



**Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión**

**Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras  
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras**

**El presupuesto de caja y la elección de la fuente de financiamiento en pequeñas  
Empresas Comerciales del Distrito de Huacho**

**Tesis  
Para optar el Título Profesional de Contador Público**

**Autores**

**Luis Angel Dominguez Norabuena**

**Thalía Lucero Espinoza Rivera**

**Asesora**

**Dra. Cpcc. Yessica Yulissa Lino Torero**

**Huacho – Perú**

**2021**



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS  
Oficina de Grados y Títulos Profesionales

DECLARACION JURADA

(Para constancia de Antiplagio)

YO, LUIS ANGEL DOMINGUEZ NORABUENA  
identificado con DNI Nº 48259059 declaro bajo juramento que la Tesis y/o  
Proyecto de Tesis que desarrollare es:

Asesorado(da) por el(la) MG. CPCC. YESSICA YULISSA LINO TORERO

Titulado EL PRESUPUESTO DE CAJA Y LA ELECCIÓN DE LA FUENTE DE  
FINANCIAMIENTO EN PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE  
HUACHO

Para obtener el Título Profesional de CONTADOR PUBLICO, es **UNICO**, de no ser  
cierto acepto la anulación del mismo.

Firmo el presente, dando fe y conformidad del trabajo a realizar con Título y  
contenido **INEDITO**, en caso contrario acepto la nulidad si existiera Tesis,  
Monografía y Trabajo de Investigación igual o similar con el Título y/o contenido.

Huacho, 18 de Julio del 2019.

**ASESOR**

**INTERESADO**

Firma y Post Firma [Firma]  
Reg. Colegiatura Nº 11462  
DNI Nº 1338338

Firma [Firma]  
DNI Nº 48259059

**EL PRESUPUESTO DE CAJA Y LA ELECCIÓN DE LA FUENTE DE  
FINANCIAMIENTO EN PEQUEÑAS EMPRESAS  
COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO**

**JURADO EVALUADOR**

---

**Dr. CPCC. JULIO VÍCTOR CARBAJAL ROMERO**  
**PRESIDENTE**

---

**MG. CPCC HÉCTOR ORLANDO ECHEGARAY ROMERO**  
**SECRETARIO**

---

**Mg. CPCC. ANGEL ONZARI LUNA SANTOS**  
**VOCAL**

## **DEDICATORIA**

A Dios por darnos sabiduría.

A nuestros padres, por darnos su amor, cuidarnos y hacernos lo que hoy somos.

A nuestros amigos, con quienes hemos compartido muchos momentos inolvidables, aquellos que han estado en diferentes etapas de este hermoso viaje de la vida, desde nuestra niñez hasta la etapa de formación profesional.

Los autores

## AGRADECIMIENTO

Damos gracias a Dios por ser nuestro divino proveedor, que satisface todas nuestras necesidades y llena nuestros espíritus de confianza y amor.

A nuestros padres y hermanos por acompañarnos en todas las etapas de nuestras vidas.

A la Universidad Nacional "José Faustino Sánchez Carrión", a través de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras, por darnos la oportunidad de cumplir nuestro ciclo educativo superior.

A todos los maestros y profesores, que tuvimos desde nuestra educación primaria hasta nuestra educación universitaria, agradecerles por la formación recibida durante todas estas etapas de nuestras vidas que ahora nos permiten concluir con este gran sueño que es el titularnos.

Del mismo modo, a todas las empresas, a nuestros jefes y compañeros de trabajo que durante nuestra vida laboral nos permitieron seguir creciendo profesionalmente.

Y por último, el agradecimiento infinito a nuestros asesores en este trabajo de investigación, quienes con sus conocimientos y consejos nos permitieron concluir con esta tesis.

Los autores

## ÍNDICE GENERAL

<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>ÍNDICE GENERAL .....</b>	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>viii</b>
<b>INDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>ix</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>x</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>xi</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>xii</b>
<b>CAPITULO I .....</b>	<b>1</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>1</b>
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2. Formulación del Problema.....	4
1.2.1. Problema General .....	4
1.2.2. Problemas Específicos .....	4
1.3. Objetivos de la Investigación.....	4
1.3.1. Objetivo General.....	5
1.3.2. Objetivos Específicos .....	5
<b>CAPITULO II.....</b>	<b>6</b>
<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>6</b>
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	6

2.2.	Bases Teóricas .....	9
2.3.	Definiciones Conceptuales .....	35
2.4.	Formulación de Hipótesis .....	38
2.4.1.	Hipótesis General.....	38
2.4.2.	Hipótesis Específicas .....	38
CAPITULO III .....		39
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....		39
3.1.	Diseño Metodológico.....	39
3.1.1.	Tipo de Investigación.....	40
3.1.2.	Enfoque de la investigación.....	40
3.2.	Población y Muestra .....	40
3.3.	Operación de las variables e indicadores .....	43
3.4.	Técnicas e Instrumentos de recolección de datos .....	48
3.4.1.	Técnicas a emplear.....	48
3.4.2.	Descripción de los Instrumentos.....	48
3.5.	Técnicas para el procesamiento de la información.....	49
CAPITULO IV .....		51
RESULTADOS .....		51
4.1.	Presentación de los resultados .....	51
4.1.1.	Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones.....	51
4.1.2.	Contrastación de la hipótesis general y específicas.....	61

CAPITULO V.....	66
DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	66
5.1. Discusión .....	66
5.2. Conclusiones.....	69
5.3. Recomendaciones .....	70
CAPITULO VI .....	72
FUENTES DE INFORMACIÓN .....	72
6.1 Bibliografía.....	72
ANEXOS .....	74
CUESTIONARIO.....	75
MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	77



## ÍNDICE DE TABLAS

		Pag.
Tabla 1	Operacionalización de la variable presupuesto de caja	46
Tabla 2	Operacionalización de la variable fuente de financiamiento	47
Tabla 3	Frecuencias y porcentajes de la variable presupuesto de caja	50
Tabla 4	Frecuencias y porcentajes de la dimensión ingresos	51
Tabla 5	Frecuencias y porcentajes de la dimensión egresos	52
Tabla 6	Frecuencias y porcentajes de la dimensión financiamiento	53
Tabla 7	Frecuencias y porcentajes de la variable fuente de financiamiento	54
Tabla 8	Frecuencias y porcentajes de la dimensión origen de financiamiento	55
Tabla 9	Frecuencias y porcentajes de la dimensión plazo de devolución de la financiación	56
Tabla 10	Grado de correlación y nivel de significación entre el presupuesto de caja y la fuente de financiamiento en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	58
Tabla 11	Grado de correlación y nivel de significación entre el presupuesto de caja y la elección del origen de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	59
Tabla 12	Grado de correlación y nivel de significación entre el presupuesto de caja y la elección del plazo de devolución de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	60

**INDICE DE FIGURAS**

	Pag.	
Figura 1	Variable presupuesto de caja	51
Figura 2	Dimensión ingresos	52
Figura 3	Dimensión egresos	53
Figura 4	Dimensión financiamiento	54
Figura 5	Variable fuente de financiamiento	55
Figura 6	Dimensión origen de financiación	56
Figura 7	Dimensión devolución de la financiación	57

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

**Métodos:** La población estuvo constituida por 76 pequeñas empresas comerciales constituida en el distrito de Huacho de las cuales se extrajo una muestra de 35 pequeñas empresas seleccionados a través de un muestreo probabilístico, en el instrumento se formuló teniendo en consideración la escala de Likert. Considerándose como dimensiones: ingresos, egresos, financiamiento, origen de la financiación, plazo de devolución de la financiación.

**Resultados:** un 62,9% de las empresas han formulado su presupuesto de caja con resultados aceptables en cuanto a la otra variable un 77,1% de las empresas han accedido a una fuente de financiamiento con aceptables condiciones. Para la contratación de las hipótesis planteadas se empleó la Prueba de Rho de Spearman. **Conclusión:** Como resultado de la evaluación de la hipótesis se a determinado que existe una alta relación entre el presupuesto de caja y la fuente de financiamiento en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,708).

**Palabras clave:** caja, efectivo, financiamiento

## ABSTRACT

**Objective:** To determine if the use of the cash budget is decisive in the choice of the source of financing in the small commercial enterprises of the District of Huacho. **Methods:** The population consisted of 76 small commercial companies constituted in the district of Huacho from which a sample of 35 selected small companies was extracted through probabilistic sampling, in the instrument it was formulated taking into account the Likert scale. Considering as dimensions: income, expenses, financing, origin of the financing, term of return of the financing. **Results:** 62.9% of the companies have formulated their cash budget with acceptable results as regards the other variable, 77.1% of the companies have accessed a source of financing with acceptable conditions. To test the hypotheses raised, the Spearman Rho Test was used. **Conclusion:** as a result of the evaluation of the hypothesis, it has been determined that there is a high relationship between the cash budget and the source of financing in small commercial enterprises of the District of Huacho, (bilateral sig =, 000 <, 01; Rho =, 708 ).

**Keywords:** cash, cash, financing

## INTRODUCCIÓN

La investigación contiene la valoración de los indicadores de la variable sanciones tributarias considerando las dimensiones: sanciones patrimoniales y sanciones limitativas de derecho; asimismo la segunda variable liquidez corriente con sus dimensiones: activo corriente y pasivo corriente; tales temas desarrollados a partir de diferentes normas, teorías y autores.

Nuestra investigación tuvo como objetivo de determinar la manera en que la sanción tributaria influye en la liquidez corriente en las microempresas comerciales del Distrito de Huaral.

La estructura del trabajo se desarrolló en capítulos concluyendo con los anexos conforme lo establece el protocolo de la Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. En el capítulo primero se desarrolló lo referente a la descripción y la formulación del problema así como también la determinación de los objetivos; en el segundo capítulo titulado marco teórico se incluyeron antecedentes nacionales e internacionales referidos a nuestro trabajo, además se incluyen las bases teóricas, las definiciones de las variables y sus respectivas dimensiones, también se incluyen definiciones conceptuales y las hipótesis formuladas; en el tercer capítulo describimos la metodología empleada en la tesis, su diseño, la descripción de la población y la muestra; la operacionalización de las variables, las técnicas e instrumentos y el modo del procesamiento de los datos empleados en la investigación; el cuarto capítulo comprende los resultados de la investigación, a través de los resultados estadísticos descriptivos de la investigación mediante frecuencias y porcentajes; obtenidos de las variables de acuerdo con los objetivos planteados en la

investigación a través de la descripción de los resultados, en el capítulo quinto en base a los resultados obtenidos en el capítulo anterior éstos se analizaron a través de una discusión donde nuestros resultados fueron enfrentados a los resultados de los antecedentes citados en la investigación, y a continuación presentamos las conclusiones y nuestras recomendaciones, y en sexto capítulo se detallan las fuentes bibliográficas consultadas durante el desarrollo de la investigación.

## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1. Descripción de la realidad problemática

El contexto de las pequeñas empresas reconocidas por volumen de su constitución de su capital, como pionero de crecimiento empresarial a nivel internacional ha sido materia de análisis por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) que es una Organización intergubernamental que reúne a 34 países comprometidos con las economías de mercado y con sistemas políticos democráticos, que en su conjunto representan el 80% del PIB mundial, y si nos referimos al aspecto financiero ellos manifestaron en su informe perspectivas económicas de América Latina 2013, manifestaron:

OECD/UN ECLAC (2012), en América Latina persiste una profunda brecha en cuanto al acceso, las condiciones y los costos de financiamiento entre las pequeñas y medianas empresas y las empresas grandes, pese a los notables avances que la región ha logrado en este ámbito en los últimos años. (p.71)

OECD/UN ECLAC (2012), esta brecha obstaculiza un mayor aporte al desarrollo por parte de las pymes, segmento donde se encuentra la mayoría de las unidades productivas de la región. Los cambios que ha experimentado el sistema financiero latinoamericano, en particular el paso desde una banca relacional a una banca multiservicio, han contribuido a limitar el acceso de las pymes al crédito. Las instituciones financieras públicas han contribuido mucho a atenuar la brecha de financiamiento, y recientemente se han multiplicado

nuevos instrumentos para satisfacer las necesidades de las pymes. Sin embargo, para que las empresas de menor tamaño puedan brindar todo su potencial, es preciso fomentar un mayor acceso tanto a los recursos financieros como no financieros. Existe un amplio terreno para la acción pública en términos de instrumentos y servicios de apoyo a estas empresas, una tarea en la que deben participar el Estado y el sector privado.

La región necesita políticas públicas flexibles e integrales en materia de financiamiento para las empresas, donde haya espacio para la capacitación, articulación productiva e innovación.

El acceso al financiamiento continúa siendo limitado para una fracción importante de las pymes en América Latina: menos del 15% del crédito total en la región tiene como destino el sector de las pymes, aunque estas son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de cerca del 80% del empleo. Esto sugiere que la evolución reciente de los sistemas financieros en la región no ha respondido adecuadamente a la demanda de instrumentos de crédito a nivel empresarial.

Si bien pocas empresas latinoamericanas de tamaño pequeño logran recibir financiamiento, el nivel de aprobación de préstamos para pymes es relativamente alto. Esto refleja que la escasez de financiación en la región no es solo un problema de oferta o de insuficiente disponibilidad de recursos, sino que además incluye aspectos relacionados con la demanda y/o autoexclusión (por incumplimiento de los estándares de elegibilidad), que terminan afectando la capacidad de acceso al financiamiento. (p.70)



Como podemos notar los organismos internacionales establecen políticas mundiales donde existe una tendencia de restricción para la pequeña empresa en cuanto al financiamiento.

En el ámbito nacional a través del Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE se aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial y es así que a través de esa norma que se establecen los lineamientos para la identificación de una MYPE constituida por la microempresa, pequeña empresa y mediana empresa asimismo se le contextualiza su participación en la economía nacional y sobre el acceso al financiamiento de este modelo empresarial nos referimos a:

(Ley 28015, 2003, art. 28) “El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de las micro finanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca, Seguros.”

Con este soporte normativo consideramos que lo trascendente está enfocado a conocer si las pequeñas empresas comerciales califican como sujetos de crédito y es ahí donde como requisito se incorpora al presupuesto de caja como un referente para proyectar el flujo económico de la empresa para la obtención de ingresos y con ellos afrontar sus obligaciones; el otro enfoque está en función de la empresa quien debe advertir las bondades y desventajas ofertadas por el sistema financiero, es decir proceder a elegir la propuesta de financiamiento más adecuada con condiciones

favorables que le permitan cumplir con la devolución del crédito sin menoscabar su normal funcionamiento; con lo citado es nuestra preocupación realizar una investigación referida a la incidencia del presupuesto de caja en la elección de la fuente de financiamiento en las pequeñas empresas comerciales del distrito de Huacho.

## **1.2. Formulación del Problema**

Tomando como base el contexto de la realidad problemática ya expuesto estamos planteando los siguientes problemas:

### **1.2.1. Problema General**

¿El uso del presupuesto de caja es determinante en la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- ♦ ¿El uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del origen de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?
  
- ♦ ¿El uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del plazo de devolución en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?

## **1.3. Objetivos de la Investigación**

Con la intención de investigar lo expresado en la realidad problemática a través de los problemas planteados hemos determinado los objetivos:

### **1.3.1. Objetivo General**

Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

### **1.3.2. Objetivos Específicos**

- ◆ Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del origen de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.
  
- ◆ Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del plazo de devolución de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes de la Investigación

##### INTERNACIONALES

En la tesis: *Financiamiento público y privado para el sector Pyme en la Argentina*, presentada en la Universidad de Buenos Aires para optar el grado de magister, entre sus conclusiones podemos citar:

Rojas (2015), al realizar una revisión de la evolución del financiamiento se puede enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema y del Estado hacia las Pymes, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el Estado. El volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada. (p.141)

Espinoza, (2017) en la tesis: *“EDELNOR S.A.A.” Mediante Método de Flujos de Caja descontado*; presentada en la Universidad de Chile para optar el grado de magister, entre sus conclusiones vinculadas a nuestro trabajo indicó:

Espinoza (2017), que al usar el Método de Flujo de Caja Descontado, se aleja bastante a los datos reales del precio de la acción de Edelnor a la fecha de análisis, esto se explica principalmente debido a que esta metodología de valoración se fundamentan en el funcionamiento eficiente del mercado, en este caso no se cumple tal condición, ya que Edelnor posee el mayor porcentaje de participación dentro de su mercado de distribución, por lo que tiene mayor influencia en comparación a su competencia, tergiversando el normal actual de mercado. (p.26)

## **NACIONALES**

En la tesis: *Factores que influyen en el financiamiento de proyectos culturales a través de campañas exitosas de crowdfunding*, presentada a la Pontificia Universidad Católica del Perú para optar el título profesional, entre sus conclusiones relacionadas con nuestro trabajo podemos citar que:

Huarcaya, Pozo y Vélchez (2016), las fuentes de financiamiento alternativas existentes en el Perú también tienen limitaciones, por ejemplo el financiamiento brindado por entidades públicas, fondos culturales que usualmente son de índole pública y siendo muy difíciles de conseguir ya que son muy competitivos; así mismo, los concursos por organizaciones privadas se encuentran más enfocadas en proyectos de índole tecnológica e innovación. Cabe resaltar que si bien algunos de los proyectos culturales analizados se financiaron por inversión privada, estos señalan que le resta poder de decisión. Los préstamos informales, por su parte, son una alternativa para aquellas personas que no pueden acceder al financiamiento a través del sistema financiero formal; sin embargo, el impacto del costo de estos préstamos hace

que no sean una opción atractiva para los proyectistas culturales. (p.102)

En su tesis titulada: *Aplicación del presupuesto de caja para la mejora de la capacidad económica en las micro empresas del Callao en el 2013*, presentada Universidad Nacional Mayor de San Marcos para optar el grado de magister, entre sus conclusiones referidas a nuestra investigación podemos citar:

Torre (2015), la aplicación del presupuesto de caja, como herramienta de gestión de planificación financiera de corto plazo, permitiría al microempresario del Callao identificar de manera anticipada las necesidades financieras de corto plazo y programar las operaciones que le permitirían tener evidencia de manera anticipada de la situación de caja de su negocio, lo que mejoraría la capacidad económica en las micro empresas del Callao. A través de la aplicación del presupuesto de caja, se alcanzaría de manera racional el objetivo de las microempresas, para lo cual es sumamente importante el convencimiento y la entrega que han mostrado tener los microempresarios, el crecimiento de su empresa y la planeación para el crecimiento; de cómo se proyecten al futuro, de su capacidad para aceptar los cambios como oportunidad para el crecimiento y de la aplicación del presupuesto de caja como herramienta de planificación financiera, dependerá su crecimiento. En el presupuesto de caja se registran las estimaciones de las entradas y salidas de efectivo que se tabulan y cuyo resultado muestra anticipadamente los superávits o los déficits de efectivo que son útiles para la oportuna toma de decisiones; su aplicación ayuda a la sinergia en la empresa, que es el resultado de la combinación de las variables: clientes – ventas – beneficios, que producirán un destacado desempeño que traerían consigo beneficios que garantizaría la

mejora de la capacidad económica, su crecimiento y su capacidad de competencia. (p.225)

## **2.2. Bases Teóricas**

Las bases teóricas consideradas en la investigación las citamos a continuación:

### **PRESUPUESTO DE CAJA**

Apaza (2010), Las labores de un empresario, de un analista financiero y de un inversionista, son obviamente distintas. Cada uno busca examinar y evaluar determinadas características de una empresa.

El empresario, por ejemplo, busca disponer de mayor liquidez, así como de hacer más sólida la empresa, básicamente a través de un patrimonio fuerte. El analista financiero, observa la consistencia de los estados financieros y las relaciones que demuestran la solvencia y eficiencia de la gestión empresarial. El nivel de crédito recibido por la empresa, así como su exposición total, son elementos esenciales que el analista desea conocer. Finalmente, el inversionista le preocupa la rentabilidad del dinero colocado en la empresa, llámese acciones comunes o laborales. Las perspectivas de utilidades y la apreciación que puede darse en la cotización de la acción en el mercado bursátil, serán los elementos de mayor importancia para proyectar la rentabilidad de su inversión.

Para todos los agentes económicos citados, la posibilidad de contar con sólidas herramientas de análisis es una de las mayores preocupaciones. Del análisis del flujo de efectivo surgen conclusiones de suma importancia, tanto para el uso que se puede dar a esta herramienta, como para establecer proyecciones acerca de la futura evolución de las empresas.

Toda labor de asesoría financiera a actuales y potenciales inversionista

en el mercado de valores debe considerar y sobre todo establecer claramente, las tendencias y proyecciones que tienen las empresas a partir de los productos que éstas presentan. No puede haber asesoría a inversionistas que no considere estos elementos de análisis.

Por tanto, una herramienta con la del Flujo de Caja debiera ser utilizada por todo aquel que desee hacer un análisis profesional respecto a las posibilidades financieras de una empresa.

La importancia del Flujo de Caja es que éste logra la coordinación de todos los presupuestos de operación, traducidos en sus demandas de efectivo, asegurando la marcha fluida del negocio, evitando situaciones embarazosas, peligrosas y costosas y salvaguardando el buen crédito de la empresa.

El flujo de caja proyectado que se denomina también: cash flow (en inglés) presupuesto de efectivo, presupuesto de tesorería o pronóstico de caja es una proyección de ingresos y egresos de efectivo previstos durante un periodo presupuestal, y forma parte del presupuesto maestro de la empresa.

De la definición anterior, fijamos los siguientes propósitos directos e indirectos:

- 1° Estimación anticipada de los ingresos, egresos y saldos de efectivo.
- 2° Determinar si las políticas de cobro y pago son las mejores para la gestión empresarial.
- 3° Determinar si los saldos presupuestados concuerdan con las necesidades requeridas por el programa de operaciones:

Si las existencias de efectivo son superiores a esos requerimientos, se presenta la posibilidad de realizar inversiones temporales que eviten la



presencia de fondos ociosos que puedan producir un interés; tal vez se sugiera la conveniencia de llevar a cabo inversiones permanentes con miras a la futura ampliación de las operaciones o, por último, un reembolso de capital.

Si los saldos son insuficientes, es preciso delimitar dos factores: El importe periódico de los déficits y los meses en que se presenten. Este conocimiento permite decidir con la oportunidad lo que haya que hacer:

Si los faltantes de efectivo son persistentes en todos los meses, con la anticipación necesaria para evitar situaciones comprometedoras, se decidirá:

- 1° Si es necesario reducir el programa de operaciones.
- 2° Si es conveniente y factible la obtención de un crédito a largo plazo
- 3° Si es posible obtener un aumento de capital.

Si los déficits se presentan solamente en ciertos meses, este fenómeno posiblemente obedezca a situaciones estacionales propias del giro del negocio. En este caso, y también con la anticipación necesaria, se determinará la conveniencia de obtener un crédito a corto plazo, para lo cual se estará en las condiciones de precisar las cantidades que se requerirán durante ciertos meses y predeterminar la forma de pago de este crédito, conforme a la disponibilidad de fondos que se prevea para los meses subsecuentes. (p.187)

Peñalver (2010), es la secuencia temporal de fondos absorbidos o generados por el proyecto, se denomina cash-flow (flujo de caja) y lo podríamos definir como la diferencia entre los cobros y los pagos de un periodo.

C: Corriente de cobros del proyecto a lo largo del tiempo. Representa las entradas de tesorería generadas por el proyecto.

P: Corriente de pagos del proyecto. Son las salidas de tesorería.

La corriente de cobros y pagos de tesorería se suele unificar en una sola y es denominada cash-flow o flujo de caja, concepto de suma importancia para el análisis del proyecto:  $Q = C - P$ .

Para facilitar el cálculo de la rentabilidad del proyecto se suele periodificar los flujos tomando como período de trabajo el año, ya que es la duración de un ejercicio económico en las empresas. De esta forma pasaremos de una óptica continua a una periódica, y ello nos llevará a trabajar con rentas anuales. (p.8)

#### ▪ **INGRESOS**

Mendoza y Ortiz (2016), los ingresos se definen, en el marco conceptual para la preparación y presentación de estados financieros, como incrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del ejercicio, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la empresa. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos ordinarios en sí como las ganancias. Los ingresos ordinarios, propiamente dichos, surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos ordinarios que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos.

La principal preocupación en la contabilización de ingresos ordinarios es determinar cuándo deben ser reconocidos. El ingreso ordinario es reconocido

cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser valorados con fiabilidad. Esta norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos ordinarios sean reconocidos y también proporciona directrices prácticas para su aplicación.

Los ingresos ordinarios comprenden solamente las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir, por parte de la entidad, por cuenta propia. Las cantidades recibidas por cuenta de terceros, tales como impuestos sobre las ventas, sobre productos o servicios o sobre el valor añadido, no constituyen entradas de beneficios económicos la entidad y no producen aumentos en su patrimonio neto. Por tanto, estas entradas se excluirán de los ingresos ordinarios. De la misma forma, en una relación de comisión entre un principal y un comisionista, las brutas de beneficios económicos del comisionista incluyen importes recibidos por cuenta del principal que no suponen aumentos en el patrimonio neto de la entidad.

Los importes recibidos por cuenta del principal no constituirán ingresos ordinarios, aunque sí lo será el importe de las comisiones. (p.148)

#### ▪ **EGRESOS**

Cuevas (2002), en el caso de las comercializadoras, pequeñas tiendas detallistas, departamentales y de autoservicio, el manejo de muy simple, ya que generalmente cuenta con un solo almacén que es utilizado para recibir y guardar la mercancía y que además sirve para surtir a los clientes.

Para calcular el costo en una empresa del ramo comercial, se utiliza la ecuación de costos básica, que es:

$$\frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Compras}}{\text{Materiales Disponibles} - \text{Inventario Final}} = \text{Costo}$$

El inventario inicial es equivalente a lo que había en el almacén y se obtiene contando todos los productos que se encuentran dentro de éste y multiplicándolos por su costo unitario de compra, sin incluir el Impuesto al Valor Agregado (en su caso).

Las compras son equivalentes a la mercancía que entró a precios de costo y se cuantifica sumando todas las facturas de los productos que se compraron en el periodo del cual se quiere conocer el costo.

Los materiales disponibles se obtienen de la suma de lo que había (inventario inicial) más lo que entró (compras).

El inventario final es lo que quedó de mercancía en el almacén. El mismo se obtiene de igual manera que el inicial, sólo que al final del periodo.

Cabe destacar que este inventario final servirá de inicial para el siguiente ejercicio.

El costo es equivalente a lo que falta, y se obtiene sumando lo que había más lo que entró y restando a esto lo que quedó.

Lo que falta (costo) está integrado por dos rubros: mercancías vendidas y diferencias por aclarar.

**MERCANCÍAS VENDIDAS:** son todas aquéllas que se registraron y cobraron en la caja.

**DIFERENCIAS POR ACLARAR:** son todas las mercancías de las cuales se desconoce su destino y que probablemente fueron robadas, no se registraron en caja, nunca entraron a la empresa, fueron mermas no registradas, etcétera. (p.33).

Cuevas (2002), cuando se presentan problemas de utilidades, generalmente se piensa que el origen se debe a una disminución en las ventas, o a altos costos, y casi siempre se descartan los gastos como la causa de las pérdidas o la baja en las utilidades.

Es por esto que a continuación Se describen los principales tipos de gastos:

**GASTOS DE ADMINSTRACIÓN:** Lo integran: sueldos y salarios, Seguro Social, Infonavit, Sistema de Ahorro para el Retiro, Impuesto sobre Remuneraciones, vacaciones, aguinaldos, tiempos extra y otras prestaciones como: uniformes, vales de despensa, ayuda para la educación, ayuda para el transporte, etcétera.

**GASTOS DE VENTAS:** son aquellos que se efectúan para tratar de incrementar las ventas. Como ejemplos tenemos: publicidad, comisiones sobre ventas (en algunos casos), promociones, gastos de reparto (en el de existir servicio a domicilio), artículos promocionales, anuncios espectaculares, etcétera.

**GASTOS DE OPERACIÓN:** son todos aquéllos que se deben realizar para poder mantener las instalaciones administrativas y operativas en perfecto estado, por ejemplo: renta o depreciación del inmueble, mantenimiento preventivo y/o correctivo del local, equipo de operación y servicio, consumos de luz, agua, teléfono y gas, vigilancia, etcétera.

**OTROS GASTOS** son imprevistos no considerados en los tres tipos anteriores de gastos. Como están: pago del Impuesto Predial, licencia de funcionamiento servicio de recolección de basura, asesorías, etcétera.

**GASTOS FINANCIEROS:** son aquellos egresos relacionados con transacciones financieras. Como ejemplos están: comisiones por expedición de cheques, cheques devueltos, cuota por aniversario de cuenta, pago de intereses sobre préstamos bancarios, hipotecarios o de proveedores y comisiones de tarjeta de crédito (p.37)

#### ▪ **FINANCIAMIENTO**

Universidad Nacional Autónoma de México (2007), La importancia de las instituciones bancarias en el financiamiento del desarrollo resulta obvia; sin embargo. buena parte de las necesidades de dicho financiamiento se vincula con el financiamiento de largo plazo. pues las inversiones productivas van en general a activos fijos con largos plazos de maduración. Por ello, en países no industrializados resulta de enorme importancia el Estado, que puede crear, participar y controlar una banca que opere bajo condiciones de baja liquidez y con carteras de largo plazo, en aras de financiar un proceso sostenido de desarrollo.

Si consideramos que el desarrollo económico se caracteriza en general por una combinación de crecimiento y reforma estructural que supone al mismo tiempo la introducción de nueva tecnología u organización de la producción por empresas innovadoras lo que surge como resultado de ello es el poder predecir o conocer el grado de incertidumbre sobre el futuro, pues se entiende que el riesgo de la inversión es elevado. Por ello. los problemas de información aumentan y el

problema del financiamiento en las economías “en desarrollo” no se limita a la distribución o falla de la información sobre determinados proyectos con rentabilidad conocida, sino a la incertidumbre sobre el propio éxito del proyecto de desarrollo.

Es el Estado el que está obligado a desempeñar un papel central en la promoción de fuentes sólidas de financiamiento del desarrollo, pues es la entidad que puede y debe atenuar los problemas de mercados incompletos mediante normas y mecanismos de supervisión que incentiven la creación de mercados de títulos de largo plazo, condición indispensable un financiamiento a la inversión.

Así. Su preocupación central será la de formular políticas públicas de financiamiento del desarrollo y dirigirlas mediante estrategias instrumentos y bancos de desarrollo.

Y aunque en el modelo convencional el financiamiento del desarrollo tiene como denominador común la concepción de que el Estado es un agente externo al financiamiento del proceso de acumulación capitalista, o bien que su intervención surge como un recurso de última instancia frente a las fallas incorregibles del mercado se puede afirmar que el papel del Estado en el financiamiento del desarrollo es mucho más significativo de lo que este enfoque admite. No es una coincidencia que en los países atrasados denominados oficialmente como “en desarrollo”, las instituciones públicas de fomento surjan principalmente como instrumentos para aplicar las estrategias de desarrollo y sólo en forma secundaria como respuesta a las fallas de información en los mercados.

A nuestro modo de ver, el Estado desempeña un papel de mayor importancia en la promoción de fuentes más sólidas de financiamiento del desarrollo puesto que está en posibilidades de crear las políticas institucionales que pueden y deben

atenuar los problemas de mercados incompletos facilitando la creación de mecanismos de financiamiento líquido de corto plazo o de reestructuración de pasivos con recursos privados.

Mediante un Estado que orienta sus políticas esencialmente a la instrumentación de un proceso de desarrollo y a la consolidación de determinados sectores dentro de este objetivo, creara, como parte de sus instrumentos bancos de desarrollo para llevar a cabo estrategias encauzadas a dirigir fondos de largo plazo a “sectores estratégicos” y a crear oportunidades de inversión, no sólo dentro de los sectores elegidos sino también en aquellos con los cuales dichos sectores tienen eslabonamientos hacia delante y hacia atrás Por eso hemos afirmado que los bancos de desarrollo no son simples intermediarios ahorradores otros intermediarios financieros y otros inversionistas sino que posibilitan la creación de mercados y producen la información requerida.

Las reglas de intervención del Estado en el proceso de financiamiento del desarrollo serán congruentes con los problemas de los mercados y del grado de asimetría de la información: se requiere una política que incentive la difusión de la información, más que una política permanente de crédito selectivo lo cual confirma que mientras menor sea el grado de organización de los mercados y más incompleta la información, mayor será la necesidad de que el Estado intervenga en el financiamiento del desarrollo. Teóricamente, las microempresas y las pequeñas y las medianas empresas deberían tener alta prioridad al aplicarse una política de crédito selectivo. (p.105)



Según Flores (2009), El apalancamiento financiero es el grado en que una empresa se financia con deuda. La cantidad de deuda que una empresa usa tiene efectos tanto positivos como negativos. Cuanto más grande sea la deuda, mayor será la posibilidad de que la empresa tenga problemas para cumplir con sus obligaciones, Por lo tanto, cuanto mayor sea la deuda, más alta será la probabilidad de que se presenten apuros financieros e incluso una quiebra.

Además, la posibilidad de apuros financieros, y de las obligaciones por deuda en general, podría crear conflictos de interés entre los depositarios.

A pesar de lo anterior, la deuda es una fuente importante de financiamiento porque los intereses financieros son deducibles de impuestos. La deuda también tiene menores costos de transacción y generalmente es más fácil de obtener. Por último, la deuda afecta la forma en que los depositarios de una empresa soportan el riesgo de ésta. Un efecto específico es que la deuda hace a las acciones más riesgosas a causa de la mayor posibilidad de apuros financieros. (p.155)

## **FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

Según Apaza (2005), Las empresas normalmente emplean una combinación de deuda a corto y largo plazo para financiar sus activos corrientes y fijos.

El crédito a corto plazo incluye todas las obligaciones de una empresa cuyo pago está originalmente programado en el transcurso de un año; este tipo de crédito ser con o sin garantía y los arrendamientos pueden ser operativos o financieros.

La estructura de los recursos financieros de la empresa es importante porque constituye el origen o fuente de cualquier inversión. La rentabilidad

debe ser superior al costo de su financiación.

En todo balance general, las fuentes de financiación aparecen como pasivo. Éste se divide en: Pasivo Exigible (c/p o l/p) y Pasivo no Exigible (patrimonio neto). Existen formas especiales de financiación:

- Leasing
- Factoring

Las fuentes de financiación las podemos dividir en:

- Propias: Capital, Reservas, Resultados Acumulados, Remanentes, Resultados del ejercicio (+ o -)
- Ajenas:

A largo plazo: Créditos y Préstamos a l/p y Emisión de Obligaciones.

A corto plazo: proveedores y Otros Créditos de Provisión y Créditos y Préstamos a c/p. Siempre llegamos a una situación de estabilidad donde:

Inversión = Financiación  $A = P$ .

ACTIVO (Liquidez)	PASIVO (Exigibilidad)				
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;">ACTIVO CORRIENTE</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;">           ACTIVO FIJO         </td> </tr> </table>	ACTIVO CORRIENTE	ACTIVO FIJO	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;">PASIVO CORRIENTE</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px;">           PASIVO FIJO PATROMONIO NETO         </td> </tr> </table>	PASIVO CORRIENTE	PASIVO FIJO PATROMONIO NETO
ACTIVO CORRIENTE					
ACTIVO FIJO					
PASIVO CORRIENTE					
PASIVO FIJO PATROMONIO NETO					

FONDO DE MANIOBRA

1° ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

2° PASIVO FIJO – ACTIVO FIJO

El activo corriente está destinado a transformarse en disponibilidad financiera, a través de su participación en un solo ciclo de explotación.

El activo fijo realiza su transformación en disponibilidad financiera paulatinamente a través de su participación en varios procesos productivos.

(p.220)

## ▪ **ORIGEN DE LA FINANCIACIÓN**

### **FINANCIACION INTERNA**

Según Apaza (2005), la financiación interna está formada por aquellos recursos que se generan en el ámbito interno de la empresa.

La autofinanciación hay que entenderla como aquellos recursos generados por la empresa sin que sea necesaria nueva aportación de los propietarios o accionistas y sin nuevas emisiones de deuda.

Esto se puede lograr mediante la retención de utilidades, con depreciaciones y con los excedentes monetarios derivados de la liquidación de activos obsoletos y no funcionales.

Entre los fondos generados internamente, sería interesante distinguir entre aquellos que se generan periódicamente y que se encuentran ligados a la actividad de la empresa, y aquellos que se producen esporádicamente y que se generan por operaciones que no corresponden a la actividad normal de la empresa.

Las utilidades se hallan por diferencia entre Ingresos y Costos ( $U = IT - CT$ )

Si observamos los componentes del costo, apreciamos que no todos corresponden a consumos que representan salidas monetarias sino que parte de ellos corresponden a la recuperación parcial del activo fijo (depreciaciones).

La depreciación cumple una importante función financiera para la empresa, su misión es ir recuperando los bienes de activo fijo para poder reponerlos en el

momento que sea preciso.

Desde que se comienza a depreciar un bien hasta que se repone pasa un largo período de tiempo durante el que se transforman las inmovilizaciones financieras que tiene la empresa en bienes de activo fijo en disponibilidades financieras.

Parece lógico que la empresa a medida que recupera fondos los emplee en inversiones rentables y en el momento oportuno repondrá el bien sin importar la procedencia de los recursos financieros en ese momento.

A la suma de utilidades retenidos + depreciación, algunos autores la llaman Autofinanciación Bruta, para distinguirla de la Autofinanciación por Expansión (1º componente) y de la Autofinanciación por Reposición (2º componente).

La autofinanciación es, para muchas empresas, la fuente más importante para obtener fondos.

Proporciona mayor autonomía financiera y una mayor autonomía de gestión empresarial.

La autofinanciación evita la posibilidad de control por parte de los deudores y no necesita autorización previa por parte de los accionistas.

Para las empresas, esta es la única posibilidad que tienen para obtener recursos financieros a largo plazo.

## **INCONVENIENTES Y VENTAJAS DE LA AUTOFINANCIACION VENTAJAS:**

1. Permite a la empresa disfrutar de una mayor autonomía y libertad de acción.

La utilización de recursos externos requiere un proceso normalmente lento que origina unos gastos y que además necesita la autorización por parte de la Junta

General de Accionistas. Sin embargo, la retención de utilidades es una decisión de los administradores y no necesita autorización.

2. Las utilidades no distintivas constituyen para los administradores y para la empresa una fuente de recursos financieros. La empresa no tiene que pagar nada por ellos, pero tiene que asignarles un costo de oportunidad.
3. Para las PYMES constituye prácticamente la única posibilidad de obtener recursos financieros a largo plazo.

#### **INCONVENIENTES:**

Para los accionistas: La autofinanciación excesiva es contraria el espíritu del contrato de sociedad.

Para la empresa:

1. La autofinanciación lleva a veces a realizar inversiones poco rentables.
2. La autofinanciación impide a veces que se realicen inversiones rentables, las oportunidades de inversión se presentan de forma discontinua en el tiempo y la autofinanciación se genera lentamente, por ello, cuando surgen las oportunidades de inversión que requieren fuertes desembolsos la empresa no cuenta normalmente con los recursos suficientes.
3. La autofinanciación, al reducir los dividendos, disminuye la rentabilidad de las acciones y, de esta forma, el valor de las acciones en bolsa desciende.

Carácter General:

1. La autofinanciación es la causa de los desequilibrios en el reparto de la inversión entre las empresas. Las empresas monopolísticas o cuasi monopolísticas son las que obtienen un beneficio importante. Al practicar la autofinanciación a gran escala refuerzan su posición frente a los demás.
2. La autofinanciación produce inflación de costos, al practicar la

autofinanciación las empresas tratan de aumentar las utilidades elevando el precio de los productos.

3. La autofinanciación reduce el excedente del consumidor, si la sociedad reparte toda la utilidad, los accionistas podrían gastarlo libremente.
4. La autofinanciación favorece la formación de grandes monopolios que pueden poner en peligro la estabilidad económica.
5. La autofinanciación oculta la verdadera importancia del beneficio del capital.

### **DEPRECIACIÓN COMO MEDIO DE AUTOFINANCIACION**

La depreciación cumple la función de ir recuperando el valor de los bienes del activo fijo de forma que, al terminar su vida útil, su valor esté recuperado.

Tradicionalmente se mantenía la teoría de que los fondos liberados, vía autofinanciación, constituían lo que algunos autores denominaron "autofinanciación por mantenimiento" y por ello dichos fondos deberían invertirse en los fácilmente fungibles, para que, una vez llegado el proceso de reposición, fueran convertidos en dinero.

La revisión de este planteamiento queda explicado por el efecto expansivo de la depreciación, donde se pone de manifiesto que los fondos procedentes de la depreciación pueden financiar aumentos de capacidad, es decir, se convierten en autofinanciación de expansión. (p.224)

### **FINANCIACION EXTERNA**

Según Apaza (2005) La financiación externa se puede dar a través de la emisión de acciones, la obtención de obligaciones, leasing, descuento comercial, descuento financiero, factoring y la franquicia.

### Emisión de Acciones

Es una forma de obtener recursos a largo plazo por parte de la empresa; bien sea para la creación de Capital Social o bien para la ampliación del mismo. La acción es un título-valor que representa una parte alícuota (proporcional) de una Sociedad Anónima.

Las acciones pueden ser emitidas a la par o sobre la par, según el precio de emisión sea igual o superior al valor nominal.

La diferencia entre el precio de emisión y el valor nominal se denomina prima de emisión.

Según los derechos que confieren las acciones pueden ser ordinarias o privilegiadas (preferencia en el reparto de dividendos).

### **LA OBTENCION DE OBLIGACIONES**

Las obligaciones representan partes alícuotas de una DEUDA contraída por la empresa. Pueden ser:

A. Nominativas.

B. Portador.

La empresa puede realizar el reembolso de las obligaciones siguiendo varios métodos:

1. Método de la anualidad constante.
2. Método de amortización constante.
3. Método del fondo de amortización.

En muchos casos se trata de ligeros cambios de las formas tradicionales de remuneración, pero en otros se producen hibridaciones con características propias

de las obligaciones y de las acciones.

Según la fórmula de pago:

1. Obligaciones Cupón Americano: corresponden al modelo tradicional de percepción periódica de interés y reembolso de nominal en el momento de la amortización.
2. Obligaciones Cupón Cero: no tienen derecho a pagos periódicos. Normalmente se entrega por el nominal y, en el momento de la amortización, se recibe el nominal de las mismas más interés acumulado a lo largo de la vida del título.
3. Obligaciones emitidas al Descuento: parecidas a las anteriores con la diferencia que en el momento del reembolso se amortizan por el valor nominal y el precio de emisión es inferior al valor nominal.
4. Obligaciones con Reducción del Nominal: se caracterizan por la amortización progresiva que se realiza sobre el valor nominal. Cada período, el obligacionista, recibe por una parte los intereses, y por otra, la reducción del nominal.

También podemos distinguir:

1. Obligaciones indicadas: son obligaciones en las que alguna característica del título: el valor de reembolso, el tipo de interés o ambas se hace depender de algún índice que se toma como referencia.
2. Obligaciones a tipo de interés variable: son obligaciones a más de un tipo de interés variable, pactado de antemano, y perfectamente determinada su cuantía en el momento de la emisión.
3. Obligaciones participativas: títulos con características híbridas de acciones y obligaciones porque la remuneración depende de las utilidades que obtenga la empresa. Normalmente se establece un tipo de interés fijo al que se le añade una parte variable en función de las utilidades.



4. Obligaciones Convertibles: aquellas que se transforman en acciones. Los empréstitos de obligaciones convertibles son considerados como CAPITAL

### **PROPIO DIFERIDO.**

5. Obligaciones con Opción: obligaciones corrientes que llevan incorporado un derecho de compra de acciones durante un periodo o periodos determinado, a un precio preestablecido. Cuando este derecho es separable del título y negociable independientemente tenemos un WARRANTS.
6. Bonos basura: son bonos de muy alto rendimiento y riesgo. El riesgo se deriva de la falta de garantías y de la poca solvencia del emisor.

### **LEASING**

Se puede definir como un arrendamiento mercantil especial en el que existe un componente financiero de mayor o menor importancia.

En el Perú, se emplea fundamentalmente para financiar inversiones en bienes muebles e inmuebles, gozando de importantes ventajas fiscales sobre todo en el plazo de depreciación.

En las operaciones de leasing intervienen los siguientes sujetos:

1. Entidad de Leasing: Puede ser un banco o entidad especializada en estas operaciones.
2. Arrendatario: Es la persona que suscribe el contrato de leasing y disfruta de la posesión del bien durante la vigencia del contrato, adquiriendo su propiedad si ejerce su opción de compra.
3. Proveedor: Suministra el bien objeto del arrendamiento financiero.

La compañía de leasing adquiere los bienes objeto del contrato y cede

simultáneamente el derecho de uso al arrendatario durante el tiempo convenido por un precio distribuido en cuotas periódicas.

Al finalizar el tiempo del contrato se cancela el arrendamiento, en ese momento, se pueden realizar dos opciones:

- Renovar el arrendamiento.
- Ejercer derecho de compra.

## **CLASES DE LEASING**

### 1. Leasing Mobiliario

Tiene por objeto el arrendamiento de bienes muebles. Duración mínima 2 años.

### 2. Leasing Inmobiliario

Tiene por objeto el arrendamiento de un bien inmueble que tendrá que estar destinado obligatoriamente a actividades empresariales o profesionales. Duración mínima legal 5 años.

### 3. Leasing Financiero

En este caso la sociedad de leasing se compromete a entregar un bien, pero no a su mantenimiento y reparación quedando el usuario obligado a pagar el alquiler durante toda la vida del contrato.

### 4. Leasing Operativo

Consiste en el arrendamiento de un bien que se garantiza por parte del arrendador el mantenimiento y reparación del mismo.

### 5. Leasing Feed-back o Retro-leasing

El arrendatario compra un bien al proveedor. Posteriormente lo

vende a una entidad de leasing a cambio de su cesión en leasing. El propietario de un bien lo vende a una entidad de leasing con el propósito asumido por ésta de que de forma inmediata se le arrienda mediante un contrato de leasing financiero.

### **DESCUENTO COMERCIAL**

El descuento comercial bancario lo realizan las entidades de crédito a sus clientes sobre efectos de comercio en poder de estos últimos, que se han generado en la actividad comercial, con objeto de obtener liquidez mediante la movilización de créditos.

El descuento comercial bancario puede ser:

1. Descuento simple o circunstancial. En este caso se negocia una letra o remesa de efectos de forma individual o aislada.
2. Línea de Descuento. Es aquella operación de descuento continuo y repetitivo que al amparo de una clasificación de riesgo comercial previamente realizada por la entidad, sujeta a un límite y a unas condiciones periódicas. La entidad decide descontar automáticamente efectos hasta llegar a un límite establecido.

### **DESCUENTO FINANCIERO**

Es un préstamo formalizado con la emisión y aceptación de letras o pagarés por el prestatario creador sin otro antecedente causal que es la propia finalidad del descuento, esto es, en estos casos la letra o el pagaré se crean expresamente para la obtención de fondos y no responden a una operación comercial previa.

## **FACTORING**

El factoring es contrato en virtud del cual, una de las partes (CEDENTE), cede a otra parte (FACTOR), sus créditos comerciales o facturas frente a un tercero, el objeto de que la sociedad de factoring realice todos o algunos de los siguientes servicios:

**Gestión de Cobro:** La empresa de factoring Se encarga de cobrar a su vencimiento los créditos cedidos y el cedente deberá comunicar a su clientela la firma del contrato con la sociedad factor.

**Administración de Cuentas:** La sociedad de factoring facilitará al cliente toda la información relativa a la situación de los créditos y facturas cedidas.

**Cobertura de Riesgos:** La sociedad de factoring mediante un estudio previo establece una cobertura de riesgo de insolvencias.

**Financiación:** El cliente puede disponer de anticipos sobre los créditos cedidos en función del porcentaje establecido en el contrato.

La cesión del crédito a la empresa de factoring puede realizarse con o sin recursos, lo que da lugar a la distinción entre factoring con recurso y factoring sin recurso.

1. Factoring Con Recurso: La sociedad de factoring no asume el riesgo de la operación, no se hace cargo de los impagados.
2. Factoring Sin Recurso: La sociedad de factoring asume todos los riesgos de la operación.

## **FRANQUICIA**

Es un sistema de colaboración, bajo contrato, entre dos personas físicas o jurídicas independientes, mediante el cual una de ellas (FRANQUICIADOR), cede

a cambio de unas compensaciones económicas el derecho a fabricar y/ó explotar un producto y/o utilizarlo a la otra persona (FRANQUICIADO) que con su aportación financiera se compromete a seguir las normas, sistemas y procedimientos del franquiciador.

La empresa franquiciadora debe ser propietaria de:

- A. Una Razón Social: un nombre comercial, siglas y símbolos, una marca de fábrica, ...
- B. Una Colección de Productos y/o Servicios ofertados de forma original específica.

La Franquicia desde el punto de vista económico

1. La franquicia permite el aprovechamiento de economías de escala.
2. Permite una mejor previsión de la producción, almacenamiento,...
3. Es un aval financiero para el franquiciado.
4. El franquiciador debe aportar unos planes económicos y financieros para las dos partes.
5. El franquiciador no realiza grandes inversiones por lo que el riesgo se atenúa.
6. El franquiciado no es un cliente ni un agente ni distribuidor ni socio. Es alguien que tiene un interés comprometido en la franquicia.

Las compensaciones a exigir por el franquiciador al franquiciado son de dos tipos:

- A. Pago Inicial: Comprende alguno de los conceptos siguientes:
  - Derecho de licencia.
  - Publicidad específica.
  - Asesoramiento.
  - Acondicionamiento del local.

- Capacitación del franquiciado.
- Supervisión inicial.

#### B. Pagos periódicos

1. Royalty: Derecho de utilización de marca. Paga el franquiciado.
2. Contribución a la Publicidad del Franquiciador.
3. Contribución al Proceso de I+D del Franquiciador. (p.232-235)

- Plazo de devolución de la financiación

Para Ccaccya, (2015), Las fuentes de financiación pueden clasificarse en función del tiempo que pase hasta la devolución del capital prestado. Bajo esta perspectiva, se distinguen dos tipos:

- Financiamiento a corto plazo

Son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.

- Financiamiento a largo plazo

Son las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al periodo de un año. Esta constituye la financiación básica o de recursos permanentes.

La relación que se presenta en estos dos grupos de financiamiento es que los recursos internos en general son de largo plazo y los recursos ajenos pueden ser de corto o largo plazo.

Para una presentación entendible y estructurada de las diferentes modalidades de financiamiento se tomarán en cuenta la clasificación en torno al plazo de devolución detallado a continuación:

## **FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO**

Entre los principales instrumentos de financiamiento a corto plazo, se presentan:

### **Créditos comerciales y de proveedores**

Consiste en el ofrecimiento de crédito por parte del proveedor de productos y servicios a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro.

Lo habitual es que se conceda en un periodo de 30 a 90 días para facilitar la materialización de la venta por el cliente.

### **Préstamos y créditos bancarios a corto plazo**

Consiste en la entrega de un capital por parte de una entidad financiera para cubrir las necesidades de corto plazo de la empresa, quien asume la obligación de devolverlo junto a los intereses acordados, en un plazo inferior o igual a un año.

#### **Descuentos de efectos comerciales: letras**

Consiste en la materialización de los derechos de cobro de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar el importe, una vez deducidas cierta cantidad en concepto de comisiones e intereses. Este monto que las instituciones cobran por anticipar la deuda de los clientes antes de su vencimiento se denomina descuento y es el que le da el nombre a esta operación.

### **Factoring**

Es una herramienta financiera de corto plazo para convertir las cuentas

por cobrar (facturas, recibos, letras) en dinero en efectivo, esto le permite enfrentar los imprevistos y necesidades de efectivo que tenga la empresa, es decir, una empresa puede obtener liquidez transfiriendo a un tercero, créditos a cobrar derivados de su actividad comercial.

## **FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO**

Entre las principales alternativas de financiamiento en esta modalidad se tiene:

### **Bonos**

El bono es un pagaré de mediano o largo plazo, el cual es emitido por una empresa con el fin de obtener fondos del mercado financiero para el cual se pagan intereses y se redimen a una fecha de vencimiento que también se puede anticipar.

### **Acciones**

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece, por lo cual es una alternativa viable para el financiamiento de largo plazo, dada por la emisión de acciones preferentes y acciones comunes.

- **Financiamiento a largo plazo con acciones preferentes**

Estas acciones ofrecen un punto medio entre las acciones comunes y los bonos, es decir, forman parte del capital contable y su posesión da derecho a ciertas utilidades como dividendos así como a ciertos activos en caso de liquidez. Por ejemplo, las acciones preferentes dan a sus tenedores el derecho a recibir US\$3 en dividendos anuales, antes de que los accionistas comunes reciban alguno. En este caso, si las utilidades son



mayores no tienen derecho a recibir más dividendos.

- **Financiamiento a largo plazo con acciones comunes**

Estas acciones representan la participación que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa. Los accionistas comunes controlan y administran la empresa y reciben los dividendos decretados a cargo de las utilidades residuales.

**Arrendamiento financiero o leasing**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un periodo determinado y mediante el pago de una renta específica. Sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

**Hipotecas**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. (p. VIII-2)

### **2.3. Definiciones Conceptuales**

- ♦ **Acción**

Una acción representa un título o valor financiero que constituye una parte alícuota del capital social en una Sociedad Anónima (S.A.)

- ♦ **Apalancamiento financiero**

Es el proceso de endeudamiento para financiar cualquier tipo de operación.

♦ **Capitalización**

La capitalización, es originada por la evolución de un capital a lo largo del tiempo.

♦ **Costos**

Están presentadas por las "salidas" de mercancía, que en su oportunidad fueron adquiridas con la intención de procesarse y/o venderse.

♦ **Deudor**

Un deudor es una persona, física o jurídica, que debe dinero a otra persona conocida como acreedor. Tiene la obligación de realizar el pago al acreedor en una fecha previamente establecida entre las partes.

♦ **Dividendo**

El dividendo es la proporción de ganancias o beneficios que una sociedad anónima distribuye entre sus accionistas.

♦ **Gastos**

Son todos aquellos desembolsos que realiza una persona o empresa para poder desarrollar sus actividades.

♦ **Finanzas**

Se refiere a la obligación que un sujeto asume para responder de la obligación de otra persona.

♦ **Forward**

Un contrato a plazo o forward es un acuerdo entre dos partes mediante el cual se adquiere un compromiso para intercambiar un bien físico o un activo financiero

en un futuro, a un precio determinado hoy (liquidación).

♦ **Interés**

Ganancia o renta producida por el capital. Pago realizado por el uso del dinero ajeno recibido en préstamo, o cobro percibido por la cesión temporal a terceros del dinero propio.

- ♦ El interés simple es aquel que se paga (devenga) sólo sobre la cantidad original, o capital, tomada en préstamo (prestado).

- ♦ El interés compuesto es aquel que se paga (devenga) sobre los intereses ganados con anterioridad, además del capital tomado en préstamo (prestado). El concepto de interés compuesto se puede utilizar para resolver una amplia variedad de problemas financieros.

♦ **Préstamo**

Dinero que toma una persona física o jurídica de otra, o un organismo público de otro, para devolvérselo cuando transcurra un determinado período de tiempo, lo que generalmente lleva asociado el pago de intereses.

♦ **Prestamista**

El prestamista es la parte que entrega una determinada cantidad de dinero al prestatario a cambio de un compromiso de devolución que generalmente va acompañada de cierto interés.

♦ **Prima de riesgo**

La prima de riesgo de un país es el coste extra que debe pagar un país por financiarse en los mercados con respecto a otro país.

♦ **Riesgo de mercado**

El riesgo de mercado es como se denomina a la probabilidad de variaciones en el precio y posición de algún activo de una empresa

## **2.4. Formulación de Hipótesis**

### **2.4.1. Hipótesis General**

Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho

### **2.4.2. Hipótesis Específicas**

- ♦ Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del origen de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.
  
- ♦ Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del plazo de devolución de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho

## CAPITULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. Diseño Metodológico

En el proceso de nuestra investigación se adoptó el método hipotético-deductivo, en la medida de que formulamos una hipótesis que debía ser contrastada con los datos recogidos, es por ello que se aplicó un cuestionario a los empresarios de las pequeñas empresas comerciales instaladas en el distrito de Huacho.

Con el análisis descrito se arribaron a conclusiones específicas según el procesamiento y análisis estadístico de nuestra información.

**Ox r Oy**

$$\left. \begin{array}{l} P_{e1} \Rightarrow O_{e1} \Rightarrow H_{e1} \\ P_{e2} \Rightarrow O_{e2} \Rightarrow H_{e2} \end{array} \right\} H_e \Rightarrow H_g \Rightarrow CH \left\{ \begin{array}{l} C_{p1} \\ C_{p2} \end{array} \right. \Rightarrow CF$$

Dónde:

O = Observación

x = Variable independiente (Presupuesto de caja)

r = Conector de relación

y = Variable dependiente (Fuente de Financiamiento)

Pe = Problema específico

Oe = Observación específica

He = Hipótesis específica

Hg = Hipótesis General

CH = Conclusión de Hipótesis

CP = Conclusión del Problema

CF = Conclusión Final

### **3.1.1. Tipo de Investigación**

Conforme a la naturaleza del problema el trabajo es una investigación correlacional descriptiva, debido a que está orientada a solucionar el problema planteado deliberando la relación o influencia entre las variables en estudio.

### **3.1.2. Enfoque de la investigación**

Nuestra investigación se enmarcó en un enfoque cuantitativo; ante la necesidad de probar la hipótesis planteada, basándonos en la valoración numérica de las respuestas de los encuestados, se midió y analizaron los datos en un entorno estadístico enfocados a determinar el efecto del presupuesto de caja ante las fuentes de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

## **3.2. Población y Muestra**

Población

La población estará constituida por 76 pequeñas empresas comerciales constituida en el distrito de Huacho.

### Muestra

De la población citada; pequeñas empresas comerciales constituida en el distrito de Huacho; para lo cual se utilizará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N Z^2 (PQ)}{(N - 1)E^2 + Z^2 PQ}$$

Dónde:

n = Tamaño de muestra

N = Tamaño de población

Z = 1.96 (al 95% de nivel de confiabilidad)

Q = Probabilidad Negativa del 50%

P = Probabilidad Positiva del 50%

E = Precisión o error 5%

Reemplazando valores:

$$n = \frac{76(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(76 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{72.9904}{1.1479} = 63.5860$$

$$n = 64$$

Verificando para determinar la viabilidad de la corrección

$$Si \frac{n_0}{N} \times 100$$

Reemplazando:

$$\frac{64}{76} \times 100 = 84.21\%$$

Habiéndose obtenido 84.21% y siendo mayor que el 10% recomendado para estos casos; procedemos a realizar la corrección.

Para el ajuste de la muestra utilizaremos la siguiente formula:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Reemplazando:

$$n = \frac{64}{1 + \frac{64}{76}} = 34.743$$



$$n = 35$$

Habiendo sido necesario realizar la corrección se ha obtenido el valor de 35 que representa el número de pequeñas empresas comerciales que habrán de considerarse como muestra para el sustento de la investigación.

### **3.3. Operación de las variables e indicadores**

En concordancia a la hipótesis planteada en la Investigación se determinó las siguientes variables:

#### **♦ Variable Independiente: Presupuesto de Caja**

Según Dickson (1991), el presupuesto de caja, llamado también «flujo de caja», es un plan que muestra cómo espera usted que el dinero ingrese en el negocio (ingresos de caja) y egrese del mismo (pagos por caja) mes a mes, durante un determinado período en el futuro.

Si deseamos que un negocio se mantenga sin problemas, éste deberá contar con suficiente flujo de ingresos en caja para atender día a día gastos tales como sueldos, pagos a proveedores, alquiler de locales, electricidad y otros gastos. Muchos negocios han fracasado por no tener suficiente dinero en caja, aun cuando contaban con muchos pedidos por atender. Si los clientes no pagan a tiempo, los acreedores no esperan y el banco no lo ayuda, habrá problemas en el negocio.

El presupuesto de caja lo ayudará a pronosticar su futura situación de caja.

La información para elaborar este presupuesto proviene de su contabilidad, principalmente del registro diario. Estudiando lo ocurrido en el pasado, usted pronosticará lo que puede acontecer en el porvenir.

Cuanto más registro posea, en orden y al día, mejores serán sus pronósticos.

En general, resulta suficiente elaborar el presupuesto de caja para los próximos seis meses (aunque en economías afectadas por una gran inflación tendrá que hacerse, en caso extremo, semanalmente). No espere hasta el final de los seis meses para elaborar el siguiente presupuesto de caja. Después de dos o tres meses, trate de hacer una estimación para los seis siguientes. (p.102)

♦ **Variable Dependiente: Fuente de Financiamiento**

Para Coss (2005), los beneficios que en el largo plazo una empresa puede lograr, dependen en gran parte de la forma en que los siguientes problemas son resueltos:

- 1) Selección de fuentes de financiamiento adecuadas, y
- 2) Racionamiento del capital obtenido entre las diferentes propuestas de inversión disponibles.

Las dos decisiones anteriores deben manejarse en forma separada. La selección de propuestas de inversión debe basarse en los méritos financieros de cada propuesta, independientemente de la fuente o costo de la fuente con que se financia cada propuesta. Los fondos para inversión que una empresa posee deben ser considerados como una caja fuerte en la cual no se pueden separar en compartimientos, el capital obtenido de cada una de las diferentes fuentes de financiamiento. Además, el problema de seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada debe ser resuelto independientemente de la utilización que se le den

a los fondos obtenidos, y se debe basar en los méritos de cada fuente, esto es, la fuente seleccionada debe ser aquella de menor costo y al mismo tiempo aquella que represente el menor riesgo para la empresa. (p.229)

Tabla 1

*Operacionalización de la variable presupuesto de caja*

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS				
Ingresos	Saldo de caja	1 – 4	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Adecuado Aceptable Inadecuado	04 – 08 09 – 13 14 – 20				
	Ventas al contado								
	Ventas al crédito								
	Otros ingresos								
Egresos	Compras al contado	5 – 9			Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Adecuado Aceptable Inadecuado	05 – 11 12 – 18 19 – 25		
	Compras al crédito								
	Sueldos y salarios								
	Tributos								
	Otros								
	Amortización								
Financiamiento	Intereses	10 – 13					Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Adecuado Aceptable Inadecuado	04 – 08 09 – 13 14 – 20
	Saldo de caja								

Fuente: elaboración propia

Tabla 2

*Operacionalización de la variable fuente de financiamiento*

DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA	NIVELES	RANGOS
Origen de la financiación	Financiación interna	14 – 17	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre	Adecuado Aceptable Inadecuado	04 – 08
	Financiación externa				09 – 13 14 – 20
Plazo de devolución de la financiación	Financiación a corto plazo	18 – 22			05 – 11
	Financiación a largo plazo				12 – 18 19 – 25

Fuente: elaboración propia

### **3.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1. Técnicas a emplear**

a. Técnica de muestreo

El muestreo se realizó en el distrito de Huacho; ajustado a la muestra establecida para nuestra investigación.

b. Técnica de recolección de información

Para el acopio de los datos se utilizó un cuestionario cuyas respuestas tuvieron una valoración basada en la Escala de Likert; donde fueron consultados los ítems referentes a las dimensiones establecidas en la investigación: ingresos, egresos, financiamiento, origen de la financiación y plazo de devolución de la financiación.

c. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos

Con las respuestas obtenidas mediante la encuesta aplicada a nuestra muestra, se procedió al análisis de datos y a establecer si existe una correlación entre las variables en estudio.

#### **3.4.2. Descripción de los Instrumentos**

Como instrumento empleado para la recolección de los datos y el soporte de nuestra investigación utilizamos la encuesta, a los empresarios de las 76 pequeñas empresas comerciales constituida en el distrito de Huacho.

Para la construcción del instrumento, tuvimos en consideración lo plasmado en la operacionalización de las variables, las fuentes de información y la matriz de consistencia.

Para cuantificar las respuestas se utilizó la escala de Likert en la cual consideramos los ítems relacionados con la actitud que necesitábamos medir con ello pudimos cuantificar la percepción que tenían las personas encuestadas evidenciando a aquellos que expresan una posición claramente favorable o desfavorable. El puntaje que se asignó se relacionó con la cantidad de categorías presentes en la escala a mayor puntaje, mayor presencia (mayor característica) de la variable (actitud) en estudio.

La escala valorativa de cada una de las preguntas del cuestionario estuvo en función a las respuestas de las personas, tal como se detalla a continuación:

- 1 = Desaprobación Plena – Nunca
- 2 = Desaprobación Simple – Casi Nunca
- 3 = Indecisión o Indiferencia – A veces
- 4 = Aprobación Simple – Casi Siempre
- 5 = Aprobación Plena – Siempre

### **3.5. Técnicas para el procesamiento de la información**

Con los resultados extraídos de las encuestas aplicadas en el muestreo, procedimos a la tabulación de los datos elaborando los cuadros para realizar nuestro análisis.

Para el análisis construimos tablas uni y bidimensionales, y a través de los indicadores estadísticos, establecimos y cuantificamos la correlación entre las

variables: presupuesto de caja y la fuente de financiamiento, apoyados por el paquete estadístico SSPS.

Siendo necesario la contrastación de nuestras hipótesis; hemos empleado el coeficiente de correlación de Spearman (Rho) que nos permite medir la asociación o interdependencia entre dos variables discretas medidas y donde al menos una de ellas, se presenta en una escala ordinal.

El coeficiente Rho de Spearman arroja valores comprendidos entre  $-1$  y  $+1$  lo que significa, que los valores contiguos a  $1$  indican una correlación fuerte y positiva por el contrario los valores próximos a  $-1$  indican una correlación fuerte y negativa; sin embargo los resultados próximos al  $0$  nos indican que no hay correlación lineal entre as variables.



## **CAPITULO IV**

### **RESULTADOS**

#### **4.1. Presentación de los resultados**

Apoyados por el cuestionario formulado recogimos la información a través del instrumento construido, esta fue aplicada a los empresarios de las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho, con ello procedimos a la preparación de una matriz de datos, con el fin de verificar el análisis estadístico y la contrastación de las hipótesis.

En los siguientes cuadros y figuras debidamente analizados mostrando los resultados estadísticos descriptivos, a través de las frecuencias y proporciones, de las variables: el presupuesto de caja con sus dimensiones: ingresos, egresos y financiamiento; por otro lado, tenemos a la variable fuente de financiamiento con sus dimensiones origen de la financiación y plazo de devolución de la financiación.

##### **4.1.1. Frecuencias y porcentajes de variables y dimensiones**

**Frecuencias y porcentajes de los niveles de la variable presupuesto de caja en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho**

Tabla 3

*Frecuencias y porcentajes de la variable presupuesto de caja*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	00	0,0
Válido Aceptable	22	62,9
Adecuado	13	37,1
Total	35	100,0

Fuente: elaboración propia

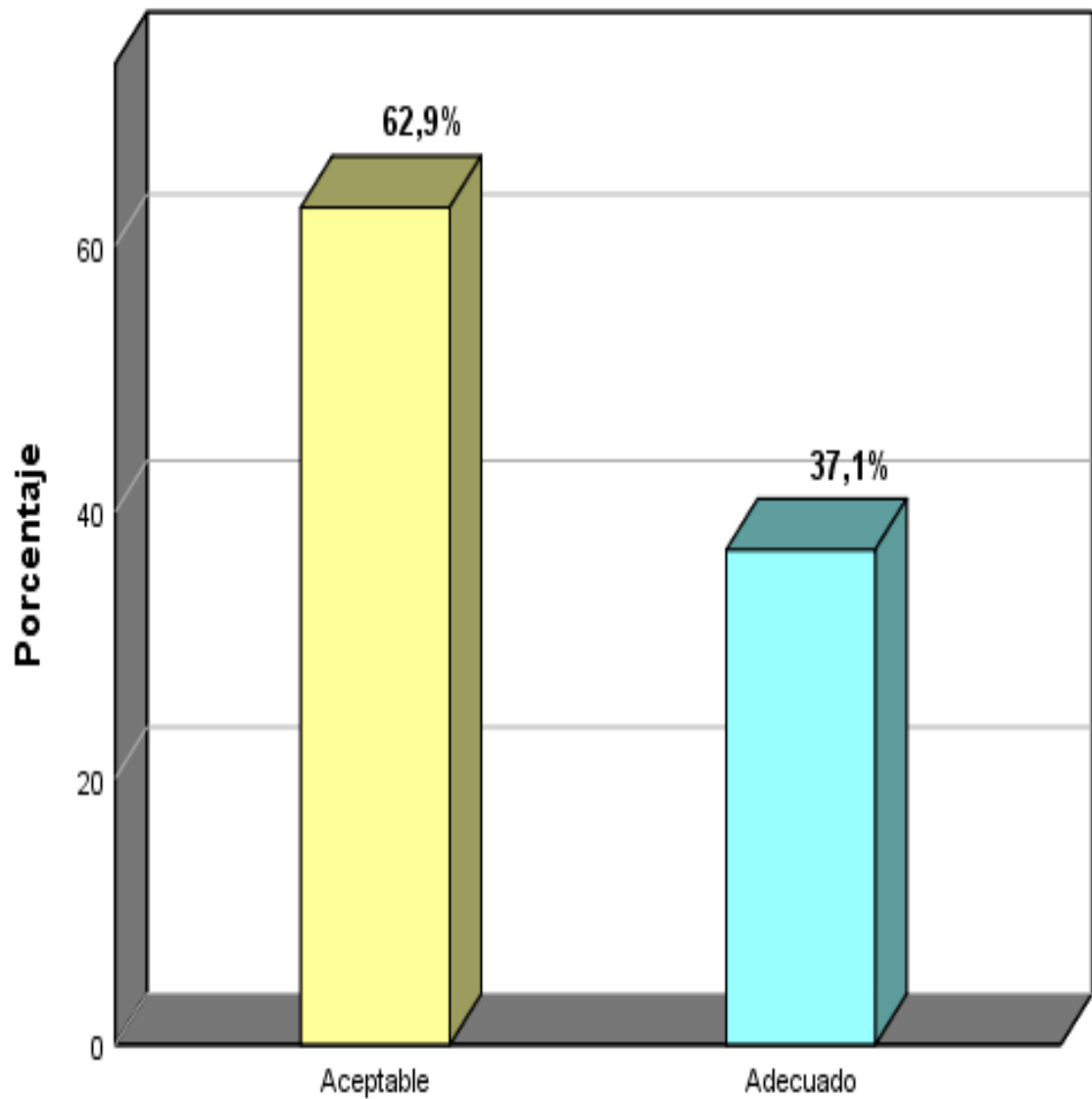


Figura 1: Variable presupuesto de caja

En la tabla 3 y figura 1, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la variable presupuesto de caja, observándose que un significativo 62,9% de las empresas han formulado un presupuesto con resultado aceptable; asimismo un 37,1% de las empresas, su presupuesto ha sido adecuado.

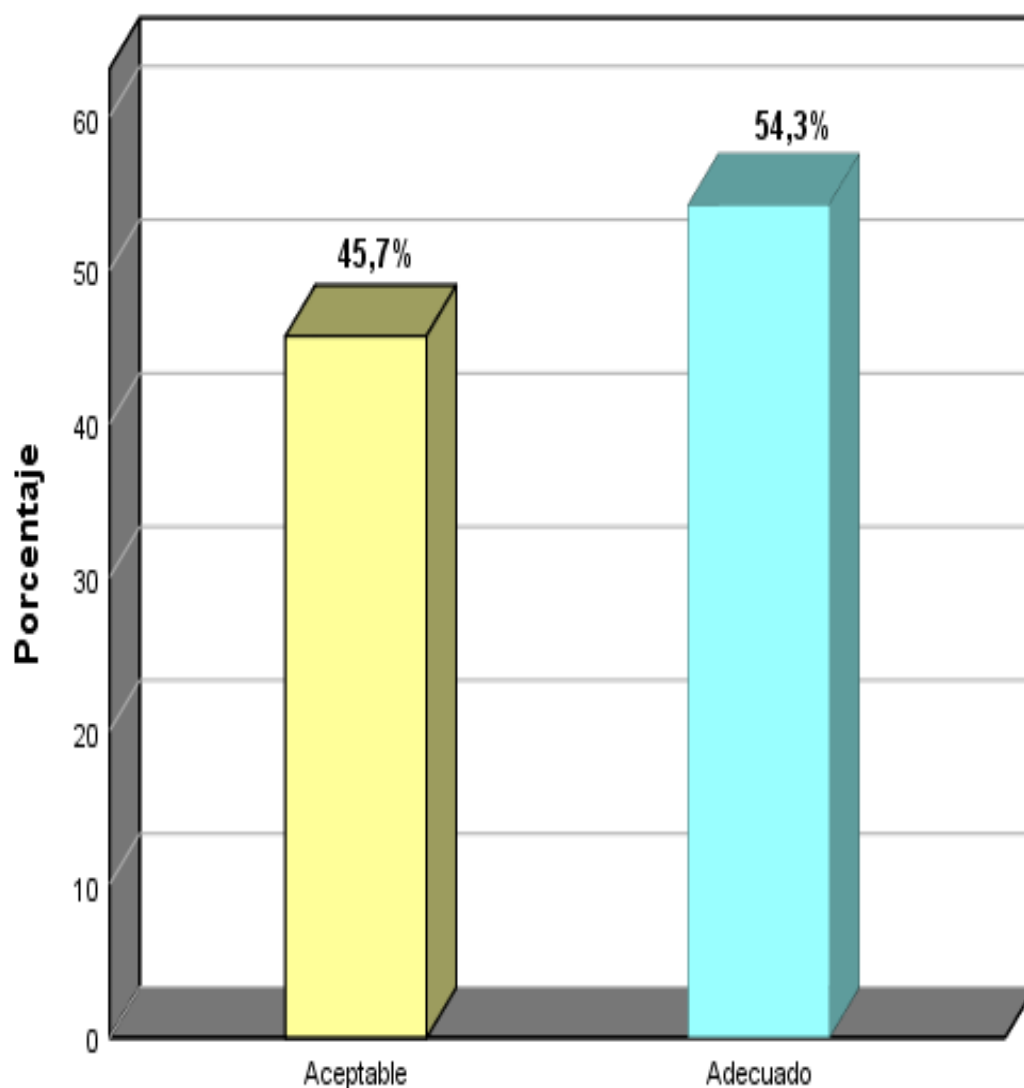
### **Frecuencia porcentual de los niveles de la dimensión ingresos de las empresas comerciales del distrito de Huacho**

Tabla 4

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión ingresos*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	00	0,0
Aceptable	16	45,7
Válido		
Adecuado	19	54,3
Total	35	100,0

Fuente: elaboración propia



*Figura 2: dimensión ingresos*

En la tabla 4 y figura 2, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión ingresos, observándose que un significativo 54,3% de las empresas han formulado un presupuesto cuyos ingresos han sido aceptables; asimismo un 45,7% de las empresas, sus ingresos consignados en el presupuesto han sido adecuados con lo ejecutado.

**Frecuencia porcentual de los niveles de la dimensión egresos de las empresas comerciales del distrito de Huacho**

Tabla 5

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión egresos*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	00	0,0
Válido		
Aceptable	21	60,0
Adecuado	14	40,0
Total	35	100,0

Fuente: elaboración propia

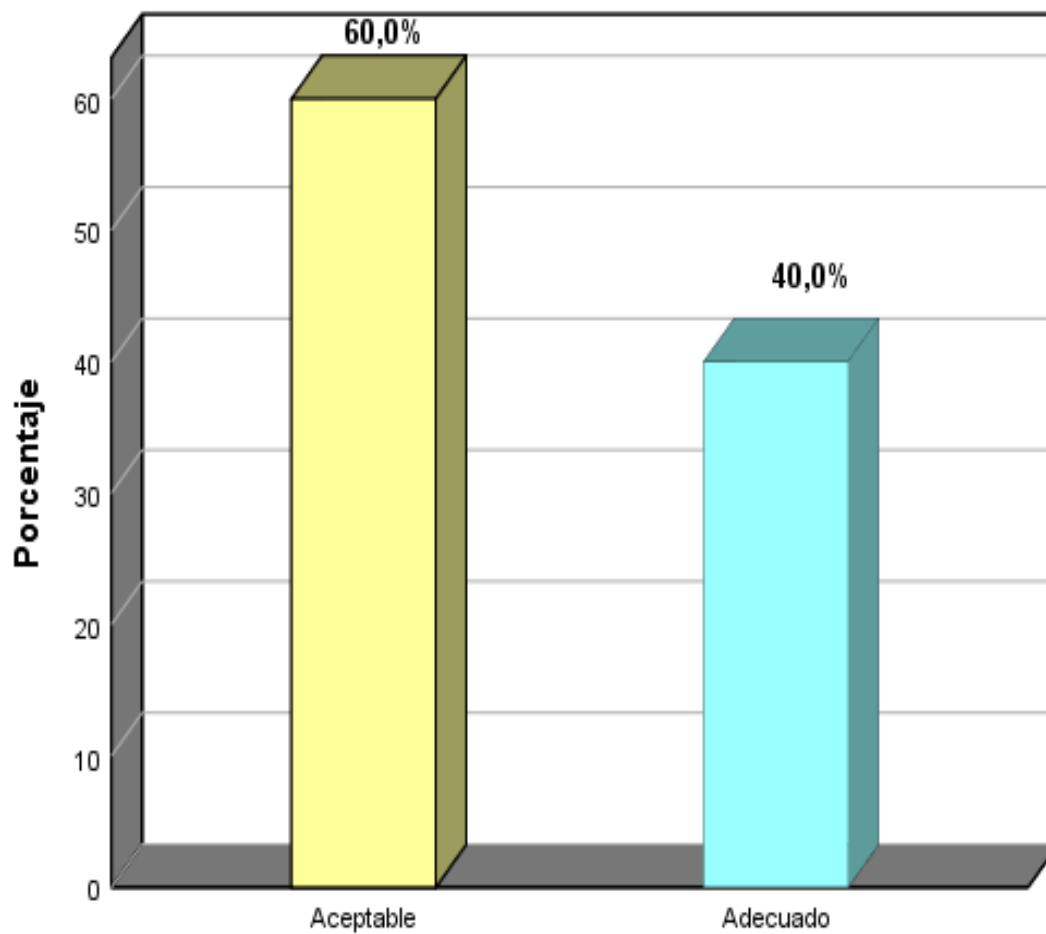


Figura 3: dimensión egresos

En la tabla 5 y figura 3, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión egresos, observándose que un significativo 60,0% de las empresas han formulado un presupuesto cuyos egresos han sido aceptables; asimismo un 40,0% de las empresas, sus egresos consignados en el presupuesto han sido adecuados con lo ejecutado.

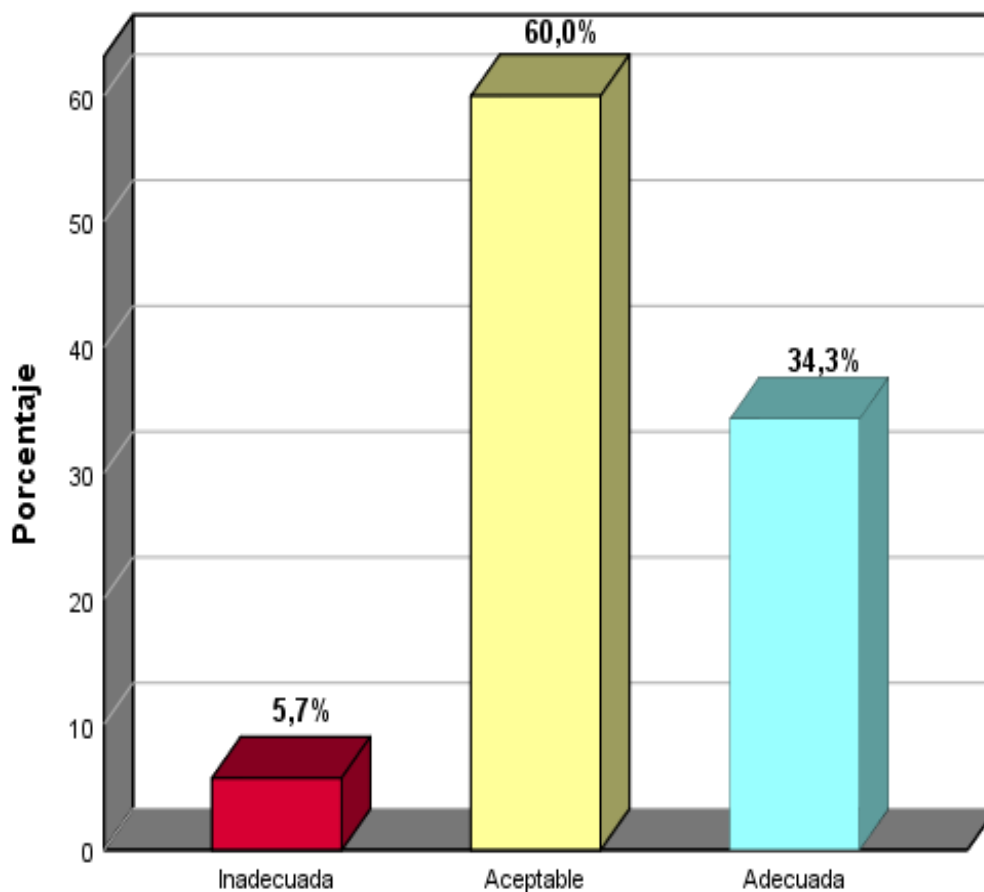
**Frecuencia porcentual de los niveles de la dimensión financiamiento de las empresas comerciales del distrito de Huacho**

Tabla 6

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión financiamiento*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuado	2	5,7
Aceptable	21	60,0
Adecuado	12	34,3
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia



*Figura 4: dimensión financiamiento*

En la tabla 6 y figura 4, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión financiamiento, observándose que un significativo 60,0% de las empresas han formulado un presupuesto cuyo financiamiento ha sido aceptable; asimismo un 5,7% de las empresas, el financiamiento del presupuesto ha sido inadecuado con lo ejecutado.

**Frecuencia porcentual de los niveles de la variable fuente de financiamiento de las empresas comerciales del distrito de Huacho**

Tabla 7

*Frecuencias y porcentajes de la variable fuente de financiamiento*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	0	0,0
Válido Aceptable	27	77,1
Adecuada	8	22,9
Total	35	100,0

Fuente: elaboración propia

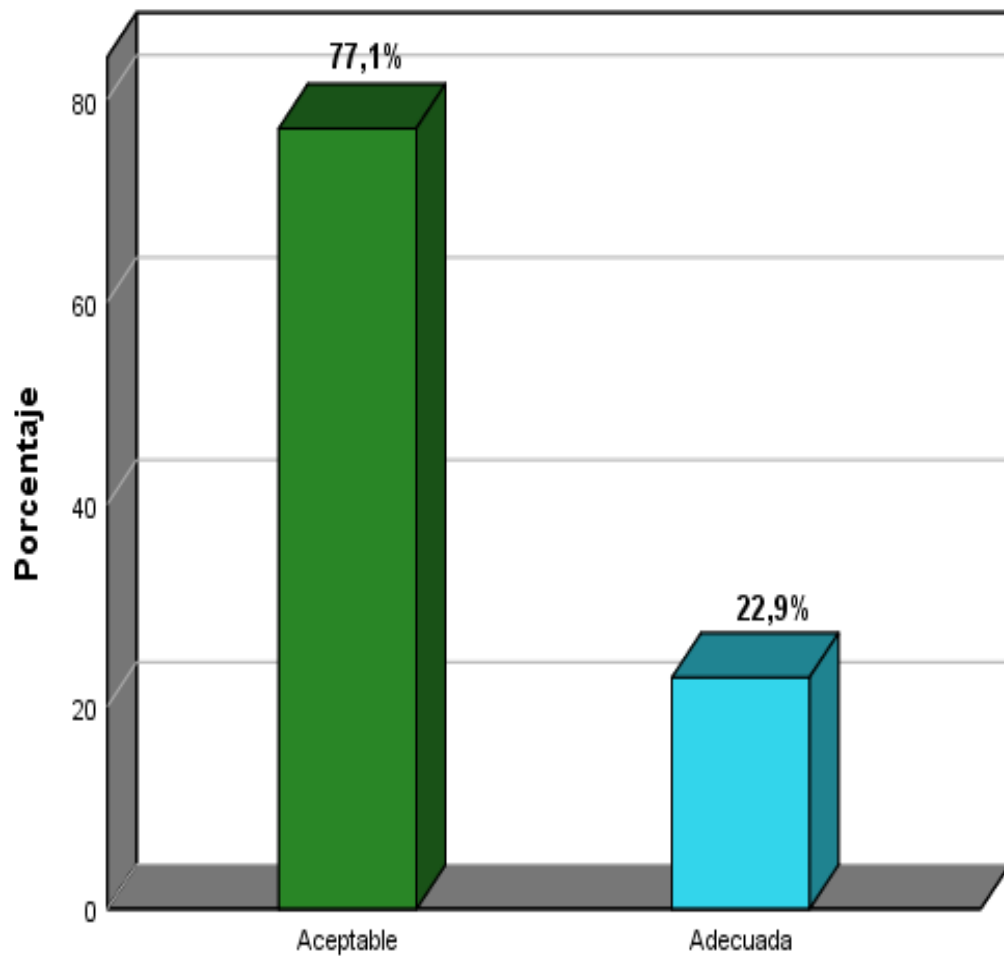


Figura 5: variable fuente de financiamiento



En la tabla 7 y figura 5, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la variable fuente de financiamiento, observándose que un significativo 77,1% de las empresas han accedido a una fuente de financiamiento aceptable; asimismo un 22,9% de las empresas, su fuente de financiamiento ha sido inadecuada.

### **Frecuencia porcentual de los niveles de la dimensión origen de la financiación de las empresas comerciales del distrito de Huacho**

Tabla 8

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión origen de la financiación*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	0	0,0
Aceptable	15	42,9
Adecuada	20	57,1
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,0</b>

Fuente: elaboración propia

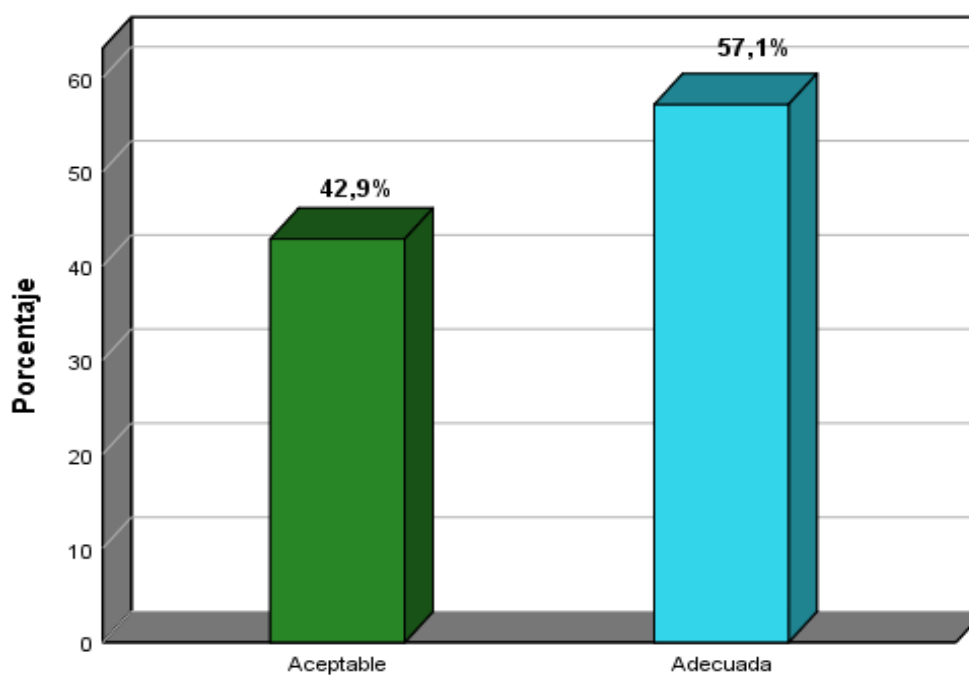


Figura 6: dimensión origen de la financiación

En la tabla 8 y figura 6, se aprecian los resultados de la dimensión origen de la financiación, observándose que un significativo 57,1% de las empresas han tenido un origen de la financiación adecuada; asimismo un 42,9% de las empresas, su origen de la financiación ha sido aceptable.

### **Frecuencia porcentual de los niveles de la dimensión plazo de devolución de la financiación de las empresas comerciales del distrito de Huacho**

Tabla 9

*Frecuencias y porcentajes de la dimensión plazo de devolución de la financiación*

	Frecuencia	Porcentaje
Inadecuada	0	0,0
Válido Aceptable	30	85,7
Adecuada	5	14,3
Total	35	100,0

Fuente: elaboración propia

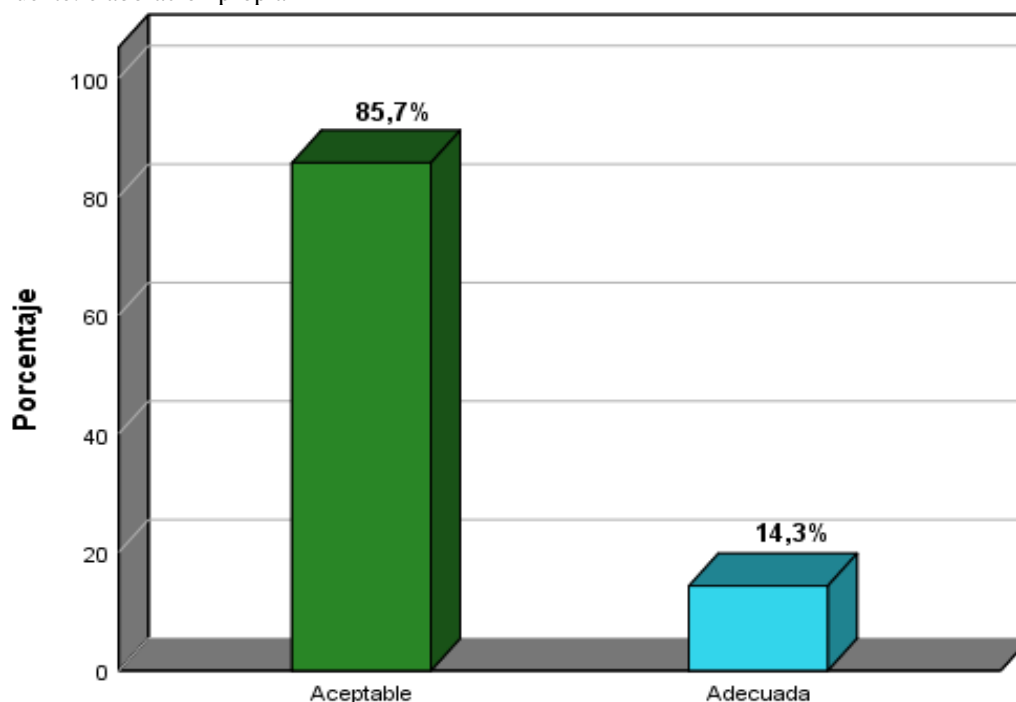


Figura 7: dimensión plazo de devolución de la financiación

En la tabla 9 y figura 7, se aprecian los resultados de frecuencias y porcentajes de la dimensión plazo de devolución de la financiación, observándose que un significativo 85,7% de las empresas han accedido a financiación cuyo plazo de devolución ha sido aceptable; asimismo un 14,3% de las empresas, cuando accedieron a una financiación el plazo de devolución fue adecuada.

#### **4.1.2. Contrastación de la hipótesis general y específicas.**

Para determinar el resultado de la investigación evaluaremos las hipótesis de nuestra investigación para ello formulamos la hipótesis nula ( $H_0$ ).

##### **Hipótesis general de la investigación**

$H_0$ : No existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

$H_G$ : Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 10

*Grado de correlación y nivel de significación entre el presupuesto de caja y la fuente de financiamiento en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho*

		Presupuesto de caja	Fuente de financiamiento
Rho de Spearman	Presupuesto de caja	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	35
	Fuente de financiamiento	Coefficiente de correlación	,708**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	35

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 10, podemos concluir que: existe una alta relación entre el presupuesto de caja y la fuente de financiamiento en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,708).

Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que el presupuesto de caja tiene una alta influencia en la fuente de financiamiento en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

### **Hipótesis específica de la investigación**

A continuación, mostramos los resultados de las hipótesis específicas planteadas en nuestra investigación motivo por el cual formulamos las hipótesis nulas.

**Primera hipótesis específica:**

H<sub>0</sub>: No existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del origen de la financiación en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E1</sub>: Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del origen de la financiación en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 11

*Grado de correlación y nivel de significación entre el presupuesto de caja y la elección del origen de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho*

		Presupuesto de caja	Origen de la financiación
Rho de Spearman	Presupuesto de caja		
	Coeficiente de correlación	1,000	,666**
	Sig. (bilateral)	.	,000
	N	35	35
Rho de Spearman	Origen de la financiación		
	Coeficiente de correlación	,666**	1,000
	Sig. (bilateral)	,000	.
	N	35	35

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 11, podemos concluir que: existe

una moderada relación entre el presupuesto de caja y el origen de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,666).

Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que el presupuesto de caja tiene una moderada influencia en la elección del origen de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

**Segunda hipótesis específica:**

H<sub>0</sub>: No existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del plazo de devolución de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

H<sub>E2</sub>: Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del plazo de devolución de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Tabla 12

*Grado de correlación y nivel de significación entre el presupuesto de caja y la elección del plazo de devolución de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho*

		Presupuesto de caja	Plazo de devolución de la financiación
Rho de Spearman	Presupuesto de caja	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,001
		N	35
	Plazo de devolución de la financiación	Coefficiente de correlación	,531**
		Sig. (bilateral)	,001
		N	35

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

De los resultados que se aprecian en la tabla 12, podemos concluir que: existe una moderada relación entre el presupuesto de caja y el plazo de devolución de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho, (sig. bilateral = ,001 < ,01; Rho = ,531).

Por lo tanto, rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; señalando que el presupuesto de caja tiene una moderada influencia en la elección del plazo de devolución de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.

## CAPITULO V

### DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Discusión

Nuestra investigación ha realizado el análisis estadístico de carácter descriptivo del presupuesto de caja y la elección de la fuente de financiamiento en empresas comerciales del Distrito de Huacho.

Establecimos el nivel de apreciaciones sobresalientes respecto de las variables y dimensiones citadas en la investigación. En los resultados de la investigación hemos determinado que existe una alta relación entre el presupuesto de caja y las fuentes de financiamiento en las pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho; (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,708).

De los resultados encontramos que cuando la gestión de una empresa busca obtener resultados controlados, debe recurrir al presupuesto de caja para garantizar el flujo de efectivo favorable en las inversiones, en base a ello podemos encontrar en las conclusiones de la tesis titulada: *Aplicación del presupuesto de caja para la mejora de la capacidad económica en las micro empresas del Callao en el 2013*,

Torre, (2015), la aplicación del presupuesto de caja, como herramienta de gestión de planificación financiera de corto plazo, permitiría al microempresario del Callao identificar de manera anticipada las necesidades financieras de corto plazo y programar las operaciones que le permitirían tener evidencia de manera anticipada de la situación de caja de su negocio, lo que



mejoraría la capacidad económica en las micro empresas del Callao.

A través de la aplicación del presupuesto de caja, se alcanzaría de manera racional el objetivo de las microempresas, para lo cual es sumamente importante el convencimiento y la entrega que han mostrado tener los microempresarios, el crecimiento de su empresa y la planeación para el crecimiento; de cómo se proyecten al futuro, de su capacidad para aceptar los cambios como oportunidad para el crecimiento y de la aplicación del presupuesto de caja como herramienta de planificación financiera, dependerá su crecimiento.

En el presupuesto de caja se registran las estimaciones de las entradas y salidas de efectivo que se tabulan y cuyo resultado muestra anticipadamente los superávits o los déficits de efectivo que son útiles para la oportuna toma de decisiones; su aplicación ayuda a la sinergia en la empresa, que es el resultado de la combinación de las variables: clientes – ventas – beneficios, que producirán un destacado desempeño que traerían consigo beneficios que garantizaría la mejora de la capacidad económica, su crecimiento y su capacidad de competencia. (p.225)

Siendo el financiamiento una alternativa de desarrollo, el mercado financiero ofrece sus productos como alternativa de crecimiento, es ahí donde el cliente debe hacer uso de sus capacidades para que en base a la información financiera pueda determinar la mejor alternativa de financiamiento que le ofrecen y teniendo en consideración las dimensiones consideradas en el presente trabajo como son el origen y el plazo de la financiación a lo cual podemos referirnos a las conclusiones de la tesis “EDELNOR S.A.A.” Mediante Método de Flujos de Caja descontado,

Espinoza (2017), que al usar el Método de Flujo de Caja Descontado, se aleja bastante a los datos reales del precio de la acción de Edelnor a la fecha de análisis, esto se explica principalmente debido a que esta metodología de valoración se fundamentan en el funcionamiento eficiente del mercado, en este caso no se cumple tal condición, ya que Edelnor posee el mayor porcentaje de participación dentro de su mercado de distribución, por lo que tiene mayor influencia en comparación a su competencia, tergiversando el normal actual de mercado. (p.26)

En el mismo contexto el presupuesto de caja con relación a la fuente de financiamiento en la cual en el presente trabajo encontramos una relación moderada y coincidimos con las conclusiones de la tesis *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*,

Rojas (2015), al realizar una revisión de la evolución del financiamiento se puede enunciar que existe falta de comunicación por parte del sistema y del Estado hacia las PyMEs, lo que conlleva a que el acceso a los mismos no sea en el porcentaje esperado por el Estado. El volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito. En un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda en el marco de sus estrategias de supervivencia. En los últimos años se observa un acercamiento entre el mundo empresarial y el sistema bancario, ya que ha ido aumentando la demanda de crédito, y también la proporción de la inversión financiada a través de financiamiento bancario

aunque en su mayoría sigue siendo autofinanciada. (p.141)

En el mismo sentido el presupuesto de caja y la dimensión origen de la fuente de financiamiento donde encontramos una relación moderada; podemos citar las conclusiones de la tesis: *Factores que influyen en el financiamiento de proyectos culturales a través de campañas exitosas de crowdfunding,*

Huarcaya, Pozo y Vílchez (2016), las fuentes de financiamiento alternativas existentes en el Perú también tienen limitaciones, por ejemplo el financiamiento brindado por entidades públicas, fondos culturales que usualmente son de índole pública y siendo muy difíciles de conseguir ya que son muy competitivos; así mismo, los concursos por organizaciones privadas se encuentran más enfocadas en proyectos de índole tecnológica e innovación. Cabe resaltar que si bien algunos de los proyectos culturales analizados se financiaron por inversión privada, estos señalan que le resta poder de decisión. Los préstamos informales, por su parte, son una alternativa para aquellas personas que no pueden acceder al financiamiento a través del sistema financiero formal; sin embargo, el impacto del costo de estos préstamos hace que no sean una opción atractiva para los proyectistas culturales. (p.102)

## **5.2. Conclusiones**

En base a la contrastación de las hipótesis que se encuentran vinculadas a los objetivos de la investigación, podemos arribar a las siguientes conclusiones:

**Primera conclusión**

El presupuesto de caja tiene una alta influencia en la fuente de financiamiento en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,708)

**Segunda conclusión**

El presupuesto de caja tiene una moderada influencia en la elección del origen de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,000 < ,01; Rho = ,666).

**Tercera conclusión**

El presupuesto de caja tiene una moderada influencia en la elección del plazo de devolución de la financiación en pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho. (sig. bilateral = ,001 < ,01; Rho = ,531)

**5.3. Recomendaciones**

Habiendo obtenido conclusiones en función a los objetivos planteados expresamos nuestras recomendaciones:

**Primera recomendación**

Habiendo llegado a la conclusión que el presupuesto de caja tiene una alta influencia en la fuente de financiamiento; recomendamos que la formulación del presupuesto se realice teniendo en consideración todos los aspectos que incidirán sobre

el manejo de efectivo de las empresas, garantizando de esta manera un margen muy pequeño de variación de lo proyectado.

### **Segunda recomendación**

Conociendo que el presupuesto de caja tiene una moderada influencia en la elección del origen de la financiación recomendamos que antes de acceder a una financiación se evalúen las propuestas teniendo en consideración el origen de estas, no sin antes haber determinado si las inversiones consideradas en el presupuesto son oportunas y relevantes.

### **Tercera recomendación**

Habiendo determinado que el presupuesto de caja tiene una moderada influencia en la elección del plazo de devolución de la financiación; recomendamos determinar y el valor presente de la futura inversión, con ello determinar el plazo prudencial que debe estar articulado con la retribución de la inversión que la empresa realice, garantizando de esta manera el sostenimiento del financiamiento.

## CAPITULO VI

### FUENTES DE INFORMACIÓN

#### 6.1 Bibliografía

Apaza, M. (2005). *Gestión financiera empresarial*. . Perú:: : Entrelíneas SRL

Apaza, M. (2010). *Consultor económico financiero*. Perú: Instituto Pacífico SAC

Ccaccya, D. (2015). *Fuentes de financiamiento empresarial*. . Mexico: Limusa.

Congreso, d. l. (23 de noviembre de 2003). Artículo 28 Título IV. Ley de Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Ley 28015. *Diario oficial El Peruano*: 247377 – 247383, págs. 25-35.

Coss, R. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: Limusa Noriega Editores.

Cuevas, F. (2002). *Control de costos y gastos en los restaurantes*. México: Editorial Limusa.

Dickson, D. (1991). *Mejore su negocio*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

Espinoza, N. (2017). “EDELNOR S.A.A.” *Mediante Método de Flujos de Caja Descuento*. Chile: Universidad de Chile.

Flores, J. (2009). *Administración financiera*. Peru: Centro de especialización en contabilidad y finanzas EIRL.

- Huarcaya, F. P. (2016). *Factores que influyen en el financiamiento de proyectos culturales a través de campañas exitosas de crowdfunding*. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Mendoza, C. &. (2016). *Contabilidad Financiera para contaduría y administración*. . Colombia: Editorial Universidad del Norte.
- OECD/UN, E. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013: Políticas de pymes para el cambio estructural, OECD*. Paris: Publishing
- Peñalver, P. (2010). *Análisis de viabilidad*. Peru: Inversion.
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*. Argentina: Universidad de Bueno Aires.
- Torre, A. (2015). *Aplicación del presupuesto de caja para la mejora de la capacidad económica en las micro empresas del callao en el 2013*. . Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

## **ANEXOS**





UNIVERSIDAD NACIONAL  
“JOSÉ FAUSTINO SANCHEZ CARRIÓN”



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES

**CUESTIONARIO**

Estimado señor:

La presente herramienta de investigación; tiene por objeto sustentar, concluir y presentar recomendaciones sobre “EL PRESUPUESTO DE CAJA Y LA ELECCIÓN DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO”; y teniendo en consideración que su empresa está considerada como pequeña empresa comercial; solicito su colaboración a través del desarrollo del presente cuestionario y sobre lo cual agradezco anticipadamente su atención.

Marca con una **X** el recuadro de la opción que consideres acorde con la realidad.

Ingresos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
01	Se liquidan diariamente los saldos de caja					
02	Se determina al finalizar el día el volumen de las ventas al contado					
03	Se determina al finalizar el día el volumen de las ventas al crédito					
04	Diariamente se registran ingresos por conceptos ajenos al giro del negocio					
Egresos		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
05	Se programan periódicamente las compras al contado					
06	Se programan periódicamente las compras al crédito					

07	Se provisiona anteladamente las obligaciones generadas por las remuneraciones					
08	Se provisiona anteladamente las obligaciones generadas por los tributos					
09	Se genera diariamente egresos no programados					
Financiamiento		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
10	Se provisiona anteladamente las obligaciones por amortizaciones financieras					
11	Se cumple oportunamente con las obligaciones por amortizaciones financieras					
12	Se generan intereses por incumplimiento de deudas financieras					
13	Se realizan reprogramaciones de las cuotas por financiamientos					
Origen de Financiación		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
14	La gerencia desarrolla estrategias para asumir sus obligaciones con financiación interna					
15	La financiación interna de la empresa es suficiente para el cumplimiento oportuno de las obligaciones					
16	La gerencia desarrolla estrategias para asumir sus obligaciones con financiación externa					
17	La gerencia recurre a la financiación externa a través de refinanciamiento de créditos					
Plazo de devolución de la financiación		Siempre	Casi Siempre	A veces	Casi Nunca	Nunca
18	La financiación que obtiene la empresa es de corto plazo					
19	La financiación que obtiene la empresa de corto plazo es garantizada con los activos de la empresa					
20	La financiación de corto plazo obtenido por la empresa es para cubrir gastos mensuales					
21	La financiación que obtiene la empresa es de largo plazo					
22	La financiación que obtiene la empresa de largo plazo está garantizada con los activos de la empresa					

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

<b>TITULO: EL PRESUPUESTO DE CAJA Y LA ELECCIÓN DE LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN PEQUEÑAS EMPRESAS COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUACHO</b>				
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	
¿El uso del presupuesto de caja es determinante en la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?	Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección de la fuente de financiamiento en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho	Independiente: $x$ = El presupuesto de Caja Dependiente : $y$ = Fuente de Financiamiento	
PROBLEMA ESPECIFICO	OBJETIVO ESPECIFICO	HIPÓTESIS ESPECÍFICA	SUB VARIABLES	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ ¿El uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del origen de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?</li> <li>♦ ¿El uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del plazo de devolución en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del origen de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.</li> <li>♦ Determinar si el uso del presupuesto de caja es determinante en la elección del plazo de devolución de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♦ Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del origen de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho.</li> <li>♦ Existe influencia significativa del presupuesto de caja para la elección del plazo de devolución de la financiación en las Pequeñas empresas comerciales del Distrito de Huacho</li> </ul>	$X_1$ = Ingresos  $X_2$ = Egresos  $X_3$ = Financiamiento  $Y_1$ = Origen de la financiación  $Y_2$ = Plazo de devolución de la financiación	$X_{1a}$ = Saldo de caja $X_{1b}$ = Ventas al contado $X_{1c}$ = Ventas al crédito $X_{1d}$ = Otros ingresos  $X_{2a}$ = Compras al contado $X_{2b}$ = Compras al crédito $X_{2c}$ = Sueldos y salarios $X_{2d}$ = Tributos $X_{2e}$ = Otros  $X_{3a}$ = Amortización $X_{3b}$ = Intereses  $Y_{1a}$ = Financiación interna $Y_{1b}$ = Financiación externa  $Y_{2a}$ = Financiación a corto plazo $Y_{2b}$ = Financiación a largo plazo