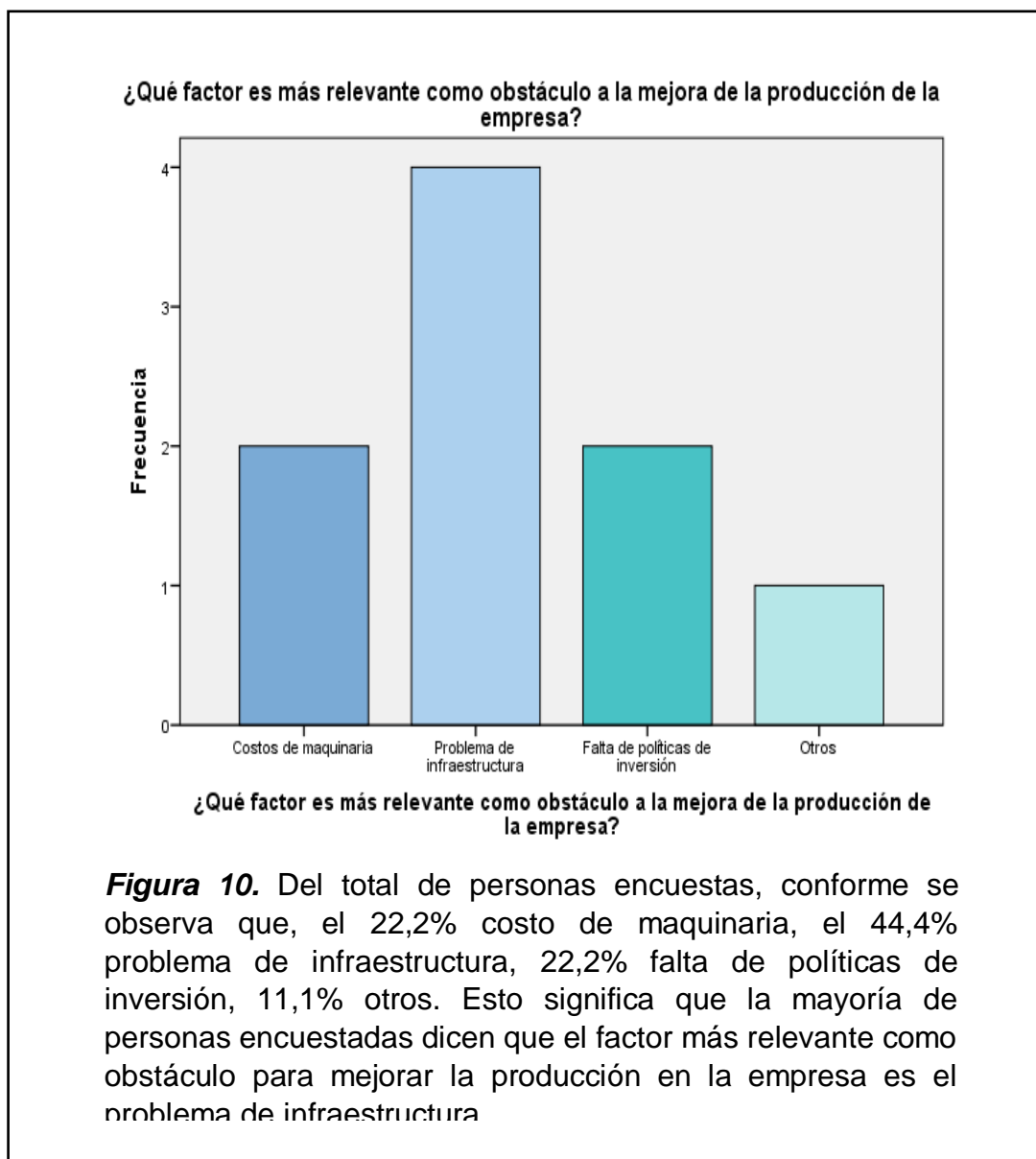
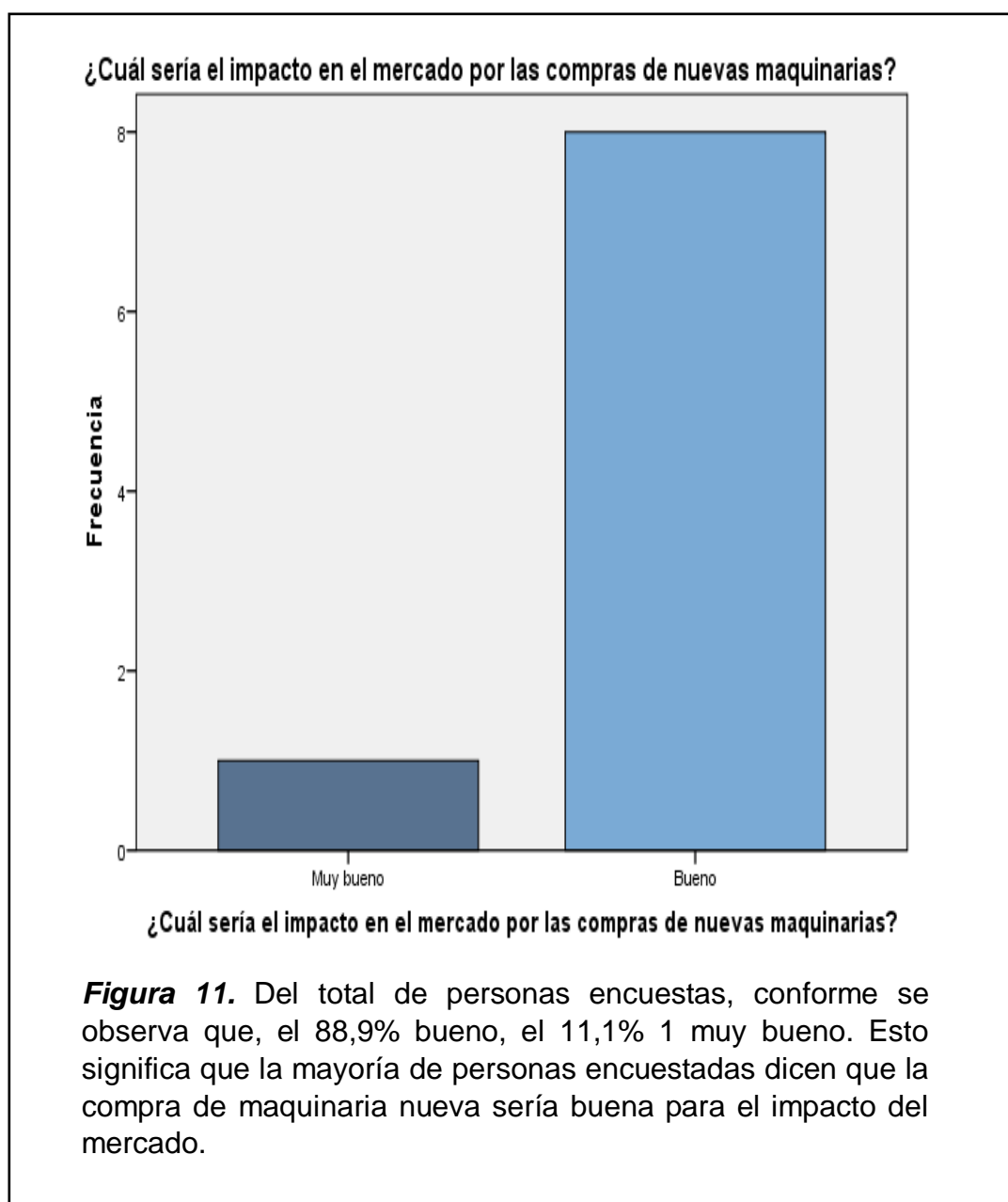


Tabla 11

¿Cuál sería el impacto en el mercado por las compras de nuevas maquinarias?

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	1	11,1
Bueno	8	88,9
Total	9	100,0



ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA EMPRESA CONSORCIO EDITORIAL URTEAGA S.A.C., CHICLAYO – 2016.

1. ¿Considera usted que su empresa es sólida y está muy bien posicionada en su rubro? ¿Por qué?

Claro que considero que mi empresa es sólida tenemos doce años en el mercado y la considero solida porque a lo largo de estos doce años hemos ido creciendo en lo que es aumento de clientes, maquinaria, hemos ido mejorando el servicio cada día y eso es lo que nos ha hecho posicionarnos en el mercado y expandir nuestra cartera de clientes en los diferentes sectores económicos en todo el departamento de Lambayeque.

2. ¿En qué se diferencia Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. en comparación con las demás empresas del rubro?

Nuestra calidad de servicio es algo por lo que siempre nos hemos diferenciado, siempre nos hemos abocado a tener personal altamente calificado, la cual nos hace marcar la diferencia desde el diseño gráfico hasta la post prensa es importante cada detalle para que tengas un buen trabajo final, en este rubro que es de producción es importante la calidad en cada uno de los procesos.

3. ¿Considera importante la calidad en la producción para obtener mayores ingresos?

Como te lo decía para nosotros la calidad es algo prioritario, y sí nosotros apostamos por un tema de calidad es porque con esto podemos agregar un poco más el precio de lo que tiene la competencia ya que lamentablemente hay mucha competencia desleal, entonces dando un trabajo de calidad que es muy diferente al puede dar la competencia vamos a mantener nuestros precios, cobramos un precio justo y realizamos un buen trabajo.

4. ¿Usted conoce o ha logrado identificar a sus principales clientes?

Bueno los que más compran esos siempre van a ser los principales clientes, pero importante son todos, cada cliente es muy importante para nosotros porque también el cliente luego crece y se hace más importante de los que quizás ya tenemos, pero si lógicamente en un mercado hay que identificar nuestras prioridades y si los tenemos muy bien identificados.

5. ¿En los últimos tres años, han incrementado sus ventas con respecto a años anteriores?

Sí, porque el mercado ha crecido, se han incrementado las ventas tal vez pero no quiere decir que se han incrementado las utilidades ya que en estos últimos años encontramos mucha competencia desleal la cual hacen forzar a disminuir los precios la cual los márgenes de utilidad no lo permite aumentar.

6. ¿Cuáles son los objetivos de la empresa a mediano y largo plazo?

Es mantener nuestro posicionamiento en el mercado, seguir creciendo en algunas necesidades nuevas que van teniendo los clientes, porque los mercados cambian, como por ejemplo se viene el tema de los comprobantes electrónicos la cual va ver otro tipo de requerimiento tenemos que ir actualizándonos, en lo que es crecimiento básicamente tenemos maquinaria en buen estado que abastece el mercado, pero pensamos ampliar el negocio.

7. ¿La empresa presenta dificultades al entregar los pedidos?

Bueno actualmente la demanda es muy alta y tenemos complicaciones en el área de producción, la cual nos lleva a no ser puntuales en algunos casos con la entrega del producto, pero de todas maneras nuestros clientes siguen requiriendo nuestro servicio por el buen trato, la calidad que brindamos y el buen diseño gráfico que se emplea para los clientes.

8. ¿Ha diseñado un control previo para evitar el retraso en la entrega de pedidos a los clientes?

Si hemos tratado de muchas maneras de cumplir con todos los pedidos, avisto casos que el personal ha trabajado más de las horas correspondientes, para así cumplir el trabajo y tener la satisfacción de los clientes pero las maquinarias no abastecen lo necesario.

9. ¿Alguna vez ha recibido devoluciones de mercadería por parte de sus clientes; cuáles han sido sus razones?

Como en toda empresa siempre se aprende de algún error, en nuestro caso hemos realizado alguna mala impresión del producto (escasas veces sucede esto en la empresa), la cual el cliente hace su reclamo y se verifica si realmente está en la razón, entonces el producto es cambiado.

10. ¿Cree usted que la ubicación del local es un factor clave en cuanto al nivel de ventas?

La ubicación es importante para cualquier rubro de empresas ya que un lugar comercial origina más ventas, en nuestro caso estamos muy bien posicionados tenemos grandes empresas a nuestros alrededores, la cual son clientes eficientes para nosotros, pero hay que tener en cuenta también el buen trato al cliente y más que todo la calidad del producto y el buen diseño gráfico que se le brinda, la cual nos hace crecer como empresa y acoger más clientes.

11. ¿Cree que es necesario la obtención de nueva maquinaria para su empresa?

Sí, porque tenemos problemas en la producción ya que no estamos cumpliendo con abastecer los pedidos, hemos estado evaluando este tema la cual tenemos ya el modelo de la maquinaria (Impresora RYOBI 522H), la cual vamos a mejorar el área productiva tanto en cumplir con los pedidos a tiempo y a la vez una mejor calidad del producto.

12. ¿Con qué frecuencia realiza capacitaciones al personal, para mejorar el rendimiento?

Se capacita al personal anualmente, estamos trabajando de mejorar ese aspecto para tener trabajadores más activos que sepan bien su trabajo y no perjudique de alguna forma a la empresa.

- **Ventas, compras y estado financiero del año 2016.**

Ventas 2016		Compras 2016	
Mes	S/.	Mes	S/.
Enero	S/. 27,050.00	enero	S/. 18,450.00
Febrero	S/. 28,000.00	febrero	S/. 19,000.00
Marzo	S/. 35,000.00	marzo	S/. 23,000.00
Abril	S/. 29,700.00	abril	S/. 19,000.00
Mayo	S/. 25,000.00	mayo	S/. 17,000.00
Junio	S/. 31,200.00	junio	S/. 21,000.00
Julio	S/. 33,560.00	julio	S/. 23,000.00
Agosto	S/. 35,937.00	agosto	S/. 23,000.00
setiembre	S/. 33,487.00	setiembre	S/. 23,000.00
Octubre	S/. 32,478.00	octubre	S/. 23,000.00
noviembre	S/. 36,456.00	noviembre	S/. 26,134.00
diciembre	S/. 38,520.00	diciembre	S/. 27,641.00
Total	S/. 386,388.00	Total	S/. 263,225.00

Figura 12. Ventas y compras 2016

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA 2016

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja	S/. 10,000.00	Cuentas por pagar	S/. 70,000.00
Cuentas por cobrar	S/. 90,000.00	otras cuentas por pagar	S/. 10,000.00
Banca		TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 80,000.00
Mercaderías	S/. 80,000.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 180,000.00	PASIVO NO CORRIENTE	
		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/. -
ACTIVO NO CORRIENTE		TOTAL PASIVO	S/. 80,000.00
Inmueble maq. y equipo	S/. 150,000.00		
Depreciación	S/. 92,000.00	PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 58,000.00	Capital pagado	S/. 68,000.00
		Reservas	S/. 10,000.00
TOTAL ACTIVO	S/. 238,000.00	Resultado acumulados	S/. 69,082.64
		Resultado del Ejercicio.	S/. 10,917.36
		TOTAL PATRIMONIO	S/. 158,000.00
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 238,000.00

Figura 13. Estado financiero 2016

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS 2016

Ventas	S/. 386,388.00
(-) Costo de Ventas	S/. 263,225.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 123,163.00
(-) Gastos Administrativos	S/. 72,000.00
(-) Gastos de Ventas	S/. 36,000.00
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 15,163.00
Ingresos Financieros	
(-) Gastos Financieros	
Otros Ingresos	-
(-) Otros Egresos	-
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	S/. 15,163.00
(-) Impuesto a la Renta	S/. 4,245.64
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	S/. 10,917.36

Análisis de ratios EE.FF

- Ratio de liquidez corriente

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{180000}{80000}$$

$$\text{Liquidez corriente} = \text{S/. 2.25}$$

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. Cuenta con S/ 2.25 por cada sol de deuda a pagar en un período menor de un año.

- Ratio de prueba defensiva

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

$$\text{Prueba defensiva} = \frac{10000}{80000}$$

$$\text{Prueba defensiva} = 12.50\%$$

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., cuenta con el 12.50% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

- **Ratio de estructura de capital**

$$\text{Estructura de capital} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Estructura de capital} = \frac{80000}{158000}$$

$$\text{Estructura de capital} = 50.63\%$$

Nos indica que cada sol aportado, el 50.63% es aportado por los acreedores.

- **Ratio de endeudamiento**

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{80000}{238000}$$

$$\text{Endeudamiento} = 33.61\%$$

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. presenta una razón de deuda del 33.61% de los activos totales financiados por los acreedores.

Análisis de ratios estado de resultados

- **Ratio de índice de renta bruta**

$$\text{Índice de renta bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Índice de renta bruta} = \frac{123163}{386388}$$

$$\text{Índice de renta bruta} = 31.88\%$$

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., logró una rentabilidad después de impuestos sobre su patrimonio en el orden de 6.91%

- **Ratio de índice de renta neta**

$$\text{Índice de renta neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Índice de renta neta} = \frac{10917.36}{386388}$$

$$\text{Índice de renta neta} = 2.83\%$$

Por cada sol de ingreso a la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., le quedaron en S/ 0.028 después de impuestos.

- **Ratio de índice de renta operacional**

$$\text{Índice de renta operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Índice de renta operacional} = \frac{15163}{386388}$$

$$\text{Índice de renta operacional} = 3.92\%$$

Nos indica que la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. tuvo una rentabilidad operacional con respecto a las ventas netas fue de 3.92%.

4.1.2. Alternativas de financiamiento

Respecto al objetivo específico N° 2:, esto se logró con lo corroborado con distintas Instituciones Financieras como el BCP, BBVA, Scotiabank, Interbank, Caja Sullana, Caja Piura, la cual nos brindaron la información necesaria con respecto a las tasas de interés de las diferentes alternativas de financiamiento a largo plazo, de esta manera se realizó las simulaciones correspondientes para adquirir un activo fijo y de esta manera encontrar que alternativa es más favorable para la empresa como se observara a continuación.

Tipo de Cambio	S/. 3.268
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00

Préstamo Bancario								
Entidades financieras	Monto a Financiar	Periodo	T.C.E.A.	T.E.M.	Capital	Interés	Total	Anexos
Caja Sullana	S/. 91,504.00	24 meses	21.0%	1.60119%	S/. 91,504.00	S/. 19,426.89	S/. 110,930.89	Anexo N° 08
Caja Piura	S/. 91,504.00	24 meses	20.0%	1.53095%	S/. 91,504.00	S/. 18,528.58	S/. 110,032.58	Anexo N° 09
BCP	S/. 91,504.00	24 meses	19.6%	1.50270%	S/. 91,504.00	S/. 18,168.51	S/. 109,672.51	Anexo N°10
BBVA	S/. 91,504.00	24 meses	20.0%	1.53095%	S/. 91,504.00	S/. 18,528.58	S/. 110,032.58	Anexo N° 11
Préstamo Hipotecario								
Entidades financieras	Monto a Financiar	Periodo	T.C.E.A.	T.E.M.	Capital	Interés	Total	Anexos
Caja Sullana	S/. 91,504.00	24 meses	19.0%	1.46017%	S/. 91,504.00	S/. 17,627.61	S/. 109,131.61	Anexo N° 13
Caja Piura	S/. 91,504.00	24 meses	18.0%	1.38884%	S/. 91,504.00	S/. 16,723.97	S/. 108,227.97	Anexo N° 12
BCP	S/. 91,504.00	24 meses	17.5%	1.35297%	S/. 91,504.00	S/. 16,271.14	S/. 107,775.14	Anexo N° 14
BBVA	S/. 91,504.00	24 meses	17.0%	1.31696%	S/. 91,504.00	S/. 15,817.65	S/. 107,321.65	Anexo N° 15

Leasing - Arrendamiento Financiero

Entidades financieras	Monto a Financiar	Periodo	T.C.E.A.	T.E.M.	Capital	Interés	I.G.V	Total	Ref.
Scotiabank	S/. 91,504.00	24 meses	17.0%	1.31696%	S/. 78,321.46	S/. 13,404.83	S/. 16,510.73	S/. 108,237.02	Anexo N° 16
Interbank	S/. 91,504.00	24 meses	19.0%	1.46017%	S/. 78,321.46	S/. 14,938.70	S/. 16,786.83	S/. 110,046.99	Anexo N° 17

Como se observa en los cuadros, se analizaron tres modos de financiar un activo fijo Préstamo Bancario, Hipoteca y Leasing. La cual se obtuvo diversos resultados siendo los más beneficiosos para la empresa los siguientes:

- Préstamo bancario BCP con una T.C.E.A. de 19.6 % teniendo como monto a total S/. 107,775.14
- Préstamo hipotecario BBVA con una T.C.E.A. de 17% teniendo como monto a total S/. 107,321.65
- Leasing Scotiabank con una T.C.E.A. de 17% teniendo como monto a total S/. 108,237.02.

La cual serán evaluados para ver cuál es la mejor alternativa financiera para la empresa.

4.1.3. Evaluar las alternativas de financiamiento

Respecto al objetivo específico N° 3. Esto se logró después de analizar las diferentes alternativas de financiamiento, en la cual se evaluó las alternativas más rentables o generaron menos salida de efectivo, para esto se realizará un flujo de egresos de efectivo, para ello tenemos que realizar un cuadro con la depreciación lineal del activo fijo que se quiere adquirir, también se tomara en cuenta el cronograma de pagos de las diversas alternativas financieras como se verá a continuación.

CUADRO DE DEPRECIACION LINEAL POR AÑOS				
Años	Fecha de Adquisición	Costo Depreciable	Periodo	Acumulado
1	01/08/2017	S/. 77,545.76	S/. 15,509.15	S/. 62,036.61
2	01/08/2018	S/. 62,036.61	S/. 15,509.15	S/. 46,527.46
3	01/08/2019	S/. 46,527.46	S/. 15,509.15	S/. 31,018.31
4	01/08/2020	S/. 31,018.31	S/. 15,509.15	S/. 15,509.15
5	01/08/2021	S/. 15,509.15	S/. 15,509.15	S/. -

Meses	Depreciación Lineal
1	S/. 1,292.43
2	S/. 1,292.43
3	S/. 1,292.43
4	S/. 1,292.43
5	S/. 1,292.43
6	S/. 1,292.43
7	S/. 1,292.43
8	S/. 1,292.43
9	S/. 1,292.43
10	S/. 1,292.43
11	S/. 1,292.43
12	S/. 1,292.43

Meses	Depreciación Lineal
13	S/. 1,292.43
14	S/. 1,292.43
15	S/. 1,292.43
16	S/. 1,292.43
17	S/. 1,292.43
18	S/. 1,292.43
19	S/. 1,292.43
20	S/. 1,292.43
21	S/. 1,292.43
22	S/. 1,292.43
23	S/. 1,292.43
24	S/. 1,292.43

Flujo de egreso de efectivo – BCP

N°	Cuota		Impuesto a la Renta			27% Escudo Fiscal	Flujo de egresos de caja					
			Interés	Depreciación	Total							
1	S/.	4,569.69	S/.	1,375.03	S/.	1,292.43	S/.	2,667.46	S/.	720.21	S/.	3,849.47
2	S/.	4,569.69	S/.	1,327.03	S/.	1,292.43	S/.	2,619.45	S/.	707.25	S/.	3,862.44
3	S/.	4,569.69	S/.	1,278.30	S/.	1,292.43	S/.	2,570.73	S/.	694.10	S/.	3,875.59
4	S/.	4,569.69	S/.	1,228.84	S/.	1,292.43	S/.	2,521.27	S/.	680.74	S/.	3,888.95
5	S/.	4,569.69	S/.	1,178.63	S/.	1,292.43	S/.	2,471.06	S/.	667.19	S/.	3,902.50
6	S/.	4,569.69	S/.	1,127.68	S/.	1,292.43	S/.	2,420.11	S/.	653.43	S/.	3,916.26
7	S/.	4,569.69	S/.	1,075.95	S/.	1,292.43	S/.	2,368.38	S/.	639.46	S/.	3,930.22
8	S/.	4,569.69	S/.	1,023.45	S/.	1,292.43	S/.	2,315.88	S/.	625.29	S/.	3,944.40
9	S/.	4,569.69	S/.	970.16	S/.	1,292.43	S/.	2,262.59	S/.	610.90	S/.	3,958.79
10	S/.	4,569.69	S/.	916.07	S/.	1,292.43	S/.	2,208.50	S/.	596.30	S/.	3,973.39
11	S/.	4,569.69	S/.	861.17	S/.	1,292.43	S/.	2,153.60	S/.	581.47	S/.	3,988.22
12	S/.	4,569.69	S/.	805.44	S/.	1,292.43	S/.	2,097.87	S/.	566.43	S/.	4,003.26
13	S/.	4,569.69	S/.	748.88	S/.	1,292.43	S/.	2,041.31	S/.	551.15	S/.	4,018.53
14	S/.	4,569.69	S/.	691.46	S/.	1,292.43	S/.	1,983.89	S/.	535.65	S/.	4,034.04
15	S/.	4,569.69	S/.	633.19	S/.	1,292.43	S/.	1,925.61	S/.	519.92	S/.	4,049.77
16	S/.	4,569.69	S/.	574.03	S/.	1,292.43	S/.	1,866.46	S/.	503.94	S/.	4,065.74
17	S/.	4,569.69	S/.	513.99	S/.	1,292.43	S/.	1,806.42	S/.	487.73	S/.	4,081.96
18	S/.	4,569.69	S/.	453.04	S/.	1,292.43	S/.	1,745.47	S/.	471.28	S/.	4,098.41
19	S/.	4,569.69	S/.	391.18	S/.	1,292.43	S/.	1,683.61	S/.	454.58	S/.	4,115.11
20	S/.	4,569.69	S/.	328.39	S/.	1,292.43	S/.	1,620.82	S/.	437.62	S/.	4,132.07
21	S/.	4,569.69	S/.	264.66	S/.	1,292.43	S/.	1,557.09	S/.	420.41	S/.	4,149.27

22	S/.	4,569.69	S/.	199.97	S/.	1,292.43	S/.	1,492.40	S/.	402.95	S/.	4,166.74
23	S/.	4,569.69	S/.	134.30	S/.	1,292.43	S/.	1,426.73	S/.	385.22	S/.	4,184.47
24	S/.	4,569.69	S/.	67.65	S/.	1,292.43	S/.	1,360.08	S/.	367.22	S/.	4,202.47
Total	S/.	109,672.51	S/.	18,168.51	S/.	31,018.31	S/.	49,186.82	S/.	13,280.44	S/.	96,392.07

En este cuadro se observa un flujo de egreso de efectivo con los datos obtenidos del cronograma del crédito bancario (BCP), en el cual tenemos como cuota total S/. 109,672.51 a la cual se le sustraerá el total del I.R (28%) S/. 13,280.44 que se obtuvo del total del interés del crédito bancario y la depreciación de la maquinaria, donde se obtendrá como resultado el flujo de egreso de caja, es decir que la empresa desembolsara S/. 96,392.07 en un periodo de 24 meses.

Flujo de egreso de efectivo - crédito hipotecario BBVA

N°	Cuota		Impuesto a la Renta			27% Impuesto a la Rente	Flujo de egresos de caja					
			Interés	Depreciación	Total							
1	S/.	4,471.74	S/.	1,205.07	S/.	1,292.43	S/.	2,497.50	S/.	674.33	S/.	3,797.41
2	S/.	4,471.74	S/.	1,162.05	S/.	1,292.43	S/.	2,454.48	S/.	662.71	S/.	3,809.03
3	S/.	4,471.74	S/.	1,118.46	S/.	1,292.43	S/.	2,410.89	S/.	650.94	S/.	3,820.79
4	S/.	4,471.74	S/.	1,074.30	S/.	1,292.43	S/.	2,366.73	S/.	639.02	S/.	3,832.72
5	S/.	4,471.74	S/.	1,029.56	S/.	1,292.43	S/.	2,321.99	S/.	626.94	S/.	3,844.80
6	S/.	4,471.74	S/.	984.23	S/.	1,292.43	S/.	2,276.66	S/.	614.70	S/.	3,857.04
7	S/.	4,471.74	S/.	938.30	S/.	1,292.43	S/.	2,230.73	S/.	602.30	S/.	3,869.44
8	S/.	4,471.74	S/.	891.76	S/.	1,292.43	S/.	2,184.19	S/.	589.73	S/.	3,882.00
9	S/.	4,471.74	S/.	844.62	S/.	1,292.43	S/.	2,137.05	S/.	577.00	S/.	3,894.73
10	S/.	4,471.74	S/.	796.85	S/.	1,292.43	S/.	2,089.28	S/.	564.11	S/.	3,907.63
11	S/.	4,471.74	S/.	748.45	S/.	1,292.43	S/.	2,040.88	S/.	551.04	S/.	3,920.70
12	S/.	4,471.74	S/.	699.42	S/.	1,292.43	S/.	1,991.85	S/.	537.80	S/.	3,933.94
13	S/.	4,471.74	S/.	649.74	S/.	1,292.43	S/.	1,942.17	S/.	524.39	S/.	3,947.35
14	S/.	4,471.74	S/.	599.41	S/.	1,292.43	S/.	1,891.83	S/.	510.80	S/.	3,960.94
15	S/.	4,471.74	S/.	548.41	S/.	1,292.43	S/.	1,840.84	S/.	497.03	S/.	3,974.71
16	S/.	4,471.74	S/.	496.74	S/.	1,292.43	S/.	1,789.17	S/.	483.08	S/.	3,988.66
17	S/.	4,471.74	S/.	444.39	S/.	1,292.43	S/.	1,736.82	S/.	468.94	S/.	4,002.79
18	S/.	4,471.74	S/.	391.35	S/.	1,292.43	S/.	1,683.78	S/.	454.62	S/.	4,017.11
19	S/.	4,471.74	S/.	337.61	S/.	1,292.43	S/.	1,630.04	S/.	440.11	S/.	4,031.62
20	S/.	4,471.74	S/.	283.17	S/.	1,292.43	S/.	1,575.60	S/.	425.41	S/.	4,046.32
21	S/.	4,471.74	S/.	228.01	S/.	1,292.43	S/.	1,520.44	S/.	410.52	S/.	4,061.22

22	S/.	4,471.74	S/.	172.12	S/.	1,292.43	S/.	1,464.55	S/.	395.43	S/.	4,076.31
23	S/.	4,471.74	S/.	115.50	S/.	1,292.43	S/.	1,407.92	S/.	380.14	S/.	4,091.60
24	S/.	4,471.74	S/.	58.13	S/.	1,292.43	S/.	1,350.55	S/.	364.65	S/.	4,107.09
Total	S/.	107,321.65	S/.	15,817.65	S/.	31,018.31	S/.	46,835.95	S/.	12,645.71	S/.	94,675.94

En este cuadro se observa un flujo de egreso de efectivo con los datos obtenidos del cronograma del crédito hipotecario (BBVA), en el cual tenemos como cuota total S/. 107,321.65 a la cual se le sustraerá el total del I.R (28%) S/. 12,645.71 que se obtuvo del total del interés del crédito bancario y la depreciación de la maquinaria, donde se obtendrá como resultado el flujo de egreso de caja, es decir que la empresa desembolsara S/. 94,675.94 en un periodo de 24 meses.

A la vez se le adicionará todos los gastos, para tener en orden todos los papeles requeridos del inmueble a hipotecar; tales como los pagos de los derechos notariales, los gastos de un testimonio y de una copia simple de la escritura pública para el Banco, será de cuenta única del cliente. El monto aproximado sería de S/. 1700.00, la cual se le adicionara al total del flujo de egreso de caja.

Total de Flujo de egreso	S/.	94,675.94 +
Otros gastos	S/.	1,700.00
Total de Egreso	S/.	96,375.94

Flujo de egreso de efectivo - leasing Scotiabank

N°	Cuota	Impuesto a la Renta			27% Impuesto a la Renta	Flujo de egresos de caja
		Interés	Depreciación	Total		
1	S/. 4,471.75	S/. 1,021.25	S/. 1,292.43	S/. 2,313.68	S/. 624.69	S/. 3,847.05
2	S/. 4,471.75	S/. 984.79	S/. 1,292.43	S/. 2,277.23	S/. 614.85	S/. 3,856.90
3	S/. 4,471.75	S/. 947.85	S/. 1,292.43	S/. 2,240.29	S/. 604.88	S/. 3,866.87
4	S/. 4,471.75	S/. 910.43	S/. 1,292.43	S/. 2,202.86	S/. 594.77	S/. 3,876.98
5	S/. 4,471.75	S/. 872.51	S/. 1,292.43	S/. 2,164.94	S/. 584.54	S/. 3,887.21
6	S/. 4,471.75	S/. 834.09	S/. 1,292.43	S/. 2,126.53	S/. 574.16	S/. 3,897.59
7	S/. 4,471.75	S/. 795.17	S/. 1,292.43	S/. 2,087.60	S/. 563.65	S/. 3,908.10
8	S/. 4,471.75	S/. 755.74	S/. 1,292.43	S/. 2,048.17	S/. 553.01	S/. 3,918.74
9	S/. 4,471.75	S/. 715.78	S/. 1,292.43	S/. 2,008.21	S/. 542.22	S/. 3,929.53
10	S/. 4,471.75	S/. 675.30	S/. 1,292.43	S/. 1,967.73	S/. 531.29	S/. 3,940.46
11	S/. 4,471.75	S/. 634.28	S/. 1,292.43	S/. 1,926.72	S/. 520.21	S/. 3,951.54
12	S/. 4,471.75	S/. 592.73	S/. 1,292.43	S/. 1,885.16	S/. 508.99	S/. 3,962.75
13	S/. 4,471.75	S/. 550.63	S/. 1,292.43	S/. 1,843.06	S/. 497.63	S/. 3,974.12
14	S/. 4,471.75	S/. 507.97	S/. 1,292.43	S/. 1,800.41	S/. 486.11	S/. 3,985.64
15	S/. 4,471.75	S/. 464.75	S/. 1,292.43	S/. 1,757.19	S/. 474.44	S/. 3,997.31
16	S/. 4,471.75	S/. 420.97	S/. 1,292.43	S/. 1,713.40	S/. 462.62	S/. 4,009.13
17	S/. 4,471.75	S/. 376.60	S/. 1,292.43	S/. 1,669.04	S/. 450.64	S/. 4,021.11
18	S/. 4,471.75	S/. 331.65	S/. 1,292.43	S/. 1,624.09	S/. 438.50	S/. 4,033.25
19	S/. 4,471.75	S/. 286.11	S/. 1,292.43	S/. 1,578.55	S/. 426.21	S/. 4,045.54
20	S/. 4,471.75	S/. 239.98	S/. 1,292.43	S/. 1,532.41	S/. 413.75	S/. 4,058.00
21	S/. 4,471.75	S/. 193.23	S/. 1,292.43	S/. 1,485.66	S/. 401.13	S/. 4,070.62
22	S/. 4,471.75	S/. 145.86	S/. 1,292.43	S/. 1,438.30	S/. 388.34	S/. 4,083.41

23	S/. 4,471.75	S/. 97.88	S/. 1,292.43	S/. 1,390.31	S/. 375.38	S/. 4,096.37
24	S/. 4,471.75	S/. 49.26	S/. 1,292.43	S/. 1,341.69	S/. 362.26	S/. 4,109.49
Total	S/. 107,321.98	S/. 13,404.83	S/. 31,018.40	S/. 44,423.23	S/.11,994.27	S/. 95,327.71

En este cuadro se observa un flujo de egreso de efectivo con los datos obtenidos del cronograma del Leasing financiero (Scotiabank), en el cual tenemos como cuota S/. 107,321.98 a la cual se le sustraerá el total del I.R (28%) S/. 11,994.27 que se obtuvo del total del interés del crédito bancario y la depreciación de la maquinaria, donde se obtendrá como resultado el flujo de egreso de caja, es decir que la empresa desembolsara S/. 95,327.71 en un periodo de 24 meses.

A la vez se le adicionará el monto de la opción compra S/. 915.04, en el cual está incluido el IGV.

Total de Flujo de egreso	S/. 95,327.71 +
Opción compra	S/. 915.04
<hr/>	
Total de Egreso	S/. 96,242.75

4.1.4. Proponer alternativa de financiamiento más efectiva

Respecto al objetivo específico N° 4. Después de haber analizado los resultados comparativos del objetivo N° 3; la mejor propuesta para la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C; es utilizar el leasing como herramienta financiera, con la finalidad de adquirir la maquinaria que está requiriendo la empresa, para mejorar su producción. Esta propuesta será planteada en el siguiente capítulo (capítulo V), en la cual será detalladamente explicada paso a paso, la propuesta de un leasing financiero.

4.2. Discusión de resultados

Unos de los resultados encontrados se observan en la Tabla y Figura 1 y dice que el 33,3% de los encuestados dicen que definitivamente si tienen conocimiento de la planificación de producción, el 55,6% probablemente, 00,0% poco probable, 11,1% definitivamente no. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas si tienen conocimiento de la planificación de producción de la empresa. Este resultado coincide con Curillo (2014) en su investigación “Análisis y propuestas de mejoramiento de la productividad de la fábrica artesanal de hornos industriales FACOPA” en Cuenca, encontró que “una empresa que está creciendo es necesario la planificación de procesos para una productividad acertada, para un concreto desenvolvimiento ante la demanda creciente que adquirido la marca FACOPA” (p. 181). Asimismo, coincide con Gonzáles en su investigación “propuesta para el mejoramiento de los procesos productivos de la empresa servióptica LTDA”, encontró que los procesos productivos de Servióptica, permiten y requieren la aplicación permanente de procesos y técnicas de mejoramiento de producción, que les permitan ajustar su funcionamiento a los objetivos o estándares requeridos. Aunque lo ideal para la planificación, es la línea total, y por lo tanto un espacio que permita dicha distribución, las soluciones para la distribución del proceso de producción en las plantas, deben acomodarse a las restricciones y situaciones reales de las empresas, tratando de buscar con los recursos límites de los que dispone” (p. 113).

Se observa en la Tabla y Figura 4 y dice que el 11,1% de los encuestados dice que definitivamente si consideran que los clientes expresan satisfacción, el 88,9% probablemente, 00,0% poco probable, 00,0% definitivamente no. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas consideran que los clientes si expresan satisfacción por el servicio. Dato que determina lo establecido por Fernández (2009), en su investigación “Estandarización de los procesos de la producción y su incidencia en la eficiencia de la gestión en la industria del calzado en el Perú” en Lima, nos dice que “el nivel organizacional es vital para el desarrollo y crecimiento sostenido de las empresas, para gestionar adecuadamente el capital humano, factor crítico de éxito (el activo más importante para crear valor tangible e intangible) e inducirlos a que sean parte integrante de la ventaja competitiva; generando la identidad y las buenas relaciones del grupo de trabajo y todo esto dirigido a la satisfacción del cliente y por ende a la eficiencia en el cumplimiento de objetivos” (p. 260).

Los resultados encontrados se observan en la Tabla y Figura 5 y dice que el 00,0% de los encuestados dice siempre hay capacitaciones para mejorar el manejo de maquinaria., el 11,1% casi siempre, 22,2% algunas veces, 66,7% pocas veces, 00,0% nunca. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas dicen que pocas veces la empresa brinda capacitaciones para mejorar el manejo de maquinaria. Este resultado coincide con Curillo (2014) en su investigación “Análisis y propuestas de mejoramiento de la productividad de la fábrica artesanal de hornos industriales FACOPA” en Cuenca, encontró que “dentro del plan de acción está la capacitación que se ha incorporado para todo el personal, se notó y tomo en cuenta que es un elemento que falta a la planta de producción de la empresa y se tiene que tomar en cuenta ya que esto ayudaría a realizar cambios significativos y resultados beneficiosos” (p. 166).

Se observa en la Tabla y Figura 10 y dice que el 22,2% de los encuestados dice costo de maquinaria, el 44,4% problema de infraestructura, 22,2% falta de políticas de inversión, 11,1% otros. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas dicen que el factor más relevante como obstáculo para mejorar la producción en la empresa es el problema de infraestructura. Este resultado coincide con Yauri (2015), en su investigación “Análisis y mejora de procesos en una empresa manufacturera de calzado” en Lima, nos dice que

“la forma de trabajo de la empresa no es la adecuada, dado que el flujo del proceso no estaba bien diseñado y esto generaba demoras para la fabricación del producto final. Además, no cuenta con trabajos estandarizados ni normados, esto hace que el operario se esfuerce más para desarrollar su labor, también influye las condiciones del puesto de trabajo que no eran las adecuadas en orden, limpieza e iluminación. Todo esto se traduce en la baja capacidad productiva” (p. 85).

Otros de los resultados encontrados se observan en la Tabla y Figura 11 y dice que el 88,9% de los encuestados dice que es bueno, el 11,1% muy bueno. Esto significa que la mayoría de personas encuestadas dicen que la compra de maquinaria nueva sería buena para el impacto del mercado. Este resultado coincide con Fernández (2009), en su investigación “Estandarización de los procesos de la producción y su incidencia en la eficiencia de la gestión en la industria del calzado en el Perú” en Lima, encontró que “la capacidad tecnológica es vital para disputarse el liderazgo en el mercado y que la gran mayoría de las industrias del calzado en el Perú, no lo tienen implementado. Por lo tanto, la gestión de la innovación y las tecnologías deben estar dirigidas a desarrollar sistemas de gestión integrados de calidad total que permitan contribuir a la mejora continua de los procesos, productos y servicios existentes, con estructuras flexibles, amigables para que incidan en la eficiencia en el cumplimiento de metas” (p. 261).

Según los resultados obtenidos, después de haber realizado la entrevista al gerente de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C, José Wilfredo Urteaga Díaz podemos expresar lo siguiente:

Las preguntas han estado orientadas básicamente en temas puntuales, cómo en qué situación se encuentra la empresa tanto en años anteriores y actualmente, también sobre la importancia de la adquisición de una maquinaria la cual les ayudara a tener una mejor producción.

La importancia que tiene la adquisición de un activo fijo es favorable para la empresa la cual les ayudara en el desempeño de la producción ya que el mercado requiere un producto de mejor calidad y en menos tiempo, donde la empresa tendrá benéficos económicos.

Los resultados obtenidos sobre de la empresa, fueron que no se realiza un análisis previo de inversión a largo plazo; solo formas empíricas; en la cual de esa manera se llevó la obtención de una maquinaria hace unos años donde hubo complicaciones de pago por motivo de no presentar una evaluación de financiación, como realizar un flujo de egresos para saber el desembolso de dinero que se va a realizar y a la vez ayudara a comparar con las diversas alternativas de financiamiento cual es la más eficiente para poder realizar la inversión.

Asimismo, referente a las preguntas sobre ingresos y egresos de la empresa, se ha obtenido como información relevante que el gerente lleva un control el cual puede hacer sus pagos tributarios asimismo se ve que la empresa está siendo rentable y se encuentra sólida en el mercado, debido a los años de experiencia con los que cuenta.

Con respecto a la situación actual, económica y financiera de la empresa, se ha podido obtener como resultado que, en los años 2015 y 2016, la empresa si ha generado utilidad a pesar de no haber obtenido un incremento significativo entre ambos años.

Es importante mencionar que la empresa utiliza como método de depreciación de sus activos, el método lineal, con un tiempo de vida útil de 5 años en maquinaria y equipo. Otro dato importante recabado, es que no se calculan ningún tipo de ratio por no ser solicitud del gerente, pero sin embargo existen reuniones trimestrales entre los vendedores y el gerente de la entidad para tratar temas de liquides, flujo de caja y conocimiento de los estados financieros de la empresa.

En las diferentes alternativas de financiamiento se realizó simuladores de las diversas entidades financieras la cuales nos brindaron información sobre cómo funciona los créditos bancarios, hipotecarios y el arrendamiento financiero, tomando en cuenta las entidades con menor tasas de interés para la cual llegar a uno de los objetivos planteados.

De este modo se realizó los simuladores correspondientes y obteniendo diversos resultados las cuales fueron comparadas y así obtener los montos más bajos para ser analizados un cuadro de flujo de egresos donde

obtendríamos como resultado la mejor herramienta financiera (leasing) donde la empresa tomaría en cuenta. Este resultado coincide con Salvador (2016), en su investigación “Características del arrendamiento financiero de las empresas comerciales del Perú: caso empresa ALFA S.A.C.” Trujillo; donde nos dice que hoy en día, las empresas buscan un adecuado financiamiento para poder fomentar la innovación; sin verse perjudicadas respecto a la liquidez, cabe mencionar que el arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento para cualquier rubro de empresas, quien a su vez genera mayor productividad y rentabilidad a futuro. En donde el Arrendamiento Financiero (Leasing), permite contar con mayor capacidad de pago ya que no realizaran desembolsos a corto plazo al adquirir sus activos, permitiéndoles crecer empresarialmente.

Así mismo coincide con Tuesta (2014), en su investigación “Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Movil Tours S.A.” Chiclayo; donde nos menciona que vha revisado las alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero para proyectos de inversión de este tipo, focalizando el análisis en 3 de las principales instituciones financieras del país: Banco de Crédito, Banco Continental y el Interbank. Se han revisado las propuestas de estas 3 entidades y los productos financieros disponibles son similares, y por ello se ha creído conveniente trabajar con estas tres entidades para la inversión tanto en leasing como en infraestructura.

Esto deriva de la capacidad de negociación de Móvil Tours con estos dos bancos, con quienes ya ha tenido experiencias favorables en el financiamiento de otros proyectos y tiene acceso a mejores tasas de interés. Refuerza esta decisión las líneas de crédito que tiene asignadas Móvil Tours en estas entidades, que reducirían el tiempo de evaluación y formalización de los créditos. (Tuesta 2014).

La combinación de los productos utilizados: leasing para los buses y préstamo mediano plazo para la inversión en infraestructura, responden a los criterios de accesibilidad, costo y condiciones de reembolso, 114 los cuales están adecuados a los flujos que se están proyectando en los 5 años planteados como horizonte para recuperar la inversión. (Tuesta 2014).

Se observa que la liquidez con la que cuenta la empresa equivale a $\text{Liquidez Corriente} = 2.25$, porque su activo corriente equivale a S/ 180,000.00 sobre un pasivo corriente que equivale a S/ 80,000.00, esto quiere decir que la empresa cuenta con una liquidez que supera los requerimientos para compromisos de corto plazo, pudiendo disponer de un exceso de efectivo de hasta S/ 92,000.00 para fines de reinversión el cual usaría para la remodelación de 160 m² en el primer nivel que abarcará una sala de ventas, oficinas de diseño y sala de producción, que corresponde a la empresa editorial Urteaga SAC, ubicada en Calle Daniel Alcides Carrión Nro. 388 Urb. Artesanos Independientes – JLO. El plan de reinversión pretende mantener las condiciones del primer nivel, y al mismo tiempo, acondicionarla a un estándar moderno para la realización de actividades. La remodelación incluye la modificación del piso, de las puertas y los pasamanos, nuevas instalaciones eléctricas, climatización, y equipamiento moderno, la cual sería cubierta por el activo corriente y generar una rentabilidad mayor para la empresa.

El financiamiento del plan de inversión se enmarca en el capital propio de la empresa, en la cual se observó que cuenta con recursos ociosos (alta liquidez), se tomara un porcentaje adecuado para realizar dicho proyecto. El plan de reinversión cuenta con el respaldo de S/ 92,000.00 que en este momento cuenta la empresa, este plan de reinversión, reduciría su ratio de liquidez corriente a 1.15, la cual estaría en el estándar promedio, esto significa que la empresa afrontaría a sus gastos a corto plazo y a su vez contribuiría a una mayor rentabilidad.

Los objetivos que queremos conseguir con este proyecto son

Mantener una sólida base de clientes, tener una infraestructura orientada hacia la satisfacción de quienes buscan nuestra empresa. Esto llevará a la empresa a estar en el ojo del mercado como una empresa moderna, la cual le generará mayor número de clientes y esto a su vez más ingresos a la empresa.

Tener un ambiente de producción adecuada para la maquinaria de última tecnología esto hace que los procesos sean más rápidos y organizados.

CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Propuesta del leasing como la mejor alternativa financiera para adquirir un activo fijo y mejorar la productividad de la empresa Consortio Editorial Urteaga S.A.C.

En el capítulo anterior se determinó las diferentes alternativas de financiamiento como: crédito bancario, Crédito hipotecario y arrendamiento financiero, las cuales se observaron diversos simuladores de distintas entidades financieras tales como: BBVA, BCP, Scotiabank, Interbanck, Caja Piura, Caja Sullana, donde se evaluaron cada una de ellas, obteniendo resultado que fueron comparados.

5.1. Generalidades de la propuesta.

Este capítulo expone el contenido de la propuesta del trabajo desarrollado sobre la “mejor alternativa financiera para adquirir un activo fijo y mejorar la productividad de la empresa Consortio Editorial Urteaga S.A.C.”

En él se definen el objetivo propuesto, así como la importancia generada por el apoyo brindado a través de este documento a la empresa Consortio Editorial Urteaga S.A.C., ya que su implementación mejorara la producción de la empresa a través el leasing como herramienta financiera.

También se proporcionará una justificación de la propuesta elaborada, por la necesidad que la microempresa tiene actualmente de adquirir una maquinaria para obtener una mejor producción y así satisfacer las necesidades del mercado.

Se plantea además los beneficios que traería la propuesta a la empresa Consortio Editorial Urteaga S.A.C., pudiendo así mejorar su negocio en forma productiva y a la vez en el aspecto financiero.

La propuesta se llevará a cabo bajo las características del producto que desea adquirir la empresa.

5.2. Objetivo de la propuesta.

Proporcionar la herramienta financiera leasing, como un sistema para la adquisición de un activo fijo que contribuya al desarrollo productivo de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C.

5.3. Importancia de la propuesta.

Es importante que se implemente el leasing financiero en la adquisición de activo fijo para mejorar la producción de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. y que les sea una herramienta útil y confiable que ayuden a tomar la decisión correcta para la compra de maquinaria.

El leasing es una herramienta financiera que contiene lineamientos, técnicas y procedimientos de una forma lógica, continua y ordenada; con el fin de evaluar y analizar algunos problemas por medio de razones financieras.

Por medio del leasing se obtendrán los resultados que faciliten la evaluación y el análisis de la inversión para la adquisición de la maquinaria que a su vez mejorara la producción de la empresa.

Con el uso del leasing el gerente general de Consorcio Editorial Urteaga S.A.C se le facilitará planificar, organizar, dirigir y controlar operaciones financieras del negocio, ya que tendrá un conjunto de métodos, técnicas y procedimientos relacionados entre sí.

Al obtener una nueva maquinaria mejorará e incrementará la producción, la cual tendrá como consecuencia un aumento de ingresos.

5.4. Alcance de la propuesta

La propuesta le permitirá a la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., contar con alternativa leasing que le va a servir para obtener una mejor producción.

Utilizando la alternativa leasing que le generará a la empresa desembolsar menos efectivo y con ayuda de la maquina adquirida, mejorar la producción.

La herramienta de leasing básicamente pretende:

- El leasing permitirá a la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., adquirir maquinaria de producción para cumplir con los estándares de calidad.
- El leasing permitirá que no se descapitalice por grandes desembolsos de efectivo en la compra de maquinaria de producción.
- El leasing permitirá a la empresa incrementar los niveles de producción e incrementar los niveles de liquidez.

Los aspectos anteriormente mencionados son fundamentos esenciales para lo cual servirá la aplicación de la herramienta leasing en la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C.

Brindaran planteamientos que permitan controlar las finanzas de la empresa de una manera mejor tales como egresos, ingresos. El Registro de ventas al contado y al crédito.

5.5. Justificación de la propuesta

Con este sistema de leasing la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., tiene la capacidad de afrontar y mejorar su área de producción, derivándose esto por las ventajas que tiene este sistema.

Siendo esto por lo tanto el problema de adquirir una maquinaria para mejorar su producción, debe dársele a esta una herramienta financiera que ayude a solucionar dicho problema.

Tratándose de dar soluciones que puedan ayudar a resolver esta problemática, la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., se ha visto en la necesidad de brindarnos diversa información de su problemática la cual se realizara un proyecto de investigación con las diversas alternativas de financiamiento de las diversas entidades financieras, donde obtendremos un sistema financiero eficiente la cual será propuesto a la empresa.

Esto y mucho más elemento han justificado la necesidad de investigar esta problemática, es por esto que se plantea la propuesta de un sistema de leasing financiero para la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., el cual dará un aporte favorable para la empresa. Siendo uno de los beneficios la baja

tasa de interés y el tener menos desembolso de dinero según el flujo de egreso de efectivo.

Esta herramienta ha cobrado auge en los últimos años especialmente a las grandes empresas dado los beneficios que ofrece; entre ellos podemos mencionar que reduce los costos financieros, provee liquidez y rentabilidad a las empresas, etc. Sin embargo, la propuesta es incursionar a la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C: a que haga uso de esta herramienta financiera, debido a que forma parte del mundo empresarial, ya que solo así podrá tener un área de producción mejor implementada la cual podrá tener la opción de incursionar en el mercado nacional, crecer y expandir no solo sus instalaciones, sino también sus mercados.

5.6. Desarrollo de la propuesta

Primero se describirá la maquinaria la cual se va adquirir donde veremos a la empresa vendedora, marca y modelo de la maquinaria, sus principales características y el costo total de la maquinaria incluido el IGV.

Luego se hará una simulación de la adquisición de un activo fijo donde se aplicarán las diversas fórmulas y a la vez será explicada detenidamente paso a paso, tales como el cronograma de pago y el flujo de efectivo, la cual es necesario para que la empresa tenga una idea clara de lo que se va a realizar.

Luego se realizará los respectivos asientos contables con los datos obtenidos.

Posteriormente analizaremos el flujo de caja de la empresa del año 2016, la cual nos ayudara a realizar un flujo de caja proyectado añadiendo el financiamiento propuesto para la adquisición del activo fijo y anticiparnos a un futuro déficit o un aumento de efectivo y así saber si habido una mejora en la producción con la decisión tomada.

Empresa Vendedora	Corporación Peruano – Alemana S.A.C
Maquinaria	Impresora
Marca	RYOBI
Modelo	522H
Formato	52 cm x 36cm
Características	<ul style="list-style-type: none"> • 02 Colores • Ingreso en escalería • Sistema al Alcohol • 11 mil impresiones por hora
Precio	\$ 28,000.00

5.6.1. Maquinaria.



5.6.2. Simulación de leasing.

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., celebrara un contrato de leasing financiero con la entidad financiera Scotiabank. La información para tener en cuenta por la empresa para su contabilización es:

Bien a adquirir vía leasing	Impresora offset
Monto financiado	S/. 91,504.28
Capital financiado	S/. 77,546.00
Plazo del contrato de leasing	2 años (24 meses)
Cuota mensual	S/.4,471.75
Fecha de inicio de contrato	01 – 08 – 2017
Opción de compra	S/.915.04
Tasa de costo efectivo anual	17 %
Vida económica del activo	5 años

Procedimientos del Cronograma de pago leasing Scotiabank.

- Determinar el interés mensual.

$$T.E.M = (1 + i)^{\frac{1}{12}} - 1$$

$$T.E.M = (1 + 0.17)^{\frac{1}{12}} - 1$$

$$T.E.M = 0.013169611 \times 100$$

$$T.E.M = 1.3169611\%$$

En esta fórmula se ha convertido la tasa anual, en una tasa mensual, la cual será trabajada en el cronograma de pagos.

- Determinación de la cuota neta.

$$C.N = P \left(\frac{(1 + i)^n \times i}{(1 + i)^n - 1} \right)$$

$$C.N = 77,546 \left(\frac{(1 + 0.013169611)^{24} \times 0.013169611}{(1 + 0.013169611)^{24} - 1} \right)$$

$$C.N = S/. 3,789.62$$

En la siguiente formula se determinó la cuota neta que nos servirá para poder hallar el total a pagar de forma mensual, durante los 24 meses.

- Determinación del interés y capital mensual.

$$\text{Interés} = \text{Saldo principal} \times T.E.M.$$

Con esta fórmula obtendremos el interés mensual, la cual ira variando de mes a mes.

$$\text{Capital} = \text{Cuota neta} - \text{Interés}$$

Esta fórmula nos ayudara a obtener el capital mensual el cual ira variando cada mes conforme el interés varié.

- **Determinación del IGV mensual**

$$\text{IGV} = \text{Cuota neta} \times 18\%$$

$$\text{IGV} = 3,789.62 \times 18\%$$

$$\text{IGV} = \text{S/}. 682.13$$

Con esta fórmula se determinó el IGV mensual que se pagara durante los 24 meses que dura el contra de leasing.

- **Determinación del Total mensual a pagar.**

$$\text{T. P.} = \text{Cuota neta mensual} + \text{IGV}$$

$$\text{T. P.} = 3,789.62 + 682.13$$

$$\text{T. P.} = \text{S/}. 4,471.75$$

Con esta fórmula obtendremos el pago total mensual que se le hará a la entidad financiera Scotiabank.

Procedimiento para determinar la depreciación de la maquinaria.

La depreciación ha sido determinada de forma lineal durante un periodo de 5 años de vida útil de la maquinaria, como se observará a continuación.

$$D = \frac{\text{Costo maquinaria}}{\text{Vida útil}}$$

$$D = \frac{77,546}{5}$$

$$D = \text{S/}. 15,509.20$$

Con este procedimiento se determinó la depreciación anual de la maquinaria, la cual nos va a servir para hallar la depreciación mensual que nos servirá para el flujo de egresos de efectivo. La depreciación mensual se determinaría de la siguiente manera.

$$\text{D. M.} = \frac{\text{Depreciación anual}}{12}$$

$$D.M. = \frac{15,509.20}{12}$$

$$D.M. = S/. 1,292.43$$

Con esta fórmula determinamos la depreciación mensual de S/. 1,292.43.

Procedimientos del flujo de egreso, leasing Scotiabank.

- Determinación del impuesto a la renta mensual.

$$I. R. = (\text{interés} + \text{depreciación}) \times 28\%$$

Con esta fórmula hallaremos el impuesto a la renta la cual va a variar de mes a mes de acuerdo a los intereses que se han generado en el cronograma de pago.

- Determinación del flujo de egresos de caja mensual.

$$F. E. C. = \text{Total a pagar} - \text{Impuesto a la renta}$$

Con este procedimiento se obtendrá el flujo de egreso de caja, es decir el monto que va a desembolsar la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., en el periodo de 24 meses.

5.6.3. Contabilidad.

Los asientos contables están formulados en aplicación del PCGE

- Asiento contable a Valor Razonable

_____ 01 _____	DEBE	HABER
32 ACTIV. ADQUIRIDOS EN ARRENDAM. FINAN.	77,546.00	
322 Inmuebles, maquinaria y equipo		
3223 Maquinarias y equipos de explotación		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		77,546.00
452 Contratos de arrendamiento financiero		
4521 Facturas u otro documento por pagar		
45211 No emitidas		

- **Asiento contable de intereses devengados del año 2017**

Periodo	Interés
2017	S/. 4,736.84
2018	S/. 7,324.02
2019	S/. 1,343.97
Total	S/. 13,404.83

————— 02 —————	DEBE	HABER
67 GASTOS FINANCIEROS	4,736.84	
673 Intereses por préstamos y otras obligaciones.		
6732 Contratos de arrendamiento financiero		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		4,736.84
452 Contratos de arrendamiento financiero		
4521 Facturas u otro		

- **Asiento contable de la Cuota 1**

————— 03 —————	DEBE	HABER
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	3,789.62	
452 Contratos de arrendamiento financiero		
4521 Facturas u otro documento por pagar		
45211 No emitidas		
40 TRIB., CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SIST. DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	682.13	
401 Gobierno Central		
4011 Impuesto General a las ventas		
40111 IGV – Cuenta propia		
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS		4,471.75
452 Contratos de arrendamiento financiero		
4521 Facturas u otro documento por pagar		
45212 Emitidas		

- **Asiento contable del pago de la Cuota 1**

_____ 04 _____	DEBE	HABER
45 OBLIGACIONES FINANCIERAS	4,471.75	
452 Contratos de arrendamiento financiero		
4521 Facturas u otro documento por pagar		
45212 Emitidas		
10 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO		4,471.75
104 Ctas. Corrientes en instituciones financieras		
1041 Cuentas corrientes operativas		

- **Contabilización de la depreciación anual**

_____ 05 _____	DEBE	HABER
68 VALUAC. Y DETERIORO DE ACTIV. Y PROVIS.	15,509.20	
681 Depreciación		
6813 Depreciación de activos adquiridos en arrendamiento financiero - Inmuebles, maquinaria y equipo		
68132 Maquinarias y equipos de explotación		
39 DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGOTAMIENTO ACUMULADOS		15,509.20
391 Depreciación acumulada		
3913 Inmuebles, maquinaria y equipo – Costo		
39132 Maquinarias y equipos de explotación		

5.6.4. Análisis del flujo de caja 2016.

El flujo de caja es una herramienta muy útil para la planificación financiera, ya que nos proporciona la base para analizar la posición de caja, mide la diferencia entre los ingresos y salidas de efectivo durante un período de tiempo en particular y determina el saldo final.

También es un factor decisivo para evaluar la liquidez y establecer el valor de toda empresa a través de la generación de dinero.

Hemos Tomado en cuenta para realizar el flujo de caja, las ventas y compras que la empresa ha tenido en el año 2016 y también los gastos de ventas y administrativos, entre otros, para tener de conocimiento cuanto ha sido el saldo final, la liquidez que ha tenido la empresa en dicho año.

El flujo de caja del año 2016, la empresa al final del mes para el cierre del año, un total de ingresos de S/ 74,656.23 y un total de egresos de S/. 38,600.00, el cual nos generó un saldo final de S/. 36,056.23 que se utilizara como saldo inicial en el flujo de caja proyectado. El flujo de caja del año 2016 que veremos a continuación es base para realizar el flujo de caja proyectado.

Flujo de caja proyectada 2016 - Consorcio Editorial Urteaga S.A.C.

MESES	1	2	3	4	5	6
SALDO INICIAL	S/. 15,000.00	S/. 15,550.00	S/. 15,130.00	S/. 17,605.00	S/. 18,859.50	S/. 17,484.50
MAS: INGRESOS DE EFECTIVO						
- Ingresos por ventas	S/. 30,000.00	S/. 28,000.00	S/. 35,000.00	S/. 29,700.00	S/. 25,000.00	S/. 32,670.00
- Préstamo	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
- Dividendos	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL INGRESOS (A)	S/. 45,000.00	S/. 43,550.00	S/. 50,130.00	S/. 47,305.00	S/. 43,859.50	S/. 50,154.50
MENOS: EGRESOS EN EFECTIVO						
- Egresos Compras	S/. 20,000.00	S/. 19,000.00	S/. 23,000.00	S/. 19,000.00	S/. 17,000.00	S/. 21,000.00
- Gastos por ventas	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00
- Gastos por administración	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00
- Gastos financieros	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
- Impuestos	S/. 450.00	S/. 420.00	S/. 525.00	S/. 445.50	S/. 375.00	S/. 490.05
- Compra de Activo fijo	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
- Multa SUNAT	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL EGRESOS (B)	S/. 29,450.00	S/. 28,420.00	S/. 32,525.00	S/. 28,445.50	S/. 26,375.00	S/. 30,490.05
SALDO FINAL (A - B)	S/. 15,550.00	S/. 15,130.00	S/. 17,605.00	S/. 18,859.50	S/. 17,484.50	S/. 19,664.45

MESES	7	8	9	10	11	12
SALDO INICIAL	S/. 19,664.45	S/. 23,062.40	S/. 26,460.34	S/. 29,858.29	S/. 33,256.23	S/. 34,656.23
MAS: INGRESOS DE EFECTIVO						
- Ingresos por ventas	S/. 35,937.00	S/. 35,937.00	S/. 35,937.00	S/. 35,937.00	S/. 40,000.00	S/. 40,000.00
- Préstamo						
- Dividendos						
TOTAL INGRESOS (A)	S/. 55,601.45	S/. 58,999.40	S/. 62,397.34	S/. 65,795.29	S/. 73,256.23	S/. 74,656.23
MENOS: EGRESOS EN EFECTIVO						
- Egresos Compras	S/. 23,000.00	S/. 23,000.00	S/. 23,000.00	S/. 23,000.00	S/. 29,000.00	S/. 29,000.00
- Gastos por ventas	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00
- Gastos por administración	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00
- Gastos financieros						
- Impuestos	S/. 539.06	S/. 539.06	S/. 539.06	S/. 539.06	S/. 600.00	S/. 600.00
- Compra de Activo fijo	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
- Multa SUNAT	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL EGRESOS (B)	S/. 32,539.06	S/. 32,539.06	S/. 32,539.06	S/. 32,539.06	S/. 38,600.00	S/. 38,600.00
SALDO FINAL (A - B)	S/. 23,062.40	S/. 26,460.34	S/. 29,858.29	S/. 33,256.23	S/. 34,656.23	S/. 36,056.23

5.6.5. Elaboración de caja de flujo proyectada.

Para la comprobación si con ayuda del financiamiento leasing la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., ha mejorado la producción para esto necesitaremos hacer una comparación en entre el flujo de caja antes del financiamiento y el flujo de caja con el financiamiento, el cual será el flujo de caja proyectado, el cual nos permitirá tener conocimiento si la empresa ha generado con el financiamiento leasing más liquidez de efectivo y esto a su vez genere una mejora en la producción.

Para la realización del flujo de caja proyectado se pronosticó las entradas y salidas de efectivo, en el cual se incrementaran un 10% para las ventas y un 5.5% en las compras que van aumentando en diversos periodos, así también los gastos administrativos se aumentaran un 33.33%, los gastos de vetan un 66.67%, y gasto financiero que fue tomada del cronograma de pagos (financiamiento por leasing – Scotiabank) la cual se sumara C + I + I.G.V. de tal modo se obtendrá una cuota fija mensual de S/.4,471.75.

Posteriormente, se procedió a preparar las proyecciones de los movimientos antes mencionados, los que proporcionaron los insumos necesarios para la estructura del instrumento propuesto, el cual ya estructurado se observa que la empresa, ha obtenido al cierre del proyecto propuesto un saldo positivo de S/ 42,995.63.

Al obtener nuestros resultados del flujo de caja proyectado, se observa que hay un mayor incremento de efectivo, el cual nos quiere decir que habido una mejora en la producción en comparación al año 2016

Presupuesto de ingresos por ventas proyectadas al contado

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8
VENTAS	S/. 32,000.00	S/. 35,200.00	S/. 35,200.00	S/. 35,200.00	S/. 38,720.00	S/. 38,720.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00
TOTAL INGRESOS	S/. 32,000.00	S/. 35,200.00	S/. 35,200.00	S/. 35,200.00	S/. 38,720.00	S/. 38,720.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00

MESES	9	10	11	12	13	14	15	16
VENTAS	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 46,851.20
TOTAL INGRESOS	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 42,592.00	S/. 46,851.20

MESES	17	18	19	20	21	22	23	24
VENTAS	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20
TOTAL INGRESOS	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20	S/. 46,851.20

Presupuesto de egresos por compras contado

MESES	1	3	3	4	5	6	7	8
COMPRAS	S/. 17,600.00	S/. 19,360.00	S/. 19,360.00	S/. 19,360.00	S/. 21,296.00	S/. 21,296.00	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60
TOTAL EGRESOS	S/. 17,600.00	S/. 19,360.00	S/. 19,360.00	S/. 19,360.00	S/. 21,296.00	S/. 21,296.00	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60

MESES	9	10	11	12	13	14	15	16
COMPRAS	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 25,768.16
TOTAL EGRESOS	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 23,425.60	S/. 25,768.16

MESES	17	18	19	20	21	22	23	24
COMPRAS	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16
TOTAL EGRESOS	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16	S/. 25,768.16

FLUJO DE CAJA PROYECTADA

MESES	1	2	3	4
SALDO INICIAL	S/. 36,056.23	S/. 24,768.13	S/. 31,102.75	S/. 42,995.63
MAS: INGRESOS DE EFECTIVO				
- Ingresos por ventas	S/. 215,040.00	S/. 255,552.00	S/. 268,329.60	S/. 281,107.20
- Préstamo				
- Dividendos				
TOTAL INGRESOS (A)	S/. 251,096.23	S/. 280,320.13	S/. 299,432.35	S/. 324,102.83
MENOS: EGRESOS EN EFECTIVO				
- Egresos Compras	S/. 118,272.00	S/. 140,553.60	S/. 147,581.28	S/. 154,608.96
- Gastos por ventas	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00
- Gastos por administración	S/. 48,000.00	S/. 48,000.00	S/. 48,000.00	S/. 48,000.00
- Gastos financieros	S/. 26,830.50	S/. 26,830.50	S/. 26,830.50	S/. 26,830.50
- Impuestos	S/. 3,225.60	S/. 3,833.28	S/. 4,024.94	S/. 4,216.61
- Compra de Activo fijo		S/. -	S/. -	S/. -
- Multa sunat	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL EGRESOS (B)	S/. 226,328.10	S/. 249,217.38	S/. 256,436.72	S/. 263,656.07
SALDO FINAL (A - B)	S/. 24,768.13	S/. 31,102.75	S/. 42,995.63	S/. 60,446.76

CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

A raíz de la investigación, hemos podido apreciar que los trabajadores no tienen la certeza de que la empresa cuenta con una planificación de la producción y también no están seguros que el área productiva, responda a la demanda de la empresa.

La empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., cuenta con una liquidez que equivale a $L.C = 2.25$, que supera los requerimientos para compromisos a corto plazo, para lo cual el gerente general tendrá que tomar la decisión para reinvertir el exceso de liquidez en un plan de reinversión a corto plazo que le genere una mayor rentabilidad a la empresa.

La empresa cuenta con distintas alternativas financieras con las que puede contar y para esto se analizaron tres modos de poder financiar un activo fijo préstamo bancario, hipoteca y leasing. En la cual se obtuvo diversos resultados siendo los más beneficiosos para la empresa los siguientes: préstamo bancario BCP con una T.C.E.A. de 19.6 % teniendo como monto a total S/. 107,775.14, préstamo hipotecario BBVA con una T.C.E.A. de 17% teniendo como monto a total S/. 107,321.65 y el Leasing Scotiabank con una T.C.E.A. de 17% teniendo como monto a total S/. 108,237.02.

Tras evaluar las distintas alternativas financieras utilizando el flujo de egreso de efectivo, se identificó que alternativa es la más rentable, es la alternativa leasing ya que es la alternativa financiera que menos salida de efectivo le generará a la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C.

Tras analizar el flujo de caja 2016, con el flujo de caja proyectado, de acuerdo al leasing, como alternativa financiera tomada, la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., tendrá una mayor producción y a su vez mas ingresos.

6.2 Recomendaciones

Hacer una evaluación en todos los aspectos de la empresa para según los resultados obtenidos se implementen estrategias que permitan mejorar la producción.

Al gerente general invertir el exceso de liquidez con el que cuenta la empresa en un plan de reinversión a corto plazo, el cual le plateamos en esta investigación.

Al gerente general de la empresa poner en práctica el conocimiento que le brindamos con esta investigación, de las distintas alternativas con las que puede contar para la adquisición de un activo fijo y así poder mejorar la producción de la empresa.

Al gerente general solicitar a algunas instituciones financieras o algún especialista realizar charlas informativas que permitan tener un mejor conocimiento sobre las ventajas que tienen las diferentes alternativas financieras.

Al gerente general de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., implementar la alternativa leasing que es la alternativa más rentable y que genera menos salida de efectivo para la empresa.

Poner en práctica la propuesta del leasing como la mejor alternativa para adquirir un activo fijo y mejorar la productividad de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., planteada en el trabajo de investigación, ya que al adquirir el gerente general un activo fijo esta es la alternativa le generara menos salida de efectivo y una mejor productividad.

REFERENCIAS

- Abreu, J. (2012). *Constructos, variables, dimensiones, indicadores & Congruencia*. Editado en España. Consultado en:
[http://www.spentamexico.org/v7-n3/7\(3\)123-130.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n3/7(3)123-130.pdf)
- Ajcip, R. (2006). *El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de montacargas para la empresa Plastienvases, S.A.* (Tesis para el grado de magister), Universidad San Carlos. Guatemala. Consultado en:
http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_2259.pdf
- Amoletto, E. (2007). *Administración de la producción como ventaja competitiva*. Madrid, B –EUMED. Consultado en:
<http://site.ebrary.com/lib/bibsipans/reader.action?docID=10584264&ppg=17>
- Avila, J. y L. (2004). *Introducción a la economía*. México: Editorial Plaza y Valdés.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2016). *Desarrollo en las américas – DIA*. Consultado en:
<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/7676/Ahorrar-para-desarrollarse-Como-America-Latina-y-el-Caribe-pueden-ahorrar-mas-y-mejor-Resumen.pdf?sequence=3>
- Banco Mundial (BM), *Mayores Oportunidades de Financiamiento Rural en Colombia* - diciembre del 2015. Consultado, en:
<http://documentos.bancomundial.org/curated/es/102471467999687402/pdf/AUS10747-REVISED-PUBLIC-SPANISH-Colombia-spanish-web-feb9.pdf>
- Capa, G. & Silva, W. (2013). *Alternativas de financiamiento para la implantación de un centro de servicios de restaurant, descanso y relajación de tipo ejecutivo para la ciudad de Loja*. (Tesis para el grado Ingeniero en Banca y Finanzas). Universidad Nacional de Loja. Ecuador. Recuperado, desde:

<http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/4559/1/CAPA%20CONZALES%20GABRIELA%20MARIA.pdf>

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*, Bogotá, CO: Ecoe Ediciones.
Consultado en:

<http://site.ebrary.com/lib/bibsipans/reader.action?docID=10623913&ppg=167>

Cruelles, J. (2012). *Productividad e Incentivos: Cómo hacer que los tiempos de fabricación se cumplan*. Barcelona: Editorial Marcombo

Cruzado, N. & Gonzales, H. (2015). *Análisis del leasing como alternativa de financiamiento para incrementar la utilidad y la disminución de los costos de los agricultores de la ciudad de Ferreñafe. Sector-Soltin*. (Tesis para el grado de licenciado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Perú-Chiclayo.

Cuatrecasas, LI. (2011). *Organización de la producción y dirección de operaciones. Sistemas actuales de gestión eficiente y competitiva*. Madrid: Editorial Díaz de Santos

Curillo, M. (2014). *Análisis y propuesta de mejoramiento de la productividad de la Fábrica artesanal de hornos industriales FACOPA*. Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca. Recuperado, desde:

<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7302/1/UPS-CT004237.pdf>

Diario El Comercio (2016), *Las diferentes formas de financiar a una empresa*.

Consultado en:

<http://elcomercio.pe/economia/dia-1/diferentes-formas-financiar-empresas-opinion-237556>

Diario Gestión (2015), *Productividad de empresas peruanas realizada con el apoyo de Aurys Consulting, para conocer como las empresas peruanas están gestionando su productividad*.

<https://www.google.com.pe/search?q=CEO&oq=CEO&aqs=chrome..69i57j0l5.935j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8#q=KPI>

Diario Gestión 2015. *¿Qué impide el desarrollo del financiamiento alternativo en el Perú?* Consultado en:

<http://gestion.pe/mercados/que-impide-desarrollo-financiamiento-alternativo-peru-2126745>

Flores, J. (2008). *Finanzas Aplicadas a la Gestión Empresarial*. Ediciones CECOF ASESORES E.I.R.L. Primera edición, Perú.

Fernández, M. (2009). *Estandarización de los procesos de la producción y su incidencia en la eficiencia de la gestión en la industria del calzado en el Perú*. Universidad San Martín de Porres. Recuperado, desde: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/340/1/fernandez_ml.pdf

Galindo, M. (2008). *Diccionario de contabilidad, auditoría, y control de gestión*. Editorial del Economista Madrid – España.
<https://books.google.com.pe/books?id=2pyQWlw6mAMC&printsec=frontcover&dq=diccionario+financiero+2015&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjppd63wlfVAhXJNz4KHSXPCTMQ6AEIJDAB#v=onepage&q&f=false>

García, A. (2011). *Productividad y Reducción de Costos*. México: Editorial Trillas.

Garrido H. (2017), *en su artículo como solucionar el problema de productividad en España*.
<http://www.20minutos.es/noticia/2915741/0/como-mejorar-productividad-espana/>

Gitman, L. (1996). *Administración financiera básica*. Editorial Karla tercera edición México

González, E. (2004). *Propuesta para el mejoramiento de los procesos productivos de la empresa SERVIOPTICA L.T.D.A*. Pontificia Universidad Javerinana, Bogotá. Recuperada, desde: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/7118/tesis139.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Griffin, R. (2010). *Administración*. México: Editorial Cengage Learning

Hernández, A. (2002). *Matemáticas financieras. Teoría y práctica*. México: COPYRIGHT. Consultado en:

<https://books.google.com.pe/books?id=19GtihVxDzlc&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Heyzer, J. & Render, B. (2007). *Dirección de la producción y operaciones*. Editorial 8ª editorial: Editor: Alberto Cañizal. Editado en España. Consultado en: http://www.academia.edu/8201369/Direcci%C3%B3n_de_la_producci%C3%B3n_y_de_operaciones._Decisiones_estrat%C3%A9gicas_8o_Edici%C3%B3n

Kong, J. & Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José – Lambayeque en el periodo 2010-2012*. (Tesis para el grado de licenciado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Perú – Chiclayo.

La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) 2016. *Pymes enfrentan tasas altas*. Consultado en: <http://www.cofide.com.pe/COFIDE/noticias/53/>

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Range, M. Rayna, A & Valdés, L. (2007). Consultado en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Melgar (2010). Evaluación financiera comparativa entre un producto de actualización tecnológica y la compra de maquinaria empacadora, Guatemala. (Obtención del Grado de Mg. Administración Financiera). Universidad de San Carlos de Guatemala. http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3608.pdf

Morales, A, Morales, J, & Alcocer, Fidel. (2014). *Administración financiera Distrito Federal*, MEXICO: Larousse - Grupo Editorial patria. Consultado en: <http://site.ebrary.com/lib/bibsipansp/reader.action?docID=112167808&ppg=106>

Navarro, M. (2013). *El leasing financiero como una alternativa de financiamiento para la adquisición de unidades de transporte para la*

empresa almacenes populares S.R.L. (Tesis para el grado de licenciado).
Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Recuperado desde:
<http://www.dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/UNITRU/2368>

Noetzlin, M. Barroso, P (2009). *Administración financiera*. Córdoba, AR: El Cid Editor 1 apuntes, 2009. Consultado en:
<https://site.ebrary.com/lib/bibsipansp/reader.action?docID=10311795&ppg=3>

Ortiz, J. (2013). "*Gestión Financiera España*": Editorial Editex.

Orozco (2015). *Plan de mejora para aumentar la productividad del área de producción de la empresa Confecciones Deportivas Todo Sport, Chiclayo*. (Obtención del Grado de Ingeniero Industrial). Universidad de Señor de Sipán.
<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/2312/1/Orozco%20Cardozo%20Eduard.pdf>

Rodés A. (2014). *Gestión Económica y Financiera de la empresa*. Ediciones Paraninfo S.A. primera edición, España.

Rodríguez, N. (2013). *Alternativa de financiamiento: arrendamiento financiero en la adquisición de activo fijo en la empresa Agropecuaria Chavín S.A.C.* (Tesis para el grado de licenciado). Universidad Nacional de Trujillo. Perú. Recuperado, desde:
<http://www.dspace.unitru.edu.pe/xmlui/handle/UNITRU/2362>

Salvador, V. (2016). *Caracterización del arrendamiento financiero (leasing) de las empresas comerciales del Perú: caso empresa ALFA S.A.C.* Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Recuperado, desde:
http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/531/ARRENDAMIENTO_FINANCIERO_SALVADOR_TABOADA_VANESSA_KAREN%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Tuesta, J. (2014). *Alternativas de financiamiento para la implementación de una Sucursal de la empresa Móvil Tours S.A. en la ciudad de Lambayeque*. (Tesis para el grado de licenciado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Perú – Chiclayo.

Yauri, L. (2015). *Análisis y mejora de procesos en una empresa manufacturera de calzado*. Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado, desde: http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/606233/1/MEJIA_MJ.pdf

ANEXOS

Encuesta – Anexo N° 01

La presente técnica tiene por finalidad recoger información importante relacionada con el tema “Alternativas de financiamiento para la adquisición de activo fijo para mejorar la producción de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.”

A continuación, se le pide que en las preguntas que se presentan, elija la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (x).

1. ¿Conoce usted sobre la planificación de la producción de la empresa?
 - a. Definitivamente sí.
 - b. Probablemente.
 - c. Poco probable.
 - d. Definitivamente no.

2. ¿La capacidad instalada en el área productiva, responde a la demanda que hoy en día cuenta la empresa?
 - a. Definitivamente sí.
 - b. Probablemente.
 - c. Es poco probable.
 - d. Definitivamente no.

3. ¿Qué segmentos de mercado atiende la empresa?
 - a. Local
 - b. Regional
 - c. Nacional

4. ¿Los clientes expresan satisfacción por el servicio obtenido?
 - a. Definitivamente sí.
 - b. Probablemente.
 - c. Poco probable.
 - d. Definitivamente no

5. ¿La empresa brinda capacitaciones para ser más eficaces en la productividad y manejo de maquinarias?
 - a. Siempre
 - b. Casi siempre.
 - c. Algunas veces.
 - d. Pocas veces.
 - e. Nunca (no contestar la P- N°6)

6. ¿Cada que tiempo la empresa realizada una capacitación?
- a. Cada mes
 - b. Cada tres meses
 - c. Cada año
 - d. Cada dos años
 - e. Cada cinco años
7. ¿Hace cuánto que adquirió la empresa maquinaria moderna para mejorar la producción?
- a. Menos de 6 meses
 - b. Menos de 2 año
 - c. Más de 5 años
 - d. Más de 10 años
 - e. No conoce
8. ¿Con cuántas máquinas modernas cuenta el área a de producción?
- a. Ninguna
 - b. 1-2
 - c. 3-5
 - d. 6 a más
9. ¿Con cuántas máquinas obsoletas cuenta el área a de producción?
- a. Ninguna
 - b. 1-2
 - c. 3-5
 - d. 6 a más
10. ¿Qué factor es más relevante como obstáculo a la mejora de la producción de la empresa?
- a. Costos de maquinaria
 - b. Problema de infraestructura
 - c. Falta de políticas de inversión
 - d. otros
11. ¿Cuál sería el impacto en el mercado por las compras de nuevas maquinarias?
- a. Muy bueno
 - b. Bueno
 - c. Regular
 - d. Malo
 - e. ninguno

Entrevista – Anexo N° 02

La presente técnica tiene por finalidad recoger información importante relacionada con el tema “Alternativas de financiamiento para la adquisición de activo fijo para mejorar la producción de la empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo – 2016.”

A continuación, se le pide contestar las siguientes preguntas:

- 1. ¿Considera usted que su empresa es sólida y está muy bien posicionada en su rubro? ¿Por qué?**
- 2. ¿En qué se diferencia Consorcio Editorial Urteaga S.A.C. en comparación con las demás empresas del rubro?**
- 3. ¿Considera importante la calidad en la producción para obtener mayores ingresos?**
- 4. ¿Usted conoce o ha logrado identificar a sus principales clientes?**
- 5. ¿En los últimos tres años, han incrementado sus ventas con respecto a años anteriores?**
- 6. ¿Cuáles son los objetivos de la empresa a mediano y largo plazo?**
- 7. ¿La empresa presenta dificultades al entregar los pedidos?**
- 8. ¿Ha diseñado un control previo para evitar el retraso en la entrega de pedidos a los clientes?**
- 9. ¿Alguna vez ha recibido devoluciones de mercadería por parte de sus clientes; cuáles han sido sus razones?**
- 10. ¿Cree usted que la ubicación del local es un factor clave en cuanto al nivel de ventas?**
- 11. ¿Cree que es necesario la obtención de nueva maquinaria para su empresa?**
- 12. ¿Con qué frecuencia realiza capacitaciones al personal, para mejorar el rendimiento?**

Anexo N° 03

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA DE CONTABILIDAD

Chiclayo 11 de Abril del 2017

Señor

.....

Chiclayo.

Nos dirigimos a usted para expresarle nuestro afectuoso saludo y la vez manifestarle que los suscritos somos estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, en la asignatura de Proyecto de Tesis, estamos trabajando la Investigación: "Alternativas De Financiamiento En La Adquisición De Activo Fijo para mejorar la Producción en la Empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo - 2016".

Conociendo su experiencia profesional y méritos académicos nos permitimos solicitar su valiosa colaboración en la validación de contenido de los ítems que conforman el instrumento que se utilizará para recabar la información requerida en la investigación antes mencionada.

Con la seguridad de su aceptación y apoyo en la validación de dichos instrumentos, estaremos a la espera de sus observaciones y recomendaciones que contribuirán para mejorar la versión final de nuestro trabajo.

Agradecemos de antemano su valioso aporte.

Atentamente

Oscar Vicente Mio Urteaga
DNI N° 72357672

Jhonatan Miguel Chavesta Cornejo
DNI N° 47653142

Anexo N° 04



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. CPC Dagmar Glauvina Giles Scaevate

he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Chavesta Cornejo Jhonatan Miguel y Mio Urteaga Oscar Vicente, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Alternativas De Financiamiento En La Adquisición De Activo Fijo para mejorar la Producción en la Empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo - 2016"

CERTIFICO: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems. (Encuesta, entrevista, guía de observación).

Chiclayo, 25 de Abril del 2017


DNI N° 43899389

Anexo N° 05



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Jamit Cubas Carranza,

he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Chavesta Cornejo Jhonatan Miguel y Mio Urteaga Oscar Vicente, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Alternativas De Financiamiento En La Adquisición De Activo Fijo para mejorar la Producción en la Empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo - 2016"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 25 de 04 del 2017

DNI N° 1648684

Anexo N° 06



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Huber Portella Vejarano, MSc,
Eco.

he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Chavesta Comejo Jhonatan Miguel y Mio Urteaga Oscar Vicente, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Alternativas De Financiamiento En La Adquisición De Activo Fijo para mejorar la Producción en la Empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo - 2016"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.
¡SUJETO a las sugerencias planteadas!

Chiclayo, 25 de 04... del 2017

DNI N° 16448114

Anexo N° 07



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Dr. JAIME SEGUNDO ROSENDO CACERES
MONTAÑO

he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos (ENCUESTA) elaborada por: Chavesta Comejo Jhonatan Miguel y Mio Urteaga Oscar Vicente, estudiantes de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: "Alternativas De Financiamiento En La Adquisición De Activo Fijo para mejorar la Producción en la Empresa Consorcio Editorial Urteaga S.A.C., Chiclayo - 2016"

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Chiclayo, 12 de Abril del 2017

DNI N° 116480159.

Préstamo Bancario - Anexo N° 08

Cronograma de pago de Caja Sullana

Sucursal:	Chiclayo
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00
Moneda:	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	21%
Tasa Efectiva Mensual:	1.6011868%
Monto a Financiar:	S/. 91,504.00
Tipo de cambio	S/. 3.27
Cuota Mensual:	S/. 4,622.12

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/. 91,504.00	S/. 3,156.97	S/. 1,465.15	S/. 4,622.12
2	01/09/2017	S/. 88,347.03	S/. 3,207.52	S/. 1,414.60	S/. 4,622.12
3	01/10/2017	S/. 85,139.51	S/. 3,258.88	S/. 1,363.24	S/. 4,622.12
4	01/11/2017	S/. 81,880.63	S/. 3,311.06	S/. 1,311.06	S/. 4,622.12
5	01/12/2017	S/. 78,569.57	S/. 3,364.07	S/. 1,258.05	S/. 4,622.12
6	01/01/2018	S/. 75,205.50	S/. 3,417.94	S/. 1,204.18	S/. 4,622.12
7	01/02/2018	S/. 71,787.56	S/. 3,472.67	S/. 1,149.45	S/. 4,622.12
8	01/03/2018	S/. 68,314.89	S/. 3,528.27	S/. 1,093.85	S/. 4,622.12
9	01/04/2018	S/. 64,786.62	S/. 3,584.77	S/. 1,037.35	S/. 4,622.12
10	01/05/2018	S/. 61,201.86	S/. 3,642.16	S/. 979.96	S/. 4,622.12
11	01/06/2018	S/. 57,559.69	S/. 3,700.48	S/. 921.64	S/. 4,622.12
12	01/07/2018	S/. 53,859.21	S/. 3,759.73	S/. 862.39	S/. 4,622.12
13	01/08/2018	S/. 50,099.48	S/. 3,819.93	S/. 802.19	S/. 4,622.12
14	01/09/2018	S/. 46,279.54	S/. 3,881.10	S/. 741.02	S/. 4,622.12
15	01/10/2018	S/. 42,398.44	S/. 3,943.24	S/. 678.88	S/. 4,622.12
16	01/11/2018	S/. 38,455.20	S/. 4,006.38	S/. 615.74	S/. 4,622.12
17	01/12/2018	S/. 34,448.82	S/. 4,070.53	S/. 551.59	S/. 4,622.12
18	01/01/2019	S/. 30,378.29	S/. 4,135.71	S/. 486.41	S/. 4,622.12
19	01/02/2019	S/. 26,242.58	S/. 4,201.93	S/. 420.19	S/. 4,622.12
20	01/03/2019	S/. 22,040.65	S/. 4,269.21	S/. 352.91	S/. 4,622.12
21	01/03/2019	S/. 17,771.45	S/. 4,337.57	S/. 284.55	S/. 4,622.12
22	01/03/2019	S/. 13,433.88	S/. 4,407.02	S/. 215.10	S/. 4,622.12
23	01/03/2019	S/. 9,026.86	S/. 4,477.58	S/. 144.54	S/. 4,622.12
24	01/03/2019	S/. 4,549.28	S/. 4,549.28	S/. 72.84	S/. 4,622.12
Total		S/. 91,504.00	S/. 19,426.89	S/. 110,930.89	

Préstamo Bancario - Anexo N° 09
Cronograma de pago de Caja Piura

Sucursal: Chiclayo
Costo de maquinaria \$ 28,000.00
Moneda: Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual: 20%
Tasa Efectiva Mensual: 1.5309470%
Monto a Financiar: S/. 91,504.00
Tipo de cambio S/. 3.27
Cuota Mensual: S/. 4,584.69

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/. 91,504.00	S/. 3,183.81	S/. 1,400.88	S/. 4,584.69
2	01/09/2017	S/. 88,320.19	S/. 3,232.56	S/. 1,352.14	S/. 4,584.69
3	01/10/2017	S/. 85,087.63	S/. 3,282.04	S/. 1,302.65	S/. 4,584.69
4	01/11/2017	S/. 81,805.59	S/. 3,332.29	S/. 1,252.40	S/. 4,584.69
5	01/12/2017	S/. 78,473.30	S/. 3,383.31	S/. 1,201.38	S/. 4,584.69
6	01/01/2018	S/. 75,089.99	S/. 3,435.10	S/. 1,149.59	S/. 4,584.69
7	01/02/2018	S/. 71,654.89	S/. 3,487.69	S/. 1,097.00	S/. 4,584.69
8	01/03/2018	S/. 68,167.19	S/. 3,541.09	S/. 1,043.60	S/. 4,584.69
9	01/04/2018	S/. 64,626.11	S/. 3,595.30	S/. 989.39	S/. 4,584.69
10	01/05/2018	S/. 61,030.81	S/. 3,650.34	S/. 934.35	S/. 4,584.69
11	01/06/2018	S/. 57,380.47	S/. 3,706.23	S/. 878.46	S/. 4,584.69
12	01/07/2018	S/. 53,674.24	S/. 3,762.97	S/. 821.72	S/. 4,584.69
13	01/08/2018	S/. 49,911.27	S/. 3,820.58	S/. 764.12	S/. 4,584.69
14	01/09/2018	S/. 46,090.70	S/. 3,879.07	S/. 705.62	S/. 4,584.69
15	01/10/2018	S/. 42,211.63	S/. 3,938.45	S/. 646.24	S/. 4,584.69
16	01/11/2018	S/. 38,273.18	S/. 3,998.75	S/. 585.94	S/. 4,584.69
17	01/12/2018	S/. 34,274.43	S/. 4,059.97	S/. 524.72	S/. 4,584.69
18	01/01/2019	S/. 30,214.46	S/. 4,122.12	S/. 462.57	S/. 4,584.69
19	01/02/2019	S/. 26,092.34	S/. 4,185.23	S/. 399.46	S/. 4,584.69
20	01/03/2019	S/. 21,907.11	S/. 4,249.30	S/. 335.39	S/. 4,584.69
21	01/03/2019	S/. 17,657.80	S/. 4,314.36	S/. 270.33	S/. 4,584.69
22	01/03/2019	S/. 13,343.44	S/. 4,380.41	S/. 204.28	S/. 4,584.69
23	01/03/2019	S/. 8,963.03	S/. 4,447.47	S/. 137.22	S/. 4,584.69
24	01/03/2019	S/. 4,515.56	S/. 4,515.56	S/. 69.13	S/. 4,584.69
		Total	S/. 91,504.00	S/. 18,528.58	S/. 110,032.58

Préstamo Bancario - Anexo N° 10

Cronograma de pago BCP

Sucursal:	Chiclayo
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00
Moneda:	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	19.6%
Tasa Efectiva Mensual:	1.5027008%
Monto a Financiar:	S/.91,504.00
Tipo de cambio	S/. 3.27
Cuota Mensual:	S/. 4,569.69

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/. 91,504.00	S/. 3,194.66	S/. 1,375.03	S/. 4,569.69
2	01/09/2017	S/. 88,309.34	S/. 3,242.66	S/. 1,327.03	S/. 4,569.69
3	01/10/2017	S/. 85,066.68	S/. 3,291.39	S/. 1,278.30	S/. 4,569.69
4	01/11/2017	S/. 81,775.29	S/. 3,340.85	S/. 1,228.84	S/. 4,569.69
5	01/12/2017	S/. 78,434.44	S/. 3,391.05	S/. 1,178.63	S/. 4,569.69
6	01/01/2018	S/. 75,043.39	S/. 3,442.01	S/. 1,127.68	S/. 4,569.69
7	01/02/2018	S/. 71,601.38	S/. 3,493.73	S/. 1,075.95	S/. 4,569.69
8	01/03/2018	S/. 68,107.64	S/. 3,546.23	S/. 1,023.45	S/. 4,569.69
9	01/04/2018	S/. 64,561.41	S/. 3,599.52	S/. 970.16	S/. 4,569.69
10	01/05/2018	S/. 60,961.89	S/. 3,653.61	S/. 916.07	S/. 4,569.69
11	01/06/2018	S/. 57,308.27	S/. 3,708.52	S/. 861.17	S/. 4,569.69
12	01/07/2018	S/. 53,599.76	S/. 3,764.24	S/. 805.44	S/. 4,569.69
13	01/08/2018	S/. 49,835.51	S/. 3,820.81	S/. 748.88	S/. 4,569.69
14	01/09/2018	S/. 46,014.70	S/. 3,878.22	S/. 691.46	S/. 4,569.69
15	01/10/2018	S/. 42,136.48	S/. 3,936.50	S/. 633.19	S/. 4,569.69
16	01/11/2018	S/. 38,199.97	S/. 3,995.66	S/. 574.03	S/. 4,569.69
17	01/12/2018	S/. 34,204.32	S/. 4,055.70	S/. 513.99	S/. 4,569.69
18	01/01/2019	S/. 30,148.62	S/. 4,116.64	S/. 453.04	S/. 4,569.69
19	01/02/2019	S/. 26,031.97	S/. 4,178.51	S/. 391.18	S/. 4,569.69
20	01/03/2019	S/. 21,853.47	S/. 4,241.30	S/. 328.39	S/. 4,569.69
21	01/03/2019	S/. 17,612.17	S/. 4,305.03	S/. 264.66	S/. 4,569.69
22	01/03/2019	S/. 13,307.14	S/. 4,369.72	S/. 199.97	S/. 4,569.69
23	01/03/2019	S/. 8,937.42	S/. 4,435.39	S/. 134.30	S/. 4,569.69
24	01/03/2019	S/. 4,502.04	S/. 4,502.04	S/. 67.65	S/. 4,569.69
Total			S/. 91,504.00	S/.18, 168.51	S/.109, 672.51

Préstamo Bancario - Anexo N° 11

Cronograma de pago BBVA

Sucursal:	Chiclayo
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00
Moneda:	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	20%
Tasa Efectiva Mensual:	1.5309470%
Monto a Financiar:	S/. 91,504.00
Tipo de cambio	S/. 3.27
Cuota Mensual:	S/. 4,584.69

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/. 91,504.00	S/. 3,183.81	S/. 1,400.88	S/. 4,584.69
2	01/09/2017	S/. 88,320.19	S/. 3,232.56	S/. 1,352.14	S/. 4,584.69
3	01/10/2017	S/. 85,087.63	S/. 3,282.04	S/. 1,302.65	S/. 4,584.69
4	01/11/2017	S/. 81,805.59	S/. 3,332.29	S/. 1,252.40	S/. 4,584.69
5	01/12/2017	S/. 78,473.30	S/. 3,383.31	S/. 1,201.38	S/. 4,584.69
6	01/01/2018	S/. 75,089.99	S/. 3,435.10	S/. 1,149.59	S/. 4,584.69
7	01/02/2018	S/. 71,654.89	S/. 3,487.69	S/. 1,097.00	S/. 4,584.69
8	01/03/2018	S/. 68,167.19	S/. 3,541.09	S/. 1,043.60	S/. 4,584.69
9	01/04/2018	S/. 64,626.11	S/. 3,595.30	S/. 989.39	S/. 4,584.69
10	01/05/2018	S/. 61,030.81	S/. 3,650.34	S/. 934.35	S/. 4,584.69
11	01/06/2018	S/. 57,380.47	S/. 3,706.23	S/. 878.46	S/. 4,584.69
12	01/07/2018	S/. 53,674.24	S/. 3,762.97	S/. 821.72	S/. 4,584.69
13	01/08/2018	S/. 49,911.27	S/. 3,820.58	S/. 764.12	S/. 4,584.69
14	01/09/2018	S/. 46,090.70	S/. 3,879.07	S/. 705.62	S/. 4,584.69
15	01/10/2018	S/. 42,211.63	S/. 3,938.45	S/. 646.24	S/. 4,584.69
16	01/11/2018	S/. 38,273.18	S/. 3,998.75	S/. 585.94	S/. 4,584.69
17	01/12/2018	S/. 34,274.43	S/. 4,059.97	S/. 524.72	S/. 4,584.69
18	01/01/2019	S/. 30,214.46	S/. 4,122.12	S/. 462.57	S/. 4,584.69
19	01/02/2019	S/. 26,092.34	S/. 4,185.23	S/. 399.46	S/. 4,584.69
20	01/03/2019	S/. 21,907.11	S/. 4,249.30	S/. 335.39	S/. 4,584.69
21	01/03/2019	S/. 17,657.80	S/. 4,314.36	S/. 270.33	S/. 4,584.69
22	01/03/2019	S/. 13,343.44	S/. 4,380.41	S/. 204.28	S/. 4,584.69
23	01/03/2019	S/. 8,963.03	S/. 4,447.47	S/. 137.22	S/. 4,584.69
24	01/03/2019	S/. 4,515.56	S/. 4,515.56	S/. 69.13	S/. 4,584.69
		Total	S/. 91,504.00	S/. 18,528.58	S/. 110,032.58

Préstamo Hipotecario - Anexo N° 12
Cronograma de pago - hipoteca Caja Piura

Sucursal: Chiclayo
Costo de maquinaria \$ 28,000.00
Moneda: Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual: 18%
Tasa Efectiva Mensual: 1.3888430%
Monto a Financiar: S/. 91,504.00
Tipo de cambio S/. 3.27
Cuota Mensual: S/. 4,509.50

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/.91,504.00	S/. 3,238.65	S/. 1,270.85	S/. 4,509.50
2	01/09/2017	S/.88,265.35	S/. 3,283.63	S/. 1,225.87	S/. 4,509.50
3	01/10/2017	S/.84,981.72	S/. 3,329.24	S/. 1,180.26	S/. 4,509.50
4	01/11/2017	S/.81,652.48	S/. 3,375.47	S/. 1,134.02	S/. 4,509.50
5	01/12/2017	S/.78,277.01	S/. 3,422.35	S/. 1,087.14	S/. 4,509.50
6	01/01/2018	S/.74,854.65	S/. 3,469.89	S/. 1,039.61	S/. 4,509.50
7	01/02/2018	S/.71,384.77	S/. 3,518.08	S/. 991.42	S/. 4,509.50
8	01/03/2018	S/.67,866.69	S/. 3,566.94	S/. 942.56	S/. 4,509.50
9	01/04/2018	S/.64,299.75	S/. 3,616.48	S/. 893.02	S/. 4,509.50
10	01/05/2018	S/.60,683.28	S/. 3,666.70	S/. 842.80	S/. 4,509.50
11	01/06/2018	S/.57,016.58	S/. 3,717.63	S/. 791.87	S/. 4,509.50
12	01/07/2018	S/.53,298.95	S/. 3,769.26	S/. 740.24	S/. 4,509.50
13	01/08/2018	S/.49,529.69	S/. 3,821.61	S/. 687.89	S/. 4,509.50
14	01/09/2018	S/.45,708.08	S/. 3,874.69	S/. 634.81	S/. 4,509.50
15	01/10/2018	S/.41,833.39	S/. 3,928.50	S/. 581.00	S/. 4,509.50
16	01/11/2018	S/.37,904.90	S/. 3,983.06	S/. 526.44	S/. 4,509.50
17	01/12/2018	S/.33,921.84	S/. 4,038.38	S/. 471.12	S/. 4,509.50
18	01/01/2019	S/.29,883.46	S/. 4,094.46	S/. 415.03	S/. 4,509.50
19	01/02/2019	S/.25,788.99	S/. 4,151.33	S/. 358.17	S/. 4,509.50
20	01/03/2019	S/.21,637.66	S/. 4,208.99	S/. 300.51	S/. 4,509.50
21	01/03/2019	S/.17,428.68	S/. 4,267.44	S/. 242.06	S/. 4,509.50
22	01/03/2019	S/.13,161.24	S/. 4,326.71	S/. 182.79	S/. 4,509.50
23	01/03/2019	S/. 8,834.53	S/. 4,386.80	S/. 122.70	S/. 4,509.50
24	01/03/2019	S/. 4,447.73	S/. 4,447.73	S/. 61.77	S/. 4,509.50
Total		S/.91,504.00	S/. 16,723.97	S/.108,227.97	

Préstamo Hipotecario - Anexo N° 13
Cronograma de pago - hipoteca Caja Sullana

Producto:	Hipotecario
Sucursal:	Chiclayo
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00
Moneda:	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	19%
Tasa Efectiva Mensual:	1.4601687%
Monto a Financiar:	S/. 91,504.00
Tipo de cambio	S/. 3.27
Cuota Mensual:	S/. 4,547.15

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/. 91,504.00	S/. 3,211.04	S/. 1,336.11	S/. 4,547.15
2	01/09/2017	S/. 88,292.96	S/. 3,257.92	S/. 1,289.23	S/. 4,547.15
3	01/10/2017	S/. 85,035.04	S/. 3,305.50	S/. 1,241.66	S/. 4,547.15
4	01/11/2017	S/. 81,729.54	S/. 3,353.76	S/. 1,193.39	S/. 4,547.15
5	01/12/2017	S/. 78,375.78	S/. 3,402.73	S/. 1,144.42	S/. 4,547.15
6	01/01/2018	S/. 74,973.05	S/. 3,452.42	S/. 1,094.73	S/. 4,547.15
7	01/02/2018	S/. 71,520.63	S/. 3,502.83	S/. 1,044.32	S/. 4,547.15
8	01/03/2018	S/. 68,017.80	S/. 3,553.98	S/. 993.17	S/. 4,547.15
9	01/04/2018	S/. 64,463.83	S/. 3,605.87	S/. 941.28	S/. 4,547.15
10	01/05/2018	S/. 60,857.96	S/. 3,658.52	S/. 888.63	S/. 4,547.15
11	01/06/2018	S/. 57,199.44	S/. 3,711.94	S/. 835.21	S/. 4,547.15
12	01/07/2018	S/. 53,487.49	S/. 3,766.14	S/. 781.01	S/. 4,547.15
13	01/08/2018	S/. 49,721.35	S/. 3,821.13	S/. 726.02	S/. 4,547.15
14	01/09/2018	S/. 45,900.22	S/. 3,876.93	S/. 670.22	S/. 4,547.15
15	01/10/2018	S/. 42,023.29	S/. 3,933.54	S/. 613.61	S/. 4,547.15
16	01/11/2018	S/. 38,089.75	S/. 3,990.98	S/. 556.17	S/. 4,547.15
17	01/12/2018	S/. 34,098.77	S/. 4,049.25	S/. 497.90	S/. 4,547.15
18	01/01/2019	S/. 30,049.52	S/. 4,108.38	S/. 438.77	S/. 4,547.15
19	01/02/2019	S/. 25,941.14	S/. 4,168.37	S/. 378.78	S/. 4,547.15
20	01/03/2019	S/. 21,772.78	S/. 4,229.23	S/. 317.92	S/. 4,547.15
21	01/03/2019	S/. 17,543.55	S/. 4,290.99	S/. 256.17	S/. 4,547.15
22	01/03/2019	S/. 13,252.56	S/. 4,353.64	S/. 193.51	S/. 4,547.15
23	01/03/2019	S/. 8,898.92	S/. 4,417.21	S/. 129.94	S/. 4,547.15
24	01/03/2019	S/. 4,481.71	S/. 4,481.71	S/. 65.44	S/. 4,547.15
Total		S/. 91,504.00	S/. 17,627.61	S/. 109,131.61	

Préstamo Hipotecario - Anexo N° 14
Cronograma de pago - hipoteca BCP

Sucursal:	Chiclayo
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00
Moneda:	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	17.5%
Tasa Efectiva Mensual:	1.3529722%
Monto a Financiar:	S/. 91,504.00
Tipo de cambio	S/. 3.27
Cuota Mensual:	S/. 4,490.63

N°	Fecha	Saldo Capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/. 91,504.00	S/. 3,252.61	S/. 1,238.02	S/. 4,490.63
2	01/09/2017	S/. 88,251.39	S/. 3,296.61	S/. 1,194.02	S/. 4,490.63
3	01/10/2017	S/. 84,954.78	S/. 3,341.22	S/. 1,149.41	S/. 4,490.63
4	01/11/2017	S/. 81,613.56	S/. 3,386.42	S/. 1,104.21	S/. 4,490.63
5	01/12/2017	S/. 78,227.14	S/. 3,432.24	S/. 1,058.39	S/. 4,490.63
6	01/01/2018	S/. 74,794.90	S/. 3,478.68	S/. 1,011.95	S/. 4,490.63
7	01/02/2018	S/. 71,316.22	S/. 3,525.74	S/. 964.89	S/. 4,490.63
8	01/03/2018	S/. 67,790.48	S/. 3,573.44	S/. 917.19	S/. 4,490.63
9	01/04/2018	S/. 64,217.04	S/. 3,621.79	S/. 868.84	S/. 4,490.63
10	01/05/2018	S/. 60,595.24	S/. 3,670.79	S/. 819.84	S/. 4,490.63
11	01/06/2018	S/. 56,924.45	S/. 3,720.46	S/. 770.17	S/. 4,490.63
12	01/07/2018	S/. 53,203.99	S/. 3,770.80	S/. 719.84	S/. 4,490.63
13	01/08/2018	S/. 49,433.20	S/. 3,821.81	S/. 668.82	S/. 4,490.63
14	01/09/2018	S/. 45,611.38	S/. 3,873.52	S/. 617.11	S/. 4,490.63
15	01/10/2018	S/. 41,737.86	S/. 3,925.93	S/. 564.70	S/. 4,490.63
16	01/11/2018	S/. 37,811.93	S/. 3,979.05	S/. 511.58	S/. 4,490.63
17	01/12/2018	S/. 33,832.88	S/. 4,032.88	S/. 457.75	S/. 4,490.63
18	01/01/2019	S/. 29,800.00	S/. 4,087.45	S/. 403.19	S/. 4,490.63
19	01/02/2019	S/. 25,712.56	S/. 4,142.75	S/. 347.88	S/. 4,490.63
20	01/03/2019	S/. 21,569.81	S/. 4,198.80	S/. 291.83	S/. 4,490.63
21	01/03/2019	S/. 17,371.01	S/. 4,255.61	S/. 235.02	S/. 4,490.63
22	01/03/2019	S/. 13,115.41	S/. 4,313.18	S/. 177.45	S/. 4,490.63
23	01/03/2019	S/. 8,802.22	S/. 4,371.54	S/. 119.09	S/. 4,490.63
24	01/03/2019	S/. 4,430.69	S/. 4,430.69	S/. 59.95	S/. 4,490.63
		Total	S/.91,504.00	S/. 16,271.14	S/. 107,775.14

Préstamo Hipotecario - Anexo N° 15
Cronograma de pago - hipoteca BBVA

Sucursal:	Chiclayo
Costo de maquinaria	\$ 28,000.00
Moneda:	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	17%
Tasa Efectiva Mensual:	1.3169611%
Monto a Financiar:	S/. 91,504.00
Tipo de cambio	S/. 3.27
Cuota Mensual:	S/. 4,471.74

N°	Fecha	Saldo capital	Capital	Intereses	Cuota
1	01/08/2017	S/.91,504.00	S/. 3,266.66	S/. 1,205.07	S/. 4,471.74
2	01/09/2017	S/.88,237.34	S/. 3,309.68	S/. 1,162.05	S/. 4,471.74
3	01/10/2017	S/.84,927.65	S/. 3,353.27	S/. 1,118.46	S/. 4,471.74
4	01/11/2017	S/.81,574.38	S/. 3,397.43	S/. 1,074.30	S/. 4,471.74
5	01/12/2017	S/.78,176.95	S/. 3,442.18	S/. 1,029.56	S/. 4,471.74
6	01/01/2018	S/.74,734.77	S/. 3,487.51	S/. 984.23	S/. 4,471.74
7	01/02/2018	S/.71,247.27	S/. 3,533.44	S/. 938.30	S/. 4,471.74
8	01/03/2018	S/.67,713.83	S/. 3,579.97	S/. 891.76	S/. 4,471.74
9	01/04/2018	S/.64,133.86	S/. 3,627.12	S/. 844.62	S/. 4,471.74
10	01/05/2018	S/.60,506.74	S/. 3,674.89	S/. 796.85	S/. 4,471.74
11	01/06/2018	S/.56,831.86	S/. 3,723.28	S/. 748.45	S/. 4,471.74
12	01/07/2018	S/.53,108.57	S/. 3,772.32	S/. 699.42	S/. 4,471.74
13	01/08/2018	S/.49,336.26	S/. 3,822.00	S/. 649.74	S/. 4,471.74
14	01/09/2018	S/.45,514.26	S/. 3,872.33	S/. 599.41	S/. 4,471.74
15	01/10/2018	S/.41,641.93	S/. 3,923.33	S/. 548.41	S/. 4,471.74
16	01/11/2018	S/.37,718.60	S/. 3,975.00	S/. 496.74	S/. 4,471.74
17	01/12/2018	S/.33,743.61	S/. 4,027.35	S/. 444.39	S/. 4,471.74
18	01/01/2019	S/.29,716.26	S/. 4,080.38	S/. 391.35	S/. 4,471.74
19	01/02/2019	S/.25,635.88	S/. 4,134.12	S/. 337.61	S/. 4,471.74
20	01/03/2019	S/.21,501.76	S/. 4,188.57	S/. 283.17	S/. 4,471.74
21	01/03/2019	S/.17,313.19	S/. 4,243.73	S/. 228.01	S/. 4,471.74
22	01/03/2019	S/.13,069.47	S/. 4,299.62	S/. 172.12	S/. 4,471.74
23	01/03/2019	S/. 8,769.85	S/. 4,356.24	S/. 115.50	S/. 4,471.74
24	01/03/2019	S/. 4,413.61	S/. 4,413.61	S/. 58.13	S/. 4,471.74
		Total	S/. 91,504.00	S/.15,817.65	S/. 107,321.65

Leasing – Arrendamiento Financiero – Anexo N° 16

Cronograma de pago - leasing Scotiabank

Capital Financiado	S/. 77,546.00
Monto Financiado	S/. 91,504.28
Cuotas	24
Frecuencia	Mensual
Moneda	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	17%
Tasa Efectiva Mensual:	1.3169611%
Cuota Neta	S/. 3,789.62
Opción de compra	S/. 775.46

Saldo principal	Capital	Interés	Cuota neta	IGV	Total a pagar
S/.77,546.00	S/.78,321.46	S/.13,404.83	S/.90,950.83	S/.16,510.73	S/.108,237.02

N°	Fecha	Saldo principal	Capital	Interés	Cuota neta	IGV	Total a pagar
1	01/08/2017	S/. 77,546.00	S/.2,768.37	S/. 1,021.25	S/. 3,789.62	S/. 682.13	S/ .4,471.75
2	01/09/2017	S/. 74,777.63	S/.2,804.83	S/. 984.79	S/. 3,789.62	S/. 682.13	S/. 4,471.75
3	01/10/2017	S/. 71,972.81	S/.2,841.76	S/. 947.85	S/. 3,789.62	S/. 682.13	S/. 4,471.75
4	01/11/2017	S/. 69,131.04	S/.2,879.19	S/. 910.43	S/. 3,789.62	S/. 682.13	S/. 4,471.75
5	01/12/2017	S/. 66,251.85	S/.2,917.11	S/. 872.51	S/. 3,789.62	S/. 682.13	S/. 4,471.75

6	01/01/2018	S/.	63,334.75	S/.	2,955.52	S/.	834.09	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
7	01/02/2018	S/.	60,379.22	S/.	2,994.45	S/.	795.17	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
8	01/03/2018	S/.	57,384.78	S/.	3,033.88	S/.	755.74	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
9	01/04/2018	S/.	54,350.89	S/.	3,073.84	S/.	715.78	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
10	01/05/2018	S/.	51,277.06	S/.	3,114.32	S/.	675.30	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
11	01/06/2018	S/.	48,162.74	S/.	3,155.33	S/.	634.28	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
12	01/07/2018	S/.	45,007.40	S/.	3,196.89	S/.	592.73	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
13	01/08/2018	S/.	41,810.52	S/.	3,238.99	S/.	550.63	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
14	01/09/2018	S/.	38,571.53	S/.	3,281.65	S/.	507.97	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
15	01/10/2018	S/.	35,289.88	S/.	3,324.86	S/.	464.75	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
16	01/11/2018	S/.	31,965.02	S/.	3,368.65	S/.	420.97	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
17	01/12/2018	S/.	28,596.37	S/.	3,413.01	S/.	376.60	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
18	01/01/2019	S/.	25,183.35	S/.	3,457.96	S/.	331.65	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
19	01/02/2019	S/.	21,725.39	S/.	3,503.50	S/.	286.11	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
20	01/03/2019	S/.	18,221.88	S/.	3,549.64	S/.	239.98	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
21	01/03/2019	S/.	14,672.24	S/.	3,596.39	S/.	193.23	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
22	01/03/2019	S/.	11,075.85	S/.	3,643.75	S/.	145.86	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
23	01/03/2019	S/.	7,432.10	S/.	3,691.74	S/.	97.88	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
24	01/03/2019	S/.	3,740.36	S/.	3,740.36	S/.	49.26	S/.	3,789.62	S/.	682.13	S/.	4,471.75
Opción de compra				S/.	775.46	-	-	S/.	139.58	S/.	915.04		

Leasing – Arrendamiento Financiero – Anexo N° 17

Cronograma de pago - leasing Interbank

Capital Financiado	S/. 77,546.00
Monto Financiado	S/. 91,504.28
Cuotas	24
Frecuencia	Mensual
Moneda	Soles
Tasa de Costo Efectiva Anual:	19%
Tasa Efectiva Mensual:	1.4601687%
Cuota Neta	S/. 3,853.53
Opción de compra	S/. 775.46

Saldo principal	Capital	Interés	Cuota neta	IGV	Total a pagar
S/.77,546.00	S/.78,321.46	S/.14,938.70	S/.92,484.70	S/.16,786.83	S/.110,046.99

N°	Fecha	Saldo principal	Capital	Interés	Cuota neta	IGV	Total a pagar
1	01/08/2017	S/. 77,546.00	S/.2,721.23	S/. 1,132.30	S/. 3,853.53	S/. 693.64	S/.4,547.16
2	01/09/2017	S/. 74,824.77	S/.2,760.96	S/. 1,092.57	S/. 3,853.53	S/. 693.64	S/.4,547.16
3	01/10/2017	S/. 72,063.81	S/.2,801.28	S/. 1,052.25	S/. 3,853.53	S/. 693.64	S/.4,547.16
4	01/11/2017	S/. 69,262.54	S/.2,842.18	S/. 1,011.35	S/. 3,853.53	S/. 693.64	S/.4,547.16
5	01/12/2017	S/. 66,420.36	S/.2,883.68	S/. 969.85	S/. 3,853.53	S/. 693.64	S/.4,547.16
6	01/01/2018	S/. 63,536.68	S/.2,925.79	S/. 927.74	S/. 3,853.53	S/. 693.64	S/.4,547.16

7	01/02/2018	S/.	60,610.89	S/.	2,968.51	S/.	885.02	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
8	01/03/2018	S/.	57,642.38	S/.	3,011.85	S/.	841.68	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
9	01/04/2018	S/.	54,630.53	S/.	3,055.83	S/.	797.70	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
10	01/05/2018	S/.	51,574.70	S/.	3,100.45	S/.	753.08	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
11	01/06/2018	S/.	48,474.25	S/.	3,145.72	S/.	707.81	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
12	01/07/2018	S/.	45,328.52	S/.	3,191.66	S/.	661.87	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
13	01/08/2018	S/.	42,136.87	S/.	3,238.26	S/.	615.27	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
14	01/09/2018	S/.	38,898.61	S/.	3,285.54	S/.	567.99	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
15	01/10/2018	S/.	35,613.06	S/.	3,333.52	S/.	520.01	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
16	01/11/2018	S/.	32,279.55	S/.	3,382.19	S/.	471.34	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
17	01/12/2018	S/.	28,897.35	S/.	3,431.58	S/.	421.95	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
18	01/01/2019	S/.	25,465.77	S/.	3,481.69	S/.	371.84	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
19	01/02/2019	S/.	21,984.09	S/.	3,532.52	S/.	321.00	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
20	01/03/2019	S/.	18,451.56	S/.	3,584.11	S/.	269.42	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
21	01/03/2019	S/.	14,867.46	S/.	3,636.44	S/.	217.09	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
22	01/03/2019	S/.	11,231.02	S/.	3,689.54	S/.	163.99	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
23	01/03/2019	S/.	7,541.48	S/.	3,743.41	S/.	110.12	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
24	01/03/2019	S/.	3,798.07	S/.	3,798.07	S/.	55.46	S/.	3,853.53	S/.	693.64	S/.	4,547.16
Opción compra				S/.	775.46	-	-	S/.	139.58	S/.	915.04		

Anexo N° 18
Ficha de Observación

DATOS GENERALES				
Nombre de la Empresa:				
Actividad:				
Área Inspeccionada:				
Tarea a desarrollar:				
N°	Aspecto Observado	SI	NO	MAS O MENOS
1	El tamaño del área de trabajo es suficiente			
2	La iluminación y ventilación es adecuada			
3	Es correcta la ubicación de las maquinas			
4	Se realiza mantenimiento de las maquinas			
5	Existe orden y limpieza en el área de trabajo			
6	Se aplican normas de seguridad y salud en el área de trabajo			
7	Se trabaja en equipo en la Empresa			
8	Se observa que los trabajadores hacen bien su trabajo			
9	Se aprecia satisfacción de los trabajadores			
10	Hay Interrupciones por parte de los otros trabajadores			

Anexo N° 19

REGISTRÓ DE INFORMACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO

DATOS GENERALES

Nombre de la Empresa:

Actividad:

Área Inspeccionada:

Tarea a desarrollar:

N°	NOMBRE	CARACTERISTICAS TECNICAS	ANTIGÜEDAD - AÑOS	ESTADO	MANTENIMIENTO	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD REALIZADA

Activar Window
Ve a Configuración p