

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



**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE INVERSIÓN**

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

AUTOR

PAOLA DEL MILAGRO HUAMANCHUMO SANTISTEBAN

ASESOR

PEDRO JESÚS CUYATE REQUE

<https://orcid.org/0000-0003-2228-7535>

Chiclayo, 2021

**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA
EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE
INVERSIÓN**

PRESENTADA POR:

PAOLA DEL MILAGRO HUAMANCHUMO SANTISTEBAN

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

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR:

Leoncio Oliva Pasapera

PRESIDENTE

Karhy Estela Cipriano Urtecho

SECRETARIO

Pedro Jesús Cuyate Reque

VOCAL

DEDICATORIA:

A Dios quien guía mi vida.

A mis padres, por darme la
vida, por su cariño y dedicación.

AGRADECIMIENTO:

A todos mis profesores de la especialidad de Contabilidad por sus
enseñanzas durante mi formación académica.

RESUMEN

El propósito de la investigación se orienta a determinar las alternativas de financiamiento de una propuesta de inversión de emolientes. El estudio corresponde a una investigación con enfoque cuantitativo apoyado en una investigación de tipo descriptiva; con un análisis e interpretación de resultados que utilizan fuentes de financiamiento internas y externas.

La propuesta de emolienteros en la ciudad de Chiclayo, es un negocio novedoso y sobre todo socio-económico-cultural, los comerciantes de emolientes están ubicados en diferentes lugares de toda la localidad chiclayana, lo que facilita al público acceder a este negocio, por ello se requiere brindar un producto que cumpla con las expectativas del cliente.

Los emolienteros tienen un público dirigido, por ello se pretende determinar los beneficios de la propuesta y a la vez conocer los costos en que incurre este negocio, añadiendo el costo que deberían realizar como empresa formalizada.

Para el desarrollo de este trabajo de investigación tendremos que conocer diversos puntos de estudio, los cuales se explicarán minuciosamente en los siguientes ítems, como son: alternativas de financiamiento, rentabilidad y propuesta de inversión del proyecto a realizar.

PALABRAS CLAVES:

Financiamiento, rentabilidad e inversión

Clasificaciones JEL: G23, G31, G32

ABSTRACT

The purpose of the research is to determine the financing structure of an emollient investment project. The study corresponds to a research with a quantitative approach supported by a descriptive research; with an analysis and interpretation of results they use internal and external financing sources.

The creation of a microenterprise of emollienteros in the city of Chiclayo, is a novel business and above all socio-economic-cultural since the merchants of emollients are located in different places throughout the city of Chiclayo, which facilitates the public to access this business, therefore it is required to provide a product that meets the expectations of the customer.

The emollienteros have a directed public, for that reason it is tried to determine the benefits of creating a microenterprise and at the same time to know the costs in which this business incurs, adding the cost that they should realize as a formalized company.

For the development of this research work we will have to know several points of study, which will be thoroughly explained in the following items, such as: Financing alternatives, profitability and investment proposal of the project to be carried out.

KEYWORDS:

Financing, Profitability and investment.

JEL Classifications: G23, G31, G32

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN	11
II. MARCO TEÓRICO	14
2.1 Antecedentes del tema	14
2.2 Bases Teóricas Científicas	18
2.2.1 Alternativas de financiamiento	18
2.2.1.1 Financiamiento propio o interna	18
2.2.1.2 Financiamiento ajeno o externo	19
2.2.2 Microempresa	20
2.2.2.1 Características	21
2.2.2.2 Beneficios de formalización	22
2.2.3 Costo de Participación en el mercado	24
2.2.3.1 Estudio de mercado	25
2.2.3.2 Estudio legal	27
2.2.3.3 Estudio técnico	28
2.2.3.4 Estudio organizacional	30
2.2.3.5 Estudio económico – financiero	31
2.2.3.6 Rentabilidad	32
2.2.3.6.1 Valor Actual Neto (VAN)	32
2.2.3.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)	33
2.2.3.6.3 Razón Beneficio Costo (B/C)	35

III. Metodología	36
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	36
3.2 Diseño de investigación.....	36
3.3 Población, muestra y muestreo	36
3.4 Criterios de selección.....	36
3.5 Operacionalización	37
3.6 Técnica e instrumento de recolección de datos	37
3.7 Procedimiento	37
3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos.....	38
3.9 Matriz de Consistencia.....	38
3.10 Consideraciones éticas	39
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	40
4.1 Resultados	40
4.1.1 Descripción de las Alternativas de Financiamiento	40
4.1.2 Viabilidad de mercado.....	42
4.1.2.1 Insumos:.....	42
4.1.2.2 Demanda:	43
4.1.2.3 Oferta:	43
4.1.2.4 Materia prima:.....	43
4.1.3 Descripción de la viabilidad legal, técnica y organizacional del proyecto de inversión	43
4.1.3.1 Viabilidad Legal.....	43
4.1.3.2 Viabilidad técnica	45
4.1.3.3 Viabilidad organizacional	48
4.1.4 Determinación de las posibles alternativas de financiamiento para la propuesta.....	49
4.1.5 Análisis de la viabilidad económica–financiera de las propuestas estructurales.....	53

4.1.5.1 Costos.....	53
4.1.5.2 Ingresos	60
4.1.5.3 Otros costos directos relacionados	62
4.1.5.4 Inversión inicial	62
4.1.5.5 Financiamiento.....	63
4.2 DISCUSIÓN	70
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
5.1 Conclusiones	74
5.2 Recomendaciones	75
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	76
VII. ANEXOS	79
Anexo N° 01: Cantidades de consumo en insumos, ventas y precio de venta del producto por emolientero.....	79
Anexo N° 02: Entrevista para los comerciantes ambulantes de emolientes de la ciudad de Chiclayo	86

LISTA DE TABLAS

Tabla N°01: Tasa de interés	40
Tabla N°02: Entidades financieras en Lambayeque – Préstamo Microempresa	41
Tabla N°03: Opciones Financieras para el proyecto	41
Tabla N°04: Insumos para la elaboracion de emolientes	42
Tabla N°05: Consolidados de vasos vendidos por dia	46
Tabla N°06: Cantidad numèrica y porcentual de ventas diarias de emoliente según la necesidad	43
Tabla N°07: Costo total de adquisición de insumos (S/)	53
Tabla N°08: Cantidad de insumos de consumo diario y su rendimiento	54
Tabla N°09: Insumos de compras semanales	55
Tabla N°10: Comparativo de costo por gramo al aplicar precio por menor y precio por mayor a la compra.....	57
Tabla N°11: Compra de insumos de consumo diario.....	55
Tabla N°12: Compra de insumos de consumo semanal.....	56
Tabla N°13: Costeo por vaso de emoliente – Compras al minoreo.....	58
Tabla N°14: Costeo por vaso de emoliente – Compras al por mayor.....	59
Tabla N°15: Costo por vaso de emoliente.....	60
Tabla N°16: Ahorro por vaso de emoliente.....	60
Tabla N°17: Ingreso y costo de venta mensual por tipo de emoliente	62
Tabla N°18: Otros costos directos ligados a la preparacion y presentación del emoliente	62
Tabla N°19: Inversión Intangible	47
Tabla N°20: Inversión total.....	47
Tabla N°21: Opciones de estructuras de financiamiento	52
Tabla N°22: Determinación del WACC – 1° Opción Financiera	63
Tabla N°23: Resumen de amortización - 1° Opción Financiera	63

Tabla N°24: Aplicación del metodo de proyección de la demanda mediante tasa de crecimiento poblacional	64
Tabla N°25: Demanda proyectada.....	64
Tabla N°26: Estructura de costos -1° Opción Financiera	64
Tabla N°27: Estado de Resultados -1° Opción Financiera	65
Tabla N°28: Flujo de Caja -1° Opción Financiera	65
Tabla N°29: Determinación del WACC – 2° Opción Financiera	66
Tabla N°30: Resumen de amortización - 2° Opción Financiera.....	66
Tabla N°31: Estructura de costos -2° Opción Financiera	66
Tabla N°32: Estado de Resultados -2° Opción Financiera	67
Tabla N°33: Flujo de Caja -2° Opción Financiera	67
Tabla N°34: Determinación del WACC – 3° Opción Financiera	68
Tabla N°35: Estructura de costo – 3° Opción Financiera	68
Tabla N°36: Estado de Resultados -3° Opción Financiera	69
Tabla N°37: Flujo de Caja -3° Opción Financiera	69
Tabla N°38: Consolidado de opciones de estructuras de financiamiento	70
Tabla N°39: Ingresos diarios y mensuales (S/)	61
Tabla N°40: Matriz de consistencia	38
Tabla N°41: Cronograma de pago mensual – CMAC Trujillo	50
Tabla N°42: Cronograma de pago mensual – CMAC Sullana	51
Tabla N°43: Operacionalización	37
Tabla N°44: Flujograma de proceso	48
Tabla N°45: Organigrama	48

I. INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios, las pequeñas y medianas empresas desempeñan un importante papel en la economía, indistintamente del sector, han logrado mantenerse a través de diferentes etapas del proceso económico, constituyéndose en muchos casos en núcleos de grandes empresas. Es así como las micros y pequeñas empresas cumplen un papel preponderante desde el punto de vista social como creadoras de empleo e instrumento de cohesión y estabilidad al brindar oportunidades a colectivos semi o escasamente cualificados, centralizando sus acciones en sectores caracterizados por presentar barreras que limitan sus operaciones.

Por lo general las microempresas inician sus operaciones sin capital suficiente y a su vez la obtención de recursos constituye una dificultad, en especial por la vía del financiamiento, bien sea para iniciar operaciones, desarrollar nuevos proyectos o simplemente mantenerse en el mercado; aun con la existencia de instituciones establecidas específicamente para el apoyo de este sector, es conocido que pocas veces el pequeño empresario logra hacerse de un crédito o microcrédito.

A su vez el financiamiento de las microempresas sigue siendo una de las principales prioridades de los gobiernos de todo el mundo en materia de políticas, y muchos de ellos han puesto en marcha nuevas iniciativas en 2016 y la primera mitad de 2017 para facilitar el acceso a distintas fuentes de financiamiento, que se añaden a la amplia gama de instrumentos de políticas ya adoptados.

Existen diferentes tipos de negocios tanto formales e informales, creados por diversas motivaciones, pero del cual se habla en este presente proyecto, es específicamente de un colectivo empresarial que conlleva una tradición de antaño como lo es la venta de emoliente.

El consumo de emoliente en el Perú es una costumbre que se remonta a la época colonial. Se sabe que el consumo de bebidas preparadas con cebada es muy antiguo. En ciudades

como Lima y provincias, hoy se puede ver a los vendedores callejeros de emoliente o emolienteros con mucha frecuencia, especialmente muy temprano por la mañana y al atardecer y sobre todo durante el invierno, pues el emoliente se prefiere tomar caliente, aunque también se puede tomar frío o helado en el verano. Las variedades de emoliente que venden son numerosas y se preparan con diferentes hierbas medicinales.

En España, el agua de cebada ha sido considerada como medicinal desde hace mucho tiempo. Así, en un libro de medicina español de 1607 (de Barrios), se recomienda como cura para la 'calentura de sangre podrida y en otro libro de medicina de 1827 (de Viguera), el autor ordena como tratamiento para una enfermedad femenina

Desde el siglo XVIII hasta comienzos del XX, el consumo de agua de ceba, considerada una bebida económica y refrescante, fue muy popular en Madrid. En algunos casos, esta bebida se solía aromatizar con canela y zumo de limón. El agua de cebada, o barley water, también es consumida en Gran Bretaña desde tiempos victorianos, cuando se consideraba buena para tratar la fiebre y los males de los riñones.

Corantus (2012) dice que la emigración de peruanos al extranjero ha hecho que esta bebida se haga conocida en otros países. Así, en la ciudad de Machala, al sur de Ecuador, el emoliente peruano se ha hecho conocido por el nombre de “aguas emolientes” o “aguas medicinales”. En algunas ciudades de Chile con un número significativo de peruanos, también se puede disfrutar de un vaso de emoliente. Y, por supuesto, en otros lugares del mundo donde haya peruanos.

Sánchez (2010) entrevistó al reconocido emolientero Claudio Manrique, quien manifestó que pese a que han pasado 12 años y su negocio ha prosperado tanto que le ha permitido abrir una tienda de productos naturales, se resiste a dejar su carretilla, en la que trabaja con dos personas más: “Pienso que no funcionaría. El emoliente es de carretilla, esa es su esencia y así lo reconoce el público”

La provincia de Chiclayo también cuenta con emolienteros situados en los lugares más concurridos de la ciudad, por ende se pretende aprovechar este rubro de negocio para crear

una microempresa de emolienteros que permita mejorar su costo participación en el mercado así como incrementar su rentabilidad y abrirse puertas en el campo financiero, como anteriormente mencioné este tipo de negocio tiene muy pocas posibilidades de obtener crédito para implementar o crecer, por ello se recurre a la simulación de crear una microempresa con la mejor alternativa de financiamiento que se evalúa en la presente.

El presente trabajo responde al siguiente cuestionamiento: ¿Cuál sería la mejor alternativa de financiamiento de una propuesta de inversión de emoliente?, teniendo como objetivo principal determinar la mejor alternativa de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la propuesta de emolientes, para lograr dicho objetivo , se considera en primer lugar describir las alternativas de financiamiento para la propuesta de inversión, luego realizar la viabilidad de mercado de la propuesta de inversión y costeo de participación de la inversión, luego describir la viabilidad legal, técnica y organizacional, por consiguiente determinar las posibles estructuras de financiamiento para la propuesta y finalmente analizar las alternativas de financiamiento propuestos y acoger la más rentable.

Al termino de las respuestas de todos los objetivos plasmados se dará a conocer la estructura de financiamiento de la propuesta de inversión en la ciudad de Chiclayo, el que está enfocado a gestionar la organización de los comerciantes de emoliente; mejorando su costo de participación en el mercado e incremento en su rentabilidad; pero sobre todo a que este negocio sea rentable para las personas que se desempeñen en él, ayudando así a mejorar su condición económica.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del tema

López & Fariáz (2018) de la Universidad de Guayaquil para el grado de Ingeniera en tributación y finanzas en su tesis “Análisis de Alternativas de Financiamiento para las PYMES del Sector Industrial y Comercial de Guayaquil” tiene como objetivo establecer referencias que permitan conocer otras formas de financiamiento, no tradicionales, a las pequeñas y medianas empresas del sector industrial y comercial de Guayaquil. Se utilizó una metodología de investigación descriptiva. Se concluye que en base a la investigación y los resultados obtenidos en ella, mediante la entrevista y encuestas, así como también la información bibliográfica, se verificó que el mercado bursátil resulta ser una fuente alternativa de financiamiento óptima para las Pymes, ya que conllevan un menor coste. Esto termina siendo un factor determinante al momento de la toma de decisiones, no solo para las pequeñas y medianas empresas sino también a las grandes compañías. Hoy en día y en general, precios accesibles es lo que buscan todas las unidades económicas, ya sea desde contratar un guardia de seguridad hasta contratar una empresa auditora pero siempre comparando precios y tomando la decisión de ahorrar con un producto o servicio rentable, y así ser eficientes en el manejo de sus recursos financieros.

- Ixchop (2014) de la Universidad Rafael Landívar para el grado de Titulación en su tesis “Fuentes de financiamiento de pequeñas empresas del sector confección de la ciudad de Mazatenango” tiene como objetivo identificar cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección. Para el trabajo de campo se utilizaron dos modelos de boletas de opinión, conteniendo preguntas abiertas, cerradas y de opción múltiple, una dirigida a empresarios del sector confección. Y la otra dirigida a representantes de entidades financieras. Esta tesis concluye que el 68% de empresarios dedicados a la confección utilizan

financiamiento externo y el 32% ha logrado capitalizarse con financiamiento interno.

Vidal y Ochoa (2018) de la Universidad San Ignacio de Loyola para el grado de Maestría en sus tesis titulada “Plan de negocio de emolientes como bebida alternativa en el centro comercial Real Plaza del Cusco” tiene como objetivo: Elaborar un plan de negocios que permita determinar la aceptabilidad del emoliente como bebida tradicional de la comunidad por parte del mercado asistente al centro comercial Real Plaza del Cusco, sustentando la inversión necesaria para su puesta en marcha y la viabilidad económica requerida por los emprendedores de esta iniciativa de negocio, en la parte de investigación de mercado utiliza el diseño de investigación exploratoria o cualitativa, que obtiene información abierta del mercado y el diseño de investigación concluyente o cuantitativa, que se basa en respuestas estructuradas que se pueden resumir en números, porcentajes, promedios y otras estadísticas; de esta trabajo se ha concluido que la nueva propuesta de valor del emoliente, es aceptada por el mercado asistente al centro comercial Real Plaza del Cusco y además existe la disposición a pagar un precio mayor por un producto que les otorga beneficios para su salud como la oferta de Puro Emoliente. Mediante el cálculo del TIR (55%) y el VAN (S/. 32,425), se pudo determinar la alta probabilidad de éxito del negocio y su viabilidad económica.

Medina (2018) de la Universidad Tecnológica de los Andes para el grado de Bachiller en su tesis “Análisis del mercado de emoliente en la zona urbana de Abancay” tiene como objetivo analizar el mercado de emoliente en la zona urbana de Abancay, en la metodología el tipo de investigación que se realiza es de tipo transaccional descriptivo puesto que se da la tarea de recolectar datos para caracterizar la identificación del potencial de demanda de emolientes, lo cual, se realizó mediante encuestas con una serie de preguntas estandarizadas que se le

planteó a un grupo de comerciantes de emoliente y sus consumidores, de esta forma se eligió a un número determinado de encuestados que son representativos de toda la población a investigar, la información suministrada por la investigación descriptiva es verídica, precisa y sistemática. De esta tesis se ha concluido la demanda de emoliente, el 42% de los consumidores procede de Abancay; la frecuencia de consumo en un porcentaje de 80% es diario; el horario preferido para el consumo es en las noches expresado por el 52% de consumidores; el tipo de emoliente más consumido son los combinados por un 52% de consumidores, que también está influenciado por su bajo precio.

- Santos y Soto (2017) de la Universidad Nacional del Centro del Perú para el grado de Título de Contador Público en su tesis “Alternativas de financiamiento para una eficiente gestión financiera de las MYPES con la CMAC HUANCAYO S.A” tiene como objetivo demostrar cómo influyen las alternativas de financiamiento en la eficiente gestión financiera de las MYPES con la CMAC Huancayo S.A., en la parte metodológica se manifiesta que el tipo de investigación es aplicada, el nivel de investigación es el descriptivo, asimismo, los métodos de investigación utilizado es el científico, descriptivo y comparativo, de esta tesis se ha determinado que los créditos empresariales inciden favorablemente en la eficiente gestión financiera de las MYPES. Se debe tener en claro que los créditos empresariales como alternativa de financiamiento, es conseguir dinero para invertir, incrementar sus ingresos, adquisición de activos fijos, capital de trabajo y consecuentemente logran una eficiente gestión financiera.

Rivasplata (2017) de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote para el grado Contador Público en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso pollería Las Delicias Chicken” - Chimbote, 2016” tiene como objetivo determinar y describir características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector

comercio del Perú y de la pollería Las Delicias Chicken - Chimbote, 2016. Se utilizó una metodología de investigación no experimental-descriptivo-bibliográfico documental y de caso. Es así que se concluye que la mayoría de los autores revisados establecen que el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú acceden a financiamiento de terceros (externo), y que ese financiamiento fundamentalmente pertenece al sistema no bancario formal, que cobra una tasa de interés más alta que el sistema bancario, pero que sin embargo, solicitan menos garantías formales que el sistema bancario, dicho financiamiento lo utilizan en el mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos, logrando así mejorar su capacidad de desarrollo. En cuanto a la empresa del caso estudiada, esta empresa hace una combinación de autofinanciamiento y financiamiento de terceros (externo), siendo este financiamiento del sistema no bancario formal. Por lo tanto, sería recomendable que la mayoría de las empresas que se dedican a este sector, apunten a obtener financiamiento mediante el sistema bancario de esta manera podrán reducir costos y tasas de interés, obteniendo financiamiento a largo plazo, cuyos beneficios contribuirán al desarrollo de la empresa.

- Montes (2013) de la Universidad Nacional del Centro del Perú para el grado de Titulación en su tesis “Financiamiento y rentabilidad en las empresas de servicios de transporte liviano en minería” tiene como objetivo demostrar cómo influye el financiamiento en la rentabilidad de las Empresas de Servicios de Transporte Liviano en Minería. La metodología utiliza es investigación aplicada de nivel descriptivo, donde se ha determinado que el financiamiento es importante para las empresas, llegando a la conclusión que influye positivamente en la rentabilidad, ya que los empresarios realizan financiamiento con arrendamiento financiero o crédito bancario, para invertir en activos fijos y capital de trabajo, lo que ha permitido obtener rentabilidad y desarrollo empresarial.

2.2 Bases Teóricas Científicas

2.2.1 Alternativas de financiamiento

Ccaccya (2015) manifiesta que es un instrumento que optan las empresas para aprovisionarse de recursos ya sean bienes o servicios, ya sean propios o financiados por terceros para obtener un apalancamiento y estos tendrán plazos determinados los cuales tienen un costo financiero.

Para obtener financiamiento se debe analizar las diferentes opciones y/o alternativas; según Turmero (2016) nos menciona las alternativas de financiación como son:

- Autofinanciamiento
- Financiamiento con terceros, solicitando préstamo a una institución bancaria a un plazo conveniente, puede ser a corto, mediano y a largo plazo.
- Emitir papeles comerciales y/o bonos deudas, los cuales poseen la ventaja en comparación al préstamo que la empresa fija las condiciones del financiamiento, aunque esta debe tener un buen índice de riesgo.
- Y mediante la venta de acciones de la empresa

Para elegir el tipo de recurso económico que sea favorable a la empresa, se debe realizar un análisis financiero que nos permita proyectar resultados en base a probables decisiones, por ello se debe planificar una estructura de financiamiento base para la toma de decisiones.

2.2.1.1 Financiamiento propio o interna

Emprende Pymes. Net (2016) indica que el financiamiento propio o interna es aquella que proviene de los recursos propios de la empresa, suele proceder de los beneficios que se han conseguido pero no se han repartido. También se le conoce

como autofinanciación. A su vez indica las ventajas y desventajas de este tipo de financiamiento:

Ventajas del financiamiento propio o interna

- Autonomía, la no injerencia de opiniones externas a la empresa que puedan interferir en el proceso de toma de decisiones.
- Exige menos trámites legales, por lo que suele ser más inmediata.
- No necesita avales ni garantías.
- Este tipo de financiación suele ser sinónimo de independencia y solvencia financiera y genera una subida en el valor contable de las acciones que puede motivar a nuevos accionistas a invertir en las acciones de la empresa.

Desventajas del financiamiento propio o interna

- No siempre se cuenta con suficiente capital propio para seguir operando.
- El coste de oportunidad, ya que siempre se podría haber realizado otra acción con ese dinero. En este caso la particularidad de cada socio en el uso de su propio dinero.

2.2.1.2 Financiamiento ajeno o externo

Emprende Pymes. Net (2016) también habla sobre el financiamiento ajeno o externo, indicando que al día de hoy es muy complicado contar con los recursos propios necesarios para financiar un determinado proyecto o realizar una inversión concreta. Así pues cada vez es más frecuente que los empresarios recurran a las fuentes de financiación ajena. Señalando sus ventajas y desventajas de este tipo de financiamiento:

a) Ventajas del financiamiento ajeno o externo

- Genera apalancamiento financiero, que a su vez supone una vía para mejorar los recursos propios.
- Reduce los riesgos para el patrimonio personal, minimizándolos al máximo, sobre todo si tu empresa tiene la forma jurídica de sociedad anónima o sociedad limitada.
- Al recurrir a la financiación externa irremediablemente tendrás que hacer una planificación que será de gran utilidad para la empresa.
- El contraste de ideas con el exterior hará que tu empresa cuente con una apreciable valoración objetiva de su entorno con un profesional con el criterio adecuado.

b) Desventajas del financiamiento ajeno o externo

- Pagar intereses por los créditos y préstamos, debiendo devolver la cantidad empleada en un tiempo determinado en el que puede ser que aún no hayas comenzado a generar capital para invertir en la devolución, y esto puede acarrear problemas legales extremos.
- La necesidad de atender a unos determinados procedimientos técnicos y legales retrasa la puesta en funcionamiento del nuevo proyecto, pudiendo incluso darse un retraso que perjudique la idoneidad del momento de activación y ponga en riesgo la viabilidad del mismo.

2.2.2 Microempresa

El congreso de la República en el transcurrir del tiempo ha realizado modificaciones en la ley Mype para beneficio del microempresario y sus trabajadores, por ello una breve recopilación:

- En el Año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008.
- A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente.
- 02/03/2013 se promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”.

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (2017) indica que la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

La micro y pequeña empresa se inscriben en un registro que se denomina REMYPE

El 24/03/2020 mediante Decreto de Urgencia N° 029-2020, se dictaron medidas complementarias destinadas al financiamiento de la micro y pequeña empresa y otras medidas para la reducción del impacto del COVID-19 en la economía peruana, teniendo como objetivo promover el financiamiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE), a través de créditos para capital de trabajo, así como para reestructurar y refinanciar sus deudas, a fin de mantener e impulsar su desarrollo productivo.

2.2.2.1 Características

Las características para distinguir una microempresa de una pequeña empresa son

- Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 (UIT).

- Pequeña Empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Cabe señalar que la Mediana empresa se caracteriza por tener ventas anuales superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

2.2.2.2 Beneficios de formalización

Guzmán (2015) menciona que con la creación de la nueva Ley de las MYPES se busca promocionar la competitividad, formalización y desarrollo de las mismas, además ofrecer diversos beneficios como son:

A.- Beneficios Tributarios

- a) Las personas naturales que se inscriban en el RUS efectúan un único pago, según la categoría en que se encuentre, el primer grupo es ingresos brutos o adquisiciones hasta S/ 5,000.00 el pago es S/. 20; el segundo grupo es por ingresos brutos o adquisiciones de más de S/ 5,000.00 hasta S/ 8,000.00 el pago es de S/ 50.00, el pago corresponde a impuesto a la renta e IGV.
- b) La microempresa que se inscriban en el Régimen Especial de Renta (RER), sólo pagaran el 1.5% de sus ingresos netos mensuales.
- c) Las MYPES estarán exoneradas del pago de tasas a las municipalidades por trámites tales como renovación, actualización de datos entre otros relacionados a la misma, excepto en el cambio de uso.
- d) Sólo asumirán el 30% de los derechos de pago por trámites realizados ante el Ministerio de Trabajo.

B.- Beneficios Laborales (Régimen Laboral Especial de las Microempresas)

Para los Empleados:

- a) Tienen derecho a percibir una Remuneración Mínima Legal.

- b) Jornada laboral de 8 horas.
- c) Tienen derecho a percibir remuneración por sobretiempo.
- d) Gozan de descanso semanal y en días feriados.
- e) Tienen derecho a 15 días de vacaciones.
- f) Tienen acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.
- g) El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.
- h) Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

Para el Empleador:

- a) No hay obligación de realizar el pago por CTS.
- b) Los trabajadores sólo gozan de 15 días de vacaciones.
- c) No está obligada a pagar recarga del 35% por trabajo nocturno.
- d) No realiza pago de gratificaciones por Fiestas Patrias o Navidad.
- e) No hay obligación de pagar Asignación Familiar.
- f) No hay pago de utilidades.
- g) Tiene acceso al seguro de salud, tanto el asegurado como sus derechohabientes.
- h) Podrá optar por el Sistema Integral de Salud (SIS) por el cual solo realizará el pago mensual de 15 Nuevos Soles, ya que será subsidiado por el Estado y cuya cobertura es de S/ 12,000 anuales por enfermedad.
- i) El aportar a una Administradora Privada de Pensiones (AFP) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), es opcional.
- j) Podrá suscribirse al Sistema de Pensiones Sociales (SPS) cuyo pago será asumido por el Estado en un 50%.

C.- Contabilidad Simplificada

- a) Régimen General de la Renta: Si los ingresos son menores a 100 UIT, deberá llevar Registro de Ventas e Ingresos, Registro de Compras, Libro de Inventario y

Balances, Libro de Caja y Bancos y Registro de Activos Fijos. De ser mayores a 100 UIT, deberá llevar contabilidad completa.

- b) Régimen Especial de la Renta: Registro de Compras y Ventas e Ingresos

D.- Beneficios Financieros

- a) Factoring, mediante el programa Perú factoring promovido por COFIDE, permitirá al microempresario, que realice sus operaciones de ventas al crédito, obtener efectivo inmediato a través de la venta de sus facturas; además con entidades bancarias se puede gestionar este tipo de operaciones.
- b) El Fondo de Garantía Empresarial (FOGEM) posibilita los créditos otorgados.
- c) El Programa Especial de Apoyo Financiero para la MYPE (PROPYME) canaliza recursos, para el otorgamiento de créditos directos, a través de las entidades financieras.
- d) Acceso a líneas de crédito en los principales bancos del país y cajas de ahorro y crédito.

Otros Beneficios

- a) El Estado reserva el 40% de las compras nacionales para las MYPES.
- b) El Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM), es un fondo concursable cuyo objetivo es cofinanciar proyectos de innovación productiva.

2.2.3 Costo de Participación en el mercado

Sarkissian (2015) indica que la participación de mercado “es el porcentaje de las ventas que un producto específico alcanza en relación con las ventas totales de todos los productos similares”.

Ayala (2015) también habla de la participación de mercado indicando que es un índice de competitividad, que nos refleja que tan bien nos estamos desempeñando en el mercado

con relación a nuestros competidores. Este índice nos permite evaluar si el mercado está creciendo o declinando, identificar tendencia en la selección de clientes por parte de los competidores y ejecutar además, acciones estratégicas o tácticas.

Para el presente trabajo desarrollaremos los siguientes estudios:

- A.-Estudio de mercado
- B.- Estudio legal
- C.-Estudio técnico
- D.-Estudio organizacional
- E.-Estudio económico financiero

2.2.3.1 Estudio de mercado

Para Andia (2009) este estudio permite demostrar y cuantificar la existencia de un grupo de la población o de instituciones, a las cuales se les puede ofrecer un producto y/o servicio bajo ciertas características predeterminadas.

Los aspectos más relevantes que en términos generales deben ser analizados en un estudio del mercado del proyecto son los siguientes:

- a) Producto: Debe describirse en forma detallada el producto o servicio y sus especificaciones técnicas y de calidad.
- b) Mercado: Deberán mostrarse los estudios de mercado llevados a cabo que presenten la forma como se estimó el mercado meta y que instrumentos se utilizaron para determinar la demanda potencial y la demanda efectiva del proyecto. Escribano, Fuentes & Alcaraz (2014) menciona que supone la máxima de demanda que existiría con las condiciones actuales de entorno, si todas las empresas del sector realizaran el mayor esfuerzo posible de marketing. Lógicamente ese mercado potencial no es estático, sino que variará si cambian las

variables del entorno (culturales, demográficas, legales, sociales, políticas, económicas, etc.). El mercado potencial está formado por consumidores que:

b.1) Tengan acceso a la oferta del producto

b.2) Tengan interés potencial por el producto y

b.3) Tengan la renta suficiente para permitirse la adquisición del producto

(pág.54)

- c) Oferta y demanda del mercado: Deberá hacerse un análisis de la demanda total del producto en el mercado, cuantificar la producción total interna, así como las importaciones y las exportaciones de productos similares que representan la competencia del proyecto. Es necesario, además, localizar físicamente a los productores y los consumidores, así como determinar cuáles son sus estrategias de comercialización, etc.
- d) Materia prima: Definir las características de los proveedores de insumos, lugar de ubicación (nacional e internacional), precios, costos y medios de transporte, etc.
- e) Precio del producto: La determinación del precio del producto puede hacerse de varias maneras. La primera de ellas puede ser obtenida en base a un promedio de precios de los productos similares en el mercado, el cual se puede determinar por medio de un estudio detallado de la oferta del mercado. La otra forma es tratar de determinar por diferentes formas cuál es el precio que potenciales consumidores estarían dispuestos a pagar por el producto o servicio que se pretende introducir al mercado. La tercera manera tiene que ver con los objetivos de la empresa y la estrategia de introducción y comercialización que podría indicar que se competirá por diferenciación, lo cual puede llevar a determinar un precio superior al promedio del mercado.

El estudio de mercado es muy importante porque define, entre otras cosas, los posibles ingresos por ventas del proyecto, lo cual será la base para estimar los

flujos que servirán para pagar la inversión, su costo y generar las ganancias que esperan los inversionistas o entidades financieras.

2.2.3.2 Estudio legal

Andia (2009) dice que toda actividad empresarial se enmarca dentro de un conjunto de normas jurídicas que regulan sus operaciones, debido a ello es importante tomar en cuenta este aspecto en el inicio de todo proyecto.

El estudio legal tiene por objetivos determinar la viabilidad legal, es decir, conocer los alcances y limitaciones, relacionadas con la naturaleza del proyecto; definir la forma jurídica de la empresa; Constituir y formalizar la empresa.

- a) Constitución: Los criterios a tener en cuenta al resolver la forma jurídica de la empresa:
 - Poder y responsabilidad – ceder cuotas de poder y responsabilidades
 - Financiamiento – capacidad económica y aportes propios y/o ajenos
 - Costo fiscal – cada forma jurídica está sujeta a regímenes tributarios particulares.
 - Giro del negocio – cada actividad tiene regulaciones especiales.
- b) Régimen tributario: La afectación tributaria difiere de acuerdo con las características jurídicas y el tamaño de cada empresa. Se debe realizar un análisis cuidadoso, tomando en cuenta la naturaleza del proyecto, la legislación impositiva vigente y las implicancias tributarias que originará su ejecución.
- c) Licencias y autorización: De acuerdo con la naturaleza, tipo de empresa y zona de ubicación, deberá gestionarse la obtención de licencias y/o autorizaciones de funcionamiento. Las licencias generalmente son otorgadas por las municipalidades e inciden en aspectos de seguridad ante desastres, consideraciones de salubridad y zonificación comercial.

Se deben tener en cuenta tramites de registros y certificados de calidad exigidas en algunas empresas como en el caso de empresas de alimentos o farmacéuticos que

requieren realizar trámites específicos sobre cumplimiento de normas fitosanitarias ante diversas entidades públicas y/o privadas según sea el caso.

- d) Patentes y marcas: El registro de marcas y patentes es el mecanismo que le permite a la empresa proteger sus inversiones en intangibles y garantiza a los inventores los derechos de propiedad intelectual sobre nuevos productos, procesos, etc.
- e) Legislación laboral: Se establecen las remuneraciones de los trabajadores y sus respectivas contribuciones conforme a ley.

2.2.3.3 Estudio técnico

Para Nassir (2011) menciona que en este estudio se busca determinar si es posible, física o materialmente, hacer un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto. El estudio debe contemplar los siguientes aspectos:

- a) Localización: Se define la macro localización y la micro localización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura disponible. Algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes:
 - Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto.
 - Regulaciones urbanas para la ubicación.
 - Tendencias de desarrollo urbano de las localidades y ciudades y su relación con el costo de la tierra.
 - Accesos a los centro de distribución y consumo (infraestructura de carreteras y de transporte).
 - Ubicación de la materia prima y de la mano de obra calificada y no calificada.
 - Estudio del impacto ambiental.
 - Necesidades e intereses de la comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyecto.

Con base en lo anterior, la ubicación del proyecto podría estar influenciada por aspectos tan relevantes como la ubicación geográfica de la población objetivo, la ubicación de las materias primas, proyectificación urbana, o el estudio de impacto ambiental.

- b) Tamaño del proyecto: El tamaño del proyecto está definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. Aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva y el mercado objetivo del proyecto.

La definición del tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo de proceso, que muestre las diferentes etapas de producción, cantidades de insumo y producto terminado. Lo que se pretende es demostrar en toda su extensión el proceso productivo, donde quede claro la tecnología que más se ajusta al proyecto en los diferentes estados que irán convirtiendo los insumos en productos. Este análisis implica tener que definir el tipo de producto, el proceso de producción, cuales son los insumos que se requieren, cuáles y que cantidad son los equipos a emplear, así como los requerimientos de mano de obra e instalaciones físicas y de terrenos.

Algunos de los factores adicionales que condicionan el tamaño del proyecto:

- Tamaño de la demanda efectiva resultante y la población objetivo.
 - Posibilidades de financiamiento del proyecto por parte de la empresa y de banco o inversionistas privados.
 - Localización del proyecto y posibilidades de expansión.
 - Cercanía del proyecto a los puntos de producción de la materia prima.
 - Resultados del estudio de impacto ambiental y regulaciones urbanas.
 - Desarrollo del proyecto en el tiempo (crecimiento en etapas o de acuerdo con el crecimiento de la demanda).
- c) Inversiones: Se deben describir y especificar en detalle las construcciones o remodelaciones necesarias para la puesta en marcha del proceso de producción. Se deben incluir las obras de infraestructura que sean necesarias para la operación del

- proyecto. Además se deben describir y especificar las cantidades y tipos de maquinaria, equipos y mobiliario, así como su vida útil y tablas de depreciación.
- d) Materia prima – se deben estimar los requerimientos y costos de materia prima para un determinado nivel de producción, cantidades de inventarios, producto en proceso y terminado.
 - e) Costos de operación y producción – se deben especificar los requerimientos de mano de obra tanto a nivel operacional y general, gastos de transporte de suministro e insumo, etc.
 - f) Proyecto de ejecución del proyecto - Se refiere a un programa en que se muestren en detalle todas las actividades necesarias para la construcción y equipamiento para la puesta en marcha.

2.2.3.4 Estudio organizacional

Miranda (2012) menciona que todo proyecto precisa del diseño de un andamiaje organizativo, tanto para la pre inversión, como para el período de ejecución, y desde luego, para la operación, que garantice el logro de los objetivo propuestos.

Para Meza (2013), este estudio implica de:

- a) Estructura organizacional: Se realiza mediante una representación gráfica llamada organigrama, que al mismo tiempo nos muestra los elementos del grupo y sus relaciones respectivas.
- b) Marco jurídico empresarial: Se realiza un minucioso análisis de las ventajas y desventajas que ofrecen los diversos tipos de empresas (individuales y sociedades) de acuerdo a su constitución jurídica, se debe seleccionar el más adecuado a las características del proyecto y a las aspiraciones y posibilidades de quienes están interesados en emprender el proyecto de inversión.

c) Procedimientos y reglamentos: Las actividades necesarias para la ejecución y operación del proyecto deben ser programadas, coordinadas, realizadas y controladas. Por esta razón, toda empresa debe seleccionar la forma de organización que requiere, a través de una estructura organizacional, cuya implementación tendrá efectos financieros tanto en el monto de la inversión inicial como en los costos operacionales.

2.2.3.5 Estudio económico – financiero

Sapag (2011) añade que este estudio busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación.

Para Miranda (2012) refiere que el estudio económico en todo proyecto exige la movilización de factores de producción, de los cuales existen cantidades limitadas, a cuyo empleo concurren otras alternativas de utilización, por lo tanto su estudio es objeto de la economía, que en alguna forma debe velar por su mejor utilización y aprovechamiento, en términos de eficiencia y equidad. Mientras que el estudio financiero corresponde a los recursos necesarios para atender las erogaciones ocasionadas por las inversiones (fijas, diferidas, capital de trabajo y otros costos directos e indirectos de ejecución).

a) Inversión inicial: Se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinarias, equipos, activos intangibles, etc. También el costo de consultoría y asesorías relacionadas con la inversión inicial.

b) Costos de producción y operación: Se refiere a los costos directos, indirectos y generales, relacionados con la operación y producción. Entre estos se pueden citar la materia prima, los insumos, la mano de obra, los servicios de energía y medios de comunicación, los costos de administración, alquileres, pago de impuestos, etc.

- c) Capital de trabajo: Se refiere a la cantidad de efectivo necesario para la operación del proyecto. Normalmente este capital de trabajo va relacionado con el nivel de actividad del proyecto y se recupera una vez que el proyecto finalice su vida útil.
- d) Costo de capital: Se refiere al costo de financiamiento del proyecto y se determina en función de las diferentes fuentes de financiamiento del proyecto y su participación en el financiamiento de las inversiones que requiere el proyecto.
- e) Rentabilidad: Para determinar la rentabilidad de la propuesta se hace uso de las técnicas de valuación de inversiones como el VAN, TIR y B/C.

2.2.3.6 Rentabilidad

2.2.3.6.1 Valor Actual Neto (VAN)

Universidad ESAN (2018) indica que el valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable.

Si existen varias opciones de inversión, el VAN también sirve para determinar cuál de los proyectos es más rentable. También es muy útil para definir la mejor opción dentro de un mismo proyecto, considerando distintas proyecciones de flujos de ingresos y egresos. Igualmente este indicador nos permite, al momento de vender un proyecto o negocio, determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de lo que se ganaría en caso de no venderlo.

Formula:

$$\text{VAN} = \text{Beneficio neto actualizado (BNA)} - \text{Inversión}$$

VAN < 0 el proyecto no es rentable.

Cuando la inversión es mayor que el BNA (VAN negativo o menor que 0) significa que no se satisface la TD.

VAN = 0 el proyecto es rentable.

Porque ya está incorporado ganancia de la TD. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a 0) se ha cumplido con la TD.

VAN > 0 el proyecto es rentable.

Cuando el BNA es mayor que la inversión (VAN mayor a 0) se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado una ganancia o beneficio adicional.

2.2.3.6.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Restrepo (2017) indica que la TIR o Tasa Interna de Retorno, es la tasa de interés o rentabilidad que genera un proyecto. Y se encarga de medir la rentabilidad de una inversión. Esto quiere decir, el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá esta, para los montos que no hayan sido retirados del proyecto. Y funciona como una herramienta complementaria del valor Presente Neto.

Es importante aclarar que en muchos casos las decisiones que se toman basándose en el Valor Presente Neto no son congruentes con las que se toman basándose en la Tasa Interna de Retorno, ya que los flujos de dinero son irregulares, y resulta necesario garantizar mediante diferentes mecanismos que el Valor Presente Neto es correcto, para así corroborarlo a través de la Tasa Interna de Retorno.

El cálculo de la TIR sería igualar la tasa de descuento al momento inicial, la corriente futura de cobros con la de pagos, lo que haría que el VAN sea igual a 0.

Formula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Ft Flujos de dinero en cada periodo t

I0 Inversión que se realiza en el momento inicial (t = 0)

n Número de periodos de tiempo

Siendo “k” la tasa de descuento de flujos para el cálculo del VAN, los criterios de selección serán los siguientes:

Si la **TIR > k**, se acepta el proyecto de inversión. Porque la tasa de rendimiento interno que obtendremos será superior a la tasa mínima de rentabilidad que exige la inversión.

Si la **TIR = k**, se presentaría una situación similar a la que se produce cuando el VAN es igual a cero. Aquí se podría llevar a cabo la inversión en caso de que se mejore la posición competitiva de la empresa y que no existan alternativas más favorables.

Si la **TIR < k**, se debe rechazar el proyecto, ya que no se está alcanzando la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión.

Para el presente trabajo se aplica VAN y TIR.

2.2.3.6.3 Razón Beneficio Costo (B/C)

Universidad ESAN (2018) indica que el índice beneficio/costo (I B/C), también conocido como relación beneficio/costo compara directamente, como su nombre lo indica, los beneficios y los costos de un proyecto para definir su viabilidad.

Para calcular la relación B/C se halla primero la suma de todos los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costos también descontados.

Para saber si un proyecto es viable bajo este enfoque, se debe considerar la comparación de la relación B/C hallada con 1. Así:

Si $B/C > 1$, esto indica que los beneficios son mayores a los costos. En consecuencia el proyecto debe ser considerado.

Si $B/C = 1$, significa que los beneficios igualan a los costos. No hay ganancias. Existen casos de proyectos que tienen este resultado por un tiempo y luego, dependiendo de determinados factores como la reducción de costos, pueden pasar a tener un resultado superior a 1.

Si $B/C < 1$, muestra que los costos superan a los beneficios. En consecuencia, el proyecto no debe ser considerado.

III. Metodología

3.1 Tipo y nivel de investigación

- a) Enfoque: Cuantitativo, se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables.
- b) Tipo: Aplicado, de las pautas establecidas en la teórica se aplicará las cantidades indicadas para llevar a cabo la ejecución del proyecto.
- c) Niveles: descriptiva, se describe todas las características del proyecto de inversión.

3.2 Diseño de investigación

En este proyecto se realiza una investigación no experimental, porque exclusivamente se recabará información y se observarán las cantidades, sin realizar una manipulación de las variables. Entre ella están los costos de instalación, inversiones y las tendencias del mercado.

3.3 Población, muestra y muestreo

- a) Población: 50 comerciantes emolienteros
- b) Muestra: 10 comerciantes emolientes
- c) Muestreo: 10 comerciantes emolientes

3.4 Criterios de selección

La provincia de Chiclayo tiene muchos comerciantes emolienteros, unos agrupados en asociación y otros trabajando de manera unipersonal, del cual se entrevistó a 10 comerciantes emolienteros unipersonales de las avenidas más concurridas de la ciudad.

3.5 Operacionalización

TABLA N° 43: Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Alternativas de Financiamiento	Muestra los recursos financieros al que se acoge la empresa para invertir y operar.	Para optar el financiamiento se describirán las opciones:	Financiamiento Propio	Autofinanciamiento o Propio
			Financiamiento Externo	Terceros y/o Bancos
			Financiamiento Mixto	Propio y Tercero
Rentabilidad	Para determinar la rentabilidad del proyecto se hace uso de las técnicas de valuación de inversiones como el VAN , TIR y B/C.	Para determinar la incidencia de los estudios en la rentabilidad se evaluarán los siguientes puntos:	Valor Actual Neto -VAN	Viabilidad del proyecto
			Tasa Interna de Retorno - TIR	Tasa de interés o rentabilidad que genera el proyecto.
			Razon Beneficio Costo - B/C	Beneficios y Costos del proyecto para definir su viabilidad
Propuesta de inversión	Programa en que se muestren en detalle todas las actividades necesarias para la construcción y equipamiento para la puesta en marcha.	Para determinar el financiamiento del presente proyecto se cuantificará su costo con los siguientes puntos:	Estudio de mercado	Producto
				Mercado
				Oferta y demanda
			Estudio legal	Materia prima
				Constitución
				Regimén tributario
				Licencias y autorizaciones
				Patentes y marcas
			Estudio técnico	Legislación laboral
				Localización
				Tamaño del proyecto
			Estudio organizacional	Inversiones
				Estructura organizacional
				Marco jurídico empresarial
			Estudio económico-financiero	Procedimientos y reglamentos
Inversión inicial				
Costos de producción y operación				
Capital de trabajo				
Costos de capital				
Flujos de efectivo				
Rentabilidad				

3.6 Técnica e instrumento de recolección de datos

Se preparó una plantilla de preguntas al cual denomino entrevista para conocer los datos cualitativos entorno al negocio y a los comerciantes emolienteros y también se recolectaron datos cuantitativos entorno a las cantidades de insumos, precios y otros en que incurren para llevar a cada la gestión de cada unidad de negocio emolientero.

3.7 Procedimiento

Se acudió a los lugares de ubicación de cada comerciante de emoliente seleccionado para realizar la entrevista y observar el ritmo de trabajo en los días indicados.

3.8 Plan de procesamiento y análisis de datos

Se empleó la entrevista también para obtener datos cuantitativos como cantidades de insumos que utiliza cada emolientero, cantidad de compras, precios y números de vasos de emolientes entre otras y así poder procesar la información para determinar el costo de la producción; de acuerdo a esta guía se ingresaron los datos en hojas de cálculo de Microsoft Excel para determinar la frecuencia, luego determinar costos e ingresos así como los flujos de efectivo, la rentabilidad con las diferentes opciones de financiamientos y por consiguiente dar a conocer los beneficios de este proyecto.

3.9 Matriz de Consistencia

TABLA N° 40 : Matriz de Consistencia

Título	Formulación del problema	Objetivos	Bases teóricas	Metodología
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE INVERSIÓN	Los comerciantes emolientes presentan una barrera que es el capital para seguir creciendo, por ende se pretende agrupar para acogerse como microempresa al financiamiento y que esta sea muy favorable para las ganancias que individualmente obtengan, por ello la formulación del problema de la presente es: ¿ De qué manera en los comerciantes incidirá la alternativa de financiamiento en la rentabilidad de la propuesta de inversión ?	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar la mejor alternativa de financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de la propuesta de emoliente.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir alternativas de financiamiento para la propuesta de inversión • Realizar la viabilidad de mercado y costeo de participación de la inversión • Describir la viabilidad legal, técnica y organizacional • Determinar las posibles alternativas de financiamiento para la propuesta • Elegir la mejor alternativa de financiamiento para la propuesta 	<p>2.2.1 Alternativas de Financiamiento 2.2.1.1 Financiamiento propio o interna 2.2.1.2 Financiamiento ajeno o externo</p> <p>2.2.2 Microempresa 2.2.2.1 Característica 2.2.2.2 Beneficios</p> <p>2.2.3 Costo de participación en el mercado 2.2.3.1 Estudio de mercado Producto Mercado Oferta y demanda del mercado Materia prima</p> <p>2.2.3.2 Estudio legal Constitución Régimen tributario Licencias y autorización Patente y marcas Legislación laboral</p> <p>2.2.3.3 Estudio Técnico Localización Tamaño del proyecto Inversiones</p> <p>2.2.3.4 Estudio organizacional Estructura organizacional Marco jurídico empresarial Procedimientos y reglamentos</p> <p>2.2.3.5 Estudio económico – financiero Inversión inicial Costos de producción y operación Capital de trabajo Costo de capital Flujos de efectivo</p> <p>2.2.3.6 Rentabilidad 2.2.3.6.1 VAN 2.2.3.6.2 TIR 2.2.3.6.3 B/C</p>	<p>ENFOQUE · Cuantitativo</p> <p>TIPON DE INVESTIGACIÓN · Básica</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN · No experimental</p> <p>POBLACIÓN · 50 COMERCIANTES EMOLIENTEROS</p> <p>MUESTRA · 10 COMERCIANTES EMOLIENTEROS</p> <p>MUESTREO · Por conveniencia</p>

3.10 Consideraciones éticas

El presente trabajo se alinea bajos las siguientes consideraciones éticas:

- a) Respeto: Tratar a los demás como nos gustaría ser tratados; saber escuchar, aceptar las diferencias, brindar de forma equitativa un trato digno con calidez humana.
- b) Responsabilidad: Cumplir con las expectativas en tiempo y forma, prever y asumir las consecuencias de nuestras decisiones, rendir cuentas y actuar conforme a los procesos establecidos para alcanzar los objetivos comunes.
- c) Compromiso: Nos preparamos de forma integral, dando lo mejor de nosotros mismos, poner todo nuestro entusiasmo para alcanzar los objetivos por encima de lo que se espera.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Descripción de las Alternativas de Financiamiento

Para que el proyecto sea ejecutado se necesita de financiamiento de terceros, por lo que se recurre a buscar opciones financieras asequibles.

En la región Lambayeque tenemos una gama de entidades financieras que ofrecen créditos para microempresa pero no todos están desde su nacimiento, es por ello que se mencionará a las instituciones financieras con sus respectivas tasas de interés, como referentes.

Tabla N° 01 : Tasas de interés

ENTIDAD	TASA DE INTERÉS
Continental	12.51 %
Scotiabank	16.65 %
Crédito	17.86 %
Interbank	20.81 %
Mibanco	29.18 %
CMAC Trujillo	29.36 %
Pichincha	31.07 %
CMAC Arequipa	32.78 %
Raíz	33.50 %
Compartamos	35.27 %
Credinka	35.63 %
CMAC Sullana	37.29 %
Sipán	40.60 %
Alternativa	43.36 %
CMAC Paita	43.22 %
Crediscotia	43.47 %
CMAC Piura	50.93 %
Efectiva	61.58 %

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Después de solicitar información a las instituciones financieras sobre los requisitos, plazos y tasas de interés, se indica la siguiente tabla resumen:

Tabla N° 02 : Entidades Financieras en Lambayeque - Préstamo Microempresa

ENTIDAD	TASA DE INTERÉS	TIPO DE CRÉDITO	MONTO DE PRÉSTAMO	
			CANT. MÍNIMA	CANT. MÁXIMA
CMAC Trujillo	29.36 %	CAPITAL DE TRABAJO MICROEMPRESA	S/. 5,001.00	S/. 20,000.00
Pichincha	31.07 %	CAPITAL DE TRABAJO MICROEMPRESA	S/.	S/. 50,000.00
CMAC Arequipa	32.78 %	CAPITAL DE TRABAJO MICROEMPRESA	NO INDICA	
Compartamos	35.27 %	CRÉDITO GRUPAL	NO INDICA	
Credinka	35.63 %	CAPITAL DE TRABAJO MICROEMPRESA	NO INDICA	
CMAC Sullana	32.69 %	CRÉDITO COMERCIAL	S/. 10,000.00	S/. 40,000.00
Sipán	40.60 %	CRÉDITO PYME	S/. 500.00	NO INDICA
CMAC Paíta	43.22 %	CRÉDITO PYME NEGOCIO	S/. 500.00	S/. 80,000.00
Alternativa	43.36 %	CRÉDITO PYME	S/. 200.00	NO INDICA
Crediscotia	43.47 %	CRÉDITO CAPITAL DE TRABAJO	S/. 500.00	S/. 90,000.00
CMAC Piura	50.93 %	MICROCRÉDITO	S/. 500.00	S/. 20,000.00

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Al comparar importe de préstamos, tasa de interés y otro requisito esencial como la antigüedad del negocio, se depuró la lista de entidades financieras a la cual accederíamos y nos quedamos con dos entidades financieras que son cajas municipales para financiar parte del proyecto, es como sigue:

Tabla N° 03 : Opciones Financieras para el proyecto

nº	ENTIDAD	TASA DE INTERÉS	TIPO DE CRÉDITO	MONTO DE PRÉSTAMO	
				CANT. MÍNIMA	CANT. MÁXIMA
1.-	CMAC Trujillo	29.36 %	CAPITAL DE TRABAJO MICROEMPRESA	S/. 5,001.00	S/. 20,000.00
2.-	CMAC Sullana	32.69 %	CRÉDITO COMERCIAL	S/. 10,000.00	S/. 40,000.00

Fuente: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Para acogerse al financiamiento se debe presentar los requisitos necesarios, como son: boletas y/o facturas de compra de mercadería, documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, contar con domicilio estable, recibo de luz o agua del establecimiento, DNI de representante(s) legal(es). Todo ello sujeto a evaluación.

También se presenta una tercera opción, la cual será que el financiamiento sea 100% por los socios.

4.1.2 Viabilidad de mercado

En este punto se describe los datos recogidos de la encuesta a los 10 emolienteros, datos cualitativos y cuantitativos del producto.

4.1.2.1 Insumos:

Este producto es elaborado con insumos netamente naturales, como son:

Tabla N° 04: Insumos para la elaboración del emoliente

INSUMOS
boldo
flor de overo
sábila
hoja de chote
alpiste
hoja de guanabana
linaza
tuna
cebada
polen
manzanilla
hierba luisa
uña de gato
alfalfa
chanca piedra
cola de caballo
maca
harina de linaza

Fuente: Elaboración propia

4.1.2.2 Demanda:

La demanda está acorde a la realidad de los comerciantes de emolientes de la ciudad de Chiclayo, que para el presente trabajo ha de ser proyectada por la tasa de crecimiento.

4.1.2.3 Oferta:

En la oferta los 10 comerciantes emolienteros mantienen sus rangos en la satisfacción de los clientes que diariamente recurren al negocio, por ello en la siguiente tabla n^a 06 se muestra la cantidad numérica y porcentual de venta según tipo de emoliente.

Tabla N° 06 : Cantidad numérica y porcentual de ventas diarias de emoliente según la necesidad

	emoliente para molestia del hígado	emoliente para molestia de la gastritis	emoliente para para molestia de los huesos	emoliente para desinflamar	emoliente especial	TOTAL
VENTAS	129	172	129	471	129	1030
%	13%	17%	13%	46%	13%	100%

Fuente: Elaboración propia

4.1.2.4 Materia prima:

Se acudirá a adquirir los insumos en el mercado mayorista así como en las chacras para obtener un mejor costo en el producto final.

4.1.3 Descripción de la viabilidad legal, técnica y organizacional del proyecto de inversión

4.1.3.1 Viabilidad Legal

La empresa estará constituida bajo la modalidad de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), conformada por diez socios siéndole aplicable lo dispuesto por la Ley General de Sociedades vigentes; la responsabilidad de la empresa está limitada al patrimonio, es decir, si pasa algo solo llega a responder con los bienes de la empresa mas no con los de los socios.

Dentro de la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), la actividad de bebidas de emoliente se encuentra en la sección I, división 56, grupo 563, clase 5630.

La actividad emolientera esta respalda bajo la LEY N° 30198 - Ley que reconoce la preparación y expendio o venta de bebidas elaboradas con plantas medicinales en la vía pública, como microempresas generadoras de autoempleo productivo (Ley del Emolientero).

a) Constitución:

Para la constitución e inicio de las operaciones existe una serie de requisitos legales que deberían ser atendidos. A continuación los pasos a seguir para constituir la empresa:

- Crear la minuta de Constitución, elaborada con la colaboración de un abogado. En ella constarán datos como el nombre de la empresa, de los accionistas, rubro, monto del capital invertido, estatutos, entre otros.
- Elaborar la escritura pública, y elevarla a un notario público.
- Inscribirse en el registro de personas jurídicas, este proceso se realiza en la superintendencia nacional de registros públicos – SUNARP.
- Obtener RUC, proceso realizado en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).
- Obtención de Licencias y Permisos (Licencia Municipal de Funcionamiento)

b) Trámites SUNAT:

El número de contribuyente nos identificará como contribuyente fiscal; lo obtendremos con la inscripción en el Registro Único de contribuyentes en las oficinas de SUNAT, para obtenerlo se debe presentar:

- Un recibo de luz, agua, teléfono fijo del local donde funcionará la empresa

- Elegir un régimen tributario, en este caso RER, porque de acuerdo al cuadro de proyección de ingresos, el mismo no supera los S/. 577,500 nuevos soles, además el número de trabajadores son Diez (10), requisito que está dentro del mismo.
- Al pagar IGV haremos uso del Crédito fiscal.

c) Autorización del libro de planillas:

Se debe llevar un libro de planillas de pago de remuneraciones al ministerio de trabajo para que lo legalice, para esto tendremos que dirigirnos a una dependencia de este ministerio para luego con el libro legalizado, podamos dirigirnos a oficinas correspondientes de ESSALUD o al Banco de la Nación y solicitar los respectivos formularios para la inscripción de los trabajadores.

4.1.3.2 Viabilidad técnica

En este apartado se describirán los elementos técnicos necesarios para ejecutar el proyecto, tales como se enunciaran en los puntos posteriores.

a) Localización:

La empresa estará ubicada en la ciudad de Chiclayo, ya que es la ciudad donde laboran los socios. La ubicación de los emolienteros en los puntos de ventas son los lugares donde sus clientes objetivos concurren diariamente, por ende, es una zona estratégica ya establecida para la venta del producto.

Las avenidas donde estarán ubicados los emolienteros son las siguientes:

- a.1.- En la entrada de centro comercial real plaza
- a.2.- Entre las avenidas Bolognesi y Sáenz Peña
- a.3.- Avenidas Luis Gonzales y Vicente de la Vega
- a.4.- Avenida San José y calle San Martín

- a.5.- Entre la avenida Balta y Pedro Ruiz
- a.6.- Entre la avenida Balta y Arica
- a.7.- Entre avenida Pedro Ruiz y Alfonso Ugarte
- a.8.- Entre la avenida José Leonardo Ortiz y calle Tacna
- a.9.- Entre la avenida Arica y Alfredo Lapoint
- a.10.- Entre la avenida Luis Gonzales y Manuel María Izaga

b) Tamaño del proyecto:

El tamaño del proyecto se refiere a la cantidad estimada de producción, la cual está definida por el número de vasos de emoliente que cada emolientero elabora, como se muestra a continuación:

Tabla N° 05 : Consolidado de vasos vendidos por día

EMOLIENTERO	VENTAS - NÚMERO DE VASOS X DÍA	
	MÍNIMO	MÁXIMO
E 01	120	150
E 02	90	120
E 03	90	120
E 04	90	120
E 05	90	120
E 06	90	120
E 07	140	150
E 08	100	130
E 09	90	120
E 10	130	150
TOTAL	1030	1300

VENDIDOS AL MES	30900	39000
------------------------	--------------	--------------

Fuente: Elaboración propia

En este cuadro se muestra el número de vasos que vende cada emolientero entre rango mínimo y máximo; datos obtenidos de la entrevista; con ello se obtiene una producción por mes, entre 30900 a 39000 vasos de emolientes.

- c) Inversiones: Las inversiones son las especificaciones necesarias para la puesta en marcha de la propuesta, a continuación se detallan la inversión tangible e intangible del proyecto:

Tabla N° 19: Inversión tangible

	N° unidades	costo unitario	total
Mesas	2	120	240.00
Sillas	4	60	240.00
Estantes	2	150	300.00
Escritorio	1	220	220.00
Equipo de cómputo	1	1600	1600.00
Botellas de vidrio	120	6	720.00
Jarras servidoras	30	3.5	105.00
Cuchillos pequeños	4	3.5	14.00
Cucharras largas	6	3	18.00
Copitas	30	4	120.00
Tazas de acero	20	120	2400.00
Tanques de acero (3 litros)	20	30	600.00
Cacerolas	50	45	2250.00
Carrito de acero	8	1500	12000.00
Carrito de acero	2	900	1800.00
TOTAL	300		S/. 22,627.00

Fuente: Elaboración propia

Inversiones tangibles se refiere a los implementos o instrumentos necesarios para llevar a cabo las operaciones tanto administrativas como el proceso de producción.

También se detallan los costos de los trámites o gastos de constitución necesarios para la puesta en marcha de la empresa (Inversión Intangible).

Tabla N° 20 : Inversión intangible

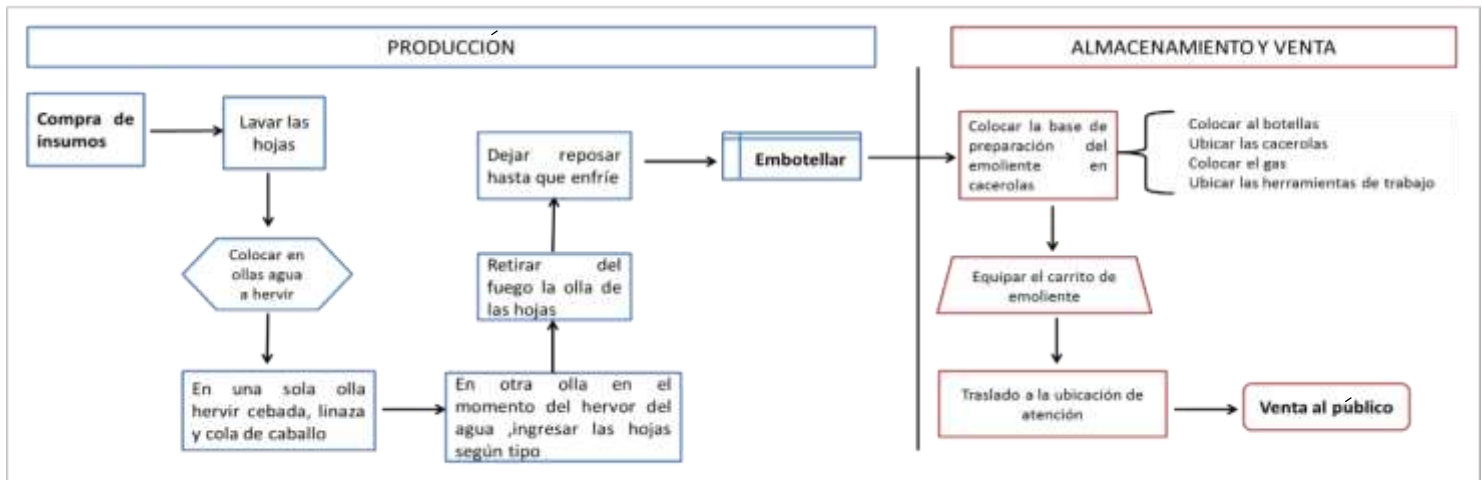
Detalle		costo unitario	total
Alquiler	3	500	1500.00
Minuta de constitución	1	450	450.00
Escritura pública	1	250	250.00
Licencia municipal	10	100	1000.00
Notario	1	500	500.00
Legalización de libros contables	2	10	20.00
SUNARP -búsqueda de nombre			7.00
SUNARP -reserva de nombre			25.00
TOTAL	18		S/. 3,752.00

Fuente: Elaboración propia

d) Flujograma de proceso

Dentro del tamaño del proyecto también se define el proceso de producción, la cual es como sigue:

Tabla N° 44: Flujograma de proceso



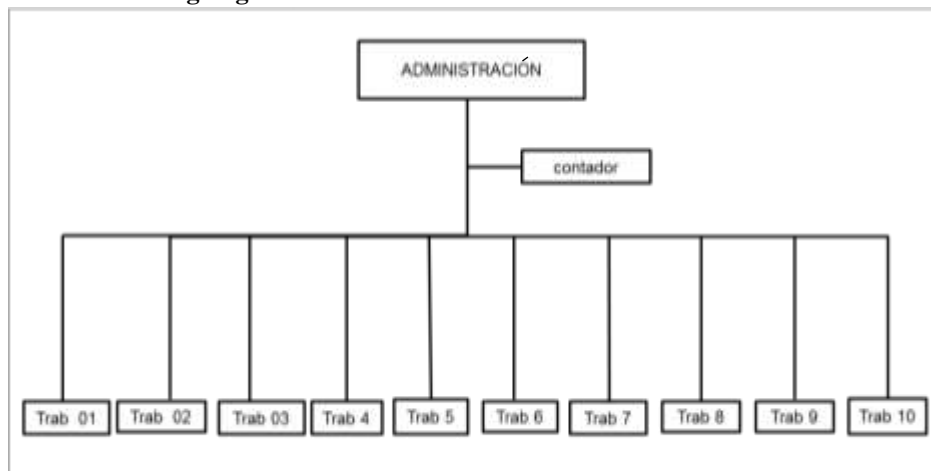
Fuente: Elaboración propia

El flujograma abarca desde la adquisición de los insumos hasta el traslado para la venta del producto.

4.1.3.3 Viabilidad organizacional

- Estructura organizacional

Tabla N° 45: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Administrador:

- Administrar óptimamente los recursos humanos, materiales y financieros.
- Proponer medidas técnico administrativas para el mejor funcionamiento de los recursos existentes.
- Controlar el manejo del fondo de operación conforme a los lineamientos establecidos.
- Coordinar la recopilación de información para integrar el presupuesto mensual y anual de egresos e ingresos
- Analizar, determinar y presentar para su autorización las compras directas necesarias para el funcionamiento continuo y optimo del negocio.

Trabajador:

- Persona encargada de la preparación del producto.
- Debe solicitar al administrador todo lo necesario para el desarrollo de su trabajo.

4.1.4 Determinación de las posibles alternativas de financiamiento para la propuesta

Del detalle de los costos que se vienen realizando anteriormente, el total de inversión para la presente es como sigue: Inversión tangible -- S/. 22,627.00; Inversión intangible -- S/.3,752.00; Capital de trabajo --S/. 30,191.68; al sumar los tres puntos anteriores tenemos una INVERSIÓN TOTAL -- S/. 56,570.68

Para las alternativas de financiamiento se contaron con entidades financieras (tabla n°03 – pág. 42) de las cuales se obtuvo como accesos al financiamiento solamente CMAC Trujillo y CMAC Sullana; cada entidad financiera otorga montos distintos con diferentes tasas de interés, entonces para saber que alternativa es la más adecuada se han realizado estructuras de financiamiento, en la que se muestran proporciones distintas entre lo que aportarán los socios y otorgarán la entidad financiera, teniendo tasa de interés distinta en

cada opción financiera. Las posibles alternativas de financiamiento que conforman las estructuras propuestas son las siguientes:

1° Alternativa Financiera

FINANCIAMIENTO		
APORTE PROPIO	65%	S/. 36,571
PRÉSTAMO caja trujillo	35%	S/. 20,000
	100%	S/. 56,571

aporte x cada socio
S/. 3,657.10

Tabla N° 41 : Cronograma de pago mensual - CMAC Trujillo

PRÉSTAMO S/. 20,000
 N° CUOTAS 36 3 años
 TEA 29.36%
 TEM 2.17%

cuota
S/. 806.04

Períodos	Principal	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
0	S/. 20,000	S/. -	S/. -	S/. -	
1	S/. 20,000	S/. 372.35	S/. 433.68	S/. 806	S/. 121.43
2	S/. 19,628	S/. 380.43	S/. 425.61	S/. 806	S/. 119.17
3	S/. 19,247	S/. 388.68	S/. 417.36	S/. 806	S/. 116.86
4	S/. 18,859	S/. 397.10	S/. 408.93	S/. 806	S/. 114.50
5	S/. 18,461	S/. 405.72	S/. 400.32	S/. 806	S/. 112.09
6	S/. 18,056	S/. 414.51	S/. 391.52	S/. 806	S/. 109.63
7	S/. 17,641	S/. 423.50	S/. 382.54	S/. 806	S/. 107.11
8	S/. 17,218	S/. 432.68	S/. 373.35	S/. 806	S/. 104.54
9	S/. 16,785	S/. 442.07	S/. 363.97	S/. 806	S/. 101.91
10	S/. 16,343	S/. 451.65	S/. 354.38	S/. 806	S/. 99.23
11	S/. 15,891	S/. 461.45	S/. 344.59	S/. 806	S/. 96.49
12	S/. 15,430	S/. 471.45	S/. 334.58	S/. 806	S/. 93.68
13	S/. 14,958	S/. 481.68	S/. 324.36	S/. 806	S/. 90.82
14	S/. 14,477	S/. 492.12	S/. 313.92	S/. 806	S/. 87.90
15	S/. 13,985	S/. 502.79	S/. 303.24	S/. 806	S/. 84.91
16	S/. 13,482	S/. 513.69	S/. 292.34	S/. 806	S/. 81.86
17	S/. 12,968	S/. 524.83	S/. 281.20	S/. 806	S/. 78.74
18	S/. 12,443	S/. 536.21	S/. 269.82	S/. 806	S/. 75.55
19	S/. 11,907	S/. 547.84	S/. 258.20	S/. 806	S/. 72.29
20	S/. 11,359	S/. 559.72	S/. 246.32	S/. 806	S/. 68.97
21	S/. 10,800	S/. 571.86	S/. 234.18	S/. 806	S/. 65.57
22	S/. 10,228	S/. 584.26	S/. 221.78	S/. 806	S/. 62.10
23	S/. 9,643	S/. 596.93	S/. 209.11	S/. 806	S/. 58.55
24	S/. 9,046	S/. 609.87	S/. 196.17	S/. 806	S/. 54.93
25	S/. 8,437	S/. 623.10	S/. 182.94	S/. 806	S/. 51.22
26	S/. 7,814	S/. 636.61	S/. 169.43	S/. 806	S/. 47.44
27	S/. 7,177	S/. 650.41	S/. 155.63	S/. 806	S/. 43.58
28	S/. 6,526	S/. 664.51	S/. 141.52	S/. 806	S/. 39.63
29	S/. 5,862	S/. 678.92	S/. 127.11	S/. 806	S/. 35.59
30	S/. 5,183	S/. 693.65	S/. 112.39	S/. 806	S/. 31.47
31	S/. 4,489	S/. 708.69	S/. 97.35	S/. 806	S/. 27.26
32	S/. 3,781	S/. 724.05	S/. 81.98	S/. 806	S/. 22.95
33	S/. 3,057	S/. 739.76	S/. 66.28	S/. 806	S/. 18.56
34	S/. 2,317	S/. 755.80	S/. 50.24	S/. 806	S/. 14.07
35	S/. 1,561	S/. 772.18	S/. 33.85	S/. 806	S/. 9.48
36	S/. 789	S/. 788.93	S/. 17.11	S/. 806	S/. 4.79
	S/. 20,000.00	S/. 9,017.31	S/. 29,017		

Fuente: Elaboración propia

En la primera alternativa se tiene que los socios aportarían el 65% y la entidad financiera Caja Trujillo otorgaría S/ 20,000 a una tasa de interés del 29.36% por el lapso de tres años.

2° Alternativa Financiera

FINANCIAMIENTO			
APORTE PROPIO	29%	S/.	16,571
PRÉSTAMO caja sullana	71%	S/.	40,000
	100%	S/.	56,571

aporte x cada socio
S/.
1,657.10

Tabla N° 42 : Cronograma de pago mensual - CMAC Sullana

PRÉSTAMO S/.
 40,000 || N° CUOTAS | 36 3 años |
| TEA | 32.69% |
| TEM | 2.39% |

cuota
S/.
1,667.98

Períodos	Principal	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
0	S/.	S/.	S/.	S/.	
	40,000	-	-	-	
1	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	40,000	713.96	954.02	1,667.98	267.12
2	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	39,286	730.99	936.99	1,667.98	262.36
3	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	38,555	748.43	919.55	1,667.98	257.48
4	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	37,807	766.28	901.70	1,667.98	252.48
5	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	37,040	784.55	883.43	1,667.98	247.36
6	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	36,256	803.27	864.72	1,667.98	242.12
7	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	35,453	822.42	845.56	1,667.98	236.76
8	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	34,630	842.04	825.94	1,667.98	231.26
9	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	33,788	862.12	805.86	1,667.98	225.64
10	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	32,926	882.68	785.30	1,667.98	219.88
11	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	32,043	903.74	764.25	1,667.98	213.99
12	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	31,140	925.29	742.69	1,667.98	207.95
13	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	30,214	947.36	720.62	1,667.98	201.77
14	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	29,267	969.95	698.03	1,667.98	195.45
15	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	28,297	993.09	674.89	1,667.98	188.97
16	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	27,304	1,016.77	651.21	1,667.98	182.34
17	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	26,287	1,041.02	626.96	1,667.98	175.55
18	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	25,246	1,065.85	602.13	1,667.98	168.60
19	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	24,180	1,091.27	576.71	1,667.98	161.48
20	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	23,089	1,117.30	550.68	1,667.98	154.19
21	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	21,972	1,143.95	524.03	1,667.98	146.73
22	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	20,828	1,171.23	496.75	1,667.98	139.09
23	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	19,656	1,199.17	468.81	1,667.98	131.27
24	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	18,457	1,227.77	440.21	1,667.98	123.26
25	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	17,229	1,257.05	410.93	1,667.98	115.06
26	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	15,972	1,287.03	380.95	1,667.98	106.67
27	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	14,685	1,317.73	350.25	1,667.98	98.07
28	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	13,368	1,349.16	318.82	1,667.98	89.27
29	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	12,018	1,381.34	286.65	1,667.98	80.26
30	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	10,637	1,414.28	253.70	1,667.98	71.04
31	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	9,223	1,448.01	219.97	1,667.98	61.59
32	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	7,775	1,482.55	185.43	1,667.98	51.92
33	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	6,292	1,517.91	150.07	1,667.98	42.02
34	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	4,774	1,554.11	113.87	1,667.98	31.88
35	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	3,220	1,591.18	76.81	1,667.98	21.51
36	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	1,629	1,629.13	38.86	1,667.98	10.88
		S/.	S/.	S/.	
		40,000.00	20,047.34	60,047.34	

Fuente: Elaboración propia

En esta segunda alternativas los socios aportarían S/16,571.00 y Caja Sullana otorgaría el 71% de la inversión total de la propuesta con una tasa de interés 32.69%, tiempo de préstamo a pagar: 03 años.

3° Alternativa Financiera

FINANCIAMIENTO		
APORTE PROPIO	100%	S/. 56,571
PRÉSTAMO	0%	S/. -
	100%	S/. 56,571

aporte x cada socio
S/. 5,657.10

En esta última opción se figura la aportación total de inversión por los socios, indicando que cada socios cedería S/ 5,657.07 a la inversión.

Después de detallar cada alternativa se resume en la siguiente tabla las propuestas:

Tabla N° 21 : Opciones de estructuras de financiamiento

1° OPCIÓN →	FINANCIAMIENTO			aporte x cada socio S/. 3,657.10
	APORTE PROPIO	65%	S/. 36,571	
	PRÉSTAMO caja trujillo	35%	S/. 20,000	
		100%	S/. 56,571	
2° OPCIÓN →	FINANCIAMIENTO			aporte x cada socio S/. 1,657.10
	APORTE PROPIO	29%	S/. 16,571	
	PRÉSTAMO caja sullana	71%	S/. 40,000	
		100%	S/. 56,571	
3° OPCIÓN →	FINANCIAMIENTO			aporte x cada socio S/. 5,657.07
	APORTE PROPIO	100%	S/. 56,571	
	PRÉSTAMO	0%	S/. -	
		100%	S/. 56,571	

Fuente: Elaboración propia

Como se observa tenemos tres alternativas financieras de las cuales se analizan cada una para ver cuál es la más rentable (análisis en el siguiente punto 4.1.5).

4.1.5 Análisis de la viabilidad económica–financiera de las propuestas estructurales


La siguiente información son datos de los 10 comerciantes de emolientes; para analizar la viabilidad económica financiera de las propuestas de estructuras de financiamiento, primero se determina los costos para luego calcular los ingresos y obtener el resultado de la estructura aplicada.

4.1.5.1 Costos

En el apartado Anexo N° 01 del presente trabajo, muestra el detalle de las cantidades de consumo en insumos de cada emolientero, así como las ventas y precio de venta del producto.

Después de haber obtenido la información de cada emolientero, correspondiente a las cantidades en peso y moneda de los insumos que utilizan, se realizó un cuadro conciliador, donde se muestran los costos reales en que incurren y otro cuadro con las cantidades reales de consumo, estos son:

Tabla N° 07 : Costo total de adquisición de insumos (S/.)



EMOLIENTERO	COSTO		COSTO MENSUAL		TOTAL MENSUAL
	INSUMOS CONSUMIDOS DIARIOS	INSUMO DE CONSUMO SEMANAL	INSUMOS CONSUMIDOS DIARIOS	INSUMO DE CONSUMO SEMANAL	
E 01	S/. 19.50	S/. 14.50	S/. 585.00	S/. 58.00	S/. 643.00
E 02	S/. 21.08	S/. 9.25	S/. 632.50	S/. 37.00	S/. 669.50
E 03	S/. 21.08	S/. 9.25	S/. 632.50	S/. 37.00	S/. 669.50
E 04	S/. 21.08	S/. 9.25	S/. 632.50	S/. 37.00	S/. 669.50
E 05	S/. 19.88	S/. 11.25	S/. 596.25	S/. 45.00	S/. 641.25
E 06	S/. 19.88	S/. 11.25	S/. 596.25	S/. 45.00	S/. 641.25
E 07	S/. 20.50	S/. 14.50	S/. 615.00	S/. 58.00	S/. 673.00
E 08	S/. 22.50	S/. 14.50	S/. 675.00	S/. 58.00	S/. 733.00
E 09	S/. 22.50	S/. 14.50	S/. 675.00	S/. 58.00	S/. 733.00
E 10	S/. 22.80	S/. 14.50	S/. 684.00	S/. 58.00	S/. 742.00
TOTAL DE COSTOS INCURRIDOS MENSUAL					S/. 6,815.00

Fuente: Elaboración propia

Costos totales de insumos (S/)

En esta tabla N° 07 se detalla los costos totales diarios y semanales de cada emolientero, así también, estos los calcule a mensual para obtener el total de costo real

en insumos de consumo de los diez emolienteros, obteniendo un total de S/ 6,815.00 (seis mil ochocientos quince soles) en compra de insumos.

En la siguiente tabla N° 08 se detallan las cantidades de insumo que consume cada emolientero diariamente así como también el rendimiento de cada insumo en cantidad de botellas y mililitros, además se detallan los insumos de adquisición para el consumo de la semana.

Insumos de consumo diario y rendimiento (kg)

Tabla N° 08 : Cantidad de insumos de consumo diario y su rendimiento

INGREDIENTES	CANTIDAD DE CONSUMO DIARIO (KG)	CANTIDAD CONSUMO POR MES (KG)	CANTIDAD SEGÚN NUMERO DE EMOLIENTEROS (KG)	CANTIDAD SEGÚN NUMERO DE EMOLIENTEROS (GRAMOS)	RENDIMIENTO EN BOTELLAS POR LOS DIEZ EMOLIENTEROS	RENDIMIENTO EN MILILITROS	RENDIMIENTO EN LITROS
boldo	0.125	3.75	37.5	37500	70	52500	52.5
flor de overo	0.125	3.75	37.5	37500	70	52500	52.5
sábila (plantas)	3	90	900	37500	50	37500	37.5
hoja de chote	0.125	3.75	37.5	37500	72	54000	54.0
alpiste	0.125	3.75	37.5	37500	72	54000	54.0
hoja de guanabana	0.125	3.75	37.5	37500	72	54000	54.0
linaza (1)	0.250	7.5	75	75000		180000	180
tuna	0.500	15	150	150000	72	54000	54.0
cebada (2)	1.000	30	300	300000		240000	240
polen	0.125	3.75	37.5	37500			
manzanilla (3)	0.125	3.75	37.5	37500		120000	120
hierba luisa (4)	0.125	3.75	37.5	37500		120000	120
uña de gato	0.125	3.75	37.5	37500	72	54000	54.0
alfalfa	0.125	3.75	37.5	37500	28	21000	21.0
chanca piedra	0.125	3.75	37.5	37500	72	54000	54.0
cola de caballo (5)	0.125	3.75	37.5	37500		180000	180

Fuente: Elaboración propia

- (1) 3 JARRAS DE 6 LITROS X 10 EMOLIENTEROS
- (2) 4 JARRAS DE 6 LITROS X 10 EMOLIENTEROS
- (3) 2 JARRAS DE 6 LITROS X 10 EMOLIENTEROS
- (4) 2 JARRAS DE 6 LITROS X 10 EMOLIENTEROS
- (5) 3 JARRAS DE 6 LITROS X 10 EMOLIENTEROS

El rendimiento diario de 3 plantas de sábila da un promedio de 5 botellas de vidrio (750 ml), que equivale a un total de 3750 ml.

Para determinar el rendimiento en mililitros se multiplicó el rendimiento en número de botellas por 750ml (cantidad de cada botella), y para el rendimiento en litros la cantidad resultante se divide entre 1000.

Insumos de compras semanales (kg y n° botellas)

Tabla N° 09 : Insumos de compras semanales

INGREDIENTES	COMPRAS EN UNIDADES	CANTIDAD CONSUMO POR MES	CANTIDAD SEGÚN NUMERO DE EMOLIENTEROS	UNIDAD DE MEDIDA
maca	0.500	2.00	20	KILOS
sangre de grado	1	4	40	UNIDADES
algarrobina	1	4	40	UNIDADES
miel de abeja	1	4	40	UNIDADES
harina de linaza	0.500	2.00	20	KILOS

Fuente: Elaboración propia

En los insumos semanales, se consume en 7 días la cantidad señalada en la columna número dos, de esa cantidad se calcula el consumo del mes para después obtener la cantidad total mensual de consumo de los diez emolienteros.

En las Tablas anteriores se detallaron las cantidades de insumos en soles (tabla n° 07) y en cantidades como kilogramos, jarras y unidades de los insumos (tabla n° 08 y n° 09); de estas cantidades a consumir se realizará un contraste utilizando los precios de compra al por mayor (tabla n° 11) para observar el costo de adquisición en el que incurrirían los 10 emolienteros, es como sigue:

Costos total de adquisición de insumos al por mayor

Tabla N° 11 : Compra de insumos de consumo diario

INGREDIENTES	CANTIDAD	PRECIO	N° SACOS A ADQUIRIR	CANTIDAD A CONSUMIR	TOTAL
boldo	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
flor de overo	SACO	S/. 50.00	1	0.94	S/. 46.88
sábila	PLANTAS	S/. 0.80	900 PLANTAS	900	S/. 720.00
hoja de chote	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
alpiste	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
hoja de guanabana	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
linaza	SACO	S/. 60.00	2	1.88	S/. 112.50
tuna	SACO	S/. 60.00	4	3.75	S/. 225.00
cebada	SACO	S/. 65.00	8	7.50	S/. 487.50
polen	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
manzanilla	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
hierba luisa	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
uña de gato	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
alfalfa	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
chanca piedra	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
cola de caballo	SACO	S/. 60.00	1	0.94	S/. 56.25
maca	SACO	S/. 80.00	1	1	S/. 80.00
harina de linaza	SACO	S/. 72.00	1	1	S/. 72.00
TOTAL					S/. 2,362.63

Fuente: Elaboración propia

En este punto se detallan la cantidad de insumos a adquirir, cantidad a consumir y el costo en que incurrirán por mes los 10 emolienteros, como se detalla en la tabla N° 11.

Un saco equivale a 40 kilos, en gramos 40000. En maca y harina de linaza si se compra los 20 kilos que se necesita para la demanda de los emolienteros; 20 kilos equivale a 20000 gramos.

La tabla N° 11 muestra los insumos que diariamente consumen o utilizan los emolienteros, el valor total que se indica es mensual.

Tabla N° 12: Compra de insumos de consumo semanal

INGREDIENTES	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	UNIDADES DE USO	CANTIDAD		TOTAL
sangre de grado	DOCENA	S/. 20.00	40	4	S/. 80.00	S/. 66.67
miel de abeja	DOCENA	S/. 20.00	40	4	S/. 80.00	S/. 66.67
algarrobina	DOCENA	S/. 24.00	40	4	S/. 96.00	S/. 80.00
Vasos de ternopol	PAQUETE	S/. 4.50	36000	720	S/. 3,240.00	S/. 3,240.00
carbón	SACO	S/. 45.00	300	10	S/. 450.00	S/. 450.00
TOTAL		S/. 113.50			S/. 3,946.00	S/. 3,903.33

Fuente: Elaboración propia

En esta tabla n°12 también se toma en cuenta los vasos de ternopol y el carbón (lo usan en el lugar de preparación del producto base) pero estos productos son consumidos para el mes mientras que los demás insumos son de consumo semanal y además se debe agregar el gas mensual S/ 1,440.00 (S/36.00 (c/ galón) X 4 (consumo del mes) X 10 (n° comerciantes de emoliente)).

La tabla n° 12 se detallan los insumos de consumo semanal, es decir se compran para el consumo de la semana, el importe total indicado es mensual.

Para obtener el costo total de adquisición mensual se suman los importes totales de la tabla n° 11 + tabla n° 12 + gasto del consumo de gas (S/1,440.00), obteniendo lo siguiente:

COSTO TOTAL DE ADQUISICION POR MES

S/. 7,705.96

Después de realizar las tablas de costos adquisición de los 10 emolientes y determinar el costo en que incurrirían si realizaran compras al por mayor; en la siguiente tabla se muestran la influencia que tienen estos costos x gramos, es como sigue:

Tabla N° 10 :

Comparativo de costo x gramo al aplicar precio por menor y por mayor a la compra

Costo por gramo según insumo - Precios x compras diarias			
INGREDIENTES	COSTO	CONSUMO DIARIO	COSTO X GRAMOS
boldo	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
flor de overo	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
sábila	S/. 3.00	3750	S/. 0.00080
hoja de chote	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
alpiste	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
hoja de guanabana	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
linaza	S/. 1.00	250	S/. 0.00400
tuna	S/. 1.00	500	S/. 0.00200
cebada	S/. 2.50	1000	S/. 0.00250
polen	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
manzanilla	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
hierba luisa	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
uña de gato	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
alfalfa	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
chanca piedra	S/. 1.00	125	S/. 0.00800
cola de caballo	S/. 1.00	125	S/. 0.00800

Costo por gramo según insumo - Precios x compras mensuales			
INGREDIENTES	COSTO	CONSUMO DIARIO	COSTO X GRAMOS
boldo	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
flor de overo	S/. 0.16	125	S/. 0.00125
sábila	S/. 2.40	3750	S/. 0.00064
hoja de chote	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
alpiste	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
hoja de guanabana	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
linaza	S/. 0.38	250	S/. 0.00150
tuna	S/. 0.75	500	S/. 0.00150
cebada	S/. 1.63	1000	S/. 0.00163
polen	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
manzanilla	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
hierba luisa	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
uña de gato	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
alfalfa	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
chanca piedra	S/. 0.19	125	S/. 0.00150
cola de caballo	S/. 0.19	125	S/. 0.00150

INGREDIENTES	COSTO	RENDIMIENTO EN GRAMOS SEMANAL	COSTO POR GRAMO
maca	S/. 3.50	500	S/. 0.0070
sangre de grado	S/. 2.00	250	S/. 0.0080
algarrobina	S/. 3.50	500	S/. 0.0070
miel de abeja	S/. 2.00	500	S/. 0.0040
harina de linaza	S/. 3.50	500	S/. 0.0070

INGREDIENTES	COSTO	RENDIMIENTO EN GRAMOS SEMANAL	COSTO POR GRAMO
maca	S/. 2.00	500	S/. 0.0040
sangre de grado	S/. 1.67	250	S/. 0.0067
algarrobina	S/. 2.00	500	S/. 0.0040
miel de abeja	S/. 1.67	500	S/. 0.0033
harina de linaza	S/. 1.80	500	S/. 0.0036

Fuente: Elaboración propia

En la harina de linaza solo utilizan este insumo 5 emolienteros

Costo variable unitario por vaso

Al haber deducidos los costos por gramo de cada insumo, se procedo a establecer los costos por tipo de emoliente, primero muestro el cuadro de costo al por menor para luego comparar con el cuadro de costo al por mayor, es como sigue:

Tabla N° 13 : Costeo por vaso de emoliente - Compras al minoreo

TIPO EMOLIENTE	INGREDIENTES	CANTIDAD DE INSUMO GRAMOS	COSTO x GRAMO	COSTO	TOTAL COSTO POR VASO
emoliente para molestia del hígado	flor de overo	10	0.00800	0.08000	S/. 0.86
	boldo	10	0.00800	0.08000	
	sábila	10	0.00080	0.00800	
	alfalfa	10	0.00800	0.08000	
	chanca piedra	10	0.00800	0.08000	
	agua linaza	20	0.00400	0.08000	
	manzanilla	10	0.00800	0.08000	
	hierba luisa	20	0.00800	0.16000	
	agua de cebada	20	0.00250	0.05000	
	cola de caballo	20	0.00800	0.16000	
emoliente para molestia de la gastritis	sangre de grado	3	0.00800	0.02400	S/. 0.66
	sábila	10	0.00080	0.00800	
	tuna	10	0.00200	0.02000	
	uña de gato	10	0.00800	0.08000	
	agua linaza	20	0.00400	0.08000	
	manzanilla	10	0.00800	0.08000	
	hierba luisa	20	0.00800	0.16000	
	agua de cebada	20	0.00250	0.05000	
cola de caballo	20	0.00800	0.16000		
emoliente para para molestia de los huesos	maca	2	0.00700	0.01400	S/. 0.67
	algarrobina	2	0.00700	0.01400	
	tuna	10	0.00200	0.02000	
	sábila	10	0.00080	0.00800	
	alfalfa	10	0.00800	0.08000	
	agua linaza	20	0.00400	0.08000	
	manzanilla	10	0.00800	0.08000	
	hierba luisa	20	0.00800	0.16000	
	agua de cebada	20	0.00250	0.05000	
cola de caballo	20	0.00800	0.16000		
emoliente para desinflamar	sábila	10	0.00080	0.00800	S/. 0.97
	miel	2	0.00400	0.00800	
	tuna	10	0.00200	0.02000	
	boldo	10	0.00800	0.08000	
	hoja de chote	10	0.00800	0.08000	
	hoja de guanabana	10	0.00800	0.08000	
	uña de gato	10	0.00800	0.08000	
	chanca piedra	10	0.00800	0.08000	
	agua linaza	20	0.00400	0.08000	
	manzanilla	10	0.00800	0.08000	
	hierba luisa	20	0.00800	0.16000	
	agua de cebada	20	0.00250	0.05000	
cola de caballo	20	0.00800	0.16000		
emoliente especial	maca	2	0.00700	0.01400	S/. 0.75
	harina de linaza	2	0.00700	0.01400	
	polen	10	0.00800	0.08000	
	alpiste	10	0.00800	0.08000	
	tuna	10	0.00200	0.02000	
	sábila	10	0.00080	0.00800	
	agua linaza	20	0.00400	0.08000	
	manzanilla	10	0.00800	0.08000	
	hierba luisa	20	0.00800	0.16000	
	agua de cebada	20	0.00250	0.05000	
cola de caballo	20	0.00800	0.16000		

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 14: Costeo por vaso de emoliente - Compras al por mayor

TIPO EMOLIENTE	INGREDIENTES	CANTIDAD DE INSUMO GRAMOS	COSTO x GRAMO	COSTO	TOTAL COSTO POR VASO
emoliente para molestia del hígado	flor de overo	10	0.00125	0.01250	S/. 0.20
	boldo	10	0.00150	0.01500	
	sábila	10	0.00064	0.00640	
	alfalfa	10	0.00150	0.01500	
	chanca piedra	10	0.00150	0.01500	
	agua linaza	20	0.00150	0.03000	
	manzanilla	10	0.00150	0.01500	
	hierba luisa	20	0.00150	0.03000	
	agua de cebada	20	0.00163	0.03250	
cola de caballo	20	0.00150	0.03000		
emoliente para molestia de la gastritis	sangre de grado	3	0.00667	0.02000	S/. 0.19
	sábila	10	0.00064	0.00640	
	tuna	10	0.00150	0.01500	
	uña de gato	10	0.00150	0.01500	
	agua linaza	20	0.00150	0.03000	
	manzanilla	10	0.00150	0.01500	
	hierba luisa	20	0.00150	0.03000	
	agua de cebada	20	0.00163	0.03250	
	cola de caballo	20	0.00150	0.03000	
emoliente para para molestia de los huesos	maca	2	0.00400	0.00800	S/. 0.19
	algarrobina	2	0.00400	0.00800	
	tuna	10	0.00150	0.01500	
	sábila	10	0.00064	0.00640	
	alfalfa	10	0.00150	0.01500	
	agua linaza	20	0.00150	0.03000	
	manzanilla	10	0.00150	0.01500	
	hierba luisa	20	0.00150	0.03000	
	agua de cebada	20	0.00163	0.03250	
cola de caballo	20	0.00150	0.03000		
emoliente para desinflamar	sábila	10	0.00064	0.00640	S/. 0.24
	miel	2	0.00333	0.00667	
	tuna	10	0.00150	0.01500	
	boldo	10	0.00150	0.01500	
	hoja de chote	10	0.00150	0.01500	
	hoja de guanabana	10	0.00150	0.01500	
	uña de gato	10	0.00150	0.01500	
	chanca piedra	10	0.00150	0.01500	
	agua linaza	20	0.00150	0.03000	
	manzanilla	10	0.00150	0.01500	
	hierba luisa	20	0.00150	0.03000	
	agua de cebada	20	0.00163	0.03250	
cola de caballo	20	0.00150	0.03000		
emoliente especial	maca	2	0.00400	0.00800	S/. 0.20
	harina de linaza	2	0.00360	0.00720	
	polen	10	0.00150	0.01500	
	alpiste	10	0.00150	0.01500	
	tuna	10	0.00150	0.01500	
	sábila	10	0.00064	0.00640	
	agua linaza	20	0.00150	0.03000	
	manzanilla	10	0.00150	0.01500	
	hierba luisa	20	0.00150	0.03000	
	agua de cebada	20	0.00163	0.03250	
cola de caballo	20	0.00150	0.03000		

Fuente: Elaboración propia

Al realizar un consolidado de costos por tipo de emolientes se obtiene la siguiente tabla resumen:

Tabla N° 15 : Costo por vaso de emoliente

ITEMS	COSTO POR VASO DE EMOLIENTE				
	emoliente para molestia del hígado	emoliente para molestia de la gastritis	emoliente para para molestia de los huesos	emoliente para desinflamar	emoliente especial
costo con precio de compra al minoreo	S/. 0.86	S/. 0.66	S/. 0.67	S/. 0.97	S/. 0.75
costo con precio de compra al por mayor	S/. 0.20	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.24	S/. 0.20

Fuente: Elaboración propia

Además se indica el ahorro de costo por vaso:

Tabla N° 16 : Ahorro por vaso de emoliente

AHORRO POR VASO				
emoliente para molestia del hígado	emoliente para molestia de la gastritis	emoliente para para molestia de los huesos	emoliente para desinflamar	emoliente especial
S/. 0.66	S/. 0.47	S/. 0.48	S/. 0.73	S/. 0.54

Fuente: Elaboración propia

4.1.5.2 Ingresos

De los ingresos, primero he recopilado los datos de la cantidad de vasos que vende cada emolientero, unidades mínimas y máximas, datos que señalo a continuación:

Tabla N° 05 : Consolidado de vasos vendidos por día

EMOLIENTERO	VENTAS - NÚMERO DE VASOS X DÍA	
	MÍNIMO	MÁXIMO
E 01	120	150
E 02	90	120
E 03	90	120
E 04	90	120
E 05	90	120
E 06	90	120
E 07	140	150
E 08	100	130
E 09	90	120
E 10	130	150
TOTAL	1030	1300

VENDIDOS AL MES	30900	39000
------------------------	--------------	--------------

Fuente: Elaboración propia

Luego se ha realizado un recuento del número de vasos que se vende por tipo de emoliente, estableciendo con ello una proporción de acuerdo al número de vasos vendidos, datos que muestro a continuación:

Tabla N° 06 : Cantidad numérica y porcentual de ventas diarias de emoliente según la necesidad

	emoliente para molestia del hígado	emoliente para molestia de la gastritis	emoliente para para molestia de los huesos	emoliente para para desinflamar	emoliente especial	TOTAL
VENTAS	129	172	129	471	129	1030
%	13%	17%	13%	46%	13%	100%

Fuente: Elaboración propia

Ingresos totales (s/.) – cuadro conciliador

Tabla N° 39 : Ingresos diarios y mensuales (S/)

EMOLIENTERO	VENTAS DIARIAS		VENTAS MENSUALES	
	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
1	S/. 150.00	S/. 187.50	S/. 4,500.00	S/. 5,625.00
2	S/. 101.25	S/. 135.00	S/. 3,037.50	S/. 4,050.00
3	S/. 101.25	S/. 135.00	S/. 3,037.50	S/. 4,050.00
4	S/. 101.25	S/. 135.00	S/. 3,037.50	S/. 4,050.00
5	S/. 112.50	S/. 150.00	S/. 3,375.00	S/. 4,500.00
6	S/. 112.50	S/. 150.00	S/. 3,375.00	S/. 4,500.00
7	S/. 157.50	S/. 168.75	S/. 4,725.00	S/. 5,062.50
8	S/. 112.50	S/. 146.25	S/. 3,375.00	S/. 4,387.50
9	S/. 101.25	S/. 135.00	S/. 3,037.50	S/. 4,050.00
10	S/. 146.25	S/. 168.75	S/. 4,387.50	S/. 5,062.50
TOTAL			S/. 35,887.50	S/. 45,337.50

Fuente: Elaboración propia

Esta tabla de ingresos son clasificados de acuerdo a los precios de venta por vaso, el precio de venta es un sol (S/. 1.00) excepto el emoliente especial que esta entre S/. 1.50 o S/. 2.00; datos obtenidos de la entrevista.

Clasificación de venta por tipo de emoliente al mes

En la siguiente tabla se muestran las ventas por tipo de emoliente al mes, la determinación de estas ventas es en relación a la proporcional determinada en los datos obtenidos.

Tabla N° 17: Ingreso y costo de venta mensual por tipo de emoliente

PRODUCTO	hígado	gastritis	huesos	desinflamantes	especial	
VENTA	13%	17%	13%	46%	13%	
cantidad	30900	3870	5160	3870	14130	3870
precio de venta x vaso	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
TOTAL VENTAS	S/. 3,870.00	S/. 5,160.00	S/. 3,870.00	S/. 14,130.00	S/. 3,870.00	S/. 30,900.00
COSTO						
cantidad	3870	5160	3870	14130	3870	
costo variable x vaso	S/. 0.20	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.24	S/. 0.20	
TOTAL COSTO	S/. 779.42	S/. 1,000.52	S/. 734.91	S/. 3,399.21	S/. 789.87	S/. 6,703.93

Fuente: Elaboración propia

4.1.5.3 Otros costos directos relacionados

Tabla N° 18 : Otros costos directos ligados a la preparación y presentación del emoliente

	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	UNIDADES DE USO	TOTAL S/. AL MES
Gas	GALON	S/. 36.00	40	S/. 1,440.00
Vasos de ternopol	PAQUETE	S/. 4.50	720	S/. 3,240.00
carbón	SACO	S/. 45.00	10	S/. 450.00
TOTAL				S/. 5,130.00
GASTOS DE TRANSPORTES MENSUAL				S/. 80.00
TOTAL				S/. 5,210.00

Fuente: Elaboración propia

El uso del gas es un galón por 7 días, en este caso se utiliza 4 galones de gas por mes por emolienteros, total de adquisición de gas por los 10 emolienteros es 40 galones al mes. Gastos del transporte para el traslado de todos los insumos al almacén central

4.1.5.4 Inversión inicial

Aquí se describen la inversión tangible, inversión intangible y el capital de trabajo para la ejecución del proyecto.

Inversión tangible ----- S/. 22,627.00

Inversión intangible----- S/. 3,752.00

Capital de trabajo (*) -----S/. 30,191.68

INVERSIÓN TOTAL ----- S/. 56,570.68

*** El capital de trabajo es proyectado para el primer año (12 meses)**

Se toma como inversión el carrito de acero de emoliente, ya que, si bien los emolienteros cuentan con sus propios carritos, estos son de madera y al preparar el producto la madera se moja y genera moho, la cual visiblemente es sucio; los carritos de acero son más higiénicos visiblemente y cuentan con las divisiones necesarias para acomodar los insumos y productos que este negocio requiere.

4.1.5.5 Financiamiento

En las siguientes tablas se muestran los cálculos de las tres opciones de estructuras de financiamiento, muestro a detalle dichos cálculos realizados como determinación de COK, calculo resumen de préstamo, estructura de costo, estado de ganancias y pérdidas y flujo de caja:

1° opción:

FINANCIAMIENTO			
APORTE PROPIO	65%	S/.	36,571
PRÉSTAMO caja trujillo	35%	S/.	20,000
	100%	S/.	56,571

aporte x cada socio	
S/.	3,657.10

- Determinación de COK

Tabla N° 22 : Determinación del WACC - 1° Opción Financiera

Inversión	Proporción	COK	Impuesto	Ponderacion
Propio	65%	0.3500	0	0.23
Financiado	35%	0.2936	0.71	0.07
WACC				0.30

COK	0.30
------------	------

Fuente: Elaboración propia

- Calculo préstamo – CMAC Trujillo

Tabla N° 23: Resumen de amortización - 1° Opción Financiera

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS
1	S/.	5,041.59 S/.
2	S/.	6,521.80 S/.
3	S/.	8,436.60 S/.
TOTAL	S/.	20,000.00 S/.

Fuente: Elaboración propia

- Demanda proyectada: Es la misma demanda para las tres opciones de financiamiento.

Tabla N° 24 : Aplicación del método de proyección de la demanda mediante tasa de crecimiento poblacional

DEMANDA CON TASA DE CRECIMIENTO	2019	2020	2021	2022	2023
	378216	385780	393496	401366	409,393

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 25 : Demanda proyectada

DEMANDA PROYECTADA						
PRODUCTO	%	2019	2020	2021	2022	2023
HÍGADO	13%	47369	48316	49282	50268	51274
GASTRITIS	17%	63158	64422	65710	67024	68365
HUESOS	13%	47369	48316	49282	50268	51274
DESINFLAMANTE	46%	172951	176410	179938	183537	187208
ESPECIAL	13%	47369	48316	49282	50268	51274

Fuente: Elaboración propia

- Estructura de costo con tasa de crecimiento

Tabla N° 26 : Estructura de costos - 1° O.F

ESTRUCTURA DE COSTO CON TASA DE CRECIMIENTO							
		2019	2020	2021	2022	2023	
HÍGADO	COSTO	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20
	TOTAL	S/. 9,540	S/. 9,731	S/. 9,925	S/. 10,124	S/. 10,326	
GASTRITIS	COSTO	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19
	TOTAL	S/. 12,246	S/. 12,491	S/. 12,741	S/. 12,996	S/. 13,256	
HUESOS	COSTO	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19
	TOTAL	S/. 8,995	S/. 9,175	S/. 9,359	S/. 9,546	S/. 9,737	
DESINFLAMANTE	COSTO	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24
	TOTAL	S/. 41,606	S/. 42,438	S/. 43,287	S/. 44,153	S/. 45,036	
ESPECIAL	COSTO	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20
	TOTAL	S/. 9,668	S/. 9,861	S/. 10,059	S/. 10,260	S/. 10,465	
OTROS COSTOS DIRECTOS		S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	
COSTOS DIRECTO		S/. 144,576	S/. 146,217	S/. 147,891	S/. 149,599	S/. 151,340	
EMOLIENTEROS	10	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	
COSTOS INDIRECTO		S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	
COSTO DE PRODUCCIÓN		S/. 361,576	S/. 363,217	S/. 364,891	S/. 366,599	S/. 368,340	
ADMINISTRADOR	1	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	
CONTADOR	1	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	
MUEBLES Y ENSERES	760	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	
EQUIPO DE COMPUTO	1600	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	12000	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	
DEPRECIACIÓN		S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,476.00	
GASTOS FINANCIEROS		S/. 4,631	S/. 3,151	S/. 1,236			
COSTOS TOTALES		S/. 392,247	S/. 392,408	S/. 392,167	S/. 392,639	S/. 394,380	

Fuente: Elaboración propia

- Estado de resultados

Tabla N° 27 : Estado de resultados

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS						
INGRESOS		2019	2020	2021	2022	2023
HÍGADO	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 47,369	S/. 48,316	S/. 49,282	S/. 50,268	S/. 51,274
GASTRITIS	CANTIDAD	63158	64422	65710	67024	68365
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 63,158	S/. 64,422	S/. 65,710	S/. 67,024	S/. 68,365
HUESOS	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 47,369	S/. 48,316	S/. 49,282	S/. 50,268	S/. 51,274
DESINFLAMANTE	CANTIDAD	172951	176410	179938	183537	187208
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 172,951	S/. 176,410	S/. 179,938	S/. 183,537	S/. 187,208
ESPECIAL	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50
	TOTAL	S/. 71,053	S/. 72,474	S/. 73,924	S/. 75,402	S/. 76,910
INGRESOS BRUTOS		S/. 401,900	S/. 409,938	S/. 418,137	S/. 426,500	S/. 435,030
COSTO DE VENTAS		S/. 361,576	S/. 363,217	S/. 364,891	S/. 366,599	S/. 368,340
UTILIDAD BRUTA		S/. 40,324	S/. 46,721	S/. 53,246	S/. 59,901	S/. 66,690
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040
UTILIDAD OPERATIVA		S/. 14,284	S/. 20,681	S/. 27,206	S/. 33,861	S/. 40,650
INGRESOS FINANCIEROS						
GASTOS FINANCIEROS		S/. 4,631	S/. 3,151	S/. 1,236		
OTROS INGRESOS						
OTROS GASTOS (DEPRECIACIÓN)		S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,476
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		S/. 6,777	S/. 14,655	S/. 23,094	S/. 30,985	S/. 38,174
IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)		S/. 1,999	S/. 4,323	S/. 6,813	S/. 9,141	S/. 11,261
UTILIDAD NETA		S/. 4,778	S/. 10,331	S/. 16,281	S/. 21,845	S/. 26,913

Fuente: Elaboración propia

- Flujo de caja

Tabla N° 28 : Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
INGRESOS		S/. 478,426.96	S/. 492,301.35	S/. 506,578.09	S/. 521,268.85	S/. 536,385.65
VR						
INVERSIÓN (-)	S/. 56,571.00					
GASTOS DE PRODUCCIÓN (-)		S/. 171,454.14	S/. 174,286.87	S/. 177,201.76	S/. 180,201.17	S/. 183,287.57
GASTOS OPERATIVOS (-)		S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00
IMPUESTOS (-)		S/. 1,999.35	S/. 4,323.10	S/. 6,812.79	S/. 9,140.68	S/. 11,261.26
IGV		S/. -42,753.50	S/. -48,510.68	S/. -50,243.85	S/. -52,027.27	S/. -53,862.42
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/. 56,571.00	S/. 19,179.97	S/. 22,140.70	S/. 29,279.70	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39
PRÉSTAMO (+)	S/. 20,000.00					
CUOTA (-)		S/. 5,041.59	S/. 6,521.80	S/. 8,436.60		
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 36,571.00	S/. 14,138.38	S/. 15,618.89	S/. 20,843.09	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39
APORTE PROPIO	S/. 36,571.00					
FLUJO DE CAJA NETO	S/. -36,571.00	S/. 14,138.38	S/. 15,618.89	S/. 20,843.09	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39

TIR	49%
------------	-----

$$TIR = \frac{-36,571.00 + \frac{14,138.38}{(1+0.3)^1} + \frac{15,618.89}{(1+0.3)^2} + \frac{20,843.09}{(1+0.3)^3} + \frac{36,859.73}{(1+0.3)^4} + \frac{44,934.39}{(1+0.3)^5}}{(1+0.3)^1} = 0$$

COK	30%
------------	-----

$$ACTUALIZACION = \frac{14,138.38}{(1+0.3)^1} + \frac{15,618.89}{(1+0.3)^2} + \frac{20,843.09}{(1+0.3)^3} + \frac{36,859.73}{(1+0.3)^4} + \frac{44,934.39}{(1+0.3)^5}$$

ACTUALIZAMOS	S/. 54,666.73
---------------------	---------------

$$VAN = 54,666.73 - 18,095.73$$

VAN	S/. 18,095.73
------------	---------------

$$B/C = (18,095.73 / 36,571.00) + 1$$

RB/C	1.49
-------------	------

Fuente: Elaboración propia

2° Opción

FINANCIAMIENTO			
APORTE PROPIO	29%	S/.	16,571
PRÉSTAMO caja sullana	71%	S/.	40,000
	100%	S/.	56,571

aporte x cada socio
S/. 1,657.10

- Determinación de COK

Tabla N° 29 : Determinación del WACC - 2° Opción Financiera

Inversión	Proporción	COK	Impuesto	Ponderación
Propio	29%	0.3500	0	0.10
Financiado	71%	0.3269	0.67	0.16
WACC				0.26
COK		0.26		

Fuente: Elaboración propia

- Calculo resumen del préstamo – CMAC Sullana

Tabla N° 30: Resumen de amortización - 2° Opción Financiera

PERIODO	AMORTIZACIÓN	INTERÉS
1	S/. 9,785.78	S/. 10,230.00
2	S/. 12,984.75	S/. 7,031.03
3	S/. 17,229.47	S/. 2,786.31
TOTAL	S/. 40,000.00	S/. 20,047.34

Fuente: Elaboración propia

- Estructura de costo con tasa de crecimiento

Tabla N° 31 : Estructura de costos - 2° O.F

ESTRUCTURA DE COSTO CON TASA DE CRECIMIENTO						
		2019	2020	2021	2022	2023
HÍGADO	COSTO	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20
	TOTAL	S/. 9,540	S/. 9,731	S/. 9,925	S/. 10,124	S/. 10,326
GASTRITIS	COSTO	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19
	TOTAL	S/. 12,246	S/. 12,491	S/. 12,741	S/. 12,996	S/. 13,256
HUESOS	COSTO	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19
	TOTAL	S/. 8,995	S/. 9,175	S/. 9,359	S/. 9,546	S/. 9,737
DESINFLAMANTE	COSTO	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24
	TOTAL	S/. 41,606	S/. 42,438	S/. 43,287	S/. 44,153	S/. 45,036
ESPECIAL	COSTO	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20
	TOTAL	S/. 9,668	S/. 9,861	S/. 10,059	S/. 10,260	S/. 10,465
OTROS COSTOS DIRECTOS		S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520
COSTOS DIRECTO		S/. 144,576	S/. 146,217	S/. 147,891	S/. 149,599	S/. 151,340
EMOLIENTEROS	10	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00
COSTOS INDIRECTO		S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000
COSTO DE PRODUCCIÓN		S/. 361,576	S/. 363,217	S/. 364,891	S/. 366,599	S/. 368,340
ADMINISTRADOR	1	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020
CONTADOR	1	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040
MUEBLES Y ENSERES	760	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00
EQUIPO DE COMPUTO	1600	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	12000	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00
DEPRECIACIÓN		S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,476.00
GASTOS FINANCIEROS		S/. 10,230	S/. 7,031	S/. 2,786		
COSTOS TOTALES		S/. 397,846	S/. 396,288	S/. 393,717	S/. 392,639	S/. 394,380

Fuente: Elaboración propia

- Estado de Resultados

Tabla N° 32 : Estado de resultados

		ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
INGRESOS		2019	2020	2021	2022	2023
HÍGADO	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 47,369	S/. 48,316	S/. 49,282	S/. 50,268	S/. 51,274
GASTRITIS	CANTIDAD	63158	64422	65710	67024	68365
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 63,158	S/. 64,422	S/. 65,710	S/. 67,024	S/. 68,365
HUESOS	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 47,369	S/. 48,316	S/. 49,282	S/. 50,268	S/. 51,274
DESINFLAMANTE	CANTIDAD	172951	176410	179938	183537	187208
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 172,951	S/. 176,410	S/. 179,938	S/. 183,537	S/. 187,208
ESPECIAL	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50
	TOTAL	S/. 71,053	S/. 72,474	S/. 73,924	S/. 75,402	S/. 76,910
INGRESOS BRUTOS		S/. 401,900	S/. 409,938	S/. 418,137	S/. 426,500	S/. 435,030
COSTO DE VENTAS		S/. 361,576	S/. 363,217	S/. 364,891	S/. 366,599	S/. 368,340
UTILIDAD BRUTA		S/. 40,324	S/. 46,721	S/. 53,246	S/. 59,901	S/. 66,690
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040
UTILIDAD OPERATIVA		S/. 14,284	S/. 20,681	S/. 27,206	S/. 33,861	S/. 40,650
INGRESOS FINANCIEROS						
GASTOS FINANCIEROS		S/. 10,230	S/. 7,031	S/. 2,786		
OTROS INGRESOS						
OTROS GASTOS (DEPRECIACIÓN)		S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,476
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		S/. 1,178	S/. 10,774	S/. 21,544	S/. 30,985	S/. 38,174
IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)		S/. 348	S/. 3,178	S/. 6,355	S/. 9,141	S/. 11,261
UTILIDAD NETA		S/. 831	S/. 7,596	S/. 15,188	S/. 21,845	S/. 26,913

Fuente: Elaboración propia

- Flujo de caja

Tabla N° 33 : Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
INGRESOS		S/. 478,426.96	S/. 492,301.35	S/. 506,578.09	S/. 521,268.85	S/. 536,385.65
VR						
INVERSIÓN (-)	S/. 56,570.68					
GASTOS DE PRODUCCIÓN (-)		S/. 171,454.14	S/. 174,286.87	S/. 177,201.76	S/. 180,201.17	S/. 183,287.57
GASTOS OPERATIVOS (-)		S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00
IMPUESTOS (-)		S/. 347.60	S/. 3,178.38	S/. 6,355.39	S/. 9,140.68	S/. 11,261.26
IGV		S/. -42,753.50	S/. -48,510.68	S/. -50,243.85	S/. -52,027.27	S/. -53,862.42
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/. 56,570.68	S/. 20,831.72	S/. 23,285.41	S/. 29,737.09	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39
PRÉSTAMO (+)	S/. 40,000.00					
CUOTA (-)		S/. 9,785.78	S/. 12,984.75	S/. 17,229.47		
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 16,570.68	S/. 11,045.94	S/. 10,300.66	S/. 12,507.62	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39
APORTE PROPIO	S/. 16,571.00					
FLUJO DE CAJA NETO	S/. -16,571.00	S/. 11,045.94	S/. 10,300.66	S/. 12,507.62	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39

TIR	83%
------------	-----

$$TIR = \frac{S/. -16,571.00 + S/. 11,045.94 + S/. 10,300.66 + S/. 12,507.62 + S/. 36,859.73 + S/. 44,934.39}{(1+0.26)^1 (1+0.26)^2 (1+0.26)^3 (1+0.26)^4 (1+0.26)^5}$$

COK	26%
------------	-----

$$VAN = S/. 50,536.73 - S/. 16,571.00$$

ACTUALIZAMOS	S/. 50,536.73
VAN	S/. 33,965.73
RB/C	3.05

$$ACTUALIZACION = \frac{S/. 11,045.94 + S/. 10,300.66 + S/. 12,507.62 + S/. 36,859.73 + S/. 44,934.39}{(1+0.26)^1 (1+0.26)^2 (1+0.26)^3 (1+0.26)^4 (1+0.26)^5}$$

Fuente: Elaboración propia

$$B/C = (33,571.00 / 16,571.00) + 1$$

3° Opción

100% financiado por los socios

FINANCIAMIENTO		
APORTE PROPIO	100%	S/. 56,571
PRÉSTAMO	0%	S/. -
	100%	S/. 56,571

aporte x cada socio
S/. 5,657.10

- Determinación del COK

Tabla N° 34 : Determinación del WACC - 3° Opción Financiera

Inversión	Proporción	COK	Impuesto	Ponderación
Propio	100%	0.3500	0	0.35
Financiado	0%	0.0000	1.00	-
WACC				0.35
COK		0.35		

Fuente: Elaboración propia

- Estructura de costo con tasa de crecimiento

Tabla N° 35 : Estructura de costos

ESTRUCTURA DE COSTO CON TASA DE CRECIMIENTO						
		2019	2020	2021	2022	2023
HÍGADO	COSTO	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20
	TOTAL	S/. 9,540	S/. 9,731	S/. 9,925	S/. 10,124	S/. 10,326
GASTRITIS	COSTO	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19
	TOTAL	S/. 12,246	S/. 12,491	S/. 12,741	S/. 12,996	S/. 13,256
HUESOS	COSTO	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19	S/. 0.19
	TOTAL	S/. 8,995	S/. 9,175	S/. 9,359	S/. 9,546	S/. 9,737
DESINFLAMANTE	COSTO	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24	S/. 0.24
	TOTAL	S/. 41,606	S/. 42,438	S/. 43,287	S/. 44,153	S/. 45,036
ESPECIAL	COSTO	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20	S/. 0.20
	TOTAL	S/. 9,668	S/. 9,861	S/. 10,059	S/. 10,260	S/. 10,465
OTROS COSTOS DIRECTOS		S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520	S/. 62,520
COSTOS DIRECTO		S/. 144,576	S/. 146,217	S/. 147,891	S/. 149,599	S/. 151,340
EMOLIENTEROS	10	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00	S/. 217,000.00
COSTOS INDIRECTO		S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000	S/. 217,000
COSTO DE PRODUCCIÓN		S/. 361,576	S/. 363,217	S/. 364,891	S/. 366,599	S/. 368,340
ADMINISTRADOR	1	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020
CONTADOR	1	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020	S/. 13,020
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040
MUEBLES Y ENSERES	760	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00	S/. 76.00
EQUIPO DE COMPUTO	1600	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	12000	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00	S/. 2,400.00
DEPRECIACIÓN		S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,876.00	S/. 2,476.00
GASTOS FINANCIEROS						
COSTOS TOTALES		S/. 387,616	S/. 389,257	S/. 390,931	S/. 392,639	S/. 394,380

Fuente: Elaboración propia

- Estado de Resultados

Tabla N° 36 : Estado de resultados

		ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS				
INGRESOS		2019	2020	2021	2022	2023
HÍGADO	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 47,369	S/. 48,316	S/. 49,282	S/. 50,268	S/. 51,274
GASTRITIS	CANTIDAD	63158	64422	65710	67024	68365
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 63,158	S/. 64,422	S/. 65,710	S/. 67,024	S/. 68,365
HUESOS	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 47,369	S/. 48,316	S/. 49,282	S/. 50,268	S/. 51,274
DESINFLAMANTE	CANTIDAD	172951	176410	179938	183537	187208
	PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00	S/. 1.00
	TOTAL	S/. 172,951	S/. 176,410	S/. 179,938	S/. 183,537	S/. 187,208
ESPECIAL	CANTIDAD	47369	48316	49282	50268	51274
	PRECIO VENTA	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50	S/. 1.50
	TOTAL	S/. 71,053	S/. 72,474	S/. 73,924	S/. 75,402	S/. 76,910
INGRESOS BRUTOS		S/. 401,900	S/. 409,938	S/. 418,137	S/. 426,500	S/. 435,030
COSTO DE VENTAS		S/. 361,576	S/. 363,217	S/. 364,891	S/. 366,599	S/. 368,340
UTILIDAD BRUTA		S/. 40,324	S/. 46,721	S/. 53,246	S/. 59,901	S/. 66,690
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040	S/. 26,040
UTILIDAD OPERATIVA		S/. 14,284	S/. 20,681	S/. 27,206	S/. 33,861	S/. 40,650
INGRESOS FINANCIEROS						
GASTOS FINANCIEROS		S/. -	S/. -	S/. -		
OTROS INGRESOS						
OTROS GASTOS (DEPRECIACIÓN)		S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,876	S/. 2,476
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		S/. 11,408	S/. 17,805	S/. 24,330	S/. 30,985	S/. 38,174
IMPUESTO A LA RENTA (29.5%)		S/. 3,365	S/. 5,253	S/. 7,177	S/. 9,141	S/. 11,261
UTILIDAD NETA		S/. 8,043	S/. 12,553	S/. 17,153	S/. 21,845	S/. 26,913

Fuente: Elaboración propia

- Flujo de Caja

Tabla N° 37 : Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
INGRESOS		S/. 478,426.96	S/. 492,301.35	S/. 506,578.09	S/. 521,268.85	S/. 536,385.65
VR						
INVERSIÓN (-)	S/. 56,570.68					
GASTOS DE PRODUCCIÓN (-)		S/. 171,454.14	S/. 174,286.87	S/. 177,201.76	S/. 180,201.17	S/. 183,287.57
GASTOS OPERATIVOS (-)		S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00	S/. 243,040.00
IMPUESTOS (-)		S/. 3,365.45	S/. 5,252.53	S/. 7,177.36	S/. 9,140.68	S/. 11,261.26
IGV		S/. -42,753.50	S/. -48,510.68	S/. -50,243.85	S/. -52,027.27	S/. -53,862.42
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/. 56,570.68	S/. 17,813.87	S/. 21,211.26	S/. 28,915.13	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39
PRÉSTAMO (+)						
CUOTA (-)						
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 56,570.68	S/. 17,813.87	S/. 21,211.26	S/. 28,915.13	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39
APORTE PROPIO	S/. 56,571.00					
FLUJO DE CAJA NETO	S/. -56,571.00	S/. 17,813.87	S/. 21,211.26	S/. 28,915.13	S/. 36,859.73	S/. 44,934.39

TIR	36%
------------	------------

$$TIR = \frac{-56,571.00}{(1+0.35)^1} + \frac{17,813.87}{(1+0.35)^2} + \frac{21,211.26}{(1+0.35)^3} + \frac{28,915.13}{(1+0.35)^4} + \frac{36,859.73}{(1+0.35)^5} + \frac{44,934.39}{(1+0.35)^6}$$

COK	35%
------------	------------

$$VAN = 57,704.61 - 56,571.00$$

ACTUALIZAMOS	S/. 57,704.61
---------------------	----------------------

$$ACTUALIZACION = \frac{17,813.87}{(1+0.35)^1} + \frac{21,211.26}{(1+0.35)^2} + \frac{28,915.13}{(1+0.35)^3} + \frac{36,859.73}{(1+0.35)^4} + \frac{44,934.39}{(1+0.35)^5}$$

VAN	S/. 1,133.61
------------	---------------------

RB/C	1.02
-------------	-------------

Fuente: Elaboración propia

$$B/C = (33,571.00 / 16,571.00) + 1$$

Al realizar los cálculos de las tres opciones financieras se obtiene los siguientes resultados:

Tabla N° 38: Consolidado de opciones de estructuras de financiamiento

		INVERSIÓN TOTAL		S/. 56,571						
	FINANCIADO POR:	TASA DE INTERÉS	Aporte propio	PRÉSTAMO	TIR	COK	VAN	RB/C	Interés a pagar (03 AÑOS)	Impuesto a la Renta (05 AÑOS)
1	CMAC Trujillo	29.36 %	S/ 36,571.00	S/ 20,000.00	49%	30%	18,095.73	1.49	9,017.31	33,537.17
2	CMAC Sullana	32.69 %	S/ 16,571.00	S/ 40,000.00	83%	26%	33,965.73	3.05	20,047.34	30,283.31
3	100% SOCIOS	35.00 %	S/ 56,571.00	S/ -	36%	35%	1,133.61	1.02	-	36,197.28

Fuente: Elaboración Propia

Al analizar y evaluar las alternativas de financiamiento se concluye que para financiar este proyecto contaremos con el aporte propio de los 10 socios por el importe de S/16,571, así como de la entidad financiera CMAC Sullana que prestara S/40,000 a una tasa de interés de 32.69% en un periodo de 03 años.

4.2 DISCUSIÓN

Ccaccya (2015) manifiesta que las alternativas de financiamiento son instrumento que optan las empresas para aprovisionarse de recursos ya sean bienes o servicios, propios o financiados por terceros para obtener un apalancamiento y estos tendrán plazos determinados los cuales tienen un costo financiero. Turmero (2016) menciona alternativas de financiación como son: autofinanciamiento; financiamiento con terceros, solicitando préstamo a una institución bancaria a un plazo conveniente, puede ser a corto, mediano y a largo plazo; y a emitir papeles comerciales y/o bonos deudas, los cuales poseen la ventaja en comparación al préstamo que la empresa fija las condiciones del financiamiento, aunque esta debe tener un buen índice de riesgo. Los investigadores Vidal y Ochoa (2018) en su tesis tuvo como objetivo elaborar un plan de negocios que permita determinar la aceptabilidad del emoliente como bebida tradicional de la comunidad asistente al Real Plaza del Cuzco, confirma que su proyecto tiene alta probabilidad de éxito con una tasa interna de retorno del 55%.

En el primer objetivo específico de la presente investigación se describe las opciones financieras, que son las entidades financieras que otorgan préstamos; encontrando en la región Lambayeque 18 entidades financieras a evaluar, de las cuales son 06 bancos, 07

cajas, 04 empresas financieras y 01 EDPYME, que ofrecen intervalos de préstamos distintos desde S/ 500.00 hasta S/ 90,000 cada entidad con distintas tasas de interés y tiempo de pago.

Posteriormente a la descripción se realizó la viabilidad de mercado y costeo de participación de la inversión; el autor Ayala (2015) indica que la participación de mercado es un índice de competitividad, que nos refleja que tan bien nos estamos desempeñando en el mercado con relación a nuestros competidores. Este índice nos permite evaluar si el mercado está creciendo o declinando, identificar tendencia en la selección de clientes por parte de los competidores y ejecutar además, acciones estratégicas o tácticas. Medina (2018) en su tesis análisis del mercado de emoliente en la zona urbana de Abancay, realizó también un estudio de mercado para demostrar la demanda del producto del que concluye, que el 42% de los consumidores son de Abancay, la frecuencia de consumo en un porcentaje de 80% es diario, el horario de preferencia para el consumo es de noche expresado 52% de consumidores, el tipo de emoliente más consumido es el combinado influenciado por su bajo costo.

En la presente investigación también se hizo efectivo la viabilidad de mercado obteniendo gran demanda del producto de emoliente así como el costeo respectivo a los insumos que se necesita para la producción del mismo.

Para la obtención de los datos necesarios en el presente proyecto, se realizó una entrevista a todos los socios emolienteros, de este instrumento se recopiló mucha información cualitativa y cuantitativa del día a día de cada comerciante en particular así como la vivencia con los clientes que se apersonan en los diferentes turnos. Esta recopilación de datos se utilizó para determinar costos, precios, necesidades de las familias que luego se cuantificó en el proyecto.

Para describir la viabilidad legal, técnica y organizacional el autor Andia (2009) refiere a la viabilidad legal como un conjunto de normas jurídicas que regulan sus operaciones, debido a ello es importante tomar en cuenta este aspecto en el inicio de todo proyecto; en

cuanto a la viabilidad técnica dice que es aquel donde se describen todos los elementos técnicos necesarios para ejecutar un proyecto, tales como: el tamaño, la localización, el proceso productivo, etc.; y para realizar la viabilidad organizacional el autor Miranda (2012) menciona que todo proyecto precisa del diseño de un andamiaje organizativo, tanto para la pre inversión, como para el periodo de ejecución, y desde luego, para la operación, que garantice el logro de los objetivos propuestos.

El presente proyecto se inició estableciendo el marco legal, técnico y organizacional el cual se adapta para ejecutar la inversión; contando como socios a los 10 comerciantes emolienteros, 01 contador y 01 administrador.

Para la determinación de las alternativas de financiamiento se combinó la teoría del autor Turnero (2016) que menciona al autofinanciamiento y financiamiento de terceros como alternativas para llevar a cabo el proyecto. En la tesis de Santos y Soto (2017) se ha determinado que los créditos empresariales inciden favorablemente en la eficiente gestión financiera de las MYPES.

En el presente proyecto para buscar las alternativas de financiamiento y determinar las estructuras, en primer lugar se depuró a aquellas entidades financieras que exigen como requisito mínimo de 06 meses a 01 año de funcionamiento, quedo así solo dos entidades que podrían dar la posibilidad de financiamiento, éstas son Caja Trujillo y caja Sullana, además de poder considerar como una fuente de financiamiento al aporte de los socios; con estas fuentes de financiamiento se propusieron tres estructuras de financiamiento: aporte propio y caja Trujillo; aporte propio y caja Sullana; y finalmente toda la inversión por aporte propio; dichas estructuras de financiamiento fueron evaluadas (pág. 65).

Sapag (2011) refiere que el estudio económico-financiero busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados, si es rentable la inversión que demanda su implementación, por ello para determinar la rentabilidad de la propuesta se hace uso de las técnicas de valuación de inversiones como el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna

de Retorno (TIR) y Beneficio costo (B/C). Vidal y Ochoa (2018) en su tesis obtiene como resultado VAN positivo de S/. 32,425, con una TIR Financiera del 55% TEA.

Al evaluar las tres estructuras de financiamiento mencionadas en párrafos anteriores se detallan los siguientes datos: 1ª estructura .- CMAC Trujillo (65%) y aporte propio (35%) se obtuvo una TIR 49%, COK 30%, VAN 18,095.73 Y RB/C 1.49; 2ª estructura .- CMAC Sullana (29%) y aporte propio (71%) se obtuvo una TIR 83%, COK 26%, VAN 33,965.73 Y RB/C 3.05; y como 3ª estructura .- 100% aporte de Socios se obtuvo una TIR 36%, COK 35%, VAN 11,133.61 Y RB/C 1.02. Siendo la mejor alternativa CMAC Sullana (pág. 72).

De la entrevista realizada para el presente proyecto se recopiló información como: materiales e insumos y las cantidades que utilizan cada emolientero, la jornada de trabajo, el capital que utilizan diariamente para comprar sus insumos, la frecuencia de las compras, cantidad de clientes que atienden además del número de vasos que se venden, las necesidades de sus cliente, precio del producto, así como otros datos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; gracias a este instrumento de recolección de datos utilizado, se llega a la conclusión que el precio del producto será de S/ 1.00 y S/1.50 , se contará con 5 tipos de emolientes, además las cantidades de insumos por cada emolientero es estándar. También se detecta la necesidad que tienen los emolienteros de contar con un sueldo fijo, tener seguro social, contar con beneficios sociales con los que contaría cualquier trabajador; y en la venta de sus productos, el tener ya proyectado sus compras y ventas u otros gastos muy necesario para el negocio del día a día.

De los resultados de la entrevista, el proyecto se centra en formalizar a 10 comerciantes emolienteros, contarán con sueldo fijo y beneficios sociales , se les proporcionará sus insumos a precios relativamente bajos, las compras se realizan al por mayor, en cuanto a los utensilios que utilizan se les renovará para mantener uniformidad en el tema de calidad así como el servicio; al formalizarlos el equipo que se formará tendrá mira hacia el crecimiento del negocio y al crecimiento económico familiar que ellos buscan. En cuanto al Financiamiento de la presente, CMAC Sullana nos concede el préstamo, esto nos

permitirá incrementar el capital de trabajo de inversión que como dato informativo se llegó a detectar y de esta manera se puede atender a la gran demanda que cada comerciante atiende.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

1. En las alternativas de financiamiento que otorgan préstamos para microempresa en la región Lambayeque son 01 banco, 06 cajas, 03 empresas financieras y 01 EDPYME cada uno con montos distintos así como distintas tasas de interés y tiempo, préstamos desde S/ 500.00 hasta S/ 90,000; de las que se concluye que Caja Trujillo y Caja Sullana son las mejores opciones, por ser la más asequible en cuanto a los requisitos además de los montos de préstamo que ofrecen y tasa de interés según el importe que otorgan.
2. Se realizó la viabilidad de mercado del cual se obtuvo que hay una demanda diaria de 1030 vasos de emolientes, esto de los diferentes tipo de emolientes que ofrece cada comerciante, siendo el más solicitado el emoliente para desinflamar; en cuanto al costeo de los productos para obtener un mejor costo por vaso se deben realizar las compras en el mercado mayorista, obteniendo un costo desde S/ 0.19 hasta S/ 0.24 por vaso, resultando un ahorro de S/ 0.66 hasta S/ 0.73 céntimos por vaso. El margen de utilidad por vaso es de S/ 0.80.
3. La empresa estará constituida bajo la modalidad de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), conformada por diez socios siéndole aplicable lo dispuesto por la Ley de Sociedades vigente; la responsabilidad de la empresa está limitada al patrimonio, la ubicación será en la ciudad de Chiclayo; y en cuanto a la organización está conformada por la administración, contador y los 10 emolienteros.

4. Como alternativas de financiamiento, se plantearon tres estructuras: 1° opción- financiamiento propio (65%)+ financiamiento CMAC Trujillo (35%); 2° opción- financiamiento propio (29%) + financiamiento CMAC Sullana (71%); 3° opción- financiamiento total por los socios (100%).
5. De las estructuras de financiamiento indicadas en el punto anterior (4), se concluye que la mejor estructura de financiamiento es la 2° opción- financiamiento propio (29%) + financiamiento CMAC Sullana (71%); es decir, los 10 socios otorgarán S/16,571, y la entidad financiera CMAC Sullana nos financia S/40,000 a una tasa de interés de 32.69% en un periodo de 03 años, obteniendo un TIR 83%, COK 26%, VAN 33,965.73 Y RB/C 3.05

5.2 Recomendaciones

1. Evaluar opciones financieras futuras con cooperativas y otras EDPYMES, para mejorar las tasa de interés, tiempo y/o montos de préstamos.
2. Revisar constantemente la variabilidad de precios de las compras así como la demanda y oferta del producto.
3. Llevar un adecuado y constante control de la administración legal, técnica y organizacional de la empresa.
4. Evaluar las futuras alternativas financieras que se presenten, para mejorar los resultados periodo tras periodo.
5. Monitoreo constante del análisis realizado para determinar algún cambio positivo o negativo durante el proceso de la ejecución del proyecto.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andia, W. (2009). *Proyecto de inversión*. 2º edición. El sabe librería editorial S.A. Perú.
- Aristizabal, N. (s.f.). *Proyecto de desarrollo. Otros métodos de proyección*. Recuperado de: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010039/Lecciones/CAPITULO%20II/ometodos.htm>
- Ayala, L.(2015). *Participación de mercado*. Gerencia de mercadeo. Recuperado de <http://3w3search.com/Edu/Merc/Es/GMerc049.htm>
- Besley & Brigham (2016). *Finanzas corporativas*. 4ta edición
- Billancio, G. (2006). *Estrategia. El equilibrio entre el caos y el orden para anticipar el futuro de la empresa*. 1º edición Pearson educación de México s.a. México.
- Casado, A. & Sellers, R. (2006). *Dirección de marketing. Editorial club universitario*. San Vicente. España.
- Ccaccya Bautista, D. A. (2015). “*Fuentes de financiamiento empresarial*”. Revista Actualidad Empresarial, 310- 339p.
- Corantus. (2012). *Historia del emoliente*. Recuperado de <http://corantus.com/es/emoliente-bebida-historia>
- Echevarría, V. & Enríquez, R. (2012). *Proyecto de inversión desayunos delivery “bread & breakfast”*. Instituto continental. Huancayo.
- Escribano, G.; Fuentes, M. & Alcaraz, J. (2014). *Políticas de marketing*. 2º edición. Ediciones Paraninfo. Madrid. España.
- Fernández, S. (2007). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. 1º edición. Editorial tecnológica. Costa rica.

Gómez D. (2013). *Análisis financiero*. Recuperado de: <http://www.finanzasenlinea.net/2012/04/analisis-de-sensibilidad.html#.Vi6Mh9Ivd1s>

Guzmán, J. (2015, 11 de agosto). *Mype: Conoce los beneficios de formalizar tu empresa*. Agencia peruana de noticias. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/AGENCIA/noticia-mype-conoce-los-beneficios-formalizar-tu-empresa-569848.aspx>

Manzano, T. (2009). *Propuesta para la creación de una cafetería cristiana en la ciudad de Quito*. Universidad Tecnológica Equinoccial. Ecuador.

Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos*. Ecoe ediciones. Bogotá.

Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo. (2006, Agosto). *La microempresa: una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en lima sur*. Boletín economía laboral. Perú

Miranda, J. (2012). *El desafío de la gerencia de proyectos: basado en los principios y orientaciones de PMI*. 3° edición. MMeditores. Bogotá.

Mundo Pymes (2016-2017). *Financiamiento*. Documento en línea. Disponible en: <https://mundopymes.org/finanzas/financiamiento>

Pulloquina, V. (2013). *Análisis de la estructura de capital y su incidencia en la rentabilidad de las pymes en el sector florícola de exportación del cantón laticunga en los años 2009 y 2010*. Escuela Politécnica de Ecuador.

Rojas Y. (2010). *Fuentes y formas de financiamiento empresarial*. Documento en línea. Disponible en: <https://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>

Sánchez, A. (2010, 09 de setiembre). *Emoliente podría internacionalizarse y convertirse en una franquicia*. Agencia peruana de noticias. Recuperado de <http://www.andina.com.pe/espanol/Noticia.aspx?id=IoXb3pdfQzg>

Sapag, N. (2011). *Proyecto de inversión formulación y evaluación*. 2° edición. Pearson educación. Chile. Santiago de Chile.

Sarkissian, A. (2015). *Como mantener la participación de mercado*. Recuperado de http://www.ehowenespanol.com/mantener-participacion-mercado-como_361350/

Zambrano, S. (2011). *Análisis de la estructura de capital en la empresa de servicios públicos de sogamoso Coservicios S.A. E.S.P. para los años 2007 a 2009*. Universidad de Colombia.

VII. ANEXOS

Anexo N° 01: Cantidades de consumo en insumos, ventas y precio de venta del producto por emolientero

Emolientero 01:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO					
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTAL S/.	
boldo	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
flor de overo	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
sabila	3 PLANTAS	S/. 3.00	30 HOJAS	S/.	3.00
hoja de chote	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
alpiste	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
hoja de guanabana	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
linaza	0.250	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/.	1.00
tuna	0.500	S/. 1.00	8	S/.	1.00
cebada	1.000	S/. 2.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/.	2.50
polen	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/.	1.00
manzanilla	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/.	1.00
hierba luisa	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/.	1.00
uña de gato	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
alfalfa	0.125	S/. 1.00	3	S/.	1.00
chanca piedra	0.125	S/. 1.00	8	S/.	1.00
cola de caballo	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/.	1.00
TOTAL				S/.	19.50

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias que se necesitan para la realización el negocio diario.

COMPRAS SEMANALES					
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTAL S/.	
maca	0.500	S/. 3.50	semana	S/.	3.50
sangre de grado	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/.	2.00
algarrobina	1 botellita	S/. 3.50	semana	S/.	3.50
miel de abeja	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/.	2.00
harina de linaza	0.500	S/. 3.50	semana	S/.	3.50
TOTAL				S/.	14.50

Los insumos descritos en este cuadro son de adquisición y consumo semanal.

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	120	150
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 2.00

Emolientero 02 – 03 – 04:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO DE TRES CARRETILLAS				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTAL S/.
boldo	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
flor de overo	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
sabila	9 PLANTAS	S/. 9.00	HOJAS	S/. 9.00
hoja de chote	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
alpiste	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
hoja de guanabana	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
linaza	1.000	S/. 3.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 3.50
tuna	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
cebada	3.500	S/. 8.75	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 8.75
polen	1.000	S/. 3.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 3.50
manzanilla	1.000	S/. 3.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 3.50
uña de gato	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
alfalfa	1.000	S/. 3.50	9	S/. 3.50
chanca piedra	1.000	S/. 3.50	21	S/. 3.50
cola de caballo	1.000	S/. 3.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 3.50
TOTAL				S/. 63.25

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias de consumo para tres carretillas.

COMPRAS SEMANALES				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTAL S/.
maca	1.500	S/. 3.50	semana	S/. 5.25
sangre de grado	3 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 6.00
algarrobina	3 botellita	S/. 3.50	semana	S/. 10.50
miel de abeja	3 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 6.00
TOTAL				S/. 27.75

En este cuadro se muestra los insumos de compras semanales para las tres carretillas.

Ventas que realizan por carretilla

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	90	120
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.50

Emolientero 05 – 06:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO DE DOS CARRETILLAS				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTAL S/.
boldo	0.250	S/. 2.50	10	S/. 2.50
flor de overo	0.250	S/. 2.50	10	S/. 2.50
sabila	6 PLANTAS	S/. 6.00	HOJAS	S/. 6.00
hoja de chote	0.250	S/. 2.00	10	S/. 2.00
alpiste	0.250	S/. 2.00	10	S/. 2.00
hoja de guanabana	0.250	S/. 2.00	10	S/. 2.00
linaza	0.500	S/. 2.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.00
tuna	1.000	S/. 2.50	10	S/. 2.50
cebada	2.500	S/. 6.25	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 6.25
polen	0.250	S/. 2.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.00
manzanilla	0.250	S/. 2.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.00
uña de gato	0.250	S/. 2.00	10	S/. 2.00
alfalfa	0.250	S/. 2.00	4	S/. 2.00
chanca piedra	0.250	S/. 2.00	10	S/. 2.00
cola de caballo	0.250	S/. 2.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.00
TOTAL				S/. 39.75

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias de consumo para dos carretillas.

COMPRAS SEMANALES				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTAL S/.
maca	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
sangre de grado	2 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 4.00
algarrobina	2 botellita	S/. 3.50	semana	S/. 7.00
miel de abeja	4 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 8.00
TOTAL				S/. 22.50

En este cuadro se muestra los insumos de compras semanales para las dos carretillas

Ventas que realizan por carretilla

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	90	120
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 2.00

Emolientero 07:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTAL S/.
boldo	0.125	S/. 1.00	7	S/. 1.00
flor de overo	0.125	S/. 1.00	7	S/. 1.00
sabila	4 .PLANTAS	S/. 1.00	HOJAS	S/. 4.00
hoja de chote	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
alpiste	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
hoja de guanabana	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
linaza	0.250	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
tuna	0.500	S/. 1.00	8	S/. 1.00
cebada	1.000	S/. 2.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.50
polen	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
manzanilla	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
hierba luisa	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
uña de gato	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
alfalfa	0.125	S/. 1.00	3	S/. 1.00
chanca piedra	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
cola de caballo	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
TOTAL				S/. 20.50

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias que se necesitan para la realización el negocio diario.

COMPRAS SEMANALES				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTAL S/.
maca	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
sangre de grado	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
algarrobina	1 botellita	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
miel de abeja	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
harina de linaza	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
TOTAL				S/. 14.50

Los insumos descritos en este cuadro son de adquisición y consumo semanal.

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	140	150
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.50

Emolientero 08:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTAL S/.
boldo	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
flor de overo	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
sabila	6 .PLANTAS	S/. 1.00	HOJAS	S/. 6.00
hoja de chote	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
alpiste	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
hoja de guanabana	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
linaza	0.250	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
tuna	0.500	S/. 1.00	8	S/. 1.00
cebada	1.000	S/. 2.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.50
polen	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
manzanilla	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
hierba luisa	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
uña de gato	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
alfalfa	0.125	S/. 1.00	3	S/. 1.00
chanca piedra	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
cola de caballo	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
TOTAL				S/. 22.50

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias que se necesitan para la realización el negocio diario.

COMPRAS SEMANALES				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTAL S/.
maca	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
sangre de grado	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
algarrobina	1 botellita	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
miel de abeja	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
harina de linaza	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
TOTAL				S/. 14.50

Los insumos descritos en este cuadro son de adquisición y consumo semanal.

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	100	130
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.50

Emolientero 09:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTALS/.
boldo	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
flor de overo	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
sabila	4 .PLANTAS	S/. 1.50	HOJAS	S/. 6.00
hoja de chote	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
alpiste	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
hoja de guanabana	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
linaza	0.250	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
tuna	0.500	S/. 1.00	9	S/. 1.00
cebada	1.000	S/. 2.50	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.50
polen	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
manzanilla	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
hierba luisa	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
uña de gato	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
alfalfa	0.125	S/. 1.00	3	S/. 1.00
chanca piedra	0.125	S/. 1.00	9	S/. 1.00
cola de caballo	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
TOTAL				S/. 22.50

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias que se necesitan para la realización del negocio diario.

COMPRAS SEMANALES				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTALS/.
maca	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
sangre de grado	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
algarrobina	1 botellita	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
miel de abeja	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
harina de linaza	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
TOTAL				S/. 14.50

Los insumos descritos en este cuadro son de adquisición y consumo semanal.

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	90	120
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.50

Emolientero 10:

CANTIDADES DIARIAS DE CONSUMO				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO (BOTELLAS)	TOTALS/.
boldo	0.125	S/. 1.00	7	S/. 1.00
flor de overo	0.125	S/. 1.00	7	S/. 1.00
sabila	5 .PLANTAS	S/. 1.20	HOJAS	S/. 6.00
hoja de chote	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
alpiste	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
hoja de guanabana	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
linaza	0.250	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
tuna	0.500	S/. 1.00	8	S/. 1.00
cebada	1.000	S/. 2.80	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 2.80
polen	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
manzanilla	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
hierba luisa	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
uña de gato	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
alfalfa	0.125	S/. 1.00	3	S/. 1.00
chanca piedra	0.125	S/. 1.00	8	S/. 1.00
cola de caballo	0.125	S/. 1.00	EN CASEROLA - FUEGO CONSTANTE	S/. 1.00
TOTAL				S/. 22.80

El cuadro anterior muestra las cantidades diarias que se necesitan para la realización el negocio diario

COMPRAS SEMANALES				
INGREDIENTES	CANTIDAD (kg)	PRECIO	RENDIMIENTO	TOTALS/.
maca	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
sangre de grado	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
algarrobina	1 botellita	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
miel de abeja	1 botellita	S/. 2.00	semana	S/. 2.00
harina de linaza	0.500	S/. 3.50	semana	S/. 3.50
TOTAL				S/. 14.50

Los insumos descritos en este cuadro son de adquisición y consumo semanal.

VENDE	MINIMO	MAXIMO
N° VASOS	130	150
PRECIO VENTA	S/. 1.00	S/. 1.50

Anexo N° 02: Entrevista para los comerciantes ambulantes de emolientes de la ciudad de Chiclayo

ENTREVISTA PARA LOS COMERCIANTES AMBULANTES DE EMOLIENTES DE LA CIUDAD DE CHICLAYO

Objetivo: Conocer el costo de participación en el mercado de los comerciantes emolienteros.

Esta entrevista requiere unos 5 minutos de su valioso tiempo.

CUESTIONARIOS:

1. **¿DE DÓNDE NACE ESTA IDEA DE NEGOCIO?**

2. **¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA EN ESTE NEGOCIO?**

3. **¿QUE TIPOS DE EMOLIENTES PREPARA?**

4. **¿CUÁNTO A INVERTIDO EN EL NEGOCIO?**

5. **¿QUE INSTRUMENTOS NECESITA PARA DESARROLLAR SUS TRABAJO?**

6. **¿CUÁNTOS VASOS DE EMOLIENTE VENDE AL DÍA (DEACUERDO A LOS TIPOS DE EMOLIENTE)?**

7. **¿DÓNDE COMPRA SUS INSUMOS?**

8. **¿TIENE PROVEEDORES ESTABLES?**

9. **¿QUE INSUMOS UTILIZA Y QUE CANTIDAD COMPRA?**

10. ¿DEACUERDO A LA PREGUNTA ANTERIOR CADA CUANTO TIEMPO REALIZA LA COMPRA?

11. ¿CUÁNTO TIEMPO LE TOMA LA PREPARACIÓN DE LAS BEBIDAS?

12. ¿CUÁL ES EL PROCEDIMIENTO PARA LA PREPARACIÓN DEL PRODUCTO?

13. ¿CUANTAS HORAS O TURNOS TRABAJAN?

14. ¿A CUÁNTOS PERSONAS ATIENDE DURANTE EL DÍA?

15. ¿CUÁNTO ES EL PRECIO DEL PRODUCTO?

15. ¿LE GUSTARÍA FORMAR PARTE DE UNA MICROEMPRESA?

16. ¿DEJARÍA DE COMPRAR A SUS PROVEEDORES ACTUALES SI LA MICROEMPRESA LE PROOVEE A UN MENOR PRECIO Y CON LA MISMA CALIDAD LOS INSUMOS?

Si: ___ No: ___

17. ¿QUE VENTAJAS LE GUSTARÍA OBTENER DE LA MICROEMPRESA?
