

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

ESCUELA DE CONTABILIDAD



**PROPUESTA DE ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
PARA LA ASOCIACIÓN DE ARTESANAS, COMUNIDAD DE
POMA III, REGIÓN LAMBAYEQUE, PERÍODO 2014**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Fernando Miguel Quépu y Perleche

Chiclayo, 13 de Julio del 2016

**PROPUESTA DE ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO
PARA LA ASOCIACIÓN DE ARTESANAS, COMUNIDAD DE
POMA III, REGIÓN LAMBAYEQUE, PERÍODO 2014**

POR:

Fernando Miguel Quépuy Perleche

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad
Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el Título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr Cesar Wilbert Roncal Díaz
Presidente

Mgtr Roberto Che León Poletty
Secretario

Mgtr Cecilia del Rosario Alayo Palomino
Vocal

CHICLAYO, 2016

DEDICATORIAS

A:

Dios todopoderoso por ser de quien el
todo procede.

Mis padres Ricardo y Gladys, con singular
afecto y gratitud por todo lo que en
nombre de DIOS me dieron y me siguen
dando.

Mis hermanos Ricardo y Carlos, por su
tolerancia, comprensión y por su apoyo
en todo momento.

FERNANDO

AGRADECIMIENTOS

A:

La Asociación de Artesanas Manos con Talento por brindarme la ayuda necesaria para la elaboración de mi tesis.

Liseth Sánchez por estar siempre a mi lado en todo momento; por su apoyo, tiempo, comprensión, paciencia y amor, dándome ánimos de fuerza para seguir a delante.

A mi asesora, Mgtr CPCC Alayo Palomino Cecilia por la ayuda, dedicación y paciencia en la elaboración de este trabajo, por su apoyo y esmero en el término del mismo.

FERNANDO

RESUMEN

La Asociación de Artesanas Manos con Talento de la comunidad de Poma III trabaja con algodón nativo, gracias a la intervención del Proyecto PROPOMAC ejecutado por Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano. La propuesta de Alternativa de Financiamiento para la Asociación de Artesanas, Comunidad de Poma III, Región Lambayeque, Período 2014 tuvo como objetivo general evaluar el impacto de las Alternativas de Financiamiento para promover la Rentabilidad en la Asociación de Artesanas Manos con Talento del distrito de Pítipu y como objetivos específicos evaluar la cadena productiva, comparar los financiamientos y analizar los beneficios del Contrato de Consorcio.

La hipótesis planteada demostró que al obtenerse el financiamiento se podría mejorar la rentabilidad de la Asociación, la cual fue aceptada, tuvo el respaldo de las Teorías de la Rentabilidad y del riesgo según Harry Markowitz, Teoría Austriaca del Ciclo Económico según Friedrich Hayek y Ludwig Von Mises y Teoría sobre la estructura de capital de Modigliani y Miller, metodológicamente la investigación fue de tipo Cuantitativo – Cualitativo, y se usó el diseño con las mismas características.

A través de los indicadores de rentabilidad se evidencia que existen varias opciones de financiamiento tanto en entidades financieras y no financieras para acceder a leasing, capital de trabajo y préstamos bancarios. El Financiamiento Crédito Empresarial Edpyme Alternativa demuestra un ROA de 32.19%, esto nos dice que es más rentable por lo que generarían más utilidades con menos recursos, el ROE fue de 40.35% generando más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el ROI de 20.49% indica que el financiamiento es más rentable pues generan más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera a lo largo de su vida útil será S/26,983.65.00 soles y la rentabilidad promedio anual que generará el capital invertido será del 29%.

Palabras claves: Asociación, financiamiento, rentabilidad.

ABSTRACT

Hands Craft Association Talented community Poma III works with native cotton, thanks to the intervention of PROPOMAC Project implemented by Caritas and Ítalo Peruvian Fund. The proposed Alternative Financing for the Association of Craft, Community of Poma III, Region Lambayeque, Period 2014 general objective is to assess the impact of financing alternatives to promote profitability in the Association of Artisans Hands with Talent district Pítipo specific objectives and evaluate the production chain, compare financing and analyze the benefits of the Consortium Agreement.

The hypothesis showed that the obtained financing could improve the profitability of the Association, which was accepted, had the supported theories profitability and risk by Harry Markowitz, Austrian Theory of the Business Cycle by Friedrich Hayek and Ludwig von Mises and Theory of capital structure Modigliani and Miller was methodologically the quantitative research - Qualitative and design was used with the same characteristics.

Through profitability indicators evidenced that there are several financing options both financial and non-financial institutions to access leasing, working capital and bank loans. The Business Credit Financing Edpyme Alternativa demonstrates a ROA of 32.19%, this tells us that it is more profitable so generate more profits with fewer resources, the ROE was 40.35% generating more profits with less use of capital invested in it and ROI of 20.49% indicates that the financing is more profitable because they generate more profit with less investment. The present value of net benefits generated over its lifetime will be S / 26,983.65.00 soles and the annual average return generated by the capital invested will be 29%.

Keywords: Association, financing, profitability.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN.....	14
II. MARCO TEORICO.....	17
2.1 Antecedentes del tema de investigación	18
2.2 Bases Teóricas – Científico	20
2.3 Bases teóricas	23
2.3.1 Definición de Rentabilidad	23
2.3.1.1 Ratios de la Rentabilidad.....	23
2.3.1.1.1 Índice de retorno sobre activos (ROA).....	23
2.3.1.1.2 Índice de retorno sobre patrimonio (ROE)	24
2.3.1.1.3 Índice de retorno sobre inversión (ROI)	24
2.3.1.1.4 VAN (Valor Actual Neto o Valor Presente Neto).....	25
2.3.1.1.5 TIR (tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad)	27
2.3.2 Financiamiento.....	30
2.3.2.1 Fuentes de Financiamiento.....	30
2.3.2.2 Sistema Financiero	32
2.3.2.3 Estructura	33
2.3.2.4 Importancia	33
2.3.2.5 Clases de mercados.....	34

2.3.2.5.1 Mercado de intermediación indirecta	34
2.3.2.5.2 Mercado de intermediación directa	35
2.3.2.6 Organismos de supervisión.....	35
2.3.3 Contrato de Consorcio.....	36
2.3.3.1 Concepto de Consorcio.....	36
2.3.3.2 Aspectos Básicos del Contrato de Consorcio	36
2.3.3.3 Formalidad del Contrato de Consorcio	39
2.3.4 ASOCIACIONES.....	44
2.3.4.1 CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIÓN E INSCRIPCIÓN EN REGISTROS PÚBLICOS.....	44
2.3.4.2 RECONOCIMIENTO DE CONSEJOS DIRECTIVOS DE ASOCIACIONES EN REGISTROS PÚBLICOS.....	45
2.3.4.3 RENOVACIÓN DE CONSEJOS DIRECTIVOS DE ASOCIACIONES EN REGISTROS PÚBLICOS.....	46
III. METODOLOGÍA.....	48
3.1 Diseño de Investigación.....	48
3.2 Población muestral.....	49
3.3 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	49
3.3.1. Métodos.....	49
3.3.1.1 Método Lógico inductivo	49
3.3.1.2 Método Histórico	49
3.3.1.3 Hipótesis Deductivo	50
3.3.2. Técnicas e instrumentos.....	50
3.3.2.1 Técnicas de gabinete.....	50
3.3.2.2.1 El Fichaje.....	50
3.3.2.2 Técnicas de Campo.....	51
IV. RESULTADOS.....	53
4.1 Resultados de la aplicación de la encuesta a La Asociación de Artesanas Manos con Talento del Distrito de Pítipo	53

4.2	DISCUSION.....	144
4.3	PROPUESTA.....	149
V.	CONCLUSIONES	152
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	154

INDICE DE FIGURAS

Figura N° 1:	Significado de Cadena Productiva	53
Figura N° 02:	Costos de la Cadena Productiva	54
Figura N° 03:	Producción por Hectárea sembrada	54
Figura N° 04:	Mejoramiento en la Cadena Productiva.....	55
Figura N° 05:	Significado de la Rentabilidad	55
Figura N° 06:	Evaluación de la Rentabilidad en la Asociación	56
Figura N° 07:	Medidas para medir e incrementar su Rentabilidad	57
Figura N° 08:	Indicadores Económico utilizados para medir sus Resultados Económicos.....	58
Figura N° 09:	Principales Riesgos que ha enfrentado la Asociación	59
Figura N° 10:	Es suficiente el financiamiento de la ONG'S Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano	60
Figura N° 11:	Qué tipo de financiamiento conoce.....	61
Figura N° 12:	Capacidad de Pago.....	62
Figura N° 13:	Financiamientos anteriores	63
Figura N° 14:	Servicios que fueron a solicitar.....	63
Figura N° 15:	Apoyo brindado.....	64
Figura N° 16:	Dificúltades de tramitar su solicitud	65

Figura N° 17: Principales factores que le impiden acceder a un financiamiento en la actualidad	65
Figura N° 18: Institución que brinde ayuda para exportar sus productos	66
Figura N° 19: Acciones para acceder a un financiamiento	67
Figura N° 20: Estudio de Mercado	69
Figura N° 21: Organigrama de la Asociación Manos con Talento	70
Figura N° 22: Flujograma del Proceso Productivo en la Confección de Prendas de vestir Asociación de Artesanas Manos con Talento	71
Figura N° 23: Cadena Productiva del Algodón	72
Figura N° 24 Proceso de Desmotado del Algodón.....	75
Figura N° 25 Planta Desmotadora de Algodón	76
Figura N° 26: Punto de Equilibrio Asociación de Artesanas Manos con Talento	100
Figura N° 27: Organigrama Contrato de Consorcio Manos con Talento	101
Figura N° 28: Punto de Equilibrio Contrato Consorcio Manos con Talento ...	116
Figura N° 29: Comparación del Margen de Contribución	119
Figura N° 30 Indicadores de Rentabilidad Van Económico y Financiero	138
Figura N° 31: Indicadores de Rentabilidad Tir Económico y Financiero	139
Figura N° 32: Indicadores de Rentabilidad ROA-ROE-ROI	140
Figura N° 34: Tributación Independiente de Socios y Empresa.....	148
Figura N° 35: Comparación de Tributación Independiente y Socios.....	148

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 Distribución de la población en estudio: Asociación de Artesanas Manos con Talento.....	49
Tabla N° 02: Estudio de Mercado	68
Tabla N°03: Costos de Producción de Algodón Nativo por 1 Hectárea.....	78
Tabla N° 04: Costos de Trasmformación por Cono.....	79

Tabla N° 05: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013 Producto Vestido Bb	80
Tabla N° 06: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013 Producto Chaqueta	81
Tabla N° 07: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013 Producto Gorras	82
Tabla N° 08 : Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013 Producto Medias.....	83
Tabla N° 09: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013 Producto Manta Bb	84
Tabla N° 10: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014 Producto Vestido Bb	85
Tabla N° 11: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014 Producto Chaqueta	86
Tabla N° 12: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014 Producto Gorros.....	87
Tabla N° 13: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014 Producto Medias.....	88
Tabla N° 14: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014 Producto Manta Bb	89
Tabla N° 15: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015 Producto Vestido Bb	90
Tabla N° 16: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015 Producto Chaqueta	91
Tabla N° 17: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015 Producto Gorros.....	92
Tabla N° 18: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015 Producto Medias.....	93
Tabla N° 19: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015 Producto Manta Bb	94
Tabla N° 20 Estado de Costos de Producción.....	94
Tabla N° 21: Gastos de Administración y de Ventas	96

Tabla N° 22: Estado de Situación Financiera Asociación de Artesanas Manos con Talento.....	97
Tabla N° 23: Estado de Resultados Asociación de Artesanas Manos con Talento	98
Tabla N° 24: Punto de Equilibrio Asociación de Artesanas Manos con Talento	98
Tabla N° 25 Mezcla de Ventas Asociación de Artesanas Manos con Talento	99
Tabla N° 26: Estado de Resultados - Punto de equilibrio.....	99
Tabla N° 27: Comparación de los Costos de Transformación.....	101
Tabla N° 28: Presupuesto Maestro del Producto Vestido BB Contrato de Consorcio Manos con Talento	103
Tabla N° 29 Presupuesto Maestro del Producto Chaqueta Contrato de Consorcio Manos con Talento	105
Tabla N° 30: Presupuesto Maestro del Producto Medias Contrato de Consorcio Manos con Talento.....	107
Tabla N° 31: Presupuesto Maestro del Producto Gorros Contrato de Consorcio Manos con Talento.....	110
Tabla N° 32: Presupuesto Maestro del Producto Manta Bb Contrato de Consorcio Manos con Talento	112
Tabla N° 33: Estado de Resultado Proyectado Contrato de Consorcio Manos con Talento.....	115
Tabla N° 34: Mezcla de Ventas – Contrato de Consorcio Manos con Talento .	115
Tabla N° 35: Estado de Resultados – Punto de Equilibrio Contrato de Consorcio Manos con Talento	116
Tabla N° 36 Unidades a vender de acuerdo al porcentaje de participación ..	117
Tabla N° 37 Comparación de los Costos Unitarios por Producto entre La Asociación de Artesanas Manos con Talento y Contrato de Consorcio	118
Tabla N°38 Comparación de Los Márgenes de Contribución Unitarios por Producto entre la Asociación de Artesanas Manos con Talento y Contrato de Consorcio.....	119
Tabla N° 39 Leasing Banco de Crédito del Perú.....	120

TABLA N° 40 Crédito Empresarial Edypyme Alternativa	122
TABLA N° 41 Leasing Edypyme Raíz.....	124
TABLA N° 42 Crédito Micro Empresa	126
TABLA N° 43 Leasing Total.....	128
TABLA N° 44 Leasing Financiera Edyficar	130
TABLA N° 45 Capital de Trabajo Caja Piura	132
Tabla 46 Leasing Banco GNB Perú	134
Tabla N° 47 Caja Leasing Caja Municipal de Trujillo	136
Tabla N° 48 Estado De Resultados Comparativo Entre Asociación y Consorcio	141
Tabla N° 49 Estado de Resultados Proyectado Contrato de Consorcio Manos con Talento.....	143

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú la artesanía se ubica entre las más variadas del mundo, como lo prueba la amplia red de exportadores que cada año exhibe el ingenio de los peruanos en mercados europeos, asiáticos y norteamericanos. Su diversidad, colorido, creatividad y múltiple funcionalidad hacen de ella una actividad fundamental no sólo para la configuración de la identidad peruana sino también para la supervivencia de miles de familias.

Pese a la histórica trayectoria del sector artesanal y a sus grandes ventajas competitivas, la artesanía ha cedido el paso a los productos fabricados en serie gracias a la mejora de los procedimientos mecánicos de fabricación. Esto ha llevado a una reducción en su mercado, debido a la buena distribución y bajos costes de los nuevos productos. Existen numerosos problemas que impiden el desarrollo del sector de la artesanía, como por ejemplo la comercialización de los productos. Los artesanos cuentan con estrechos canales de ventas que no constituyen un sistema organizado moderno para las actuales condiciones del mercado mundial.

A nivel departamental, la actividad artesanal es altamente informal y la gran mayoría de ella se desarrolla en las áreas rurales, donde los sistemas de seguimiento por parte de las entidades promotoras o especializadas tanto estatales como privadas, se torna dificultosa. La producción artesanal presenta problemas de falta de innovación tecnológica utilizando herramientas tradicionales y/o manuales, control de calidad, pequeños volúmenes de producción no adecuados para la demanda externa, desconocimiento del mercado en cuanto a gustos, preferencias, problemas de diseño, color y acabado. Su producción no cuenta con el apoyo de servicios empresariales por lo cual requieren de consultorías y asesorías en temas de mercado, costos y productividad, para que puedan llegar a ser competitivos.

La artesanía gira principalmente sobre mano de obra no calificada, los conocimientos se transfieren de padres a hijos o de generación en generación. La mano de obra familiar generalmente no es valorada ni remunerada, constituyéndose este trabajo en una colaboración para la economía del hogar y en muchos casos el único sustento de las familias del Bosque de Pómac.

En el distrito de Pítipo, provincia de Ferreñafe existe un grupo de pobladores que se dedica a las labores de artesanía, utilizando el algodón nativo para la realización de sus manualidades, ellos no cuentan con las herramientas necesarias, sólo tienen una desmotadora a petróleo y envían a la ciudad de Lima el material el cual posteriormente es recibido en conos para realizar los tejidos en base a un telar y rueca, así mismo carecen de luz trifásica motivo por el cual la Maquinaria se encuentra paralizada ocasionando el aumento en sus costos de elaboración.

Las mujeres artesanas no son sujeto de crédito pues no reúnen los requisitos exigidos por la banca comercial, principalmente por las excesivas formalidades legales y carencia de garantías. Sus actividades artesanales son de poca rotación de tal manera que el crédito o gestión de préstamos no tiene garantía de retorno, por su reducido margen de utilidad, observándose que la mayoría de ellas, todavía mantiene esperanza de apoyo estatal.

La innovación no significará la pérdida de valores artesanales, si no la modernización de equipos, que permitiría incrementar la productividad, por ejemplo, en el proceso de hilado, donde todavía se utiliza el huso, con gran pérdida de tiempo, esta falta de innovación dificulta su acceso competitivo a nuevos mercados. La producción artesanal de la Asociación de Artesanas Manos con Talento no cuenta con apoyo de servicios empresariales por lo cual requieren de consultorías y asesorías en temas de mercado, costos y productividad, para que puedan llegar a ser competitivos.

Ante esta realidad el investigador se planteó la siguiente pregunta de investigación

¿Cuál es el impacto de las Alternativas de Financiamiento para promover la rentabilidad en la Asociación de Artesanas Proyecto Propomac del distrito de Pítipo?

Para responder a la interrogante se formuló como objetivo general evaluar el impacto de las Alternativas de Financiamiento para promover la Rentabilidad en la Asociación de Artesanas Manos con Talento del distrito de Pítipo y como objetivos específicos evaluar la cadena productiva, comparar los financiamientos y analizar los beneficios del Contrato de Consorcio.

Siendo la hipótesis general si se obtiene el financiamiento se podría mejorar el desarrollo económico de la Asociación de Artesanos Proyecto Propomac del distrito de Pítipo y teniendo como hipótesis específicas; Se podrá evaluar la cadena productiva si se encuentran nuevos mercados y se obtiene el financiamiento para el desarrollo económico local en la Asociación de Artesanos Proyecto Propomac del Distrito de Pítipo. La Asociación de Artesanas del Proyecto Propomac estará dispuestas a analizar las nuevas tecnologías y sus grandes ventajas competitivas. Si se encuentran nuevos mercados se tendría la posibilidad de evaluar los financiamientos para el desarrollo económico local de la Asociación de Artesanas Proyecto Propomac del Distrito de Pítipo. Es posible identificar los mercados que generen mayor margen de ganancia para la Asociación de Artesanas Proyecto Propomac del distrito de Pítipo. Si se obtiene el financiamiento para la adquisición de maquinarias se disminuirán los costos de la Asociación de Artesanas Proyecto Propomac del Distrito de Pítipo.

Esta investigación permitirá conocer la situación actual del artesano de la Región Lambayeque, de su producción en términos de calidad, del abastecimiento de los insumos que utiliza, de la comercialización de sus productos, su participación en el

mercado local, nacional e internacional; de sus posibilidades de desarrollo, de la gestión de su actividad y tendencias asociativas o de integración con fines de financiamiento, y renovación de tecnologías.

Asimismo permitirá tomar conocimiento del entorno alrededor del cual realiza sus actividades y precisar los problemas específicos que afectan a la artesanía de Lambayeque.

Por lo tanto este estudio contribuirá a promover la rentabilidad en la asociación de Artesanas, además con el uso de nuevas tecnologías se innovará en la producción artesanal y se podrá tomar como ejemplo para el desarrollo de las diferentes asociaciones, del mismo modo servirá como modelo y antecedente para futuras investigaciones.

II. MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes del tema de investigación

Para otorgarle rigor científico al presente trabajo de investigación han sido múltiples las consultas realizadas, para la concreción de este apartado. Así tenemos:

- Zapata, E. y Otros. (2007). Realizaron una investigación titulada: *“Las Artesanas, sus quehaceres en la Organización y en el Trabajo - México”*. Concluyeron:

Que las mujeres artesanas no han sido sujetas de crédito en la medida que carecen de avales o garantías que garanticen la recuperación de los créditos. En este sentido, muchos de los recursos económicos se han logrado más bien a partir de las prioridades que establecen las instituciones gubernamentales que promueven los programas y, menos probablemente, considerando las propias demandas de las mujeres solicitantes.

COMENTARIO

Los artesanos no son sujetos a créditos por parte de las instituciones financieras ya que no cuentan con un respaldo patrimonial que los haga aval, por otra parte el estado propone programas, capacitaciones, charlas para que ciertos sectores generen su propio empleo en la economía con los cuales generaran ingresos.

- Ministerio de Agricultura, (2011). Realizó una investigación: *“Mejoramiento de la Producción y Comercialización de la Artesanía Textil, en la Asociación de Artesanos Textiles Los Claveles – Región Huancavelica ”* tuvo como objetivos mejorar las capacidades competitivas de los productores de artesanía textil en tejido punto y plano, llegando a las siguientes conclusiones:

El desarrollo y sostenibilidad del Grupo Organizado de Productores requiere la ejecución de una serie de acciones tales como: administrativa, desarrollo organizacional, gestión comercial, financiera y técnica.

COMENTARIO

La producción de prendas de artesanía textil, está basada en el control de calidad y en la creación de nuevos diseños, por lo que se requiere una constante actualización referente al tema de diseños

La búsqueda constante de clientes y nuevos mercados requieren de estrategias de cómo introducir los productos al mercado local, para ello se debe promocionar los productos en ferias locales, regionales y nacionales, también contar con publicidad.

Se requiere tener acceso a más inversiones en equipos e infraestructura para mejorar la productividad de la Asociación.

- Pérez, E. (2010). En su tesis titulada: *"Factores que influyen en la asociatividad de los pequeños artesanos joyeros – orfebres de la región Lambayeque"*.

Concluyen:

Los representantes de la asociación son personas que cuentan con experiencia que conocen el sector y el mercado, pero que no están realizando una adecuada gestión dentro de la asociación que proporcione niveles adecuados de confianza, cooperación entre sus socios, además de no tener en orden ni documentada la información con la que cuenta esta institución, las líneas de comunicación no son las más adecuadas y están generando malestar entre los miembros que contrario a unirlos los está fragmentando. Así mismo la formulación de los objetivos que son la base de la institución no se han comunicado adecuadamente y no todos se sienten identificados con ellos. Las instituciones vinculadas como el MINCETUR, CITE SIPAN, INC, vienen brindando apoyo, como son capacitaciones, charlas, concursos, pero estos son beneficios a los que sólo pueden acceder grupos formalmente inscritos generando discriminación en los no asociados

de modo que en las redes empresariales, si bien existen todavía están en etapas de formación, no siendo redes de colaboración totalmente formalizadas.

COMENTARIO

Los artesanos joyeros cuentan con una experiencia que ha sido transmitida de generación en generación pero que carece de unión por parte de la asociación que está generando en los artesanos disconformidad en el manejo pero se ven en la necesidad de pertenecer a la asociación por tener mayores beneficios en los programas del Estado.

La Asociación, necesita contar con un método de trabajo en equipo donde participen todos, para mejorar la eficiencia del proceso productivo, la calidad del producto y tener mayor presencia en el mercado local y regional.

2.2 Bases Teóricas – Científico

❖ Teoría de la Rentabilidad y del riesgo según Harry Markowitz

El inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado.

Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada asumiendo la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decidor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o,

lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

❖ **Teoría Austriaca del Ciclo Económico (TACE) según Friedrich Hayek y Ludwig Von Mises.**

El fundamento de la teoría austriaca es que el capital, el dinero y las monedas están sujetos a las leyes de la oferta y la demanda como cualquier otro bien, por lo tanto su precio refleja una realidad de mercado y transmite información. El precio del dinero concretamente transmite las preferencias temporales de los ahorradores, la oferta de capital disponible y la urgencia de los inversores por disponer de él.

Los bancos centrales y su monopolio de creación monetaria manipulan el precio del dinero, los tipos de interés, transmitiendo información falsa a los inversores. Generalmente los tipos de interés demasiados bajos estimulan la inversión por encima de lo justificado por el capital disponible.

A medida que los inversores y las empresas, cargados de liquidez, pujan al alza los recursos productivos disponibles en la economía, suben los precios nominales hasta igualar la cantidad de dinero, a la vez, los prestamistas exigen una compensación por la pérdida en poder adquisitivo del dinero prestado, elevando las tasas de interés, estas subidas descubren la mentira, revelan la ilusión monetaria y demuestran que dichas inversiones no eran rentables.

En este momento sólo una nueva inyección monetaria puede evitar que explote la burbuja, prolongando la especulación y empeorando la mala asignación de los recursos, agravando las consecuencias de la inevitable crisis.

❖ **Teoría sobre la estructura de capital según Modigliani y Miller**

El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo, pero si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores, es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

La oferta monetaria es elástica resalta que la creación de dinero es una variable dependiente del ingreso y los precios, teniendo como contrapartida la destrucción de las deudas, por consiguiente, las tasas

de interés está determinada por el banco central, la oferta de dinero es infinitamente elástica, la demanda de dinero determina la oferta y el dinero es creado por las deudas ligadas a la producción. Las deudas son una pre-condición del gasto que genera ingreso, el cual a su vez anula las deudas; cerrando el circuito monetario.

2.3 Bases teóricas

2.3.1 Definición de Rentabilidad

En palabras de Faga, A. (2006). Rentabilidad deriva de “renta” que es todo ingreso que una persona o empresa tiene en base a un ingreso regular, el préstamo o inversión de su capital, por el trabajo realizado e incluye el valor derivado de las posesiones que tiene.

Según Zamora, A. (2011). La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

Apaza, M. (2010). La rentabilidad es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, de la capacidad de los activos para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, además del rendimiento obtenido por los fondos propios y puede considerarse una medida de los logros de la empresa.

2.3.1.1 Ratios de la Rentabilidad

2.3.1.1.1 Índice de retorno sobre activos (ROA)

Rojas, M. (2012). El índice de retorno sobre activos (ROA por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al total de sus activos.

La fórmula del ROA es:

$$\text{ROA} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Total Activos}) \times 100$$

Si el ROA es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente sus activos en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROA más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos recursos.

2.3.1.1.2 Índice de retorno sobre patrimonio (ROE)

Según Fernández, P. (2005). El índice de retorno sobre patrimonio (ROE por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto al patrimonio que posee.

La fórmula del ROE es:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Si el ROE es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente su patrimonio en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROE más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado.

2.3.1.1.3 Índice de retorno sobre inversión (ROI)

Sosa, M. (2014). El índice de retorno sobre inversión (ROI por sus siglas en inglés) mide la rentabilidad de la empresa con respecto a su inversión.

La fórmula del ROI es:

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión}) \times 100$$

Si el ROI es positivo podemos decir que la empresa es rentable pues está utilizando eficientemente el capital invertido en ella en la generación de utilidades. Mientras mayor sea el ROI más rentable es considerada la empresa pues genera más utilidades con menos inversión.

2.3.1.1.4 VAN (Valor Actual Neto o Valor Presente Neto)

De acuerdo a Valera, R. (2014). VAN (Valor Actual Neto o Valor Presente Neto) son términos que proceden de la expresión inglesa Net Present Value. El acrónimo es NPV en inglés y VAN en español.

Es un indicador financiero que mide los flujos de los ingresos y egresos futuros que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda una ganancia.

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros (ingresos menos egresos). El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado.

La tasa de interés con la que se descuenta el flujo neto proyectado, es la tasa de oportunidad, rendimiento o rentabilidad mínima esperada, por lo tanto, cuando la inversión resulta mayor que el BNA (beneficio neto actualizado), es decir un VAN negativo, es porque no se ha satisfecho dicha tasa. Cuando el BNA es igual a la inversión (VAN igual a cero) es porque se ha cumplido dicha tasa, y cuando el BNA es mayor que la inversión

(VAN positivo), es porque se ha cumplido con dicha tasa y además, se ha generado un beneficio adicional.

La tasa de descuento a considerar para el cálculo del VAN, puede ser:

- La tasa de interés de los préstamos, en caso de que la inversión se financie con préstamos.
- La tasa de retorno de las inversiones alternativas, en el caso de que la inversión se financie con recursos propios.
- Una combinación de las tasas de interés de los préstamos y la tasa de rentabilidad de las inversiones alternativas.

Basta entonces con hallar el VAN de un proyecto de inversión para saber si dicho proyecto es viable o no. El VAN también nos permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión.

Incluso si se nos ofrece comprar nuestro negocio, con el VAN podemos determinar si el precio ofrecido está por encima o por debajo de los que ganaríamos al no venderlo.

La obtención del VAN constituye una herramienta fundamental para la evaluación y gerencia de proyectos, así como para la administración financiera.

La fórmula que nos permite calcular el VAN (Valor Presente Neto) es:

$$VAN = \sum_{n=0}^N \frac{I_n - E_n}{(1+i)^n}$$

I_n representa los ingresos y E_n representa los egresos (generando el Flujo Neto). N es el número de períodos considerado (el primer período lleva el número 0, no el 1.). El valor $I_n - E_n$ indica los flujos de caja estimados de cada período. El tipo de interés es i . Cuando se iguala el VAN a 0, i pasa a llamarse TIR (tasa interna de retorno).

Interpretación:

$VAN > 0$ La inversión produciría ganancias

El proyecto puede aceptarse

$VAN < 0$ La inversión produciría pérdidas

El proyecto debería rechazarse

$VAN = 0$ La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas

2.3.1.1.5 TIR (tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad)

Sosa, M. (2014). TIR (tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) de una inversión sea igual a cero ($VAN = 0$). Recordemos que el VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente (valor actual), aplicando una tasa de descuento.

Este método considera que una inversión es aconsejable si la T.I.R. resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor

(tasa de descuento), y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una T.I.R. mayor. Si la TIR es igual a la tasa de descuento, el inversionista es indiferente entre realizar la inversión o no. Si la TIR es menor a la tasa de descuento, el proyecto debe rechazarse.

A modo de ejemplo, si para un proyecto aplicamos una tasa de descuento del 10% con una VAN resultante de US\$529, y la TIR obtenida es de un 28%, tenemos que:

- Si la tasa de descuento es menor a la TIR, conviene realizar la inversión (caso del ejemplo), ya que con esta tasa de 10% el VAN es positivo (US\$529), por lo que se llega a la misma conclusión.
- Si la tasa de descuento es mayor a la TIR, no se debe realizar el proyecto.
- La TIR representa entonces, la tasa de interés (tasa de descuento) más alta que un inversionista puede pagar sin perder dinero.

Las críticas a este método parten en primer lugar de la dificultad del cálculo de la T.I.R. (haciéndose generalmente por iteración), aunque las hojas de cálculo y las calculadoras modernas han venido a solucionar este problema de forma fácil.

Pero la más importante crítica del método (y principal defecto) es la inconsistencia matemática de la T.I.R. cuando en un proyecto de inversión hay que efectuar otros desembolsos, además de la inversión inicial, durante la vida útil del mismo, ya sea debido a pérdidas del proyecto, o a nuevas inversiones adicionales.

La T.I.R. es un indicador de rentabilidad relativa del proyecto, por lo cual cuando se hace una comparación de tasas de rentabilidad interna de dos proyectos no tiene en cuenta la posible diferencia en las dimensiones de los mismos. Una gran inversión con una T.I.R. baja puede tener un V.A.N. superior a un proyecto con una inversión pequeña con una T.I.R. elevada.

La Tasa Interna de Retorno es el tipo de descuento que hace igual a cero el VAN:

$$VAN = -I + \sum_{i=1}^N \frac{Q_i}{(1 + TIR)^i} = 0$$

Donde Q_i es el Flujo de Caja en el periodo i .

Por el teorema del binomio:

$$(1 + r)^{-n} \approx 1 - n * r$$

$$I = Q_1 * (1 - r) + \dots + Q_n * (1 - n * r)$$

$$I - (Q_1 + \dots + Q_n) = -r * (Q_1 + \dots + n * Q_n)$$

De donde:

$$r = \frac{-I + \sum_{i=1}^n Q_i}{\sum_{i=1}^n i * Q_i}$$

De donde:

La TIR es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para comparar la factibilidad de diferentes opciones de

inversión. Generalmente, la opción de inversión con la TIR más alta es la preferida.

La TIR es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la Inversión

(VAN = 0). La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa de descuento ocasionaría que el BNA sea menor que la Inversión (VAN < 0).

2.3.2 Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios Hernández, G. (2006).

Apaza, M. (2010). El financiamiento en la empresa consiste en obtener recursos financieros al menor costo posible y , posteriormente, asignarlos en activos financieros que proporcionen la máxima rentabilidad con el menor riesgo, además debe encargarse de establecer una estructura de capital adecuada que incremente los recursos financieros ya disponibles.

2.3.2.1 Fuentes de Financiamiento

- **Capital de trabajo**

Como señala(Briceño, L. 2009), se denomina así a los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende, en realidad, el capital de trabajo no está compuesto solamente de efectivo, sino también comprende las inversiones que la empresa tiene en cuentas por cobrar

e inventarios. Es por eso que se le define formalmente como el conjunto de inversiones que una empresa mantiene en activos corrientes para financiar un ciclo productivo.

El financiamiento tiene por objetivo detectar las fuentes de recursos monetarios y sus condiciones para la ejecución, implementación y funcionamiento de proyecto, para tal analizaremos las diversas fuentes de financiamiento a las que podamos acceder de las entidades bancarias e instituciones de nuestro medio que puedan financiar las necesidades de efectivo para realizar la inversión que el presente proyecto requiere.

Asimismo, un negocio tiene diferentes tipos de problemas y necesidades, ya que para obtener un financiamiento, debe de conocer ampliamente las diversas alternativas que puede tener del mismo; a qué se va a destinar, a qué importe asciende, con qué se avala, qué tiempo se empleará para liquidar, qué financiamiento es el más adecuado, cómo se va a administrar, qué beneficios proporcionará, cuánto representa su costo y cuál va a ser el riesgo que representa éste

- **Préstamo Bancario**

Como señala (Briceño, L. 2009), dentro de las fuentes de financiamiento externo a mediano y a largo plazo están las que pueden ser obtenidas a través de la banca de desarrollo, su principal función consiste en promover la inversión de capitales en obras y empresas de interés nacional.

Ofrece apoyos a los sectores de la Economía Nacional, cuenta con programas para proporcionar asistencia técnica, preparar proyectos viables y además, está en condiciones de prescindir de garantías reales para el descuento de créditos.

Tiene una participación significativa en el impulso otorgado a las actividades productivas, a las exportaciones, a la formación de polos de desarrollo y el fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa.

▪ **Arrendamiento Financiero**

Como señala (Briceño, L. 2009), este tipo de financiamiento es muy común para inversiones de carácter permanente, teniendo como ventaja el utilizar los activos fijos sin desembolsar inmediatamente el capital.

El financiamiento se establece por medio de un contrato a través del cual el arrendador se obliga a entregar el uso del bien arrendado, a cambio del pago de una renta durante un cierto periodo teniendo al final del plazo la opción de recibir la propiedad, volverla a rentar o enajenarla.

Algunas de las ventajas del arrendamiento financiero son las siguientes:

- ✓ El arrendamiento puede seleccionar el bien, así como el proveedor y la moneda en que se desea celebrar el contrato.
- ✓ El arrendamiento puede tener acceso a mercados internacionales.
- ✓ Desde el punto de vista del flujo de efectivo es una ayuda importante para los recursos de la empresa debido a que no se efectúan desembolsos de efectivo importantes.
- ✓ Las rentas pactadas cubren el valor del bien más los intereses y gastos; por tanto, al finalizar el contrato se adquiere el bien en propiedad.

2.3.2.2 Sistema Financiero

Rodríguez, K. (2012) manifiesta al sistema financiero como el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo

monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los agentes superavitarios (ofertantes de fondos) a los agentes deficitarios (demandantes de fondos quienes realizan actividades productivas). De esta forma, las instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediarios financieros, utilizando instrumentos financieros como medio para hacer posible la transferencia de fondos de ahorros a las unidades productivas. Estos están constituidos por los activos financieros que pueden ser directos (créditos bancarios) e indirectos (valores), según la forma de intermediación a que se vinculan.

2.3.2.3 Estructura

En nuestro país, el sistema financiero está regulado por la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), Ley N° 26702. Esta ley constituye el marco de regulación y supervisión al que se someten las empresas que operan en el sistema financiero y se seguros, así como aquellas que realizan actividades vinculadas o complementarias al objeto social de dichas personas. Así, nuestro sistema lo conforman instituciones financieras, empresas e instituciones de derecho público o privado, debidamente autorizadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP que operan en la intermediación financiera, interpretada como la actividad habitual desarrollada por empresas e instituciones autorizadas a captar fondos del público y colocarlos en forma de créditos e inversiones.

2.3.2.4 Importancia

Un sistema financiero nos ofrece servicios que son de carácter primordial en una economía moderna. El empleo de un medio de

intercambio estable aceptado reduce los costos de las transacciones, facilita el comercio y por lo tanto la especialización en la producción. Los activos financieros con rendimiento atractivo, liquidez y características de riesgo atractivas estimulan el ahorro en forma financiera. Al evaluar las opciones de inversión y supervisar las actividades de los prestatarios, los intermediarios financieros aumentan la eficiencia del uso de los recursos.

2.3.2.5 Clases de mercados

Desde el punto de vista de la intermediación, el mercado financiero se divide en dos grandes mercados; en donde ambos se subdividen en dos mercados. Para entender las diferentes formas de intermediación, hágase una idea de un caso muy frecuente existente en las empresas, las cuales necesitan financiar sus proyectos; y para ello tienen dos vías de realizarlo: una a través del crédito comercial o bancario (intermediación indirecta), y la otra a través del mercado de valores (intermediación directa).

2.3.2.5.1 Mercado de intermediación indirecta

Es aquel lugar donde participa un intermediario, por lo general el sector bancario (banca comercial asociada y la privada), que otorga preferentemente préstamos a corto plazo (principal activo del mismo), previa captación de recursos del público para luego colocarlos a un segundo, en forma de préstamos. Es así que el ofertante de capital y el demandante del referido recurso se vinculan indirectamente mediante un intermediario. Igualmente, se clasifica como intermediario indirecto a los vehículos de inversión colectiva, tales como los fondos de inversión y los fondos de pensiones, y de esta

manera las personas acceden indirectamente al mercado a través de estos vehículos.

- Sector bancario Compuesto por los bancos estatales (como el Banco de la Nación) y la banca múltiple, la cual comprende a los bancos: Banco de Crédito, Banco Continental, Banco Scotiabank, entre otros.

- Sector no bancario Conformado por empresas financieras, cajas municipales, cajas rurales de ahorro y crédito, empresas de desarrollo para la pequeña y mediana empresa (EDPYME), empresas de arrendamiento financiero, entre otras. Ambos mercados son supervisados y controlados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

2.3.2.5.2 Mercado de intermediación directa Dado un escenario en el cual las personas necesitan dinero para financiar sus proyectos (agentes deficitarios) y no les resulta conveniente tomarlos del sector bancario, quizás por elevadas tasas de interés, entonces pueden recurrir a emitir valores (acciones o bonos) y captar así los recursos que necesiten, directamente de los oferentes de capital. Estos oferentes están referidos a los inversionistas que adquieren valores sobre la base del rendimiento esperado y el riesgo que están dispuestos a asumir. Se encuentra regulado y supervisado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

2.3.2.6 Organismos de supervisión

Están definidos como entes representativos de la estructura oficial, conforman el Ministerio de Economía y Finanzas, el

Banco Central de Reserva del Perú, la Superintendencia de Banca y Seguros y la Superintendencia del Mercado de Valores. Tienen por objeto proteger los intereses del público en las oportunidades que interviene en el sector bancario y no bancario, sea como oferente o en su condición de solicitante de recursos monetarios; asimismo, regulan la participación de las empresas y personas que concurren al Mercado de Valores. Adicionalmente, poseen la potestad para llevar a cabo la formulación y ejecución de políticas económicas y financieras; y administrar la política aplicable en el país.

2.3.3 Contrato de Consorcio

2.3.3.1 Concepto de Consorcio

Según el Manual de Implementación de Consorcios sin Contabilidad Independiente. (2008). El contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía.

Corresponde a cada miembro del consorcio realizar las actividades propias del consorcio que se le encargan y aquellas a que se ha comprometido. Al hacerlo, debe coordinar con los otros miembros del consorcio, conforme a los procedimientos y mecanismos previstos en el contrato.

2.3.3.2 Aspectos Básicos del Contrato de Consorcio

- **Afectación de bienes**

Los bienes que los miembros del consorcio afecten al cumplimiento de la actividad a que se han comprometido, continúan siendo propiedad exclusiva de éstos. La adquisición conjunta de determinados bienes se regula por las reglas de la copropiedad.

- **Relación con terceros y responsabilidades**

Cada miembro del consorcio se vincula individualmente con terceros en el desempeño de la actividad que le corresponde en el consorcio, adquiriendo derechos y asumiendo obligaciones y responsabilidades a título particular.

Cuando el consorcio contrate con terceros, la responsabilidad será solidaria entre los miembros del consorcio, sólo si así se pacta en el contrato o lo dispone la ley.

- **Sistemas de participación**

El contrato deberá establecer el régimen y los sistemas de participación en los resultados del consorcio; de no hacerlo, se entenderá que es en partes iguales.

- **Características de los Consorcios**

- Consta por escrito
- Nace una persona jurídica
- No se inscribe en los Registros Públicos
- Cada integrante mantiene la propiedad de sus bienes y su independencia.

- **Importancia del Consorcio**

- Efectuar compra de insumos o contratar servicios en común.
- Efectuar la venta de la producción en común.

El consorcio por lo tanto, sirve para unirse y ser fuertes en la “compra” como en la “venta.”

- **Regulación de los contratos de consorcios**

El Consorcio se encuentra regulada en la Ley 26887 denominada “Ley General de Sociedades”.

Esta Ley brinda a las personas, distintas alternativas para poder trabajar unidas y, una de esas alternativas es el CONSORCIO.

- **Personas que celebran el Contrato de Consorcio**

A las personas o empresas que celebran un Contrato de Consorcio se les identifica como Consorciados o Participes y al consorciado que se encarga de efectuar las compras y las ventas comunes y en general, de actuar como administrador del consorcio se le llama Consorciado Operador.

- **Derechos y obligaciones tiene un consorciado**

Tienen derecho a:

- Mantener su autonomía y la propiedad de sus bienes.
- Exigir que se cumpla con lo establecido en el contrato de consorcio.
- Decidir sobre aspectos que tengan que ver con el desarrollo de la actividad comercial.
- Estar debidamente informados de las operaciones realizadas independientemente o en forma colectiva a través del consorciado operador.
- El reparto de las ganancias producto del negocio por el cual decidieron asociarse.

Están obligados a:

- Llevar a cabo las actividades que le corresponde desarrollar.
- Coordinar su respectiva actividad con los demás consorciados.
- Asignar los bienes que se requieran para el desarrollo del consorcio, conservando la propiedad de los mismos.
- Cumplir con todos los términos del contrato.

2.3.3.3 Formalidad del Contrato de Consorcio

- **Formalidades del Contrato de Consorcio**

Resulta sumamente sencillo conformar un Consorcio, pues para ello bastará que las personas que decidan unirse firmen un documento, denominado “Contrato de Consorcio”.

- **Contenido de un Contrato de Consorcio**

- a) Los datos de identidad de cada uno de los participantes (consorciados).
- b) La decisión de los consorciados de celebrar el contrato de consorcio.
- c) La finalidad del consorcio, es decir, para qué se está creando el consorcio.
- d) La duración del Consorcio. Puede ser un plazo determinado (1, 2, 3, 4, 7, 20, años, etc.) o puede ser indeterminado. Bastaría que se coloque que el Consorcio tiene plazo indeterminado.
- e) Designación de un administrador-operador.
Dado que el Consorcio implica la unión de dos o más consorciados, debe existir necesariamente alguno de ellos que se encargue de la administración para que en forma ordenada, clara y transparente pueda contribuir al desarrollo del negocio. Además este administrador llamado también operador, será también quien represente a todos los consorciados frente a terceros, vale decir, en las adquisiciones comunes como en las ventas comunes.
- f) Bienes que asignarán los consorciados al consorcio. Los Consorciados pueden asignar sus bienes al consorcio.
- g) Monto que cada consorciado recibirá como producto de las ganancias, se debe establecer claramente cuánto es lo que va a recibir cada Consorciado una vez que existan utilidades en el negocio.
- h) Forma cómo se afrontarán las pérdidas.

Para el caso en que, en lugar de ganancias, se presentaran pérdidas, debe señalarse también cómo deberán afrontar las pérdidas. Lo que se suele hacer es aplicar el mismo sistema que en el caso de las ganancias.

- i) Normas en relación a la adopción de acuerdos en la administración del Consorcio.

Durante la vida del Consorcio, se tendrán que tomar una serie de decisiones administrativas, por ejemplo, el alquiler de un depósito, la compra de una maquinaria, escoger a un determinado proveedor, comercializar con tal o cual mercado, negociar condiciones de un contrato, etc., etc. Todas estas decisiones deben ser tomadas por los Consorciados. Para ello, debe establecerse en el Contrato la forma cómo se deben tomar estos acuerdos: En forma unánime (que todos estén de acuerdo) o por Mayoría.

- j) Mecanismos para la solución de conflictos.

Nadie está libre al interior de un consorcio de la aparición de conflictos o peleas entre sus miembros. Por ello, es importante señalar la forma cómo se solucionarían esos problemas: Diálogos, conciliación, árbitros o jueces.

- **Tiempo de demora celebrar un Contrato de Consorcio**

Una vez que se tienen claras todas las condiciones sobre las cuales se regirá el Consorcio, la elaboración y celebración no debería superar de unas cuantas horas. Sin embargo, los trámites previos a su celebración podrían tomar más tiempo, tales como la inscripción ante la SUNAT de los partícipes, el pacto de condiciones previas, entre otros.

- **El consorcio es una persona jurídica independiente**

No, el consorcio es un contrato. Cuando se celebra este contrato no nace una persona jurídica independiente y distinta de sus integrantes, como sí sucede

cuando los socios constituyen una S.A. o S.R.L. o una Cooperativa y se inscribe en Registros Públicos.

- **Efectos tributarios de un Contrato de Consorcio**

Si bien, tal como ha sido relatado, para efectos comerciales en el Contrato de Consorcio no se crea una persona jurídica, sino que simplemente se opera de manera conjunta (normalmente a través de un representante), para efectos tributarios por regla general, el contrato de consorcio es considerado un contribuyente independiente (con RUC propio).

- **Debo comunicar a la SUNAT la celebración del contrato de consorcio**

A efectos de que el Consorcio no genere para efectos tributarios un contribuyente independiente, se requiere que el contrato sea puesto en conocimiento de SUNAT dentro de los 5 días hábiles siguientes a su celebración.

FORMALIDAD: El procedimiento Nro. 42 del TUPA de la SUNAT, precisa que:

- La comunicación debe ser presentada adjuntando el contrato celebrado.
- La comunicación debe ser presentada ante la mesa de partes de SUNAT

Una formalidad adicional que se requiere, conforme será observado más adelante, es que los productores consorciados se encuentren inscritos en el Registro Único de Contribuyentes, ya sea en el Régimen General o en algún Régimen Especial (por ejemplo, el RUS o RER).

- **Distribución de las ganancias en el Contrato de Consorcio**

En el Contrato de Consorcio debe establecerse claramente la forma cómo van a ser distribuidas las utilidades.

IMPORTANTE: Si el Contrato no señala nada al respecto, se entenderá que todos los consorciados recibirán las ganancias en partes iguales.

- **Distribución de las pérdidas en el Contrato de Consorcio**

Puede darse el caso que en lugar de que existan ganancias, se haya producido pérdidas. Por ello, es importante tener muy en claro cómo se afrontarán estas pérdidas.

Existen dos posibilidades:

- a) Que el Contrato no señale nada al respecto. En ese caso, se entiende que cada consorciado afrontará las pérdidas de la misma forma como disfrutaron de las ganancias.
- b) Que el Contrato sí lo señale. En este caso hay muchas posibilidades. Depende de lo que deseen acordar las partes.

- **Modificación del Contrato de Consorcio**

Al igual que en cualquier otro tipo de Contrato, si las partes desean efectuar alguna modificación, deberán hacerlo a través de un documento adicional denominado "Adenda".

DEFINICIÓN: La Adenda es como un complemento o segunda parte de un Contrato, donde se establecen las modificaciones que se quieren realizar

Todo puede modificarse siempre y cuando:

- Los consorciados (en su totalidad o por mayoría dependiendo cómo esté pactado en el Contrato) estén de acuerdo y,
- Las modificaciones no vayan en contra de la ley.

- **Ingreso y retiro de un Contrato de Consorcio**

➤ **INGRESO**

Ingresar a formar parte de un Consorcio puede hacerse en dos momentos:

- a) Al firmarse el Contrato, es decir, si soy parte de ese grupo de personas que quieren iniciar un Consorcio.
- b) Posterior a la firma del Contrato, es decir, si conozco que ya existe un Consorcio y me interesa formar parte de él. En ese caso y si los consorciados están de acuerdo permitirán mi ingreso que se formalizará con una Adenda o bajo otro mecanismo establecido en el contrato.

➤ **RETIRO**

Un consorciado puede retirarse en la forma y en los casos que establezca el contrato.

- **Finalización de un Contrato de Consorcio**

El Contrato de Consorcio puede finalizar por varios motivos:

- a) Cuando se cumple el plazo de duración del Contrato. Si por ejemplo, se acordó que el plazo sería de 2 años, al cumplirse este plazo, termina el contrato.
- b) Si se hace imposible el desarrollo del negocio para el cual se unieron los consorciados.
- c) Si las partes del Consorcio se reducen a una. Si por ejemplo, fueron tres los consorciados y fallecen o se retiran dos de ellos, termina el consorcio pues no puede existir consorcio con una sola persona.

- d) Por decisión de los Consorciados. Si por ejemplo, aún no se vence el plazo de duración del Consorcio pero todos los consorciados están de acuerdo en no seguir adelante, pueden dar por finalizado el Contrato.

Una vez que finaliza el contrato, se efectúa una liquidación para hacer los pagos que se necesiten y si existe un remanente se divide entre los consorciados.

- e) Por conclusión del objeto del contrato. Por ejemplo, si se unieron para construir un edificio y venderlo o si se unieron para cultivar sus campos y vender toda la producción obtenida.

2.3.4 ASOCIACIONES

2.3.4.1 CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIÓN E INSCRIPCIÓN EN REGISTROS PÚBLICOS

▪ ¿Qué es una asociación?

Una asociación es una entidad formada por un conjunto de asociados con una determinada finalidad estable, sin ánimo de lucro y con una gestión democrática.

▪ ¿Cuáles son las ventajas de inscribir una asociación en Registros Públicos?

Las asociaciones tienen existencia legal desde el momento de su inscripción en el Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos.

▪ ¿Cuáles son los trámites previos que se debe seguir antes de inscribir?

- Acta de constitución de asociación y aprobación de estatuto.
- Libro de padrón de los asociados.
- Elaboración de minuta.
- Escritura pública de constitución de asociación.

▪ **¿Cuáles son los requisitos para inscribir en registros públicos?**

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura Pública de constitución.
- Pago de los derechos registrales.

▪ **¿Quién puede hacer el trámite?**

Cualquier persona que está facultada y autorizada por asamblea para realizar dichos tramites.

▪ **¿Cuánto tiempo dura el trámite?**

El trámite dura 48 horas desde la presentación de la solicitud. Plazo en el que el Registrador califica la solicitud y sus anexos acompañados.

Posteriormente emite respuesta por escrito, que puede ser: anotación de inscripción (cuando se ha inscrito), esuela de observación (cuando falta algún requisito), o esuela de tacha (cuando no procede el tramite).

▪ **¿Dónde se realiza el trámite?**

En la oficina de Registros Públicos - SUNARP.

2.3.4.2 RECONOCIMIENTO DE CONSEJOS DIRECTIVOS DE ASOCIACIONES EN REGISTROS PÚBLICOS

▪ **¿Qué es reconocimiento de Consejo Directivo?**

Es la regularización que se hace en Registros Públicos cuando por más de dos periodos se ha dejado de registrar los Consejos Directivos.

- **¿Cuánto tiempo de duración tiene el Consejo Directivo?**

El Consejo Directivo tendrá un periodo de 2 años de duración o periodo diferente conforme establece su estatuto.

- **¿Cuáles son los requisitos?**

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Copia certificada del acta de asamblea general de reconocimiento
- Constancia de convocatoria firmada por el último presidente inscrito o por el presidente actual no inscrito.
- Constancia de quórum firmada por el último presidente inscrito o por el presidente actual no inscrito.
- Pago de los derechos registrales.

- **¿Cuánto tiempo dura el trámite?**

El trámite dura 7 días hábiles desde la presentación de la solicitud. Plazo en el que el Registrador califica la solicitud y sus anexos acompañados.

Posteriormente emite respuesta por escrito, que puede ser: anotación de inscripción (cuando se ha inscrito), esquila de observación (cuando falta algún requisito), o esquila de tacha (cuando no procede el trámite).

2.3.4.3 RENOVACIÓN DE CONSEJOS DIRECTIVOS DE ASOCIACIONES EN REGISTROS PÚBLICOS

- **¿Qué es renovación?**

Es renovar cada cierto tiempo por elección los miembros integrantes del Consejo Directivo

▪ **¿Qué es Consejo Directivo?**

El Consejo Directivo es el organismo representativo de la Asociación.

▪ **¿Cuánto tiempo de duración tiene el consejo directivo?**

El Consejo Directivo tendrá un periodo de 2 años de duración o periodo diferente conforme establece su estatuto.

▪ **¿Cuáles son los requisitos?**

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y firmado.
- Copia del documento de identidad del presentante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Copia certificada del acta de asamblea de elecciones del comité electoral de la asociación.
- Constancia de convocatoria firmada por el último presidente inscrito.
- Constancia de quórum firmada por el último presidente inscrito.
- Copia certificada notarial del acta de la asamblea general en la que se elige a la nueva directiva comunal.
- Constancia de convocatoria firmada por el presidente del comité electoral.
- Constancia de quórum firmada por el presidente del comité electoral.
- Pago de los derechos registrales.

▪ **¿Cuánto tiempo dura el trámite?**

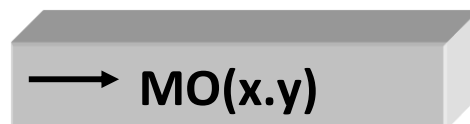
El trámite dura 7 días hábiles desde la presentación de la solicitud. Plazo en el que el Registrador califica la solicitud y sus anexos acompañados.

Posteriormente emite respuesta por escrito, que puede ser: anotación de inscripción (cuando se ha inscrito), esquila de observación (cuando falta algún requisito), o esquila de tacha (cuando no procede el trámite).

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de Investigación

Atendiendo el tipo de investigación, el diseño asumido para la presente investigación es no – experimental cuya fórmula es la siguiente:



Dónde:

M= Constituye la muestra de estudio.

O= Constituye la medición /observación a la muestra de estudio.

x= Es la variable independiente.

y = Es la variable dependiente.

3.2 Población muestral

Por ser pequeña la población se asumió trabajar la presente investigación con las 20 artesanas de la Asociación de Artesanas del Manos con Talento del distrito de Pítipo.

TABLA N° 1 Distribución de la población en estudio: Asociación de Artesanas Manos con Talento

ÁREAS	POBLACIÓN
CORTADO	5
CONFECCION	11
ACABADO	4
TOTAL	20

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2015

3.3 Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1. Métodos

3.3.1.1 Método Lógico inductivo.- Ya que a través del razonamiento, el cual parte de casos particulares permitió se eleve a conocimientos generales.

3.3.1.2 Método Histórico.- está vinculado al conocimiento de las distintas etapas del objeto de estudio para conocer la evolución y desarrollo de dicho objeto de investigación e identificar las etapas principales de su

desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.

3.3.1.3 Hipótesis Deductivo.- será utilizado teniendo en cuenta su carácter integracional y dialectico de la inducción – deducción al proponer la hipótesis del conjunto de datos empíricos que constituirán la investigación y a la vez para andar a las conclusiones a partir de la posterior contrastación hecha de las mismas.

3.3.2. Técnicas e instrumentos

3.3.2.1 Técnicas de gabinete

Estas técnicas permitieron fortalecer el marco teórico científico en la presente investigación, básicamente los antecedentes de estudio de las diferentes teorías abordadas. En ese sentido la investigación bibliográfica jugó un papel importante en la concreción del mismo.

3.3.2.2.1 El Fichaje: permitió fijar conceptos y datos relevantes, mediante la elaboración y utilización de fichas para registrar organizar y precisar aspectos importantes considerados en las diferentes etapas de la investigación.

Se utilizaron los siguientes instrumentos:

- **Ficha de Resumen:** utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y

pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.

- **Fichas Textuales:** sirvieron para la transcripción literal de contenidos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.
- **Fichas Bibliográficas:** Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el soporte científico correspondiente a la investigación.
- Esta técnica permitió la identificación priorizada de los autores de las diferentes fuentes de consulta que luego fueron sistematizadas para construir el marco teórico científico y así tener un gran dominio de los diferentes elementos que conforman la investigación.
- **Ficha de síntesis:** Sirvió para registrar información de las diferentes fuentes bibliográficas consultadas pero en base a la capacidad de análisis y síntesis puesto de manifiesto por la investigadora.

3.3.2.2 Técnicas de Campo

Técnica que permite observar atentamente el fenómeno de la investigación análisis comparativo

y alternativo de financiamiento registrado durante el proceso de investigación.

3.3.2.2.1 Encuesta: Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta, dirigida especialmente a las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento.

Se utilizó el siguiente instrumento:

- **Encuesta por Cuestionario:** Se utilizó con el propósito de registrar información respecto a las alternativas de financiamiento entre un Contrato de Consorcio y la Asociación de Artesanas Manos con Talento.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados de la aplicación de la encuesta a La Asociación de Artesanas Manos con Talento del Distrito de Pítipo

En este capítulo se presentan los datos en Tablas y Figuras, y la descripción de la información obtenida como resultado de la aplicación de la técnica de la recolección de datos, como lo es:

La encuesta de simple y fácil comprensión sobre rentabilidad, financiamiento, asociación y contrato de consorcio, aplicada a La Asociación de Artesanas Manos con Talento del Distrito de Pítipo y los resultados son los siguientes:

RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LAS ENCUESTAS

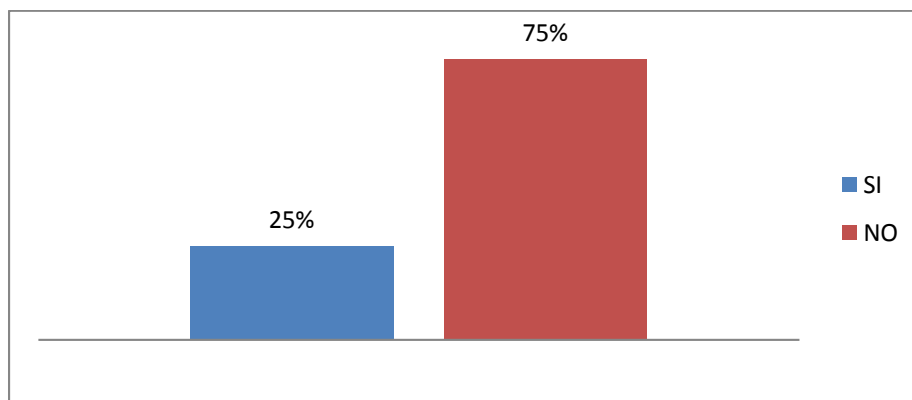


Figura N° 1: Significado de Cadena Productiva
Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2015

Descripción:

El 75% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento entiende el significado de cadena productiva mientras que el 25% no posee el conocimiento sobre este.

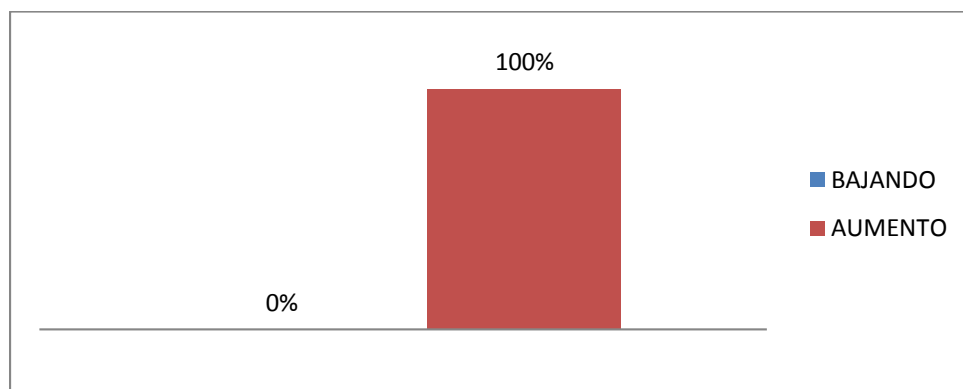


Figura N° 02: Costos de la Cadena Productiva
 Fuente: Elaboración Propia
 Fecha: 2015

Descripción: El 100% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento afirman que los costos de la cadena productiva del algodón han aumentado.

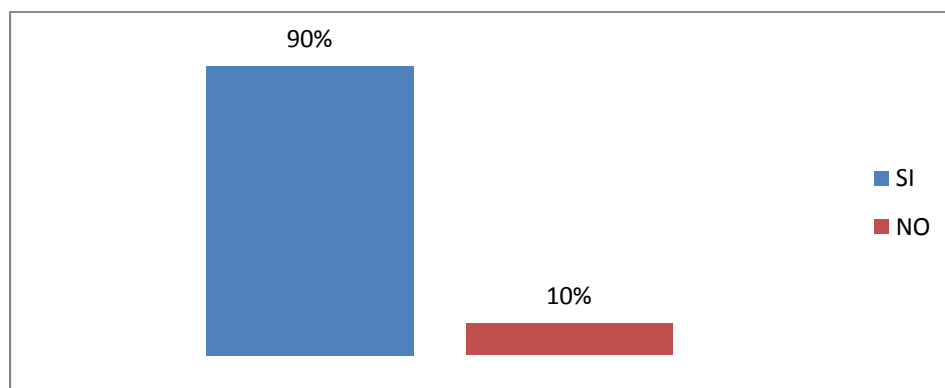


Figura N° 03: Producción por Hectárea sembrada
 Fuente: Elaboración Propia
 Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

El 90% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento están conformes con la producción obtenida por la hectárea sembrada, mientras que el 10% no lo está ya que considera se puede cultivar en zonas aledañas.

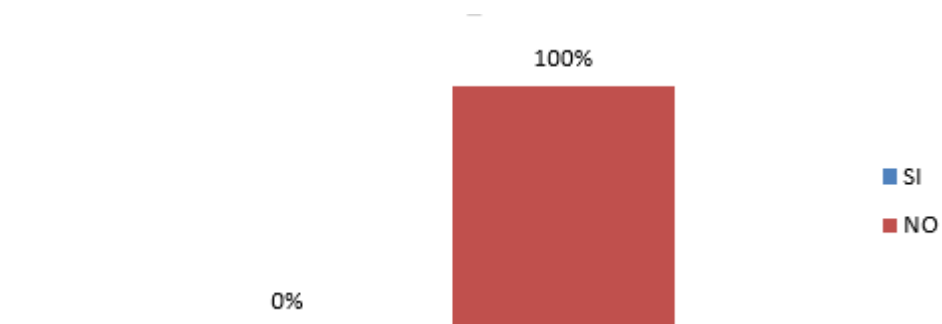


Figura N° 04: Mejoramiento en la Cadena Productiva

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

El 100% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento menciona que no se ha mejorado la cadena productiva por lo que no cuentan con la plata desmotadora.

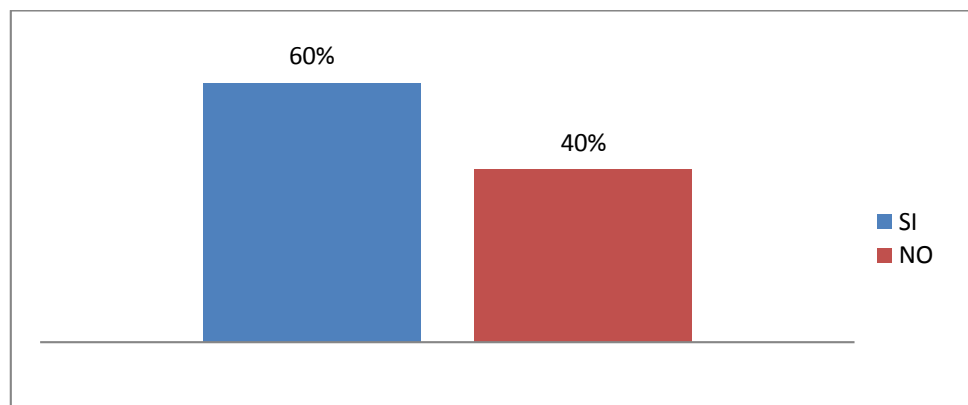


Figura N° 05: Significado de la Rentabilidad

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

El 60% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento entiende el significado de rentabilidad mientras que el 40% no posee el conocimiento sobre este.

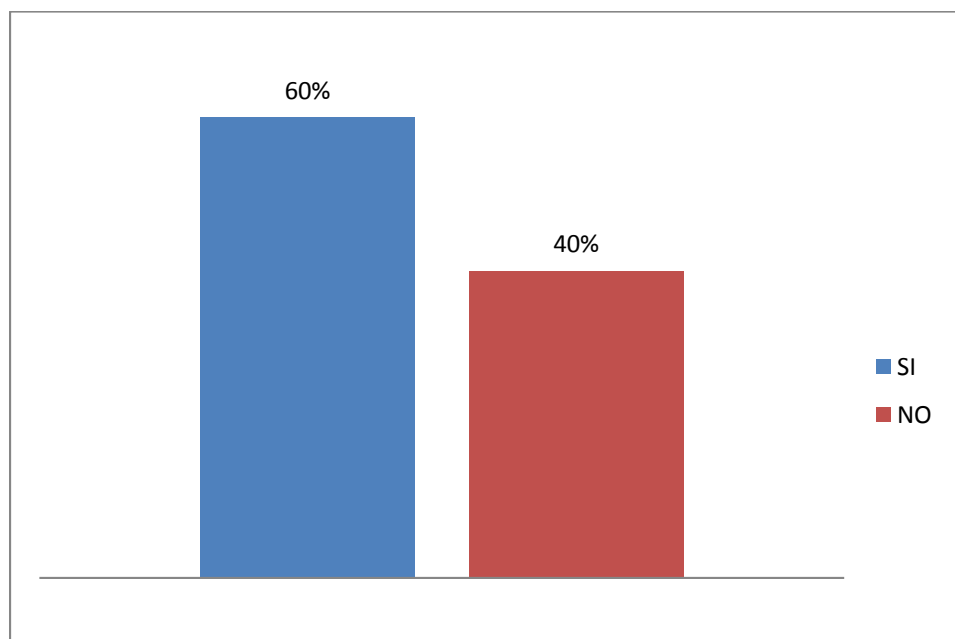


Figura N° 06: Evaluación de la Rentabilidad en la Asociación

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Este figura nos muestra que el 60% de las integrantes han realizado una evaluación de rentabilidad para medir el desempeño de la Asociación de Artesanas Manos con Talento

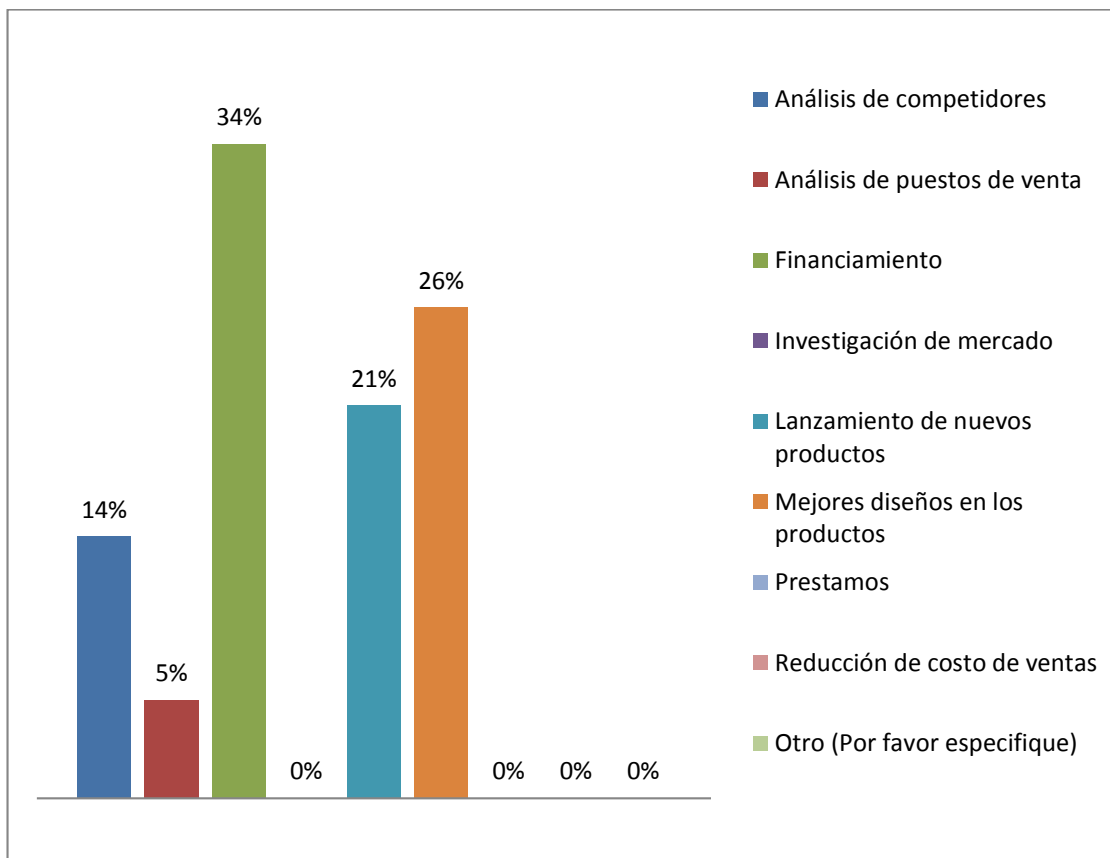


Figura N° 07: Medidas para medir e incrementar su Rentabilidad

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

De acuerdo a la información obtenida el 100% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento conocen que es un financiamiento, un 75% se ha propuesto en mejorar el diseño de sus productos seguido del 60% en lanzar nuevos productos, el 40% del total de las integrantes se preocupó por realizar un análisis de sus competidores.

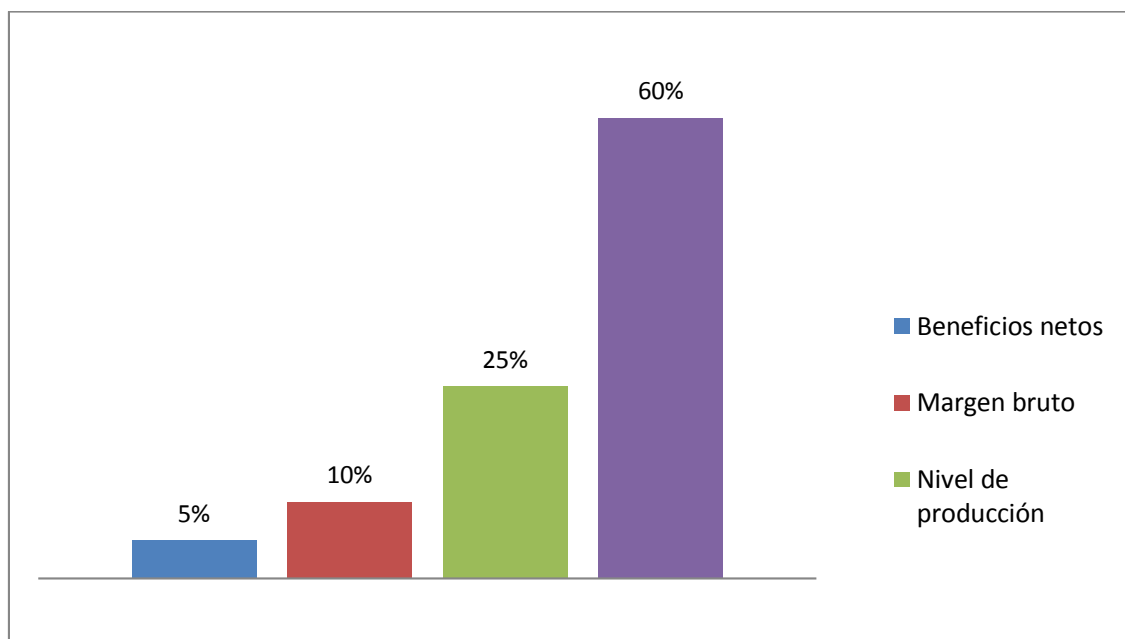


Figura N° 08: Indicadores Económico utilizados para medir sus Resultados Económicos.

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

En base a lo que todas las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento respondieron el 60% utiliza el nivel de ventas para medir sus resultados económicos, un 25% menciona haber empleado como indicador económico su nivel de producción mientras que un 10% utilizo el margen bruto como indicador económico y por último el 5% señalo haber manejado los beneficios netos.

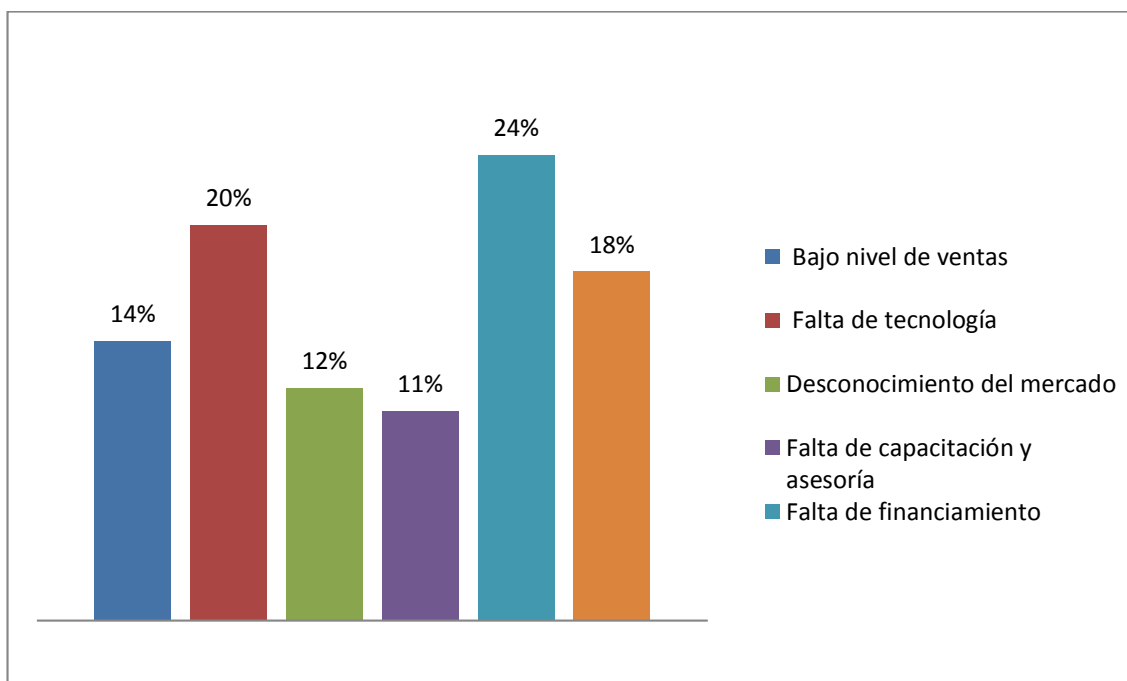


Figura N° 09: Principales Riesgos que ha enfrentado la Asociación

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento manifiestan que el mayor riesgo que enfrentan es el bajo nivel de financiación que tienen con un 24%, un 21% es la falta de tecnología mientras que el 18% considera que la falta de materia prima afecta su producción seguido por un 14% en el bajo nivel de ventas, el 12% señala al desconocimiento en el mercado y por último la falta de capacitación y asesoría con un 11%.

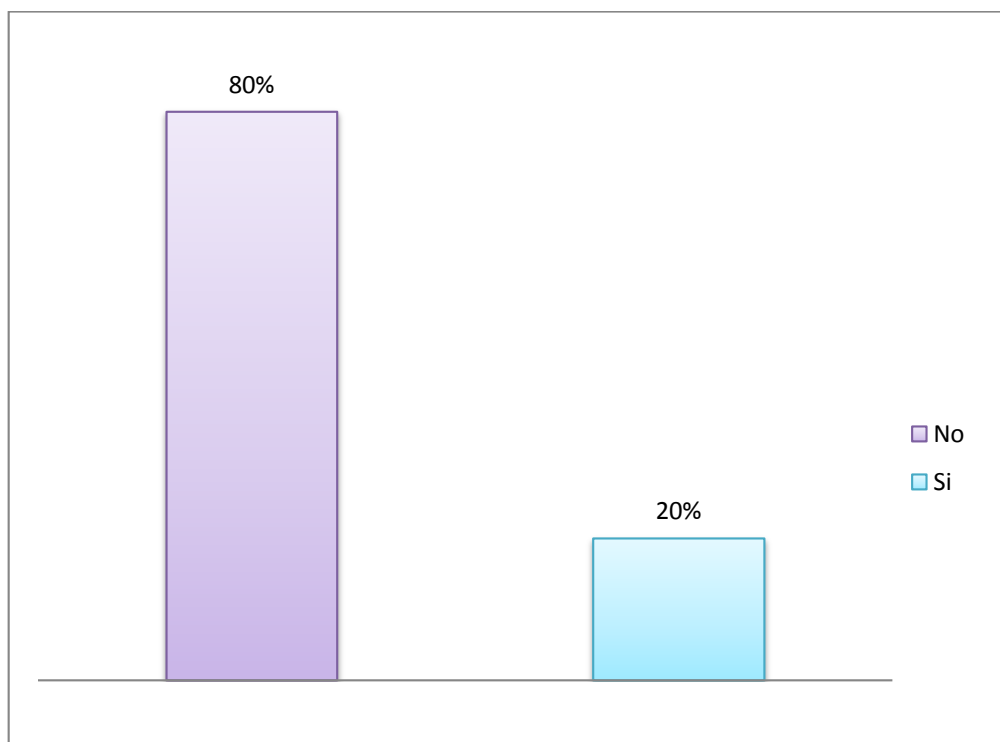


Figura N° 10: Es suficiente el financiamiento de la ONG'S Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

De las 20 integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento se pudo conocer que el 80% considera insuficiente el financiamiento brindado por Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano para la elaboración de las prendas con el algodón nativo; mientras que el 20% restante está conforme con este financiamiento a pesar de carecer equipos adecuados para la elaboración de sus prendas.

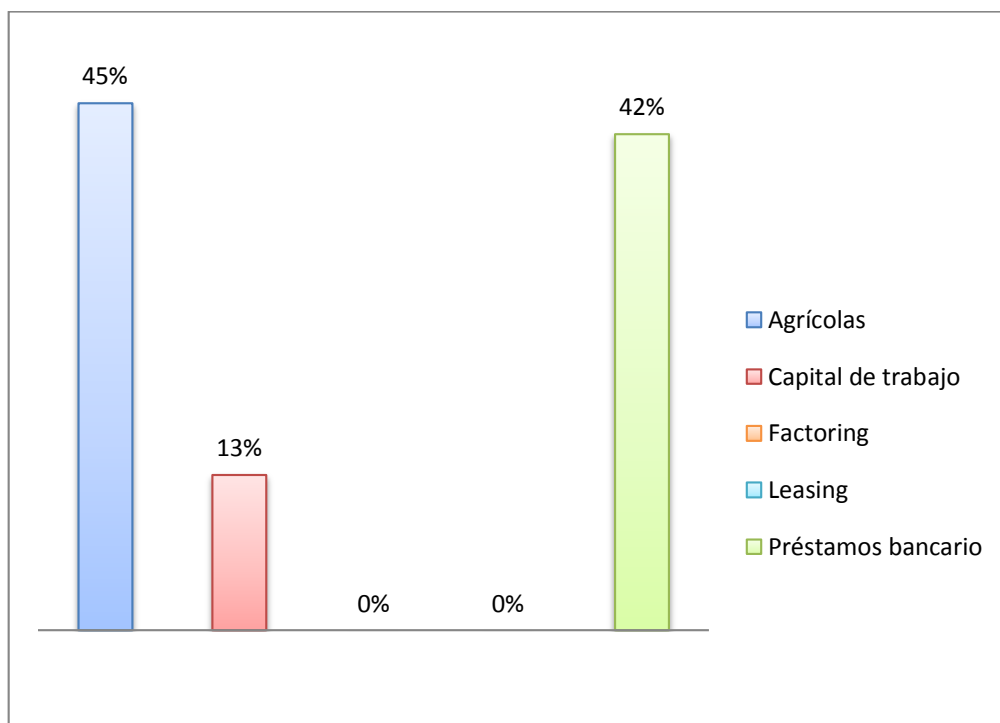


Figura N° 11: Qué tipo de financiamiento conoce

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

En la figura N° 11 las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento conocen en un 45% el financiamiento agrícola debido a que muchas de ellas participaron en la labor agraria de sus esposos, así mismo tienen conocimiento sobre el tipo de financiamiento a través de préstamos con un 42% por haber solicitado información en entidades bancarias y financieras para la adquisición de maquinaria especialidad en el cultivo de arroz. En un 13% conocen el financiamiento por medio de capital de trabajo ya que algunas integrantes cuentan con pequeños negocios en el mercado de la localidad.

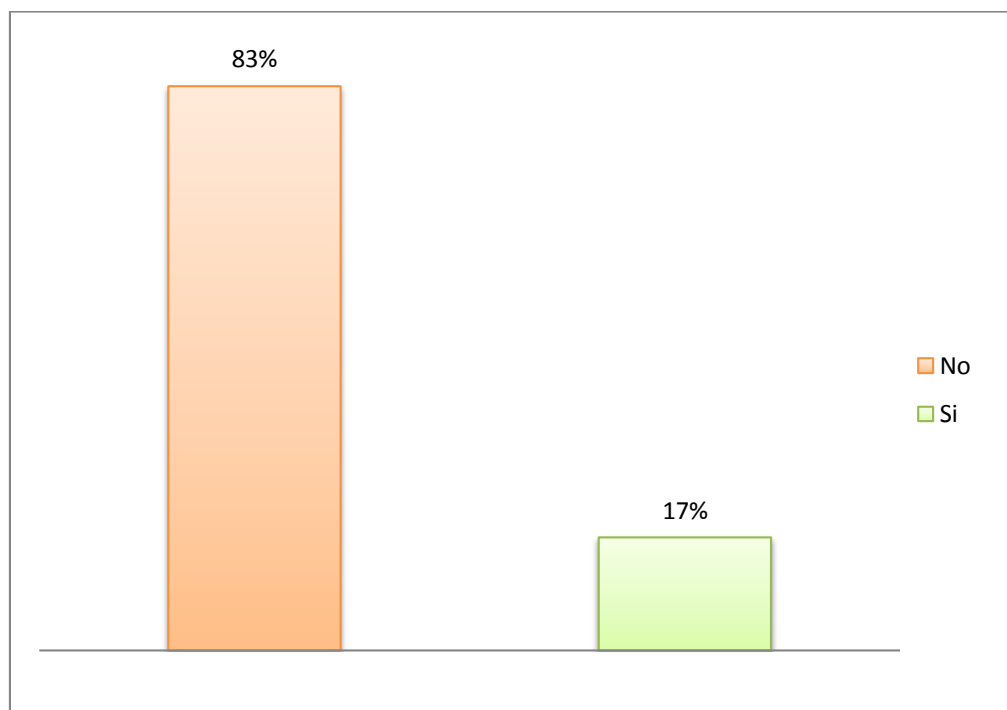


Figura N° 12: Capacidad de Pago
Fuente: Elaboración Propia
Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Al consultarles sobre si consideran que tiene capacidad de pago, un 83% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento respondieron que no tienen la suficiente capacidad de pago para solicitar un préstamo a entidades bancarias y financieras y el 17 % restante cree estar en una posición en la cual si pudieran realizar los pagos acordados.

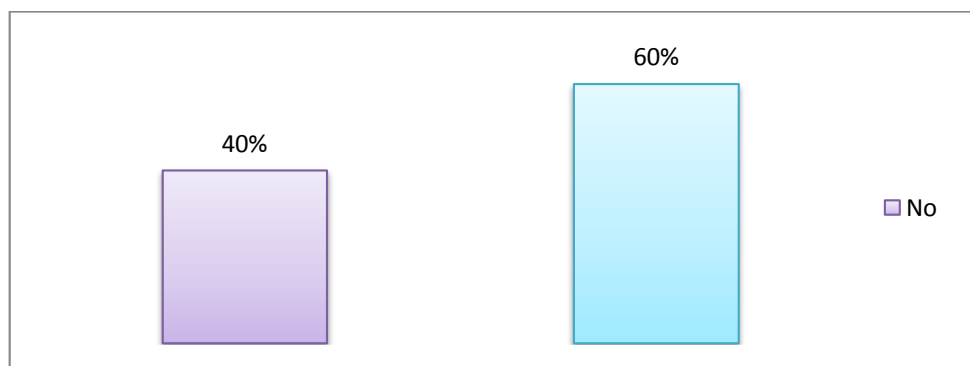


Figura N° 13: Financiamientos anteriores

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

En la figura N° 13 analizamos que 12 integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento representando el 60% han realizado algún tipo de financiamiento ya sea agrícola, préstamo bancario o capital de trabajo.

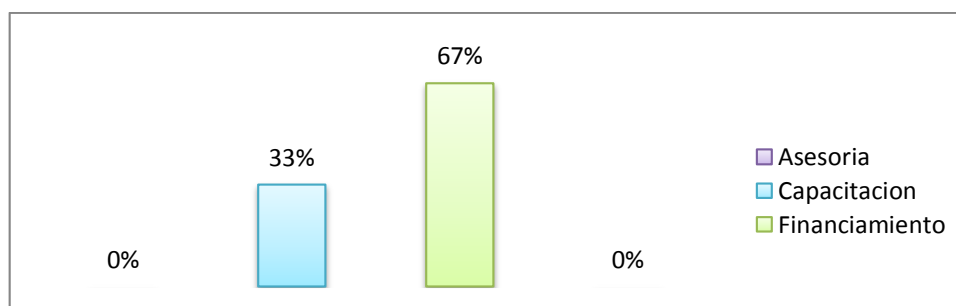


Figura N° 14: Servicios que fueron a solicitar

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Los resultados señalan que 12 integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento representados en un 66.7% fueron a solicitar financiamiento a entidades bancarias y financieras seguido por un 33.3% que requirieron de capacitación.

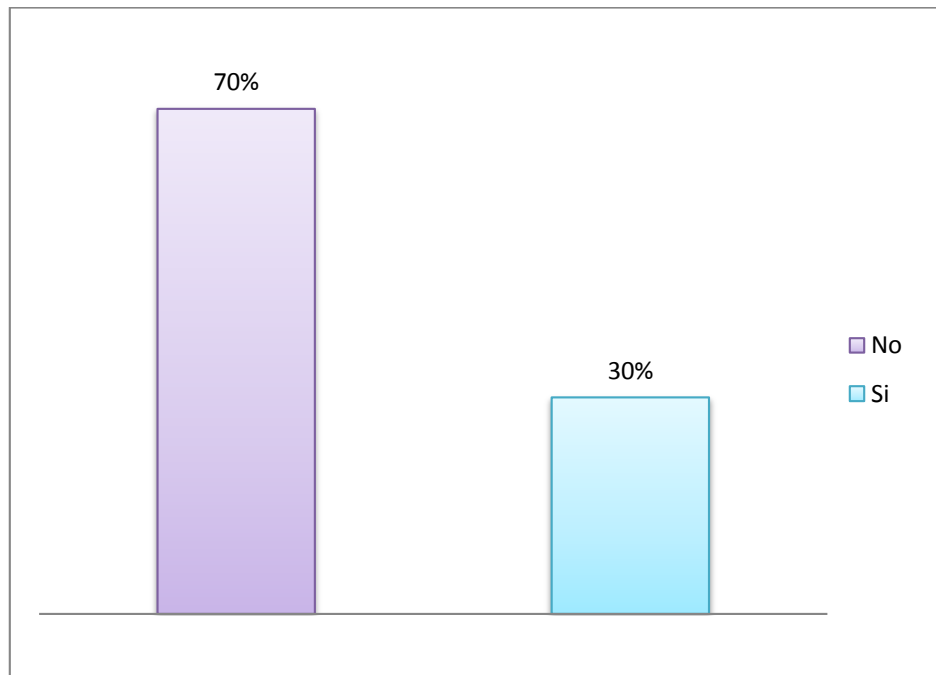


Figura N° 15 Apoyo brindado
Fuente: Elaboración Propia
Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

14 de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento que representan un 70%, respondieron que les negaron el apoyo solicitado, mientras que 6 integrantes que representan el 30% sostuvieron haber recibido capacitación sobre como adquirir un financiamiento y capacitación en su mayoría de cajas rurales.

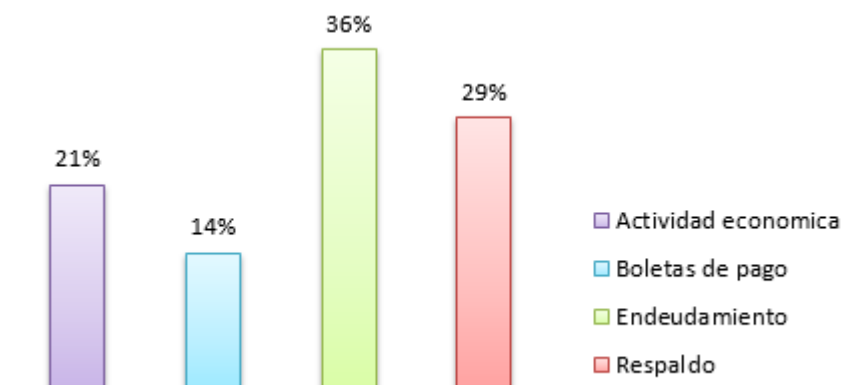


Figura N° 16: Dificultades de tramitar su solicitud

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Al indagar sobre cuáles fueron sus dificultades de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento del total de las integrantes respondieron 36% endeudamiento seguido de un 29% en respaldo, 21% debido a su actividad económica y un 14% por carecer de boletas de pago.

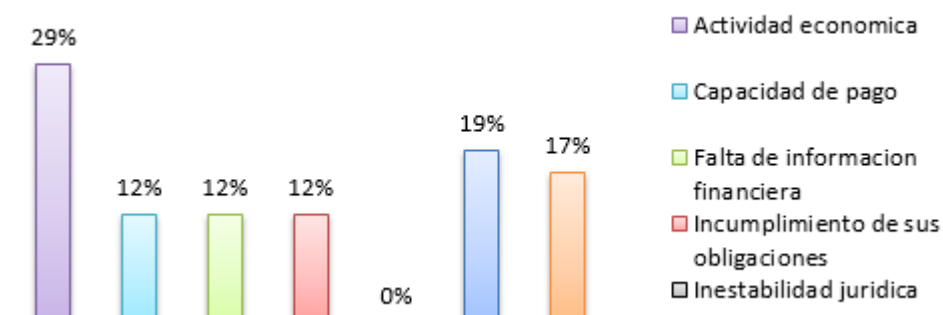


Figura N° 17: Principales factores que le impiden acceder a un financiamiento en la actualidad

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

En la figura número 17 un 28% de las integrantes cree que el principal factor para acceder a un financiamiento es la actividad económica que realiza seguido por bajos niveles de capital con un 19%, un 17% por las elevadas tasas de interés y un 12% por la falta de información financiera, falta de capacidad de pago e incumplimiento de sus obligaciones de pago.

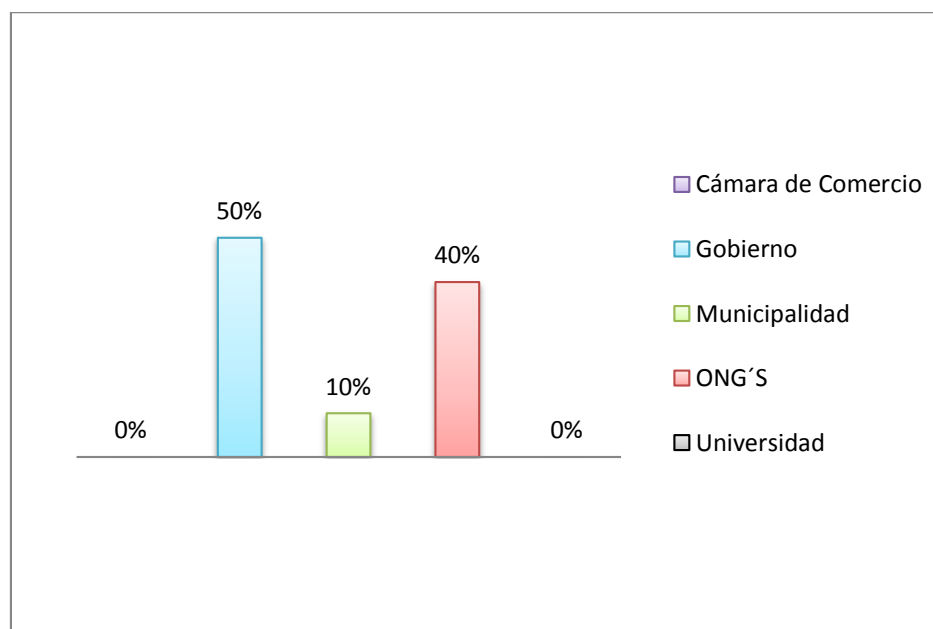


Figura N° 18: Institución que brinde ayuda para exportar sus productos
Fuente: Elaboración Propia
Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Sobre si les gustaría exportar sus productos el 100% de los encuestados respondieron afirmativamente con la ayuda del Gobierno Central en un 50% seguido de un 44.4% de las ONG'S Caritas – Fondo Ítalo Peruano y un 6.2% de la municipalidad de su localidad.

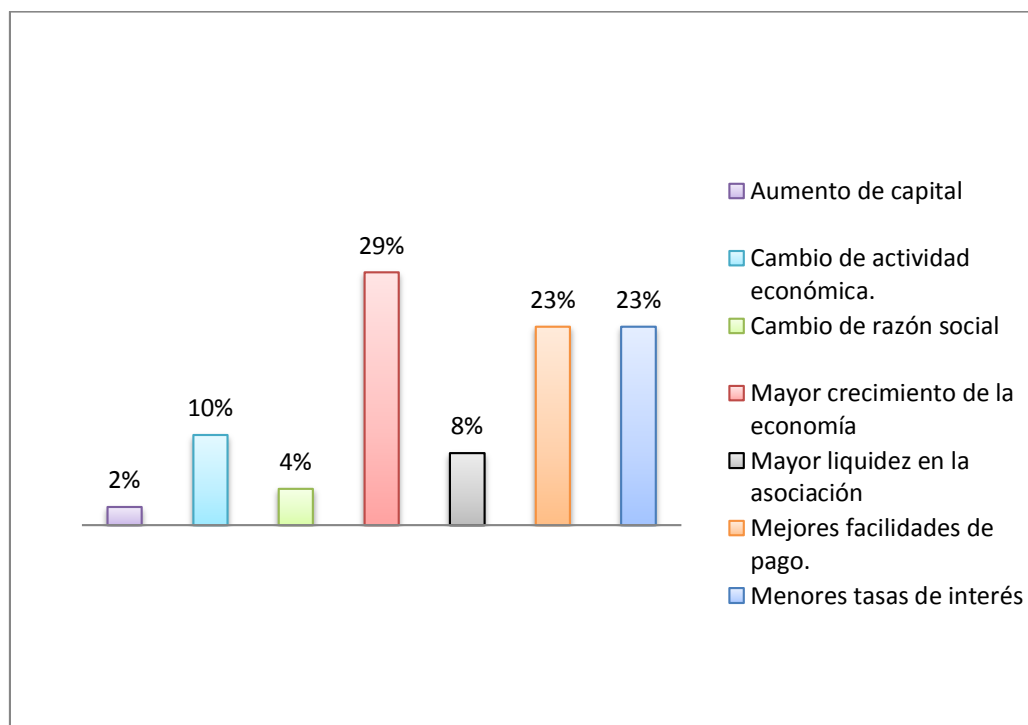


Figura N° 19: Acciones para acceder a un financiamiento

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: Diciembre 2015

Descripción:

Con respecto sobre las acciones a tomar para obtener un financiamiento el 29% de las encuestadas respondieron un mayor crecimiento en la economía, un 23% en brindar mayores facilidades de pago y menores tasas de interés así como un cambio en la actividad que realizan con un 11% seguido de un 8% en aumentar la liquidez en la asociación, un 4% en cambiar su razón social y por ultimo un 2% cree en un aumento de capital.

ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio de mercado tuvo como objetivo analizar los precios de la competencia teniendo en cuenta la plaza, publicidad y producto; el cual se realizó en los distritos de Ferreñafe, Túcume y Chiclayo en los meses de Abril - Mayo 2016 arrojando los siguientes resultados:

Tabla N° 02: Estudio de Mercado

	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
San Fernando	S/ 100.00	S/ 70.00	S/ 25.00	S/ 15.00	S/ 90.00
Baby Center	S/ 110.00	S/ 85.00	S/ 30.00	S/ 25.00	S/ 80.00
Baby Club (Tiendas Ripley)	S/150.00	S/ 90.00	S/ 30.00	S/ 25.00	S/ 180.00
Nunu (Tiendas Ripley)	S/ 150.00	S/ 90.00	S/ 25.00	S/ 50.00	S/ 150.00
Asociación Manos Con Talento de Pitipo	S/ 90.00	S/ 80.00	S/ 28.00	S/ 30.00	S/ 120.00
Asociación De Artesanas Arbolsof Y Huaca De Barro de Morroppe	S/ -	S/ 75.00	S/ 28.00	S/ 25.00	S/ -
Artesana Susana Bances Zeña Caserio La Raya de Túcume	S/ 85.00	S/ -	S/ 25.00	S/ 25.00	S/ -
Artesana Petronila Brenis Ferreñafe Y Hnas	S/ 110.00	S/ 90.00	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 110.00

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

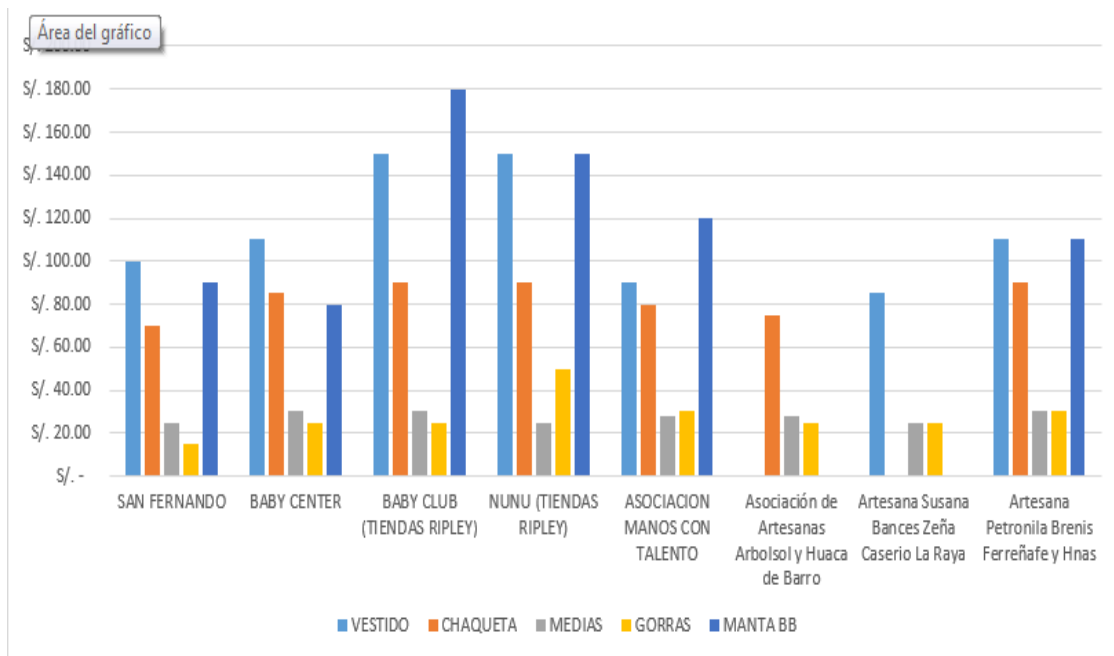


Figura N° 20: Estudio de Mercado
Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Los productos ofrecidos en las tiendas por departamentos y galerías los precios son mayores a comparación de las Asociaciones que se encuentran en los diferentes distritos.

Los precios que ofrecen la Asociación de Artesanas Mano con Talento están de acuerdo a mercado con relación a la competencia

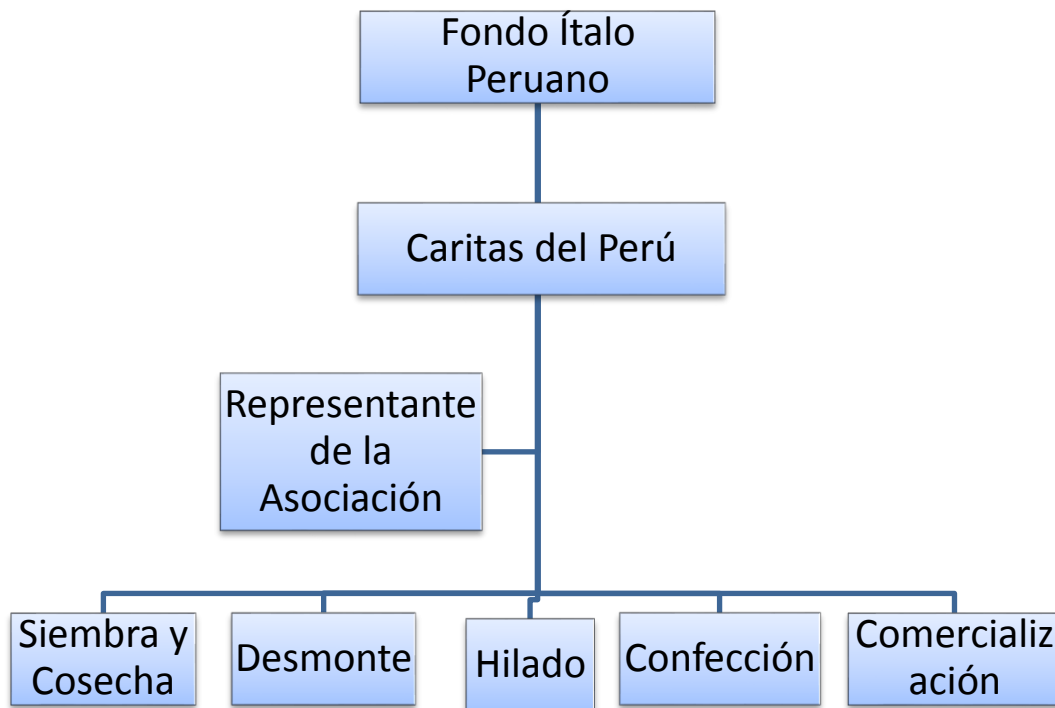


Figura N° 21: Organigrama de la Asociación Manos con Talento

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2015

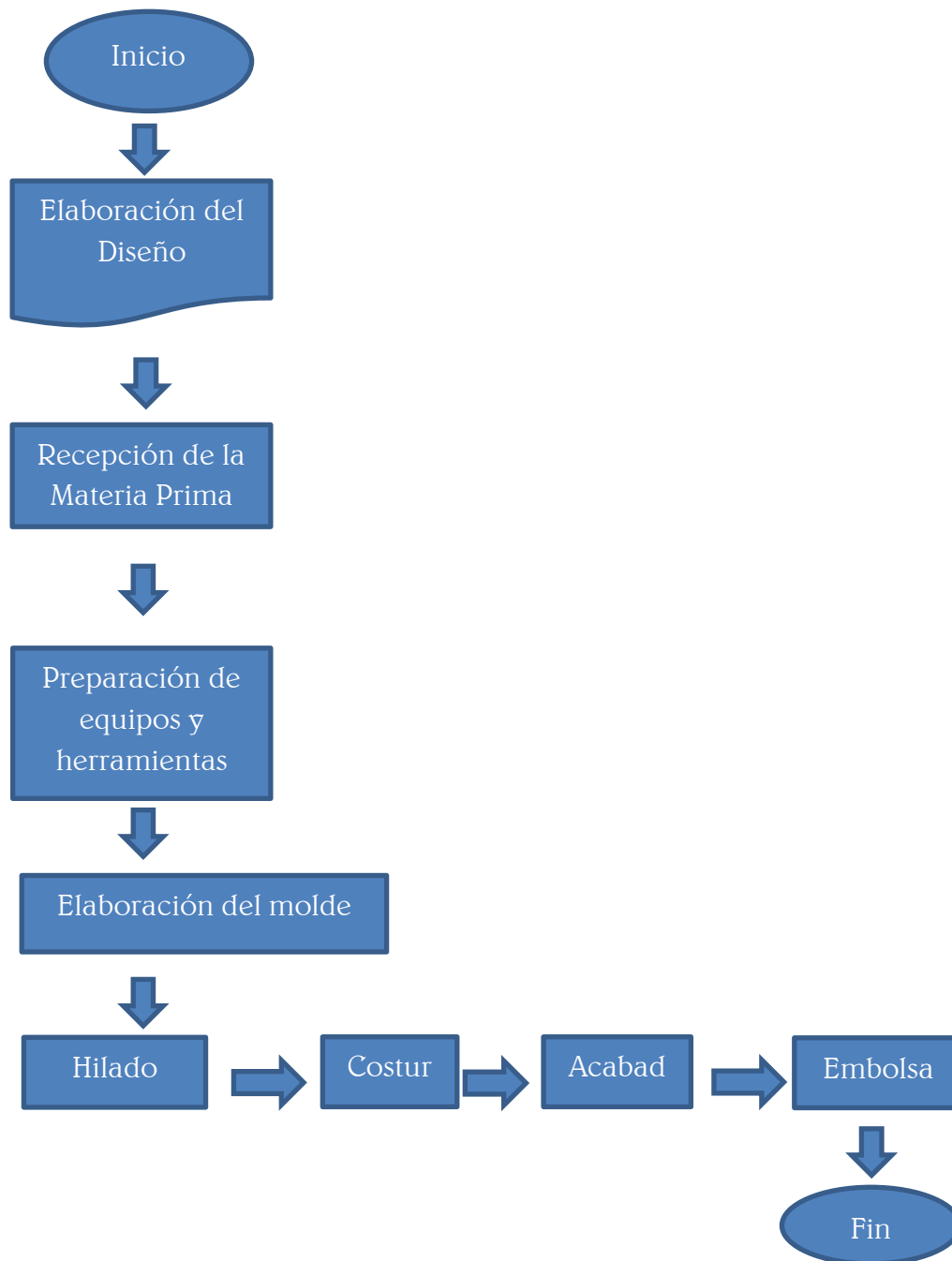


Figura N° 22: Flujograma del Proceso Productivo en la Confección de Prendas de vestir Asociación de Artesanas Manos con Talento
Fuente: Asociación de Artesanas Manos con Talento
Fecha: 2015

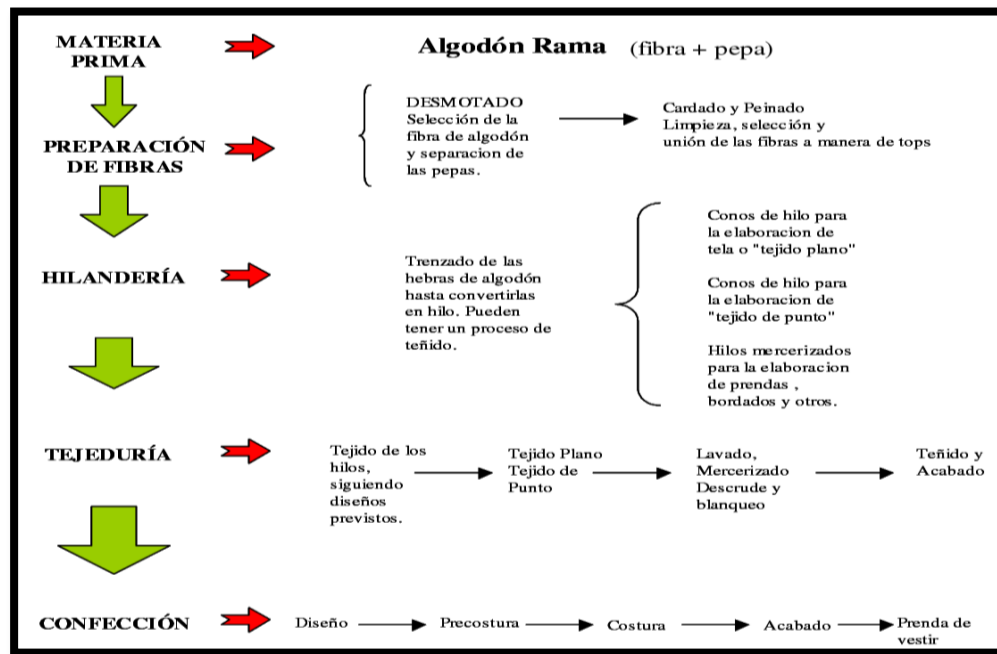


Figura N° 23: Cadena Productiva del Algodón

Fuente: MINAG-Ministerio de Agricultura

Fecha: 2011

La cadena del algodón se inicia en el campo con la preparación del terreno para la siembra y concluye en la confección de prendas de vestir, como resultado del aprovechamiento del principal producto de la planta: su fibra, luego de un proceso de transformación.

El desmonte corresponde a la etapa de preparación de fibras de algodón. Consiste en la separación de la pepa y la fibra a través de un sencillo procedimiento mecánico, que en el caso del algodón es realizado por máquinas de rodillos.

El algodón rama ingresa a la planta desmotadora que son pesados en una balanza de plataforma, se deposita en las colcas y posteriormente ingresa a las máquinas desmotadoras. La semilla se separa y va por su propio sistema de conducción, mientras que la fibra de algodón es trasladada a un "condensador" donde es

limpiado por presión de aire y luego es conducida a una prensa donde es comprimida.

Una vez realizado el desmonte de la fibra, queda listo como insumo para las siguientes industrias que utilizan y procesan la fibra, de los cuales al procesarlo se extraen:

- Hilandería: esta utiliza la fibra para producir hilos e hilados, que sirven de insumo para otro proceso industrial y realizar la confección de prendas de vestir.
- Tejeduría: realiza tejidos de algodón en diversas formas y presentaciones.
- Confecciones su principal función es la producción de prendas de vestir, para el consumidor final.

PROCESO DEL DESMOTADO DEL ALGODÓN

PRIMERA ETAPA: Acondicionamiento y limpieza del algodón bruto.

El algodón en bruto -las semillas con la fibra aun adherida- llega a las desmotadoras en trailers o módulos utilizados para transportarlo desde el campo y almacenarlo hasta que vaya a ser desmotado. Desde la zona de almacenamiento se envía a la zona de alimentación de la desmotadora. Normalmente, el algodón en bruto es sometido a un proceso de secado usando torres de aire que reducen el contenido de humedad. Un limpiador cilíndrico elimina parte de las hojas y otras impurezas de gran tamaño del algodón en bruto mediante corrientes de aire y el impacto con los cilindros.

Después, se eliminan los trozos de palo y de restos de cápsulas en una máquina que dispone de una cadena de sierras giratorias. Si el algodón lo requiriera, se podría someter a un segundo proceso de secado y de eliminación de este tipo de residuos.

La recolección mecánica (cosechadoras) ha hecho necesario este proceso de secado y limpieza. A pesar de ser mucho más rápido que cuando el algodón se recogía a mano, la recolección mecánica hace que se recoja más impurezas, que normalmente incorporan más humedad. Las impurezas y la humedad, pueden afectar adversamente a la calidad de la fibra y hace más costoso el proceso del desmotado y el de la industria textil. La falta de humedad también puede afectar a la desmotación y afectar a la calidad de la fibra.

SEGUNDA ETAPA: Desmotación del algodón bruto.

El algodón en bruto está ahora preparado para ser desmotado. Dependiendo del sistema utilizado, puede ser desmotado con el sistema de rodillos, o con el sistema de sierras. Ambos procesos tienen por objetivo separar, o arrancar las fibras adheridas a las semillas. Una vez separada, la fibra se suele enviar a una limpiadora de fibra.

TERCERA ETAPA: Limpieza de la fibra

Las limpiadoras de fibra separan los restos grandes de hojas e impurezas dejados por las limpiadoras del algodón en bruto. Las limpiadoras de sierras atrapan la fibra y la arrojan sobre unas barras metálicas para separar el polvo. Las limpiadoras de fibra desmotada con rodillo normalmente son una combinación de tres máquinas: una limpiadora de cilindros, una limpiadora por impacto que utiliza cilindros para agitar y sacudir el polvo de la fibra y una limpiadora de aire que elimina el polvo de la fibra utilizando un chorro de aire a gran velocidad.

CUARTA ETAPA: Embalaje de la fibra.

En la etapa final, una prensa de balas comprime la fibra en balas con peso de alrededor de 220 kg. Las balas son recubiertas por una protección (arpillara, tela de algodón o plástico) y son enviadas al almacén desde donde serán enviadas a las industrias textiles.

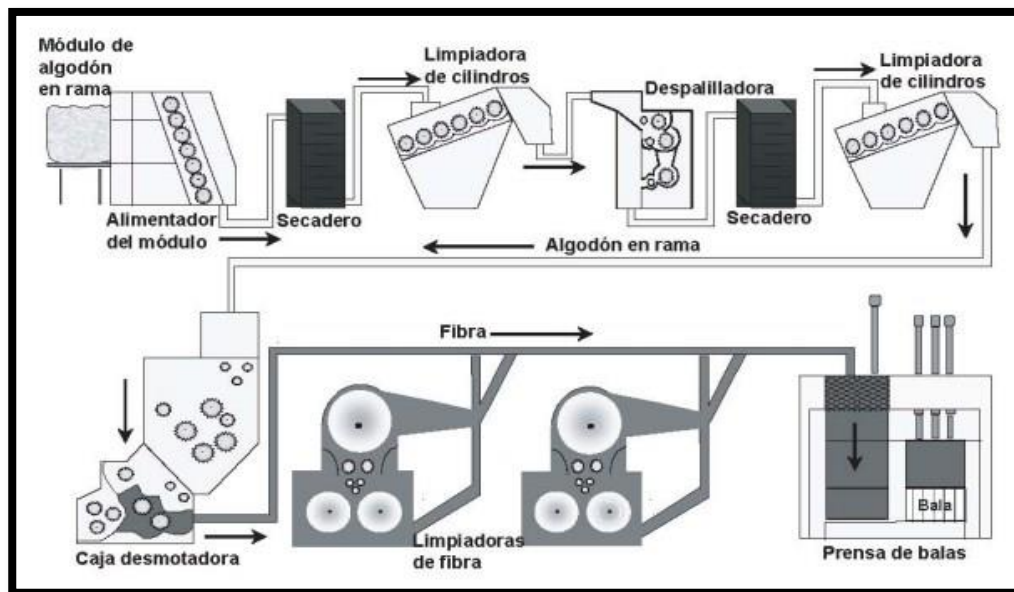


Figura N° 24 Proceso de Desmotado del Algodón
Fuente: Guía del algodón
Fecha: Diciembre 2015

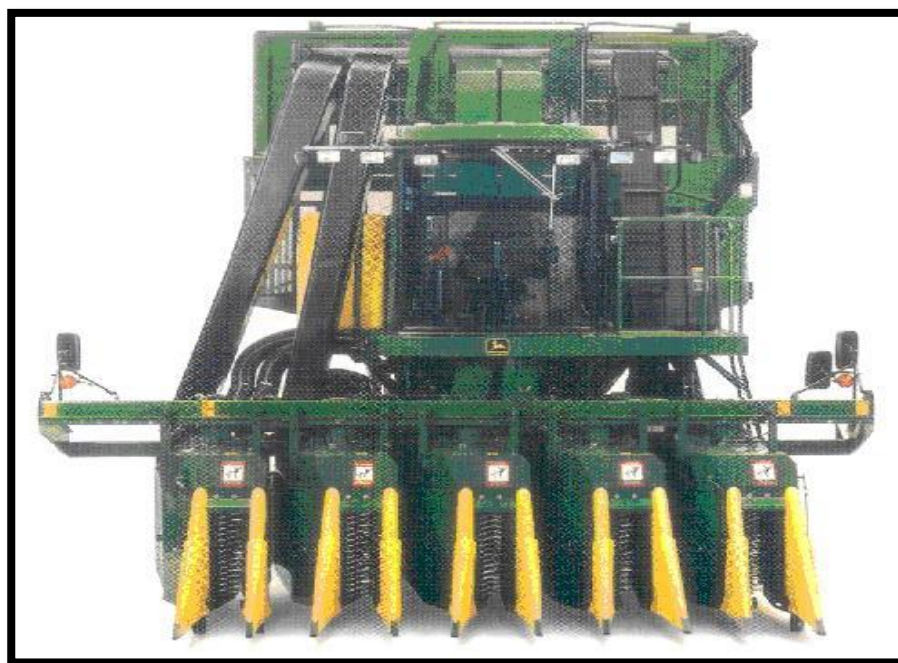


Figura N° 25 Planta Desmotadora de Algodón

Fuente: Guía del algodón

Fecha: Diciembre 2015

- A. Telescopios
- B. Separador (96" y 120" de ancho para descarga; 72" de ancho para rebalse)
- C. Comemódulos
- D. Control Automático de Succión Posi-Flo™, 120" (disponible en versión autoportante de 96" o 120" para instalación a nivel del suelo)
- E. Secador por Turbulencia (Disponible 40" y 60" de ancho)
- Trampa de Piedras de Alta Capacidad (disponible) (disponible en tamaños de 10"x48" y 13"x48")
- F. Torre de Secado de Alto Volumen (bandejas a 27" de separación) (disponible con bandejas a 48" y 72")
- G. Limpiador Inclinado de Aire Caliente(Disponible en 96" y 144" de ancho)
- H. Quita palos Little Giant™(Disponible en 96" y 144" de ancho)

- Quita palos para algodón Stripper(S&GH) (disponible en 96" y 144" de ancho)
- I. Torre de Secado (bandejas a 13.5")(opcional) (disponible con bandejas a 48" y 72")
- J. Limpiador Inclinado de Aire Caliente (disponible en 96" y 144" de ancho)
- K. Limpiador TrashMaster™ (disponible en 96" y 144" de ancho)
- M. Alimentador 700 II (algodón upland) (disponible en 66" y 96" de ancho)Alimentador 12401 (algodón de hebra larga "pima") (disponible)
- N. Banco Desmotador Imperial III™ (algodón upland) (Figura) (disponible en 116-Sierras y 170-Sierras) Modelo 14400 Rota-Matic™ (algodón de hebra larga "pima") (disponible)
- O. Limpia fibra Super-Jet® (algodón upland o de hebra larga "pima")
- P. Limpia fibra Modelo 86 o Modelo 108 (algodón upland) (Figura) Limpia fibra Sentinel™ (algodón upland) (disponible) Limpia fibra Guardian™ (algodón de hebra larga "pima") (disponible)
- Q. Unidad humidificadora (disponible a Gas o a Combustible Líquido)
- R. Condensador y Acondicionador de Humedad (MC) con Tobogán Encamisado de Aire Caliente (disponible en diámetros de 60" y 80" con cilindro de malla perforada de 41" o 54")Condensador Standard con Tobogán Restaurador por Parrilla de Difusión de Humedad (disponible) (disponible en diámetros de 60" y 80" con cilindro de malla perforada de 41" o 54")

Tabla N°03: Costos de Producción de Algodón Nativo por 1 Hectárea

Actividad	Unidad de medida	Cant	Costo unitario	Costo total S/
Costos Directos				
Mano de Obra				
Preparación de terreno				
a) Pica, junta y quema de broza	Jornal	9	15	135.00
b) Limpieza de acequia	Jornal	10	10	100.00
c) Tomez y riego de machaco	Jornal	10	10	100.00
Siembra				
a) Desinfección y apoyo siembra	Jornal	10	8	80.00
b) resiembra a mano	Jornal	10	15	150.00
Labores				
a) Mezcla de abonos	Jornal	2	7	14.00
b) Desahije	Jornal	10	15	150.00
c) Deshierbos	Jornal	10	15	150.00
d) Aplicación de pesticidas	Jornal	4	20	80.00
e) Riego de cultivo	Jornal	6	10	60.00
Cosecha				
a) Cosecha de algodón	jornal	12	25	300.00
b) Cargo	jornal	6	15	90.00
c) Enmantado	jornal	2	8	16.00
d) Guardianía	jornal	3	10	30.00
MÁQUINARIA AGRICOLA				
a) Aradura en seco	hora/Máquina	3	25	75.00
b) planchado y surcado	hora/Máquina	3	30	90.00
c) Rastrillo y gradeo	hora/Máquina	3	30	90.00
H) Aporque	hora/Máquina	8	25	200.00
MATERIA PRIMA				
Semilla	sacos	6	235	1,410.00
Fertilizantes (Urea)	sacos	6	100	600.00
Pesticidas	litros	6	50	300.00
COSTOS INDIRECTOS				
Flete traslado de insumos				75.00
Agua	m3	1000	2	2,000.00
Cosecha				
a) sacos	uni	10	1	10.00
b) mantas	uni	20	5	100.00
Costo Total				6405.00

Fuente: Asociación de Artesanas Manos con Talento

Fecha: 2015

COSTOS DE TRANSFORMACION DEL ALGODÓN A CONOS DE HILO

En los periodos 2013, 2014 y 2015, donde la Maquinaria desmotadora deja de operar por el constante uso y falta de mantenimiento ocasiona que se incurran en costos adicionales debido al traslado del algodón a la ciudad del Lima para su procesamiento a conos de hilo.

Estos costos son: el prensado del algodón, el traslado ida y vuelta desde la ciudad de Chiclayo – Lima, el servicio de estiba y desestiba en ambas ciudades, el servicio de desmotado e hilado del algodón a cono, además de gastos de viáticos para las personas encargadas de realizar las gestiones.

El rendimiento del algodón es de 4400 kilos por cosecha, durante el proceso de desmotado y pre hilado la pérdida del algodón es del 3% equivalente a 132 kilos, reduciendo la cantidad a 4268 kilos. Cada cono pesa 2 kilos haciendo un total de 2134 conos.

Tabla N° 04: Costos de Transformación por Cono

	2013	2014	2015
Prensado de Algodón	S/ 320.00	S/ 370.00	S/ 370.00
Traslado Chiclayo-Lima	S/ 1,000.00	S/ 1000.00	S/ 1,200.00
Estiba y Desestiba	S/ 250.00	S/ 300.00	S/ 300.00
Proceso desmotado y pre hilado	S/ 7,000.00	S/ 7,000.00	S/ 7,200.00
Estiba y Desestiba	S/ 250.00	S/ 300.00	S/ 300.00
Traslado Lima-Chiclayo	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00
Pasaje Nacional	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00
Alimentación	S/ 270.00	S/ 280.00	S/ 280.00
Alojamiento	S/ 350.00	S/ 370.00	S/ 370.00
Movilidad Local	S/ 230.00	S/ 250.00	S/ 250.00
	S/10,970.00	S/11,170.00	S/11,570.00
Algodón Cultivo	S/ 6,405.00	S/ 6,405.00	S/ 6,405.00
Costo Total	S/ 17,375.00	S/17,575.00	S/17,975.00
Conos de Hilo	2134	2134	2134
Costo Unid. Cono	S/ 8.14	S/ 8.24	S/ 8.42

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 05: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013
Producto Vestido Bb

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2013			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,100.00
	Agua		S/ 300.00
	TOTAL CIF ANUAL		S/6,407.00
	PRODUCCIÓN		3368
	CIF UNITARIO		S/ 1.90
VESTIDO BB			
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.50	CONOS	S/ 4.07
- Materiales Directos			
Botones	4	UND	S/ 4.00
Accesorios Italianos	5	UND	S/ 2.50
Tela De Algodón	0.5	MTS	S/ 12.50
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
	Costos Indirectos de Fabricación		S/ 1.90
	Total Costo de Producción		S/ 84.97

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 06: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013

Producto Chaqueta

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2013			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/ 1,100.00
	Agua		S/ 300.00
	Total CIF Anual		S/6,407.00
	PRODUCCION		3368
	CIF UNITARIO		S/ 1.90
	CHAQUETA		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.50	CONOS	S/ 4.07
- Materiales Directos			
Botones	3	UND	S/ 3.00
Accesorios Italianos	1	UND	S/ 0.50
Tela De Algodón	0.3	MTS	S/. 7.50
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 1.90
Total Costo de Producción			S/ 76.97

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 07: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013

Producto Gorras

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2013			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/ 1,100.00
	Agua		S/ 300.00
	TOTAL CIF ANUAL		S/6,407.00
	PRODUCCION		3368
	CIF UNITARIO		S/ 1.90
	GORROS		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.30	CONOS	S/ 2.44
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 10.00
Acabados	1	SERV	S/ 10.00
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 1.90
Total Costo de Producción			S/ 24.34

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 08 : Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013
Producto Medias

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2013			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/ 640.00
	Remalladora	1	S/ 440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/ 1,100.00
	Agua		S/ 300.00
	Total CIF Anual		S/ 6,407.00
	PRODUCCION AÑO		
	1		3368
	CIF UNITARIO		S/ 1.90
	MEDIAS		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0-25	CONOS	S/ 2.04
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 10.00
Acabados	1	SERV	S/ 10.00
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 1.90
Total Costo de Producción			S/ 23.94

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 09: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2013
Producto Manta Bb

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2013			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/ 1,100.00
	Agua		S/ 300.00
	TOTAL CIF ANUAL		S/6,407.00
	PRODUCCION		3368
	CIF UNITARIO		S/ 1.90
	MANTA BB		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	1.50	CONOS	S/ 12.21
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
Materiales Indirectos			
Tela De Algodón	0.5	Mts	S/ 12.50
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 1.90
Total Costo de Producción			S/ 86.62

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 10: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014
Producto Vestido Bb

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2014			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/ 640.00
	Remalladora	1	S/ 440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,250.00
	Agua		S/ 360.00
TOTAL CIF ANUAL			S/6,617.00
PRODUCCION			3,038.00
CIF UNITARIO			S/ 2.18
VESTIDO BB			
Materia Prima	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.50	CONOS	S/ 4.12
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
- Materiales Indirectos			
Botones	4	UND	S/ 4.00
Acc.Italianos	5	UND	S/ 2.50
Tela De Algodón	0.5	MTS	S/ 12.50
Costos Indirectos De Fabricación			S/ 2.18
Total Costo de Producción			S/ 85.30

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Tabla N° 11: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014

Producto Chaqueta

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2014			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/ 640.00
	Remalladora	1	S/ 440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,250.00
	Agua		S/ 360.00
TOTAL CIF ANUAL			S/6,617.00
PRODUCCION			3,038.00
CIF UNITARIO			S/ 2.18
CHAQUETA			
Materia Prima	CANTIDAD	UM	S/.
Hilos De Algodón	0.50	CONOS	S/ 4.12
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
- Materiales Indirectos			
Botones	3	UND	S/ 3.00
Acc. Italianos	1	UND	S/ 0.50
Tela De Algodón	0.3	MTS	S/ 7.50
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.18
Total Costo de Producción			S/ 77.30

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 12: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014

Producto Gorros

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2014			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/ 640.00
	Remalladora	1	S/ 440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,250.00
	Agua		S/ 360.00
TOTAL CIF ANUAL			S/6,617.00
PRODUCCION			3,038.00
CIF UNITARIO			S/ 2.18
GORROS			
Materia Prima	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.30	CONO S	S/ 2.47
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 10.00
Acabados	1	SERV	S/ 10.00
Costos Indirectos De Fabricación			S/ 2.18
Total Costo de Producción			S/ 24.65

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 13: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014
Producto Medias

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2014			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/ 640.00
	Remalladora	1	S/ 440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,250.00
	Agua		S/ 360.00
TOTAL CIF ANUAL			S/6,617.00
PRODUCCION			3,038.00
CIF UNITARIO			S/ 2.18
	MEDIAS		
Materia Prima	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.25	CONO S	S/ 2.06
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 10.00
Acabados	1	SERV	S/ 10.00
Costos Indirectos De Fabricación			S/ 2.18
Total Costo de Producción			S/ 24.24

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 14: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2014
Producto Manta Bb

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2014			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/ 640.00
	Remalladora	1	S/ 440.00
	Telares De Madera	1	S/ 200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,250.00
	Agua		S/ 360.00
TOTAL CIF ANUAL			S/6,617.00
PRODUCCION			3,038.00
CIF UNITARIO			S/ 2.18
MANTA BB			
Materia Prima	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	1.50	CONO S	S/ 12.35
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
Materiales Indirectos			
Tela De Algodón	0.5	mts	S/ 12.50
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.18
Total Costo de Producción			S/ 87.03

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 15: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015
Producto Vestido Bb

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2015			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,400.00
	Agua		S/ 420.00
	Total CIF Anual		/6,827.00
	PRODUCCION		3,242.00
	CIF UNITARIO		S/ 2.11
	VESTIDO BB		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.50	CONOS	S/ 4.21
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
Materiales Indirectos			
Botones	4	UND	S/ 4.00
Accesorios Italianos	5	UND	S/ 2.50
Tela De Algodón	0.5	MTS	S/ 12.50
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.11
Total Costo de Producción			S/ 85.32

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 16: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015

Producto Chaqueta

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2015			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3.600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1.400.00
	Agua		S/ 420.00
	Total CIF Anual		/6,827.00
	PRODUCCION		3,242.00
	CIF UNITARIO		S/ 2.11
	CHAQUETA		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.50	CONOS	S/ 4.21
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
Materiales Indirectos			
Botones	3	UND	S/ 3.00
Accesorios Italianos	1	UND	S/ 0.50
Tela De Algodón	0.3	MTS	S/ 7.50
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.11
Total Costo de Producción			S/ 77.32

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 17: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015
Producto Gorros

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2015			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,400.00
	Agua		S/ 420.00
	Total CIF Anual		/6,827.00
	PRODUCCION		3,242.00
	CIF UNITARIO		S/ 2.11
	GORROS		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.30	CONOS	S/ 2.53
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 10.00
Costura	1	SERV	S/ 10.00
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.11
Total Costo de Producción			S/ 24.63

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 18: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015
Producto Medias

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2015			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,400.00
	Agua		S/ 420.00
	Total CIF Anual		/6,827.00
	PRODUCCION		3,242.00
	CIF UNITARIO		S/ 2.11
	MEDIAS		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	0.25	CONOS	S/ 2.11
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 10.00
Costura	1	SERV	S/ 10.00
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.11
Total Costo de Producción			S/ 24.21

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 19: Costo de Producción Unitario por Modelo Año 2015
Producto Manta Bb

ASIGNACION DE CIF POR UNIDADES PRODUCIDAS AÑO 2015			
- Depreciación De Maquinaria	Máquina De Cocer	1	S/640.00
	Remalladora	1	S/440.00
	Telares De Madera	1	S/200.00
- Depreciación De Muebles Y Enseres			
	Vitrinas Grandes	1	S/ 18.00
	Escritorio	1	S/ 30.00
	Mesa De Corte	2	S/ 54.00
	Sillas	10	S/ 25.00
- Mano Obra Indirecta	Vigilancia	3	S/3,600.00
- Servicios Básicos	Electricidad		S/1,400.00
	Agua		S/ 420.00
	Total CIF Anual		S/6,827.00
	PRODUCCION		3,242.00
	CIF UNITARIO		S/ 2.11
	MANTA BB		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UM	S/
Hilos De Algodón	1.50	CONOS	S/ 12.63
Mano De Obra Directa			
Tejido	1	SERV	S/ 15.00
Remallado	1	SERV	S/ 15.00
Costura	1	SERV	S/ 15.00
Acabados	1	SERV	S/ 15.00
Materiales Indirectos			
Tela De Algodón	0.5	MTS	S/ 12.50
Costos Indirectos de Fabricación			S/ 2.11
Total Costo de Producción			S/ 87.24

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Tabla N° 20 Estado de Costos de Producción

ASOCIACION DE ARTESANAS MANOS CON TALENTO CALCULO DEL CONSUMO DE MATERIA PRIMA	2013	2014	2015
<i>Inventario inicial de materia prima</i>	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00
<i>Compra de materia prima</i>			
<i>materia prima año anterior</i>		S/. 55,560.00	S/. 91,554.00
TOTAL DISPONIBLE	S/. 75,000.00	S/. 130,560.00	S/. 166,554.00
<i>Inventario final de materia prima</i>	S/. -55,560.00	S/. -91,554.00	S/. -132,759.60
Consumo de materia prima	S/. 19,440.00	S/. 39,006.00	S/. 33,794.40
<i>Inventario inicial de suministros diversos</i>	S/. -	S/. 149.76	S/. 1,108.00
<i>Compras de suministros diversos</i>	S/. 15,600.00	S/. 15,600.00	S/. 15,600.00
TOTAL DISPONIBLE SUMINISTROS	S/. 15,600.00	S/. 15,749.76	S/. 16,708.00
<i>Inventario final de suministros diversos</i>	S/. 149.76	S/. 1,108.00	S/. 1,139.00
Consumo de suministros diversos	S/. 15,450.24	S/. 14,641.76	S/. 15,569.00
<i>Costos de mano de obra</i>	S/. 39,120.00	S/. 43,188.00	S/. 38,700.00
<i>Depreciación</i>	S/. 7,513.00	S/. 7,513.00	S/. 7,513.00
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40

ASOCIACIÓN DE ARTESANAS MANOS CON TALENTO ESTADO DE COSTOS DE PRODUCTOS TERMINADOS	2013	2014	2015
<i>Inventario inicial de productos en procesos</i>	S/. -		
<i>Costos de producción</i>	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40
DISPONIBLE PARA PRODUCTOS TERMINADOS	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40
<i>Inventario final de productos en procesos</i>	S/. -		
COSTOS DE PRODUCTOS TERMINADOS	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40

ASOCIACIÓN DE ARTESANAS MANOS CON TALENTO ESTADO DE COSTOS DE VENTA	2013	2014	2015
<i>Inventario inicial de subproductos, desechos y desperdicios</i>	S/. -		
<i>Inventario inicial de productos terminados</i>	S/. -		
<i>Costo de productos terminados</i>	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40
DISPONIBLES PARA LA VENTA	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40
<i>inventario final de subproductos, desechos y desperdicios</i>	S/. -		
<i>inventario final de productos terminados</i>	S/. -		
COSTO DE VENTAS	S/. 81,523.24	S/. 104,348.76	S/. 95,576.40

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2015

El costo de ventas de la Asociación de Artesanas Manos con Talento para el año 2013 fue S/285,547.21; en el año 2014 de S/262,032.86 y finalmente de S/277,404.17 en el 2015, siendo estos costos muy elevados impidiendo conseguir un mayor margen de ganancia en sus productos.

Tabla N° 21: Gastos de Administración y de Ventas

GASTOS ADMINISTRATIVOS	2013	2014	2015
Depreciación			
Edificio	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00
Escritorio	S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 50.00
Estante	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00
Sillas	S/ 18.00	S/ 18.00	S/ 18.00
GASTOS DE VENTAS			
Publicidad	S/ 1,500.00	S/ 1,800.00	S/ 2,500.00
Alquiler de Stand	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	S/ 2,000.00
TOTAL GASTOS	S/6,148.00	S/6,448.00	S/6,648.00

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

El gasto total ha variado en el tiempo debido principalmente a los gastos de ventas, específicamente en la publicidad y el alquiler de stand (Costo Fijo Discrecional), en el año 2013 el gasto incurrido fue de S/6,148.00, para el año 2014 ascendió a S/6,448.00 y finalmente en el año 2015 fue de S/6,648.00

**Tabla N° 22: Estado de Situación Financiera Asociación de Artesanas
Manos con Talento**

	2013	2014	2015
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	10,000.00	19,510.00	15,438.00
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	20,350.00	35,083.00	55,200.00
Suministros	975.00	820.00	220.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	31,325.00	55,413.00	70,858.00
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles Máquina y Equipo	59,150.00	59,150.00	59,150.00
(-) Depreciación Acumulada	-3,555.00	-7,110.00	-10,665.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	55,595.00	52,040.00	48,485.00
TOTAL ACTIVO	86,920.00	107,453.00	119,343.00
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	3,955.00	6,683.50	3,877.20
Tributos, Contraprestación y Aportes	7,144.50	7,484.70	6,210.68
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11,099.50	14,168.20	10,087.88
PASIVO NO CORRIENTE			
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-
TOTAL PASIVO	11,099.50	14,168.20	10,087.88
PATRIMONIO			
Capital	59,150.00	59,150.00	59,150.00
Resultados Acumulados		16,670.50	34,134.80
Resultado del Ejercicio	16,670.50	17,464.30	15,970.32
TOTAL PATRIMONIO	75,820.50	93,284.80	109,255.12
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	86,920.00	107,453.00	119,343.00

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Tabla N° 23: Estado de Resultados Asociación de Artesanas Manos con Talento

	2013	2014	2015
Ventas	S/299,200.00	S/277,004.00	S/289,576.00
Costo de venta	S/269,237.00	S/245,607.00	S/260,747.00
Utilidad Bruta	S/ 29,963.00	S/ 31,397.00	S/ 28,829.00
Gastos administrativos	S/ -2,148.00	S/ -2,148.00	S/ -2,148.00
Gastos de ventas	S/ -4,000.00	S/ -4,300.00	S/ -4,500.00
Utilidad Operativa	S/ 23,815.00	S/ 24,949.00	S/ 22,181.00
Impuesto a la Renta	S/ -7,144.50	S/ -7,484.70	S/ -6,210.68
Utilidad Neta	S/ 16,670.50	S/ 17,464.30	S/ 15,970.32

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Tabla N° 24: Punto de Equilibrio Asociación de Artesanas Manos con Talento

	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
Pvu	90.00	80.00	28.00	30.00	120.00
Cvu	85.32	77.32	24.21	24.63	87.24
MgC	4.68	2.68	3.79	5.37	32.76
% Participación	51%	27%	3%	2%	17%
RMgC	0.05	0.03	0.14	0.18	0.27

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Tabla N° 25 Mezcla de Ventas Asociación de Artesanas Manos con Talento

	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
Pvu	90.00	80.00	28.00	30.00	120.00
Cvu	85.32	77.32	24.21	24.63	87.24
MgC	4.68	2.68	3.79	5.37	32.76
% Participación	51%	27%	3%	2%	17%
RMgC	0.05	0.03	0.14	0.18	0.27
PP =	$\frac{(4.68*0.51)+(2.68*0.27)+(3.79*0.03)+(5.37*0.02)+(32.76*0.17)}{100}$				
PP =	8.89				
Pe =	$\frac{CF}{PP \text{ MgC}} = \frac{6,648.00}{8.89} = 747.61$				

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

La Asociación de Artesanas Manos con Talentos tendría que vender 748 artículos para no ganar y perder cubriendo así sus costos fijos.

Tabla N° 26: Estado de Resultados - Punto de equilibrio

Ventas	S/ 66,776.55
Costos variables	S/ 60,128.55
Margen de Contribución	S/ 6,648.00
Costos fijos	S/ -6,648.00
Utilidad	S/ -

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

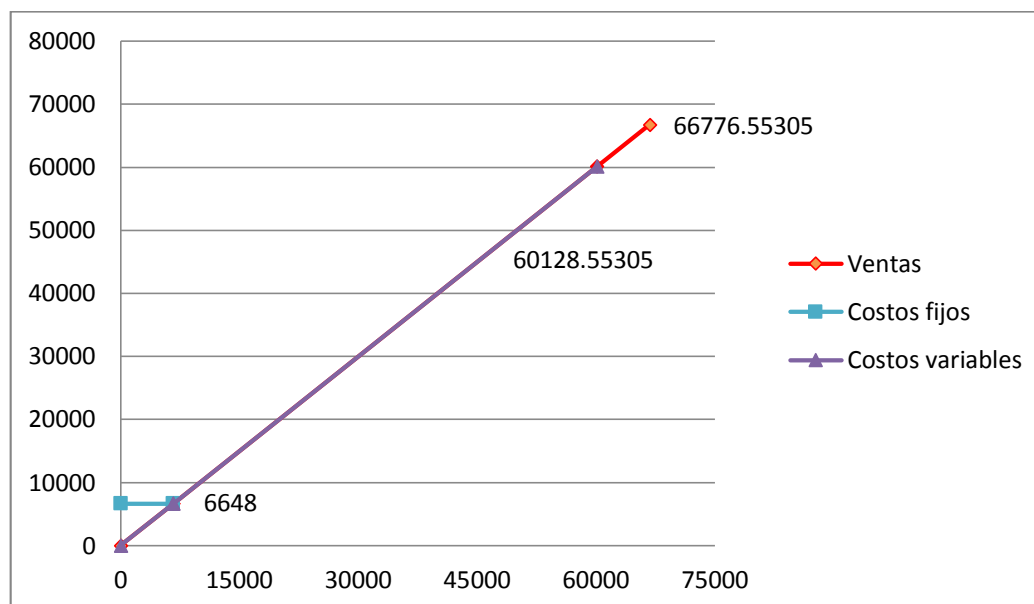


Figura N° 26: Punto de Equilibrio Asociación de Artesanas Manos con Talento

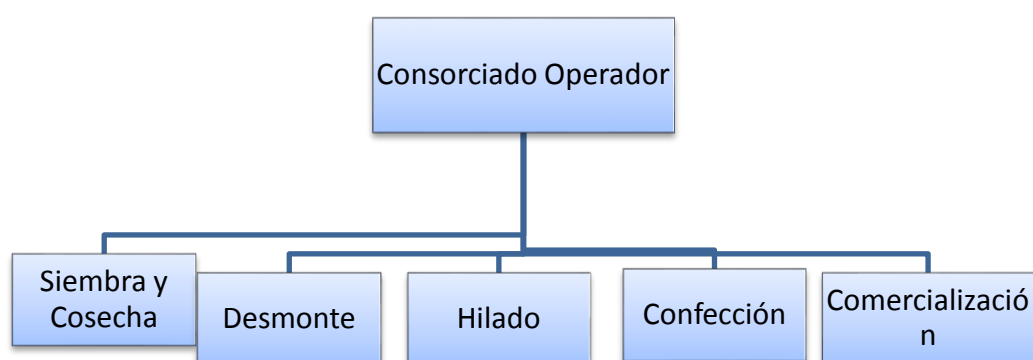
Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2015

Uno de los principales problemas que enfrentan las asociaciones es su inserción atomizada en los mercados. Siendo a su vez, este problema el que explicaría un conjunto de limitaciones como las siguientes:

- Bajo poder de negociación en la compra de insumos y en la venta de productos
- Difícil acceso a nuevas tecnologías
- Nulas condiciones para la innovación de productos
- Difícil acceso a financiamiento de la banca formal
- Escasas facilidades para adquirir bienes de capital
- Grandes dificultades para acceder a capacitación y asistencia técnica
- Costos de gestión relativamente muy altos

El Consorcio es un contrato de carácter temporal que pueden firmar un grupo de personas con el fin de realizar actividades conjuntas tales como compra de insumos o comercialización de productos. Así, este tipo de Consorcio constituye una alternativa para reducir costos, operar formalmente de manera sencilla, acorde a nuestra normatividad, sin perder su autonomía productiva y sin la necesidad de constituir una forma jurídica independiente (otra empresa).



o Manos con

Tabla N° 27: Comparación de los Costos de Transformación

	Asociación	Contrato de Consorcio
Registros Públicos	S/ 32.00	S/ -
Notaria	S/ 200.00	S/ 40 (Legalización De Firmas)
Formalización	Registro Gratuito	Registro Gratuito
Registro Nacional de Artesanos	Registro Gratuito	No Aplica
Tributos	Exonerado	RUS, RER, RG

Remuneración	Por Hora y de Acuerdo al Producto	Por Hora y de Acuerdo al Producto
---------------------	-----------------------------------	-----------------------------------

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

La siguiente Tabla contiene información comparativa sobre los costos de formalización entre una asociación y un contrato de consorcio, observamos que las Asociaciones deben ser inscritas en Registros Públicos; mientras que los contratos de consorcio no se inscriben en Registros Públicos. Es suficiente que consten por escrito y no es necesaria la firma del notario para su veracidad, basta con las firmas de todos los consorciados.

Los trámites ante las diferentes entidades públicas como Sunat y el Registro Nacional de Artesanos son totalmente gratis presentando los diversos requisitos y formularios pertinentes tales como Formato de Inscripción y Fotocopia de Partida registral tramitada en Registros Públicos.

Dentro de las obligaciones tributarias las Asociaciones se encuentran exoneradas del Impuesto La Renta de acuerdo a los artículos 18 y 19 de la Ley del Impuesto a la Renta; por otro lado en los Contratos de Consorcio se debe optar por los regímenes tributarios que más le convenga al consorcio estos son: RUS, RER, RG O NPSA

**Tabla N° 28: Presupuesto Maestro del Producto Vestido BB Contrato de
Consortio Manos con Talento**

PRESUPUESTO DE VENTAS UNIDADES	2016	2017	2018
VESTIDO BB	254	268	283
Precio	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 90.00
TOTAL DE UNIDADES	254	268	283
PRESUPUESTO DE VENTAS EN SOLES			
INGRESOS	S/22,860.00	S/24,120.00	S/25,470.00
IGV 18%	S/ 4,114.80	S/4,341.60	S/4,584.60
TOTAL FACTURADO	S/26,974.80	S/28,461.60	S/30,054.60
PRESUPUESTO DE PRODUCCION			
VENTAS (UNIDADES)	254	268	283
INV FINAL DESEADO	35	55	20
SUB TOTAL	289	323	303
INV. FINAL ESTIMADO	0	-35	-55
UNIDADES A PRODUCIR	289	288	248
PRESUPUESTO DE CIF			
Costos indirectos de fabricación	745.23	740.74	688.12
Depreciación	209.71	208.44	193.64
TOTAL	954.94	949.19	881.76
PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO			
Materiales	COSTO		
Algodón	S/ 1.46		
	2016	2017	2018
UNIDADES A PRODUCIR	89	288	248
CONO	0.50	0.50	0.50
SUB TOTAL	144.50	144	124

INV FINAL DESEADO	35	55	20
SUB TOTAL	179.50	199	144
INV. FINAL ESTIMADO	0	-35	-55
UNIDADES A COMPRAR	179.50	164	89
VALOR DE COMPRA POR UNIDAD	S/ 1.46	S/ 1.46	S/ 1.46
PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO	2016	2017	2018
TOTAL VALOR COMPRA	S/ 261.29	S/ 238.73	S/ 129.56
IGV 18%	S/ 47.03	S/ 42.97	S/ 23.32
TOTAL	S/ 308.33	S/ 281.70	S/ 152.88
PRESUPUESTO DE CONSUMO DE MATERIALES			
	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	289	288	248
MD REQUERIDAS POR UNIDAD	1	1	1
UNIDADES DE MD REQUERIDAS	289	288	248
VALOR POR UNIDAD	19.00	19.00	19.00
COSTO MD CONSUMIDO	S/ 5,491.00	S/ 5,472.00	S/ 4,712.00
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA			
	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	289	288	248
COSTO POR MOD POR MODELO	60.00	60.00	60.00
COSTO TOTAL DE LA MOD	S/ 17,340.00	S/ 17,280.00	S/ 14,880.00
PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL			
	2016	2017	2018
CONSUMO DE MD	S/ 5,799.33	S/ 5,753.70	S/ 4,864.88
CONSUMO DE MOD	S/17,340.00	S/17,280.00	S/14,880.00
CIF	S/ 954.94	S/ 949.19	S/ 881.76
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/24,094.27	S/23,982.89	S/20,626.64
UNIDADES TERMINADAS	289	288	248
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/ 83.37	S/ 83.27	S/ 83.17
PRODUCTOS TERMINADOS			
	2016	2017	2018
INVENTARIO FINAL DE PT	254	268	283
COSTO UNITARIO DE PT	S/ 83.37	S/ 83.27	S/ 83.17
COSTO INV. FINAL PT	S/ 21,176.27	S/ 22,317.41	S/23,537.66
PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS			
	2016	2017	2018
COSUMO DE MD	S/ 5,799.33	S/ 5,753.70	S/ 4,864.88
CONSUMOS DE MOD	S/17,340.00	S/17,280.00	S/14,880.00

CIF	S/ 954.94	S/ 949.19	S/ 881.76
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/24,094.27	S/23,982.89	S/20,626.64
MAS: INV. INICIAL ED PT	S/ -	S/ 2,917.99	S/ 4,580.07
PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES	S/24,094.27	S/26,900.88	S/25,206.70
PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS	2016	2017	2018
MENOS: INV. FINAL DE PT	S/ 2,917.99	S/ 4,580.07	S/ 1,663.44
COSTO DE VENTAS	S/ 27,012.26	S/31,480.94	S/26,870.14

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

En el presupuesto maestro del producto Vestido BB el costo de ventas para el año 2016 es S/ 27,012.26, en el año 2017 S/31,480.94 y en el 2018 S/26,870.14

Tabla N° 29 Presupuesto Maestro del Producto Chaqueta Contrato de Consorcio Manos con Talento

PRESUPUESTO DE VENTAS UNIDADES	2016	2017	2018
CHAQUETA	255	306	125
Precio	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00
TOTAL DE UNIDADES	255	306	125
PRESUPUESTO DE VENTAS EN SOLES			
INGRESOS	S/20,400.00	S/24,480.00	S/10,000.00
IGV 18%	S/ 3,672.00	S/ 4,406.40	S/ 1,800.00
TOTAL FACTURADO	S/24,072.00	S/28,886.40	S/ 1,800.00
PRESUPUESTO DE PRODUCCION			
VENTAS (UNIDADES)	255	306	125
INV FINAL DESEADO	35	15	40
SUB TOTAL	290	321	165
INV. FINAL ESTIMADO	0	-35	-15
UNIDADES A PRODUCIR	290	286	150
PRESUPUESTO DE CIF			
Costos indirectos de fabricación	747.81	735.60	416.20
Depreciación	210.43	207.00	117.12
TOTAL	958.24	942.59	533.32

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/ 75.37	S/ 75.03	S/ 75.70
PRODUCTOS TERMINADOS	2016	2017	2018
INVENTARIO FINAL DE PT	255	306	125
COSTO UNITARIO DE PT	S/ 75.37	S/ 75.03	S/ 75.70
COSTO INV. FINAL PT	S/ 19,219.46	S/ 2,960.56	S/ 9,462.58
PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS	2016	2017	2018
COSUMO DE MD	S/ 3,499.19	S/ 3,357.28	S/ 1,821.77
CONSUMOS DE MOD	S/ 17,400.00	S/ 17,160.00	S/ 9,000.00
CIF	S/ 958.24	S/ 942.59	S/ 533.32
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/ 21,857.43	S/ 21,459.87	S/ 11,355.09
MAS: INV. INICIAL ED PT	S/ -	S/ 2,637.97	S/ 1,125.52
PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES	S/ 21,857.43	S/ 24,097.84	S/ 12,480.61
MENOS: INV. FINAL DE PT	S/ 2,637.97	S/ 1,125.52	S/ 3,028.03
COSTO DE VENTAS	S/ 24,495.39	S/ 25,223.35	S/ 15,508.64

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

El costo de ventas del año 2016 será de S/24,495.39, en el año 2017 S/ 25,223.35 y para el año 2018 de S/15,508.64

Tabla N° 30: Presupuesto Maestro del Producto Medias Contrato de Consorcio Manos con Talento

PRESUPUESTO DE VENTAS UNIDADES	2016	2017	2018
MEDIAS BB	55	65	45
Precio	S/ 28.00	S/ 28.00	S/ 28.00
TOTAL DE UNIDADES	55	65	45
PRESUPUESTO DE VENTAS EN SOLES	2016	2017	2018
INGRESOS	S/1,540.0	S/1,820.0	S/ 1,260.0
IGV 18%	S/ 277.20	S/ 327.60	S/ 226.80
TOTAL FACTURADO	S/1,817.20	S/2,147.60	S/1,486.8

PRESUPUESTO DE PRODUCCION	2016	2017	2018
VENTAS (UNIDADES)	55	65	45
INV FINAL DESEADO	15	30	45
SUB TOTAL	70	95	90
INV. FINAL ESTIMADO	0	-15	-30
UNIDADES A PRODUCIR	70	80	60
PRESUPUESTO DE CIF			
Costos indirectos de fabricación	180.51	205.76	166.48
Depreciación	50.79	57.90	46.85
TOTAL	231.30	263.66	213.33
PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO			
Materiales	COSTO		
Algodón	S/.1.46		
	2016	2017	2018
UNIDADES A PRODUCIR	70	80	60
CONO	0.50	0.50	0.50
SUB TOTAL	35	40	30
INV FINAL DESEADO	15	30	45
SUB TOTAL	50	70	75
INV. FINAL ESTIMADO	0	-15	-30
UNIDADES A COMPRAR	50	55	45
VALOR DE COMPRA POR UNIDAD	S/.1.46	S/ 1.46	S/ 1.46
TOTAL VALOR COMPRA	S/ 72.78	S/ 80.06	S/ 65.51
	2016	2017	2018
IGV 18%	S/ 13.10	S/ 14.41	S/ 11.79
TOTAL	S/ 85.89	S/ 94.47	S/ 77.30
PRESUPUESTO DE CONSUMO DE MATERIALES			
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	70	80	60
MD REQUERIDAS POR UNIDAD	1	1	1
UNIDADES DE MD REQUERIDAS	70	80	60
VALOR POR UNIDAD	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 20.00
COSTO MD CONSUMIDO	S/1,400	S/1,600	S/1,200

	2016	2017	2018
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA			
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	70	80	60
COSTO POR MOD POR MODELO	S/ -	S/ -	S/ -
COSTO TOTAL DE LA MOD	S/ -	S/ -	S/ -
PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL			
CONSUMO DE MD	S/ 85.89	S/ 94.47	S/ 77.30
CONSUMO DE MOD	S/1,400.0	S/1,600.0	S/1,200.0
CIF	S/ 231.30	S/ 263.66	S/ 213.33
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/ 1,717.18	S/ 1,958.14	S/1,490.63
UNIDADES TERMINADAS	70	80	60
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/ 24.53	S/ 24.48	S/ 24.84
PRODUCTOS TERMINADOS			
INVENTARIO FINAL DE PT	55	65	45
COSTO UNITARIO DE PT	S/ 24.53	S/ 24.48	S/ 24.84
COSTO INV. FINAL PT	S/1,349.22	S/1,590.99	S/1,117.97
PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS			
CONSUMO DE MD	S/ 85.89	S/ 94.47	S/ 77.30
CONSUMOS DE MOD	S/1,400	S/1,600	S/1,200
CIF	S/ 231.30	S/ 263.66	S/ 213.33
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/1,717.18	S/ 1,958.14	S/1,490.63
MAS: INV. INICIAL ED PT	S/ -	S/ 367.97	S/ 734.30
PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES	S/ 1,717.18	S/2,326.10	S/2,224.93
MENOS: INV. FINAL DE PT	S/ 367.97	S/ 734.30	S/1,117.97
COSTO DE VENTAS	S/2,085.15	S/3,060.41	S/3,342.9

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

El costo de ventas del año 2016 será de S/2,085.15, en el año 2017 S/ 3,060.41 y para el año 2018 de S/3,342.90.

**Tabla N° 31: Presupuesto Maestro del Producto Gorros Contrato de
Consortio Manos con Talento**

PRESUPUESTO DE VENTAS UNIDADES	2016	2017	2018
GORROS BB	65	75	110
Precio	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 30.00
TOTAL DE UNIDADES	65	75	110
PRESUPUESTO DE VENTAS EN SOLES			
	2016	2017	2018
INGRESOS	S/1,950	S/2,25	S/3,300
IGV 18%	S/ 351.00	S/405.00	S/594.00
TOTAL FACTURADO	S/2,301	S/2,655	S/3,894
PRESUPUESTO DE PRODUCCION	2016	2017	2018
VENTAS (UNIDADES)	65	75	110
INV FINAL DESEADO	25	40	10
SUB TOTAL	90	115	120
INV. FINAL ESTIMADO	0	-25	-40
UNIDADES A PRODUCIR	90	90	80
PRESUPUESTO DE CIF			
	2016	2017	2018
Costos indirectos de fabricación	232.08	231.48	221.98
Depreciación	65.31	65.14	62.46
TOTAL	297.39	296.62	284.44
PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO			
Materiales	COSTO		
Algodón	S/.1.46		
	2016	2017	2018
UNIDADES A PRODUCIR	90	90	80
CONO	0.30	0.30	0.30
SUB TOTAL	27	27	24
INV FINAL DESEADO	25	40	10
SUB TOTAL	52	67	34

PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO			
Materiales	COSTO		
Algodón	S/ 1.46		
	2016	2017	2018
INV. FINAL ESTIMADO	0	-25	-40
UNIDADES A COMPRAR	52	42	-6
VALOR DE COMPRA POR UNIDAD	S/.1.46	S/ 1.46	S/ 1.46
TOTAL VALOR COMPRA	S/ 75.70	S/ 61.14	S/ -8.73
IGV 18%	S/ 13.63	S/ 11.00	S/ -1.57
TOTAL	S/ 89.32	S/ 72.14	S/ -10.31
PRESUPUESTO DE CONSUMO DE MATERIALES	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	90	90	80
MD REQUERIDAS POR UNIDAD	1	1	1
UNIDADES DE MD REQUERIDAS	90	90	80
VALOR POR UNIDAD	0.00	0.00	0.00
COSTO MD CONSUMIDO	S/ -	S/ -	S/ -
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	90	90	80
COSTO POR MOD POR MODELO	20.00	20.00	20.00
COSTO TOTAL DE LA MOD	S/1,800	S/1,800	S/1,600
PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL	2016	2017	2018
CONSUMO DE MD	S/ 89.32	S/ 72.14	S/ -10.31
CONSUMO DE MOD	S/1,800.0	S/1,800.0	S/1,600.0
CIF	S/ 297.39	S/ 296.62	S/ 284.44
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/2,186.71	S/2,168.76	S/1,874.13
UNIDADES TERMINADAS	90	90	80
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/ 24.30	S/ 24.10	S/ 23.43
PRODUCTOS TERMINADOS	2016	2017	2018
INVENTARIO FINAL DE PT	65	75	110
COSTO UNITARIO DE PT	S/ 24.30	S/ 24.10	S/ 23.43
COSTO INV. FINAL PT	S/1,579.29	S/1,807.3	S/2,576.93

PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS	2016	2017	2018
COSUMO DE MD	S/ 89.32	S/ 72.14	S/ -10.31
CONSUMOS DE MOD	S/1,800.0	S/1,800.0	S/1,600.0
CIF	S/ 297.39	S/ 296.62	S/ 284.44
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/2,186.71	S/2,168.76	S/1,874.13
PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS	2016	2017	2018
MAS: INV. INICIAL ED PT	S/ -	S/ 607.42	S/ 963.90
PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES	S/2,186.71	S/2,776.18	S/2,838.03
MENOS: INV. FINAL DE PT	S/ 607.42	S/ 963.90	S/ 234.27
COSTO DE VENTAS	S/2,794.12	S/3,740.08	S/ 3,072.3

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

El costo de ventas del año 2016 será de S/2,794.12, en el año 2017 S/ 3,740.08 y para el año 2018 de S/3,072.30

Tabla N° 32: Presupuesto Maestro del Producto Manta Bb Contrato de Consorcio Manos con Talento

PRESUPUESTO DE VENTAS UNIDADES	2016	2017	2018
MANTA BB	1190	1210	1247
Precio	S/ 120.00	S/ 120.00	S/ 120.00
TOTAL DE UNIDADES	1190	1210	1247
PRESUPUESTO DE VENTAS EN SOLES	2016	2017	2018
INGRESOS	S/142,800.00	S/145,200.00	S/149,640.00
IGV 18%	S/25,704.00	S/26,136.00	S/26,935.20
TOTAL FACTURADO	S/168,504.00	S/ 171,336.00	S/ 176,575.20
PRESUPUESTO DE PRODUCCION	2016	2017	2018
VENTAS (UNIDADES)	1190	1210	1247
INV FINAL DESEADO	10	0	17
SUB TOTAL	1200	1210	1264
INV. FINAL ESTIMADO	0	-10	0
UNIDADES A PRODUCIR	1200	1200	1264
PRESUPUESTO DE CIF	2016	2017	2018

Costos indirectos de fabricación	3,094.38	3,086.42	3,507.21
Depreciación	870.76	868.52	986.93
TOTAL	3,965.14	3,954.94	4,494.14
PRESUPUESTO MATERIAL DIRECTO			
Materiales	COSTO		
Algodón	S/.1.46		
	2016	2017	2018
UNIDADES A PRODUCIR	1200	1200	1264
CONO	0.50	0.50	0.50
SUB TOTAL	600	600	632
INV FINAL DESEADO	10	0	17
SUB TOTAL	610	600	649
INV. FINAL ESTIMADO	0	-10	0
UNIDADES A COMPRAR	610	590	649
VALOR DE COMPRA POR UNIDAD	S/.1.46	S/ 1.46	S/ 1.46
TOTAL VALOR COMPRA	S/ 887.97	S/ 858.85	S/ 944.74
IGV 18%	S/ 159.83	S/ 154.59	S/ 170.05
TOTAL	S/ 1,047.80	S/ 1,013.45	S/ 1,114.79
PRESUPUESTO DE CONSUMO DE MATERIALES			
	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	1200	1200	1264
MD REQUERIDAS POR UNIDAD	1	1	1
UNIDADES DE MD REQUERIDAS	1200	1200	1264
VALOR POR UNIDAD	12.50	12.50	12.50
COSTO MD CONSUMIDO	S/15,000.00	S/15,000.00	S/5,800.00
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA			
	2016	2017	2018
UNIDADES DE PRODUCCION REQUERIDAS	1200	1200	1264
COSTO POR MOD POR MODELO	60.00	60.00	60.00
COSTO TOTAL DE LA MOD	S/72,000.00	S/72,000.00	S/75,840.00
PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL			
	2016	2017	2018

CONSUMO DE MD	S/16,047.80	S/ 16,013.45	S/ 16,914.79
CONSUMO DE MOD	S/72,000.00	S/72,000.00	S/75,840.00
CIF	S/ 3,965.14	S/ 3,954.94	S/ 4,494.14
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/92,012.94	S/91,968.38	S/97,248.93
UNIDADES TERMINADAS	1200	1200	1264
COSTO UNITARIO DE PRODUCCION	S/ 76.68	S/ 76.64	S/ 76.94
PRODUCTOS TERMINADOS			
	2016	2017	2018
INVENTARIO FINAL DE PT	1190	1210	1247
COSTO UNITARIO DE PT	S/ 76.68	S/ 76.64	S/ 76.94
COSTO INV. FINAL PT	S/91,246.16	S/ 92,734.79	S/95,941.00
PRESUPUESTO DE COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS			
	2016	2017	2018
COSUMO DE MD	S/ 16,047.80	S/ 16,013.45	S/ 16,914.79
CONSUMOS DE MOD	S/72,000.00	S/72,000.00	S/75,840.00
CIF	S/ 3,965.14	S/ 3,954.94	S/ 4,494.14
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	S/ 92,012.94	S/ 91,968.38	S/97,248.93
MAS: INV. INICIAL ED PT	S/ -	S/ 766.77	S/ -
PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES	S/ 92,012.94	S/ 92,735.16	S/ 97,248.93
MENOS: INV. FINAL DE PT	S/ 766.77	S/ -	S/. ,307.94
COSTO DE VENTAS	S/92,779.71	S/92,735.16	S/98,556.87

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

El costo de ventas del año 2016 será de S/92,779. 71, en el año 2017 S/ 92,735.16 y para el año 2018 de S/98,556.87

**Tabla N° 33: Estado de Resultado Proyectado Contrato de Consorcio
Manos con Talento**

	2016	2017	2018
Ventas	S/ 189,550.00	S/ 197,870.00	S/ 189,670.00
Costo de ventas	S/ -149,166.64	S/ -156,239.94	S/ -147,350.84
Costos fijos	S/ -6,783.00	S/ -6,922.05	S/ -6,917.27
Utilidad Contable	S/ 33,600.36	S/ 34,708.01	S/ 35,401.89
Impuesto a la renta	S/ -9,408.10	S/ -9,718.24	S/ -9,558.51
Utilidad Neta	S/ 24,192.26	S/ 24,989.77	S/ 25,843.38

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Se puede observar en la Tabla de Estados de Resultados Proyectados para los años 2016-2017-2018 de un Contrato de Consorcio que las utilidades netas se irán incrementando gracias a la mayor producción y confección de prendas de vestir aumentando de S/24,192.26 en el año 2016 a S/ S/ 24,989.77 para el año 2017 y S/ 25,843.38 al año 2018.

**Tabla N° 34: Mezcla de Ventas – Contrato de Consorcio Manos con
Talento**

	Vestido	Chaqueta	Medias	Gorras	Manta BB
Pvu	90.00	80.00	28.00	30.00	120.00
Cvu	83.17	75.70	24.84	23.43	76.94
MgC	6.83	4.30	3.16	6.57	43.06
% Participación	51%	27%	3%	2%	17%
RMgC	0.08	0.05	0.11	0.22	0.36
PP =	$(6.83*0.51) + (4.30*0.27) + (5.16*0.03) + (4.57*0.02) + (43.06*0.17)$				
	100				
PP =	12.18				
Pe =	$\frac{CF}{PP\ MgC}$	=	$\frac{6,917.27}{12.18}$	=	567.96

Fuente: Elaboración Propia

Fecha 2016

La Asociación de Artesanas Manos con Talentos tendría que vender 568 artículos para no ganar y perder cubriendo así sus costos fijos.

Tabla N° 35: Estado de Resultados – Punto de Equilibrio Contrato de Consorcio Manos con Talento

Ventas	S/ 50,681.69
Costos variables	S/ 43,764.42
Margen de Contribución	S/ 6,917.27
Costos fijos	S/ -6,917.27
Utilidad	S/ -

Fuente: Elaboración Propia
Fecha 2016

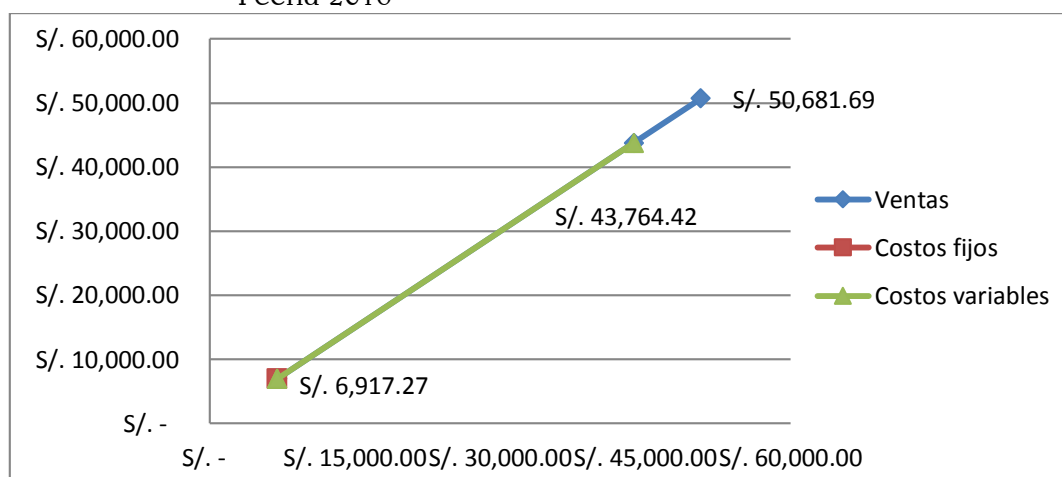


Figura N° 28: Punto de Equilibrio Contrato Consorcio Manos con Talento
Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Utilidad Objetivo de S/ 30,000.00

UO	S/ 30,000.00
CF	S/ 6,917.27
MC	12.19
Ventas para lograr utilidad = objetivo	$\frac{(30,000) + 6,917.27}{(1 - 28\%)}$ 11.96
Ventas para lograr utilidad = objetivo	3,985

Tabla N° 36 Unidades a vender de acuerdo al porcentaje de participación

	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
% Participación	51%	27%	3%	2%	17%
Unidades a vender	2028	1082	113	86	676

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Las unidades a vender de los productos de acuerdo al porcentaje de participación son 2028 vestidos, 1082 chaquetas, 113 medias, 86 gorras y 676 mantas BB.

Tabla N° 37 Comparación de los Costos Unitarios por Producto entre La Asociación de Artesanas Manos con Talento y Contrato de Consorcio

ASOCIACION DE ARTESANAS MANOS CON TALENTO					
	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
Pvu	90.00	80.00	28.00	30.00	120.00
Cvu	85.32	77.32	24.21	24.63	87.24
MgC	4.68	2.68	3.79	5.37	32.76
% Participación	51%	27%	3%	2%	17%
RMgC	0.05	0.03	0.14	0.18	0.27
CONTRATO DE CONSORCIO MANOS CON TALENTO					
	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
Pvu	90.00	80.00	28.00	30.00	120.00
Cvu	83.17	75.70	24.84	23.43	76.94
MgC	6.83	4.30	3.16	6.57	43.06
% Participación	51%	27%	3%	2%	17%
RMgC	0.08	0.05	0.11	0.22	0.36

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

A través del presente TABLA comparativo podemos apreciar que los costos unitarios como Contrato de Consorcio son mayores a los de la Asociación de Artesanas Manos con Talento otorgando un mayor margen de contribución en sus diferentes productos como vestido BB con 0.08 y chaqueta con un 0.05 de margen de utilidad, para el producto medias representa el 0.11 seguido por un 0.22 en las gorras y por último en la manta BB 0.36 de margen de ganancia.

Tabla N°38 Comparación de Los Márgenes de Contribución Unitarios por Producto entre la Asociación de Artesanas Manos con Talento y Contrato de Consorcio

PRODUCTO	VESTIDO	CHAQUETA	MEDIAS	GORRAS	MANTA BB
Asociación de Artesanas Manos con Talento	4.68	2.68	3.79	5.37	32.76
Contrato de Consorcio Manos con Talento	6.83	4.30	3.16	6.57	43.06

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

En la Tabla se analiza y compara los márgenes de contribución unitarios por producto entre la Asociación de Artesanas Manos con Talento y Contrato de Consorcio en el cual se evidencia mayor margen de ganancia en cada una de la línea de productos lo que sustenta la posición de elegir el modelo asociativo de Contrato de Consorcio.

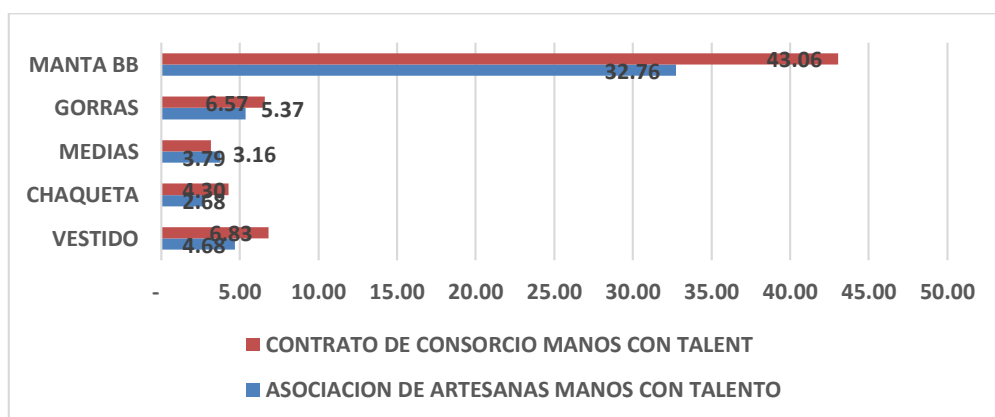


Figura N° 29: Comparación del Margen de Contribución

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

La siguiente Figura demuestra mayor margen de contribución en los diferentes productos que elabora la Asociación Manos con Talento, si optara por elegir el Contrato de Consorcio.

Tabla N° 39 Leasing Banco de Crédito del Perú

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSION	S/ -59,150.00			
Inversión depreciable	S/ -59,150.00			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/33,600.36	S/ 34,708.01	S/35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-Escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/29,712.93	S/ 30,857.51	S/31,364.04
FLUJO ECONÓMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONÓMICO DESCONTADO	S/ 90,109.87	S/29,418.74	S/ 30,249.50	S/30,441.63
VAN	S/ 30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/ 15,000.00			
Cuota Inicial				
Amortización	S/. - 3,127.12	S/. - 2,672.71	S/. - 3,953.31	S/. - 6,632.43
Intereses		S/. - 4,566.77	S/. - 3,286.17	S/. - 1,357.05
IGV	S/. - 562.88	S/. - 1,303.08	S/. - 1,303.08	S/. - 1,438.08
Opción de compra				S/ -885.00
Escudo Fiscal		S/ 2,027.05	S/ 1,954.66	S/ 2,157.16
FLUJO DE LA DEUDA	S/. 11,310.00	S/. - 6,515.51	S/. - 6,587.90	S/. - 8,155.40
FLUJO FINANCIERO	S/. - 47,840.00	S/. 23,197.42	S/. 24,269.61	S/. 23,208.64
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 69,285.23	S/. 22,967.74	S/. 23,791.41	S/. 22,526.08
VAN	S/ 21,445.23			
TIR	22%			

Estado de Resultados		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,783.00	S/. - 6,783.00
Gastos financiero		S/. - 4,566.77	S/. - 4,589.25	S/. - 2,795.13
Utilidad antes de impuestos		S/. 29,033.59	S/. 34,847.06	S/. 35,536.16
Impuesto a la renta		S/. - 8,129.41	S/. - 9,408.71	S/. - 9,594.76
Utilidad neta		S/. 20,904.19	S/. 25,438.35	S/. 25,941.39
ROA	32.49			
ROE	40.73			
ROI	18.97			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con un Leasing a través del Banco de Crédito podemos apreciar un ROA 32.497% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 40.73% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 18.97% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayores montos con S/ 21, 445.23 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del S/ 22%.

TABLA N° 40 Crédito Empresarial Edypyme Alternativa

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSION	S/. - 59,150.00			
Inversión depreciable	S/ -59,150.00			
Ventas		S/ 189,550.00	S/ 197,870.00	S/ 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/ 33,600.36	S/ 34,708.01	S/ 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/ 5,520.67	S/ 5,520.67	S/ 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/ 29,712.93	S/ 30,857.51	S/ 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/ 29,712.93	S/ 30,857.51	S/ 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/ 90,109.87	S/ 29,418.74	S/ 30,249.50	S/ 30,441.63
VAN	S/30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Cuota inicial	S/ -1,026.40			
Amortización		S/. - 3,145.75	S/. - 4,562.90	S/. - 7,401.90
Intereses		S/. - 5,196.30	S/. - 3,791.30	S/. - 969.70
seguro desgravamen		S/ -45.45	S/ -33.30	S/ -15.90
Escudo Fiscal		S/ 2,335.77	S/ 2,255.63	S/ 2,260.33
FLUJO DE LA DEUDA	S/ 13,973.60	S/. - 6,051.73	S/. - 6,131.87	S/. - 6,127.17
FLUJO FINANCIERO	S/. - 45,176.40	S/ 23,661.20	S/ 24,725.65	S/ 25,236.87
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/ 72,160.05	S/ 23,426.93	S/ 24,238.45	S/ 24,494.66
VAN	S/26,983.65			

TIR	28.7%			
Estado de Resultados		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/ -6,783.00	S/ -6,922.05	S/ -6,917.27
Gastos financiero		S/ -5,241.75	S/ -8,387.50	S/ -8,387.50
Utilidad antes de impuestos		S/. 28,358.61	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/ -7,940.41	S/ -9,371.16	S/ -9,558.51
Utilidad neta		S/. 20,418.20	S/. 25,336.85	S/. 25,843.38
ROA	32.19			
ROE	40.35			
ROI	20.49			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con un Crédito Empresarial Edypyme Alternativa podemos apreciar un ROA 32.19% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 40.35% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 16.49% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 26, 983.65 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 28.7%.

TABLA N° 41 Leasing Edypyme Raíz

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSION	S/. - 59,150.00			
Inversión depreciable	S/. - 59,150.00			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/. 33,600.36	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/. 90,109.87	S/. 29,418.74	S/. 30,249.50	S/. 30,441.63
VAN	S/. 30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/. 15,000.00			
Amortización		S/. - 2,958.34	S/. - 4,670.04	S/. - 7,372.34
Intereses		S/. - 6,401.18	S/. - 4,689.48	S/. - 1,987.39
Escudo Fiscal		S/. 2,620.67	S/. 2,527.07	S/. 2,527.13
FLUJO DE LA DEUDA	S/. 15,000.00	S/. - 6,738.85	S/. - 6,832.45	S/. - 6,832.60
FLUJO FINANCIERO	S/. - 44,150.00	S/. 22,974.07	S/. 24,025.06	S/. 24,531.44
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 70,108.26	S/. 22,746.61	S/. 23,551.68	S/. 23,809.97

VAN	S/. 25,958.26			
TIR	28.2%			
Estado de Resultados		2016	2017	2018
Ventas		S/. 174,500.00	S/. 183,225.00	S/. 192,386.25
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Gastos financiero		S/. - 6,401.18	S/. - 4,689.48	S/. - 1,987.39
Utilidad antes de impuestos		S/. 12,149.18	S/. 15,373.53	S/. 36,130.75
Impuesto a la renta		S/. - 3,401.77	S/. - 4,150.85	S/. - 9,755.30
Utilidad neta		S/. 8,747.41	S/. 11,222.68	S/. 26,375.44
ROA	20.83			
ROE	26.12			
ROI	13.09			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con un Leasing Edypyme Raiz podemos apreciar un ROA 20.83% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 26.12% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 13.09% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 25,958.26 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 28.2%.

TABLA N° 42 Crédito Micro Empresa

		2016	2017	2018
Inversión depreciable	(59,150)			
FLUJO DE INVERSIÓN	(59,150)			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Cultivo		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/. 33,600.36	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/. 90,109.87	S/. 29,418.74	S/. 30,249.50	S/. 30,441.63
VAN	S/30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Amortización		S/. - 2,890.75	S/. - 4,701.91	S/. - 7,408.38
Intereses		S/. - 6,415.43	S/. - 4,630.92	S/. - 1,966.53
Seguro		S/ -99.66	S/ -73.01	S/ -30.93
Escudo Fiscal		S/ 1,796.32	S/ 1,250.35	S/ 530.96
FLUJO DE LA DEUDA	S/. 15,000.00	S/. - 7,609.52	S/. - 8,155.49	S/. - 8,874.88
FLUJO FINANCIERO	S/. - 44,150.00	S/. 22,103.41	S/. 22,702.02	S/. 22,489.17
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 65,967.03	S/. 21,884.56	S/. 22,254.70	S/. 21,827.76
VAN	S/ 21,817.03			

TIR	24.4%			
Estado de Resultados		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Gastos financiero		S/. - 6,515.09	S/. - 4,703.93	S/. - 1,997.46
Utilidad antes de impuestos		S/. 27,085.27	S/. 30,004.08	S/. 33,404.43
Impuesto a la renta		S/. - 7,583.88	S/. - 8,101.10	S/. - 9,019.19
Utilidad neta		S/. 19,501.40	S/. 21,902.98	S/. 24,385.23
ROA	29.58			
ROE	37.08			
ROI	18.60			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con un Crédito Micro Empresario Edypyme Solidaridad podemos apreciar un ROA 29.58% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 37.08% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 18.60% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/21, 817.03 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 24.4%.

TABLA N° 43 Leasing Total

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSIÓN	(59,150)			
Inversión depreciable	(59,150)			
		S/.	S/.	S/.
Ventas		189,550.00	197,870.00	189,670.00
Costo de producción		S/.	S/.	S/.
		149,166.64	156,239.94	147,350.84
Costos fijos		S/.	S/.	S/.
		6,783.00	6,922.05	6,917.27
Utilidad Contable		S/.	S/.	S/.
		33,600.36	34,708.01	35,401.89
Impuesto a la renta		S/ -9,408.10	S/ -9,371.16	S/ -9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/ 5,520.67	S/ 5,520.67	S/ 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/ 29,712.93	S/ 30,857.51	S/ 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/.	S/.	S/.	S/.
	59,150.00	29,712.93	30,857.51	31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/.	S/.	S/.	S/.
	90,109.87	29,418.74	30,249.50	30,441.63
VAN	S/30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Amortización		S/ -3,017.45	S/ -4,071.63	S/ -5,501.89
Intereses		S/ -3,918.53	S/ -2,614.41	S/ -1,057.96
IGV		S/ -1,293.84	S/ -1,293.84	S/ -1,293.84
Seguro		S/ -88.90	S/ -119.98	S/ -191.06
Gastos		S/ -284.00	S/ -296.74	S/ -401.81
Comisión		S/ -35.40	S/ -35.40	S/ -35.40
Escudo Fiscal		S/ 1,942.07	S/ 1,805.23	S/ 1,771.16
FLUJO DE LA DEUDA	S/15,000.00	S/ -6,696.05	S/ -6,626.77	S/ -6,710.80
FLUJO FINANCIERO	S/-44,150.00	S/.	S/.	S/.
		23,016.88	24,230.74	24,653.24
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/.	S/.	S/.	S/.
	70,470.49	22,788.99	23,753.30	23,928.19

VAN	26,320			
TIR	28.6%			
Estado de Resultado		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,783.00	S/. - 6,783.00
Gastos financiero		S/. - 5,212.37	S/. - 3,908.25	S/. - 2,351.80
Utilidad antes de impuestos		S/. 28,387.99	S/. 30,938.81	S/. 33,184.36
Impuesto a la renta		S/. - 7,948.64	S/. - 8,353.48	S/. - 8,959.78
Utilidad neta		S/. 20,439.35	S/. 22,585.33	S/. 24,224.58
ROA	30.23			
ROE	37.90			
ROI	19.09			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con un Leasing Perú podemos apreciar un ROA 30.23% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 37.90% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 19.09% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 26,320 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 28.6%.

TABLA N° 44 Leasing Financiera Edyficar

		2016	2017	2018
Inversión depreciable	(59,150)			
FLUJO DE INVERSIÓN	(59,150)			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Cultivo		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/. 33,600.36	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/. 90,109.87	S/. 29,418.74	S/. 30,249.50	S/. 30,441.63
VAN	S/. 30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Capital		S/. - 2,488.59	S/. - 4,498.05	S/. - 8,147.46
Intereses		S/. - 8,615.01	S/. - 6,605.55	S/. - 2,960.38
Escudo Fiscal		S/. 2,412.20	S/. 1,783.50	S/. 799.30
FLUJO DE LA DEUDA	S/. 15,000.00	S/. - 8,691.40	S/. - 9,320.10	S/. - 10,308.54
FLUJO FINANCIERO	S/. - 44,150.00	S/. 21,021.53	S/. 21,537.41	S/. 21,055.51
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 62,367.76	S/. 20,607.32	S/. 21,324.17	S/. 20,436.27
VAN	S/ 18,217.76			
TIR	20.7%			

Estado de Resultados		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Gastos financiero		S/. - 6,202.81	S/. - 4,822.05	S/. - 2,161.08
Utilidad antes de impuestos		S/. 27,397.56	S/. 29,885.96	S/. 33,240.81
Impuesto a la renta		S/. - 7,671.32	S/. - 8,069.21	S/. - 8,975.02
Utilidad neta		S/. 19,726.24	S/. 21,816.75	S/. 24,265.79
ROA	29.58			
ROE	37.09			
ROI	18.60			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento Leasing Edyficar podemos apreciar un ROA 29.58% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 37.09% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 18.60% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 18,217.76 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 20.7%.

TABLA N° 45 Capital de Trabajo Caja Piura

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSIÓN	(59,150)			
Inversión depreciable	(59,150)			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/. 33,600.36	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/. 90,109.87	S/. 29,418.74	S/. 30,249.50	S/. 30,441.63
VAN	S/. 30,959.87			
TIR	25%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Capital		S/. - 3,328.91	S/. - 8,454.73	S/. - 9,730.73
Intereses		S/. - 5,074.69	S/. - 2,644.19	S/. - 768.00
Seguros		S/ -231.55	S/ -66.00	S/ -66.00
Escudo Fiscal		S/. 1,485.75	S/. 731.75	S/. 225.18
FLUJO DE LA DEUDA	S/15,000.00	S/ -7,149.40	S/-10,433.17	S/-10,339.55
FLUJO FINANCIERO	S/. - 44,150.00	S/. 22,563.52	S/. 20,424.34	S/. 21,024.49
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 62,768.19	S/. 22,340.12	S/. 20,021.90	S/. 20,406.17
VAN	S/ 18,618.19			
TIR	21.5%			

Estado de Resultado		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Gastos financiero		S/. - 5,306.24	S/. - 2,710.19	S/. - 834.00
Utilidad antes de impuestos		S/. 28,294.12	S/. 31,997.82	S/. 34,567.89
Impuesto a la renta		S/. - 7,922.35	S/. - 8,639.41	S/. - 9,333.33
Utilidad neta		S/. 20,371.77	S/. 23,358.41	S/. 25,234.56
ROA	31.00			
ROE	38.86			
ROI	19.67			

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Analizando el financiamiento Caja Piura Leasing podemos apreciar un ROA 31% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 38.86% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 19.67% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 18, 618.19 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 21.5%.

Tabla 46 Leasing Banco GNB Perú

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSIÓN	(59,150)			
Inversión depreciable	(59,150)			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/. 33,600.36	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciación-escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/. 90,109.87	S/. 29,418.74	S/. 30,249.50	S/. 30,441.63
VAN	S/30,959.87			
TIR	25.5%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Capital	S/ -1,271.19	S/ -2,253.70	S/ -3,560.82	S/ -5,626.13
Intereses		S/. - 3,598.46	S/. - 2,291.34	S/. - 1,519.87
IGV	S/ -228.81	S/ -1,286.28	S/ -1,286.28	S/ -1,286.28
Escudo Fiscal		S/. 1,367.73	S/. 965.96	S/. 757.66
FLUJO DE LA DEUDA	S/. 13,500.00	S/. - 5,770.71	S/. - 6,172.48	S/. - 7,674.62
FLUJO FINANCIERO	S/. - 45,650.00	S/. 23,942.21	S/. 24,685.03	S/. 23,689.42
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 70,896.52	S/. 23,705.16	S/. 24,198.64	S/. 22,992.72
VAN	S/25,246.52			
TIR	27.1%			

Estado de Resultado		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Gastos financiero		S/. - 4,884.74	S/. - 3,577.62	S/. - 2,806.15
Utilidad antes de impuestos		S/. 28,715.62	S/. 31,130.39	S/. 32,595.74
Impuesto a la renta		S/. - 8,040.37	S/. - 8,405.21	S/. - 8,800.85
Utilidad neta		S/. 20,675.25	S/. 22,725.18	S/. 23,794.89
ROA	30.21			
ROE	37.87			
ROI	19.07			

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con Leasing Banco GNB Perú podemos apreciar un ROA 30.21% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 37.87% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 19.07% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 25,246.52 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 27.1%.

Tabla N° 47 Caja Leasing Caja Municipal de Trujillo

		2016	2017	2018
FLUJO DE INVERSION	(59,150)			
Inversion depreciable	(59,150)			
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de produccion		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,922.05	S/. - 6,917.27
Utilidad Contable		S/. 33,600.36	S/. 34,708.01	S/. 35,401.89
Impuesto a la renta		S/. - 9,408.10	S/. - 9,371.16	S/. - 9,558.51
Depreciacion-escudo fiscal		S/. 5,520.67	S/. 5,520.67	S/. 5,520.67
FLUJO OPERATIVO		S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECONOMICO	S/. - 59,150.00	S/. 29,712.93	S/. 30,857.51	S/. 31,364.04
FLUJO ECO DESCONTADO	S/. 90,109.87	S/. 29,418.74	S/. 30,249.50	S/. 30,441.63
VAN	S/ 30,959.87			
TIR	25.5%			
Préstamo Banco	S/15,000.00			
Amortización		S/. - 2,770.48	S/. - 4,674.15	S/. - 7,555.37
Intereses		S/. - 6,916.54	S/. - 5,013.87	S/. - 2,133.26
Seguro desgravamen		S/ -62.38	S/ -61.38	S/ -61.04
Escudo Fiscal		S/ 1,936.63	S/ 1,353.74	S/ 575.98
FLUJO DE LA DEUDA	S/. 15,000.00	S/. - 7,812.77	S/. - 8,395.66	S/. - 9,173.69
FLUJO FINANCIERO	S/. - 44,150.00	S/. 21,900.16	S/. 22,461.86	S/. 22,190.35
FLUJO FINANCIERO DESCONT	S/. 65,240.33	S/. 21,683.33	S/. 22,019.27	S/. 21,537.74
VAN	21,090			
TIR	23.6%			

Estado de Resultado		2016	2017	2018
Ventas		S/. 189,550.00	S/. 197,870.00	S/. 189,670.00
Costo de producción		S/. - 149,166.64	S/. - 156,239.94	S/. - 147,350.84
Costos fijos		S/. - 6,783.00	S/. - 6,783.00	S/. - 6,783.00
Gastos financiero		S/. - 9,687.02	S/. - 9,688.02	S/. - 9,688.63
Utilidad antes de impuestos		S/. 23,913.34	S/. 25,159.04	S/. 25,847.53
Impuesto a la renta		S/. - 6,695.74	S/. - 6,792.94	S/. - 6,978.83
Utilidad neta		S/. 17,217.61	S/. 18,366.10	S/. 18,868.69
ROA	24.48			
ROE	30.69			
ROI	14.92			

Fuente: Elaboración propia

Fecha: 2016

Analizando el financiamiento con un Caja Leasing de la Caja Municipal de Trujillo podemos apreciar un ROA 24.48% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 30.69% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 14.92% indicado que el financiamiento es más rentable pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/ 21,090 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 23.6%.

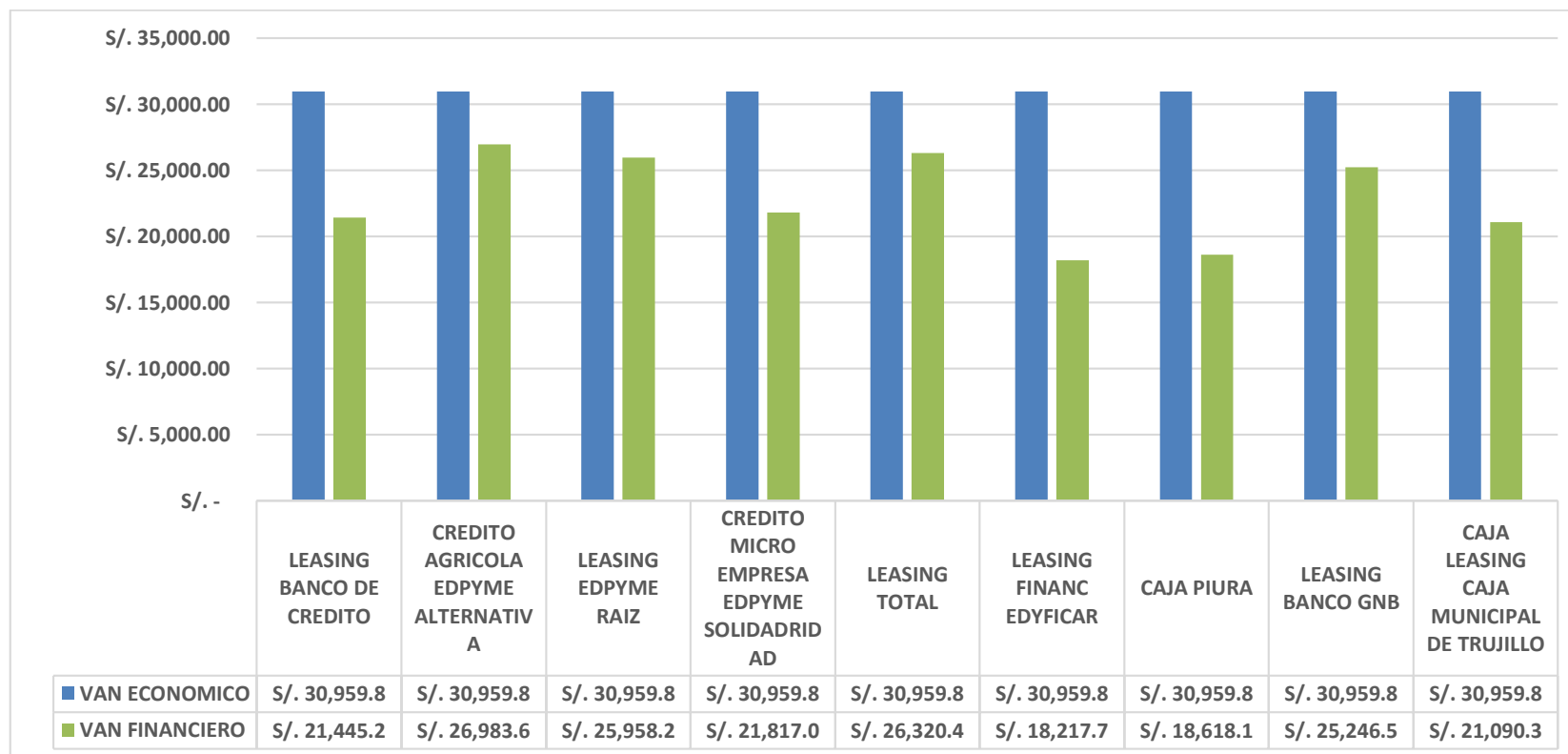


Figura N° 30 Indicadores de Rentabilidad Van Económico y Financiero

Fuente: Elaboración Propia

Fecha 2016

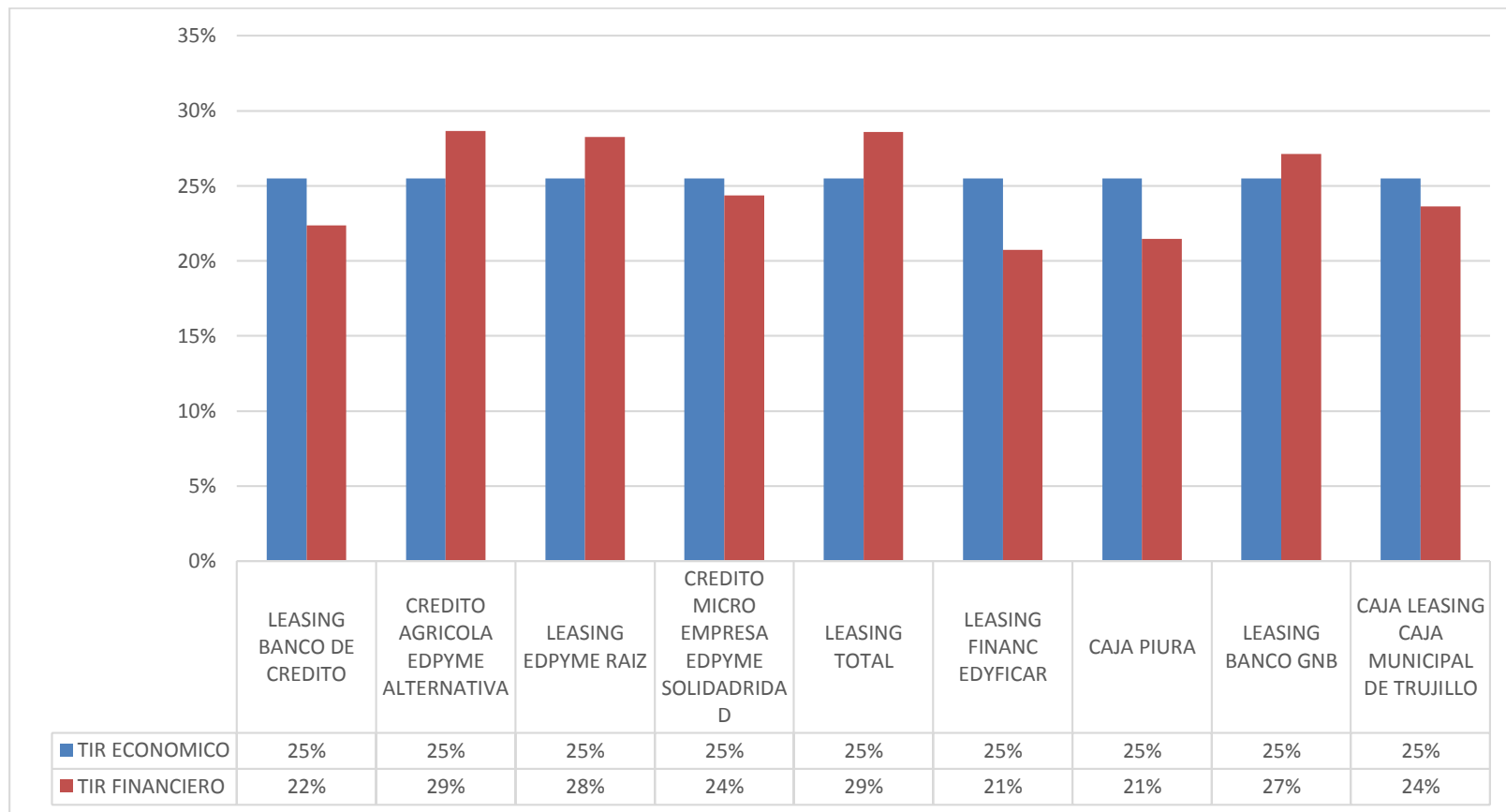


Figura N° 31: Indicadores de Rentabilidad Tir Económico y Financiero

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

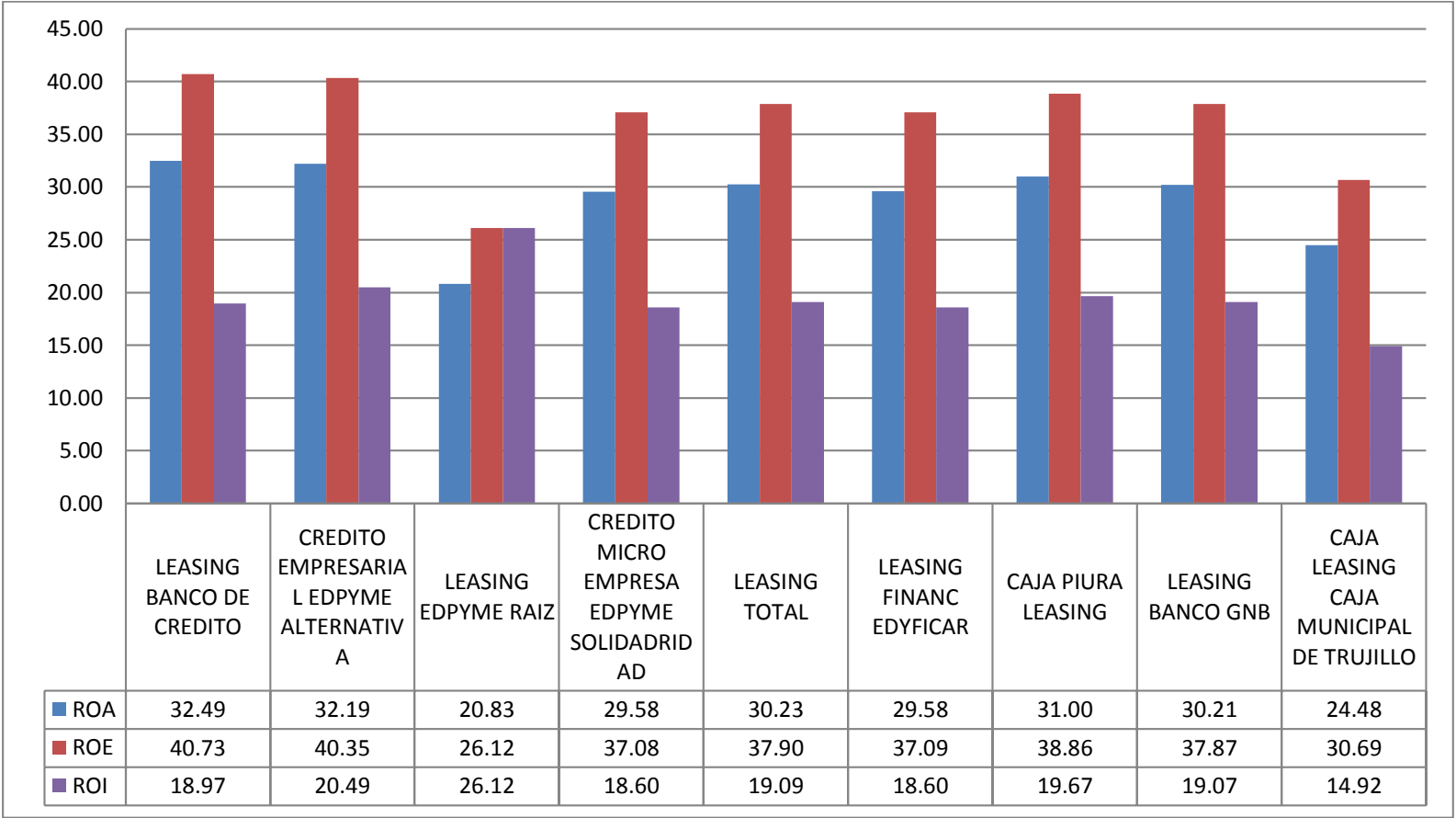


Figura N° 32: Indicadores de Rentabilidad ROA-ROE-ROI

Fuente: Elaboración Propia

Fecha: 2016

Observando los indicadores de rentabilidad tanto como el VAN, TIR, ROA, ROE Y ROI podemos apreciar que existen varias opciones para la Asociación de Artesanas Manos con Talento tanto en el Leasing y Capital de Trabajo en las entidades financieras como el Banco de Crédito, Edpyme Alternativa, Leasing Perú y Leasing HSBC-GNB. El Financiamiento por medio del Crédito Empresarial Edpyme Alternativa demuestra un ROA del 32.19% esto nos dice que es más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE es de 40.35% generado más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI de 20.49% indicado que el financiamiento es más rentable, pues genera más utilidades con menos inversión. El valor presente de los beneficios netos que genera este proyecto a lo largo de su vida útil es uno de los mayor monto con S/26,983.65 soles y la rentabilidad promedio anual que generara el capital invertido es del 29%.

Tabla N° 48 Estado De Resultados Comparativo Entre Asociación y Consorcio

"Artesanas Manos con Talento"		
Estado de Resultados		
	Asociación 2015	Consorcio 2016
Ventas	S/ 289,576.00	S/ 189,550.00
Total de Ingresos		
Brutos	S/.289,576.00	S/ 189,550.00
Costo de venta	S/ 260,747.00	S/ 149,166.64
Utilidad Bruta	S/ 28,829.00	S/ 40,383.36
Gastos		
administrativos	S/ 2,148.00	S/ 2,148.00
Gastos de ventas	S/ 4,500.00	S/ 4,635.00
Gastos financieros		S/ 5,241.57
Utilidad antes de impuestos	S/ 22,181.00	S/ 28,358.79
Impuesto a la Renta	S/ -6,210.68	S/ -7,940.46
Utilidad Neta	S/ 15,970.32	S/ 20,418.33

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

A. Margen bruto de utilidad

	Margen Bruto de Utilidad $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	
	Asociación	Contrato de Consorcio
Margen Bruto de Utilidad	$\frac{S/28,829}{S/ 289,576}$	$\frac{S/40,383.36}{S/189,550}$
Margen Bruto de Utilidad	10%	21%

Podemos inferir en el Estado de Resultados como Asociación la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas fueron del 10% y como Contrato de Consorcio 21% de las ventas netas, por lo cual observamos que aumenta la rentabilidad a pesar de tener menos ventas.

B. Margen Neto de utilidad

	Margen Neto de Utilidad $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	
	Asociación	Contrato de Consorcio
Margen Neto de Utilidad	$\frac{S/15,970.32}{S/ 89,576}$	$\frac{S/20,418.33}{S/189,550}$
Margen Bruto de Utilidad	6%	11%

Como podemos observar las ventas de la Asociación generaron el 6% y el Contrato de Consorcio el 11% de utilidad respectivamente, también vemos que existe un aumento del 5% en la utilidad. Adicionalmente decimos que a pesar del aumento en los gastos de ventas y financieros, las ventas fueron lo suficiente para asumir dicho aumento.

**Tabla N° 49 Estado de Resultados Proyectado Contrato de Consorcio
Manos con Talento**

	2016	2017	2018
Ventas	S/ 189,550.00	S/ 197,870.00	S/ 189,670.00
Costo de venta	S/ -149,166.64	S/-156,239.94	S/ -147,350.84
Utilidad Bruta	S/ 40,383.36	S/ 41,630.06	S/ 42,319.16
Gastos administrativos	S/ 2,148.00	S/ 2,148.00	S/ 2,000.00
Gastos de ventas	S/ 4,635.00	S/ 4,774.05	S/ 4,917.27
Gastos financieros	S/ 5,241.57	S/ 3,824.60	S/ 985.60
Utilidad antes de impuestos	S/ 28,358.79	S/ 30,883.41	S/ 34,416.29
Impuesto a la Renta	S/ -7,940.46	S/ -8,647.35	S/ -9,636.56
Utilidad Neta	S/ 20,418.33	S/ 22,236.05	S/ 24,779.73

Fuente: Elaboración Propia
Fecha: 2016

Margen Bruto de Utilidad	21%	21%	22%
Margen Neto de Utilidad	11%	11%	13%

Analizando el Estado de Resultados Proyectado del Contrato de Consorcio deducimos que los márgenes de utilidad bruta y neta 21% y 11% para los años 2016 y 2017 respectivamente no sufrirán variación a pesar del aumento del costo de ventas. En el año 2018 la utilidad bruta obtenida después de descontar los costos de ventas aumento a 22% por la disminución del costo de ventas y el margen neto de la utilidad se incrementará a 13% si se sostienen el nivel de ventas.

4.2 DISCUSION

Las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento entienden como asociación la unión y organización de personas para realizar una actividad económica que les permita obtener ingresos a través de ventas de productos tales como vestido bb , chaquetas, gorros, medias y manta en base al algodón nativo teniendo como beneficios el aumento en su nivel de ventas a través de un mayor precio, nuevas oportunidades para ofrecer sus productos a los turistas y ferias artesanales además de obtener el algodón nativo a un precio más accesible para la elaboración de sus productos.

Cuentan con un solo financiamiento el cual fue brindado por la ONG 'S Fondo Ítalo - Peruano y ejecutado por Caritas del Perú en el mes de marzo del 2010 el cual manifestaron las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento es insuficiente.

Las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento manifestaron no estar al tanto sobre el significado de un contrato de consorcio ni conocer sobre sus beneficios pero si estarían dispuestos a cambiar de razón social, obtener RUC (Registro Único de Contribuyentes), aportar capital y nombrar a una persona responsable de dirigir sus actividades para obtener préstamos de entidades bancarias y financieras además de beneficiarse con poder exportar sus productos con programas del estado y privados.

El 60% de las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento entiende el significado de rentabilidad como el acto de generar dinero con la venta de los productos artesanales utilizando algodón nativo y ha realizado una evaluación para medir el desempeño de la Asociación de Artesanas Manos con Talento utilizando el nivel de ventas para medir sus resultados económicos.

Las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento conocen medidas para incrementar su rentabilidad como el financiamiento en un 100%

y han adoptado algunas medidas de cómo mejorar el diseño de sus productos en un 75%, seguido del 60% en lanzar nuevos productos.

Los riesgos no son ajenos a la Asociación de Artesanas Manos con Talento las cuales manifiestan como mayor riesgo que enfrentan el bajo nivel de financiamiento que poseen con un 24% además de considerar insuficiente el financiamiento brindado por Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano para la elaboración de las prendas con el algodón nativo y la falta de tecnología en un 21%

Las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento conocen el financiamiento agrícola (45%) así mismo tienen noción sobre el financiamiento a través de préstamos bancarios y financieros con un 42% por haber solicitado información en entidades bancarias y financieras para la adquisición de Maquinaria.

Al consultarles sobre su capacidad de pago las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento respondieron en un 83% no poseer la suficiente capacidad de pago para solicitar un préstamo a entidades bancarias y financieras.

El 66.7% de las integrantes Asociación de Artesanas Manos con Talento han solicitado financiamiento a entidades bancarias y financieras seguido por un 33.3% que requirieron de capacitación de las cuales el 70% no recibió el apoyo solicitado teniendo como dificultades el haber solicitado préstamos con anterioridad y no haber cancelado (36%) seguido de un 29% por no contar con respaldo patrimonial.

Las integrantes de la Asociación de Artesanas Manos con Talento creen que para poder conseguir un financiamiento debe haber un mayor crecimiento en la economía, y un 23% en brindar mayores facilidades de pago con menores tasas de interés.

Los principales factores que impiden a la Asociación de Artesanas Manos con Talento acceder a un préstamo es la actividad económica que realizan con un 28% seguido de un 19 % por el bajo nivel de capital.

La Asociación de Artesanas Manos con Talento desea exportar sus productos en un 50% con ayuda del gobierno central y 44% desean la ayuda de la ONG'S Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano.

Uno de los principales problemas que enfrenta el sector textil y artesanal es la falta de apoyo por parte de las entidades bancarias y financieras en aprobar los créditos con el fin de apoyar los diferentes proyectos de inversión situación que promueve el no desarrollo económico de las asociaciones esperando que el apoyo de las ONG'S o de las donaciones se sector privado.

El bajo nivel de ventas, la poca rotación en sus productos, el bajo valor de sus activos fijos y no poseer el respaldo patrimonial ni aval necesario hacen que las Asociaciones se conviertan en entidades que no puedan lograr créditos dificultando su progreso.

Las razones por la cual la Asociación de Artesanas Manos Con Talento debería celebrar un Contrato de Consorcio es que permite a los productores operar de manera conjunta, sin que ello implique asumir mayores cargas tributarias (ya sean económicas o formales). Es decir, permite que los beneficios de la asociatividad se manifiesten sin que se generen sobrecostos importantes.

Además la adquisición en común de materias primas o semielaboradas, la creación de una red distributiva común, promoción de ventas mediante la organización y participación de ferias, la difusión publicitaria, la realización de estudios de mercado, la preparación de catálogos, etc. El desarrollo de programas de investigación tecnológica, la construcción y el mejoramiento de plantas industriales de los asociados, el control de la calidad y la prestación de la correspondiente garantía de los productos de las empresas agrupadas, la

creación de marcas de calidad y la coordinación de la producción de los asociados.

El Contrato de Consorcio, acepta que cada uno de los productores consorciados se haga cargo de su propia tributación, accediendo de esta manera a regímenes tributarios más beneficiosos (como las Normas de Promoción del Sector Agrario, el RUS o el RER) dependiente del negocio.

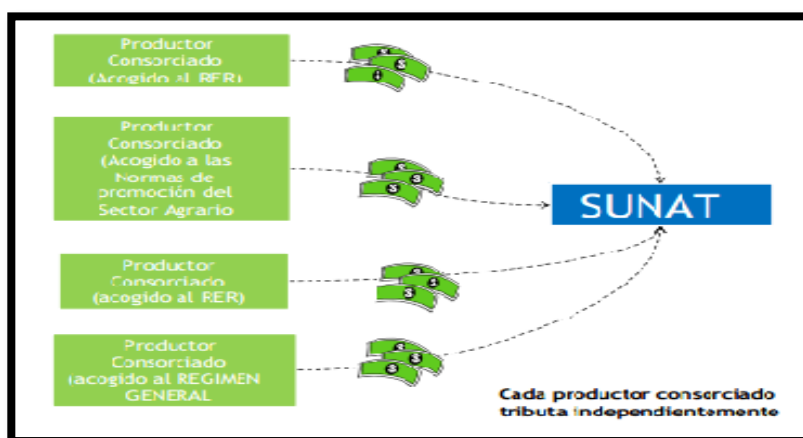


Figura N° 33: Tributación Independiente

Fuente: Ministerio de Agricultura, (2011). Programa de Apoyo a las Alianzas Rurales Productivas de la Sierra.

Fecha: 2011

Si los productores se asocian y constituyen una persona jurídica independiente (comercializadora), esa nueva persona probablemente no tendrá acceso a los regímenes beneficiosos del productor, pues las normas favorecen a los productores y no a las comercializadoras. Asimismo, es muy probable que el volumen de las ventas en conjunto no encaje en regímenes simplificados como el RUS o el RER, encareciendo la tributación.

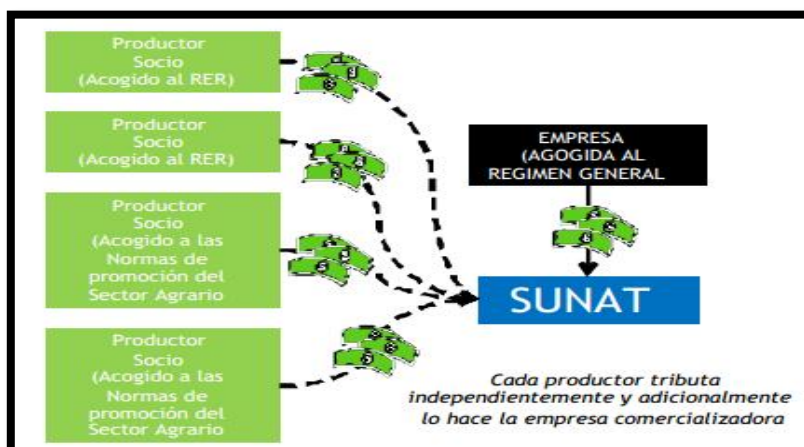


Figura N° 34: Tributación Independiente de Socios y Empresa.
 Fuente: Ministerio de Agricultura, (2011). Programa de Apoyo a las Alianzas Rurales Productivas de la Sierra.
 Fecha: 2011

Bajo esta lógica, cada consorciado tributará de manera independiente por los ingresos y utilidades que les corresponda. En caso no se hubiera optado por el Consorcio sino más bien por la constitución de una persona jurídica, la tributación sería más costosa pues no sólo se habría tenido que tributar por los productores sino también por dicha persona jurídica.

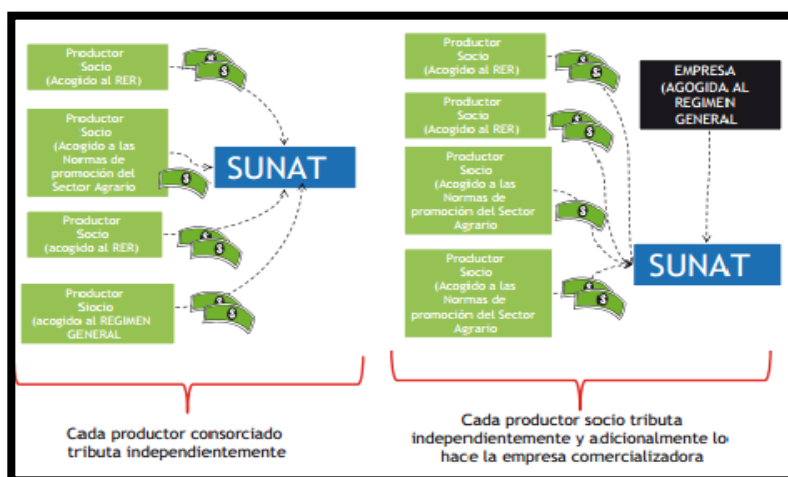


Figura N° 35: Comparación de Tributación Independiente y Socios
 Fuente: Ministerio de Agricultura, (2011). Programa de Apoyo a las Alianzas Rurales Productivas de la Sierra.
 Fecha: 2011

Si bien, hay otros mecanismos para que la tributación no perjudique a la asociatividad (como lo es la Cooperativa), celebrar un contrato de consorcio es mejor cuando se está iniciando la actividad ya que su carácter temporal permitirá evaluar -en el tiempo que dure la conveniencia o no de mantener esta operación.

4.3 PROPUESTA

- Elegir el nuevo modelo asociativo de Contrato de Consorcio que permite operar asociativamente con ventajas de escala, sin perder su autonomía productiva, una alternativa para reducir costos y riesgos, mejorar el incremento del poder de negociación y compra, optimizar el servicio al cliente, operar formalmente de manera sencilla acorde a la normatividad, sin la necesidad de constituir una forma jurídica independiente, permitiendo a los productores operar de manera conjunta, sin que ello implique asumir mayores cargas tributarias (ya sean económicas o formales). Es decir, permite que los beneficios de la asociatividad se manifiesten sin que se generen sobrecostos importantes. El Contrato de Consorcio, admite que cada uno de los productores consorciados se haga cargo de su propia tributación, accediendo de esta manera a regímenes tributarios más beneficiosos (RUS o el RER) dependiente del negocio.
- Elegir la alternativa de financiamiento Crédito Empresarial Edypyme Alternativa porque nos ofrece tasas de interés altamente competitivas en el mercado, brinda orientación en la compra del activo, en aspectos jurídicos, financieros, tributarios, contables y aduaneros ya que se puede adquirir los equipos o la Máquinaria que se necesite desde cualquier lugar coordinando todos los trámites de la importación y nacionalización del activo con personal especializado en esta gestión. Puede depreciar

aceleradamente el bien, con lo cual disminuye su base tributaria para el pago del impuesto a la renta, durante el periodo de arrendamiento, el bien está asegurado contra todo riesgo durante todo el periodo de arrendamiento. Exime de hacer desembolsos para cubrir los costos del proceso, Crédito Empresarial Edypyme Alternativa se encarga de hacer todos los pagos a los proveedores y los incluye en el valor del contrato, además de acceder a las pólizas colectivas de Seguros de Leasing Perú, obteniendo condiciones preferenciales en costo y forma de pago.

- Crédito Empresarial Edypyme Alternativa es la mejor alternativa de financiamiento entre las opciones analizadas, ya que el resultado obtenido de los indicadores financieros de una inversión ascendente a S/15,000.00 tendrá mayor beneficio neto que genera este proyecto a 3 años posteriores con S/26,938.65 soles y la rentabilidad promedio anual que generará el capital invertido será de 29%. El Financiamiento Crédito Empresarial Edypyme Alternativa demuestra un ROA de 32.19%, esto indica que es más rentable por lo que generaría más utilidades con menos recursos (Activos) a más ventas con la misma cantidad de activos, mejor; el ROE fue de 40.35% generando más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el ROI de 26,12% muestra que el financiamiento es más rentable pues generan más utilidades con menos inversión, es decir por cada S/ 1.00 invertido estamos ganando 26, 12%

- Apoyarse en los servicios que nos ofrece la Cámaras de Comercio de Lambayeque, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ya que disponen de oficinas en gran parte del país, estas oficinas tienen como misión ayudar a las empresas en sus operaciones en caso de ferias, fiestas, exposiciones. Buscar nuevos mercados locales, nacionales e internacionales donde ofrecer sus productos con ayuda de programas del estado como PROMPERU, COMEX PERU, PENX, mecanismos promotores de exportaciones diseñados principalmente para el micro y

pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales de una manera simple, económica y segura

- Innovar en nuevos productos artesanales con diseños y colores modernos a través del Programa de Mejora Artesanal (PMA) el cual desarrolla temas como: identidad y temática, diseño y/o mejoramiento de productos, charla y taller diseño de marca, desarrollo de imagen, charlas sobre propiedad intelectual, costos, mercadeo y producción, además de darle un valor agregado a sus productos como la marca país obteniendo un mejor margen de ganancia.

V. CONCLUSIONES

Tomando como referencia los objetivos previstos en el presente trabajo de investigación, los que se cubrieron a través del estudio, análisis e interpretación de la información obtenida, se pudo concluir lo siguiente:

1. La cadena productiva del algodón se ve afectado por el insuficiente abastecimiento de agua uno de los mayores problemas en el cultivo del algodón ya que necesita de buena dotación hídrica por la cantidad de hojas y frutos que produce, los elevados costos de siembra de algodón, el terreno de cultivo es de 1 hectárea lo que impide el incremento del cultivo de algodón, caída del precio del algodón, el comercio desleal, asimismo se observa el problema latente de la contaminación de la fibra con impurezas debido a un inapropiado manejo post-cosecha por parte de las artesanas. La desorganización de la comercialización también contribuye a la existencia de este problema además que en el Perú las principales variedades de algodón son el Tanguis, Pima, Supima, Del Cerro y Aspero. El costo de producción de una hectárea de algodón puede variar según la zona, la variedad y el grado de tecnología que utilice la Asociación de Artesanas Manos con Talento. Además se le añade los costos de transformación del algodón a conos el cual se ha ido incrementando año a año debido a que la maquinaria desmotadora dejó de operar por el constante uso y falta de mantenimiento produciendo gastos adicionales por el traslado del algodón a la ciudad del Lima.
2. Con el financiamiento de la entidad de Crédito Empresarial Edypyme Alternativa la rentabilidad del Contrato de Consorcio se incrementaría ya que se puede financiar el 100% de la inversión, pudiendo obtener importantes ventajas fiscales, debido a que el valor de las cuotas de amortización será un gasto tributario, por lo que el valor total de la maquinaria o equipo se deducirá como gasto, además de la depreciación acelerada por ser un activo obtenido bajo la modalidad de leasing

financiero, teniendo la ventaja de obtener con rapidez una renovación tecnológica de los equipos. Los indicadores de rentabilidad ROA, ROE Y ROI del financiamiento por medio del Crédito Empresarial Edpyme Alternativa demuestra un ROA más rentable por lo que genera más utilidades con menos recursos, el ROE genera más utilidades con un menor uso del capital invertido en ella y el dinero que ha generado y el ROI indica que el financiamiento es más rentable, pues genera más utilidades con menos inversión.

3. Se concluye que, para obtener alguna de las alternativas de financiamiento analizadas en la presente investigación, es conveniente que la Asociación adopte la modalidad de Contrato de Consorcio, teniendo además de ésta, múltiples beneficios como: aporte de conocimiento y patrimonio por cada una de las partes; se permitirá a las partes contratantes participar en forma activa y directa en el funcionamiento del negocio materia del contrato; los miembros de un consorcio responderán a título individual respecto a sus responsabilidades con terceros, sin involucrar al consorcio como tal; si los miembros de un contrato de consorcio asignan bienes a favor de negocios o empresas del consorcio, dichos bienes permanecerán siendo propiedad de cada miembro, en caso se adquieran bienes durante el funcionamiento del consorcio, dichos bienes estarán sujetos a un régimen de copropiedad, adquisición en común de materias primas o semielaboradas, creación de una red distributiva común, promoción de ventas mediante la organización y participación de ferias, difusión publicitaria, la realización de estudios de mercado y preparación de catálogos. Los financiamientos que ofrecen las diversas entidades financieras en su variedad de créditos, solicitan requisitos que, la Asociación de artesanas no accedería, por no cumplir con éstos; demás de imponerles tasas de interés elevadas o no cubrir el total de la inversión que ellas necesitarían.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alberto, H (2006). Como conocer y manejar sus costos para tomar decisiones rentables. Ediciones Granica. 2° edición. Argentina.
- Allan, L. (1980). *Las Técnicas Modernas de Venta y sus Aplicaciones*. Editorial Diana. Canadá.
- Alvitre, V (2000). Método científico: Planificación de la Investigación. 2ª edición. Perú.
- Arzapalo, M (2008). Manual de Implementación de Consorcios sin Contabilidad Independiente. Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa en el Perú. Ministerios de la Producción.
- Arzapalo, M (2009). Modalidades Asociativas. Ministerio de la Producción.
- Definición adoptada por el Simposio UNESCO/CCI "La Artesanía y el mercado internacional: comercio y codificación aduanera" - Manila, 6-8 de octubre de 1997.)
- Dominick Salvatore, Ed. (1998) *Microeconomía*. McGraw Hill. México.
- Fernández, P (2005) Valoración de empresas; Como medir y gestionar la creación de valor. Editorial Gestión 2000. 3° Edición. España.
- Fisher de la Vega, L y Espejo Callado, J (2004). Mercadotecnia. Tercera Edición Mc Graw Hill - Interamericana, Págs. 85 al 89. México.
- Gregory, N. (2009). Principios de Economía. Editorial Mc Graw Hill. Tercera Edición. México.
- Hernández, G. (2006). Diccionario de Economía. 1° edición. Universidad Cooperativa de Colombia. Colombia.
- Lira, P (2009). Finanzas Y Financiamiento Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. Editorial Nathan Associates. Primera edición. Perú.
- Ministerio de Agricultura, (2011). Programa de Apoyo a las Alianzas Rurales Productivas de la Sierra. Mejoramiento de la Producción y Comercialización de la Artesanía Textil, en la Asociación de Artesanos

Textiles los Claveles, en el distrito de Yauli, provincia y departamento de Huancavelica. Huancavelica – Perú. Recuperado de http://ofi.mef.gob.pe/appFD/Hoja/VisorDocs.aspx?file_name=12477_AGA GRORURALE_20111223_181324.pdf

- Pérez, E. (2011). Factores que influyen en la asociatividad de los pequeños artesanos joyeros – orfebres de la región Lambayeque periodo 2010 - 2011. Tesis en Licenciatura. Universidad Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo.
- Rodríguez, K (2012). Sistema Financiero Peruano. Actualidad Empresarial. Semana 1, (15). VII-1 a VII-2.
- Rojas, M (2012). Sistemas de control de gestión. Editorial Ediciones de la U. Bogota.
- Romero, R (2007). Marketing. Editora Palmir E.I.R.L. Págs. 58 y 59.
- Sosa, M (2014). Análisis fundamental para la valoración y la toma de decisiones. Editorial Alfaomega. Bogota.
- Stanton, W (1987). *Fundamentos de Mercadotecnia*. Editorial McGraw Hill. Séptima edición. México.
- Valera, R (2014). Matemática financiera: conceptos, problemas y aplicaciones. 6° Edición. Peru.
- Zapata Martelo, Emmna& Suarez San Roman, Blanca (2007). Las Artesanas, sus quehaceres en la Organización y en el Trabajo. *Revista Ra Ximhai*. Volumen 03. Pág. 591-620. Recuperado el 21 de junio, 2012, de <http://www.ejournal.unam.mx/vol0303/RXM00300301.pdf>

**UNIVERSIDAD CATOLICA
SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA ASOCIACION DE ARTESANAS MANOS CON
TALENTO DEL DISTRITO DE PITIPO**

I. **Objetivo:** Conocer si el encuestado tiene conocimiento de la Cadena Productiva y como la mide dentro de la asociación.

II. Según lo que se le indique conteste objetivamente cada una de las pregunta.

III. **Ítems:**

1. **¿Conoce usted que es la Cadena Productiva?**

SI NO

2. **¿Los costos están estables, en aumento o bajando?**

SI NO

3. **¿Está conforme con la producción por hectárea sembrada?**

SI NO

4. **¿El valor del producto está creciendo, estable o declinando?**

SI NO

5. **Existe el mejoramiento en la cadena productiva (procesos, productos, funciones)**

SI NO



**UNIVERSIDAD CATOLICA
SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA ASOCIACION DE ARTESANAS MANOS CON
TALENTO DEL DISTRITO DE PITIPO**

- I. **Objetivo:** Identificar las alternativas de financiamiento que las asociadas conocen.
- II. Según lo que se le indique conteste objetivamente cada una de las pregunta.
- III. **Ítems:**

1.- ¿Es suficiente el financiamiento de la ONG'S Cáritas y el Fondo Ítalo Peruano?

- a) Si b) no

2.- ¿Qué tipo de financiamiento conoce?

- a) Leasing b) Capital de trabajo c) Agrícolas d) Factoring e)
Préstamos

3.- ¿Tienen capacidad de pago?

- a) si b) no

4.- ¿Ha realizado algún tipo de financiamiento?

- a) Si b) No

5.- ¿Que servicios fue a solicitar?

- a) financiamiento b) asesoría c) capacitación d)
otro.....

6.- ¿Le brindaron el apoyo que solicito?

- a) Si b) No

7.- ¿Qué dificultad tuvo usted para tramitar su solicitud?

.....

8.- ¿Cuáles cree usted que son los principales factores que le impiden acceder a un financiamiento en la actualidad?

- a) Niveles de capital
 b) Capacidad de pago
 c) Falta de interés en el cumplimiento de sus obligaciones
 d) Actividad económica
 e) Inestabilidad jurídica
 f) Falta de información financiera
 g) Tasa de interés alto

9.- ¿Qué institución le gustaría le brinde ayuda para exportar sus productos?

Universidad () Municipalidad () Cámara de Comercio
 ()
 Gobierno () ONG'S ()

10.- ¿Qué acciones cree usted que debe tomar para acceder a un financiamiento?

- a) Mayor liquidez en la asociación
 b) Menores tasas de interés
 c) Mayor crecimiento de la economía
 d) Cambio de actividad económica.
 e) Mejores facilidades de pago.
 f) Aumento de capital

- g) Cambio de razón social



**UNIVERSIDAD CATOLICA
SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA ASOCIACION DE ARTESANAS MANOS CON
TALENTO DEL DISTRITO DE PITIPO**

- I. Objetivo:** Conocer si el encuestado tiene conocimiento acerca de la rentabilidad y como la mide dentro de la asociación.
- II.** Según lo que se le indique conteste objetivamente cada una de las pregunta.
- III. Ítems:**
- 1. ¿Conoce usted el significado de rentabilidad?**
- SI NO
- 2. ¿Ha realizado alguna evaluación de la rentabilidad en la asociación?**
- SI NO
- 2. ¿Cuál(es) de las siguientes medidas conocen y han adoptado para medir e incrementar su rentabilidad?**
- a) Reducción de costo de ventas
 - b) Análisis de competidores
 - c) Investigación de mercado
 - d) Análisis de puestos de venta
 - e) Prestamos
 - f) Financiamiento

- g) Mejores diseños en los productos
- h) Lanzamiento de nuevos productos
- i) Otro (Por favor especifique).....

3 ¿Qué indicadores económicos utilizan para medir sus resultados económicos?

- a) Margen bruto
- b) Beneficios netos
- c) Nivel de producción
- d) Nivel de ventas

4 ¿Cuáles han sido los riesgos que ha enfrentado la asociación?

- a) Falta de financiamiento
- b) Desconocimiento del mercado
- c) Falta de capacitación y asesoría
- d) Bajo nivel de ventas
- e) Falta de materia prima
- f) Falta de tecnología