

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**Alternativas de financiamiento para diversificación de un negocio en la
Asociación de Armadores Industriales del distrito de Santa Rosa, 2021**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR

Carlos Alberto Palma Castro

ASESOR

CESAR WILBERT RONCAL DIAZ

<https://orcid.org/0000-0002-6102-575X>

Chiclayo, 2022

**Alternativas de financiamiento para diversificación de un negocio en
la Asociación de Armadores Industriales del distrito de Santa Rosa,
2021**

PRESENTADA POR
Carlos Alberto Palma Castro

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

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBADA POR

Carlos León de la Cruz
PRESIDENTE

Jessica Karin Solano Cavero
SECRETARIO

Cesar Wilbert Roncal Diaz
VOCAL

Dedicatoria

A Dios por ser mi orientador en este camino y darme la fuerza para continuar con mis logros.

A mis padres por darme su amor incondicional y los medios para culminar mis estudios.

A mis hermanos y amigos por brindarme su apoyo en todo momento.

Agradecimientos

A todos mis profesores de USAT por brindarme sus conocimientos y a la profesora Jessica Solano por sus conocimientos y paciencia.

Especial agradecimiento a mi asesor Mgtr. César Roncal Díaz, por sus conocimientos brindados, apoyo y tiempo en la presente investigación.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA DIVERSIFICACIÓN DE UN NEGOCIO EN LA ASOCIACIÓN DE ARMADORES INDUSTRIALES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2021.

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

22%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

10%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.utmachala.edu.ec Fuente de Internet	2%
4	ojs.unemi.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	repositorio.unibague.edu.co Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Catolica Los Angeles de Chimbote Trabajo del estudiante	1%
7	Submitted to Universidad Católica San Pablo Trabajo del estudiante	1%
8	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%

Índice

Resumen	5
Abstract	6
Introducción.....	7
Revisión de literatura.....	8
Materiales y métodos	14
Resultados y discusión	16
Propuesta 01: Financiamiento por hipoteca	25
Propuesta 02: Financiamiento por crédito por proveedores.....	27
Conclusiones	30
Recomendaciones	30
Referencias.....	31
Anexos	34

Resumen

La presente investigación tuvo como propósito identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado, considerando como objetivo general proponer una alternativa de financiamiento para la viabilidad de un negocio de diversificación en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa, 2021. En cuanto a su metodología es de enfoque mixto, las técnicas se utilizaron son la entrevista y un cuestionario semiestructurado, que se le aplicó a tres miembros de la junta directiva y a 373 personas respectivamente, teniendo como resultado una propuesta de financiamiento mixto para la inversión; es decir, capital propio y financiamiento externo, para el segundo, se puede realizar en base a una hipoteca ya que la Asociación posee bienes como local propio, flotadores para embarcaciones y una planta de oxígeno, el cual sirve como sustento para las garantías que pide el banco, llegando a la conclusión que el capital propio y la hipoteca son las alternativas de financiamiento a utilizar.

Palabras claves: Alternativas de financiamiento, capital propio, financiamiento externo, hipoteca.

Clasificaciones JEL: G32, G31, E22, G21.

Abstract

The purpose of this research was to identify the existing financing alternatives in the market, considering as a general objective to propose a financing alternative for the viability of a diversification business in the Association of Industrial Shipowners of Santa Rosa, 2021. Regarding its methodology It is a mixed approach, the techniques used are the interview and a semi-structured questionnaire, which was applied to three members of the board of directors and 373 people respectively, resulting in a mixed financing proposal for the investment; that is, own capital and external financing, for the second, it can be done based on a mortgage since the Association has assets as its own premises, floats for boats and an oxygen plant, which serves as support for the guarantees requested the bank, reaching the conclusion that equity and mortgage are the financing alternatives to use.

Keywords: Financing alternatives, own capital, external financing, mortgage.

Introducción

Las alternativas de financiamiento se describen como una forma de conseguir capital con la finalidad de realizar una inversión que requiera una empresa. Pero, las limitadas oportunidades de obtención se explican por los requerimientos o demandas que hacen las entidades bancarias a las personas o empresarios que desean establecer nuevos negocios. (Rodríguez & Berrocal, 2017). Así mismo, viabilidad se define como un instrumento de análisis que es utilizada para comprender como operaría una empresa bajo ciertos supuestos; además, incluyen componentes técnicos y financieros. (Domínguez, Granados, Sagarnaga, Salas & Aguilar, 2017)

Por un lado, Price & Mujica (2018) afirman que, a pesar de su considerable rentabilidad, muchas empresas industriales creativas con proyectos en mente, aún enfrentan obstáculos para obtener financiación. Al mismo tiempo, Rojas (2017) afirma que las pymes representan la mayor parte del tejido empresarial (99.1% de las pymes latinoamericanas) y son las encargadas de contratar a gran parte de la población. Por otro lado, Perú no es ajeno al problema de obtener financiamiento a través de terceros que permitan a las pymes desarrollarse; además, se menciona que las pymes peruanas conforman uno de los pilares más importante que impulsan la economía del país. (Mendiola, Aguirre, Campos, Cuadros, Lodwig & Regis, 2016; Tregear, 2018). Sin embargo, autores han demostrado que para las pequeñas empresas se presentan mayores barreras para acceder a una alternativa de financiamiento, debido a las características comunes de las pymes, tales como: mayor riesgo e incertidumbre, escasez de activos tangibles y alto período de recuperación, entre otros. (Portillo et al., 2018; Guercio, Vigier, Briozzo & Martínez, 2016)

El mundo empresarial está conformado por distintas organizaciones encargadas de satisfacer las necesidades de la población, ser productivas y generar ingresos. Actualmente, el distrito de Santa Rosa cuenta con más de 13,000 habitantes y existe una Asociación de Armadores Industriales de Embarcaciones de Madera con capacidad de bodega de 32,60 a 110 m³, cuya actividad principal es la Extracción de Productos Hidrobiológicos para Consumo Humano Directo e Indirecto. Se fundó el 16 de diciembre del 2000 mediante el Reglamento de Ley N° 26920, está conformada por 80 miembros y 110 embarcaciones pesqueras las cuales dan trabajo a más de 1500 personas pertenecientes al distrito; además, el sector pesquero constituye una parte fundamental de la economía del país; también, dicho sector se lleva a cabo por temporadas siendo junio y noviembre los meses que se trabaja; lo cual, los miembros de la asociación obtienen una gran rentabilidad.

Pero, ese dinero generado por las temporadas de pesca se encuentra estancado; ya que, no tienen algo concreto o un proyecto ambicioso que les genere ingresos para los meses que no se trabaja. Por tanto, la asociación en vista que tiene capacidad para hacer inversiones y a la vez, se percibe una constante demanda de productos para el hogar que el minimarket y las bodegas actuales no las tienen con lleva a una solución que es la creación de un “Supermercado Económico”, con la finalidad de que los miembros de la asociación perciban ganancias. De igual forma, se pueda generar un beneficio hacia los pobladores quienes requieren de productos básicos para satisfacer sus necesidades tanto del hogar como para sus faenas de pesca semanales.

En resumen, el presente trabajo de investigación propone una alternativa de financiamiento para llevar a cabo el negocio. En este sentido, la investigación tratará de responder la siguiente pregunta: ¿Cuál es la alternativa de financiamiento para la viabilidad de un negocio de diversificación en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa, 2021?. Para efectos de la presente investigación se planteó como objetivo general: Proponer una alternativa de financiamiento para la viabilidad de un negocio de diversificación en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa. Para alcanzar el objetivo general, se plantean los siguientes objetivos específicos: Identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado, determinar el monto máximo de inversión para el negocio, comparar las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento para el negocio; y, analizar la viabilidad del negocio para la asociación.

Por consiguiente, el presente estudio es relevante para la literatura del tema financiero; porque, se investigará cuál es la alternativa de financiamiento más adecuada para la diversificación de un negocio. Además, es una idea novedosa que surge de este sector; ya que, la pesca es una actividad que genera una gran rentabilidad y es fundamental para la economía del país. Finalmente, su desarrollo contribuye como aporte a la sociedad como modelo de aplicación para otras asociaciones que buscan generar fuentes de ingresos y trabajos.

Revisión de literatura

Por un lado, Galván, García & Serna (2017), señalaron que las empresas mexicanas realizan actividades en múltiples campos y si agregan estrategias de diversificación e incluyen el financiamiento, inversión, deuda, tamaño, entre otros; observan una valoración positiva. A su vez, Díaz (2020) implementó una propuesta de negocio para una estrategia de diversificación de ingresos con la creación de la Unidad de Gestión y Gerencia de proyectos de una Universidad de Colombia; se desarrolló la evaluación financiera en activos tangibles, intangibles y capital

de trabajo; luego, la simulación del financiamiento y por último, el estudio de viabilidad financiera el cual generó un resultado positivo.

Además, López (2020) nos dice que existe una relación muy significativa entre el financiamiento de recursos externos y la capacidad empresarial de las pymes de Chimbote; por tanto, el financiamiento es fundamental para el crecimiento de las pymes y se necesita de recursos necesarios para mantenerse en el mercado. Así mismo, Bohórquez & López (2018) cuya investigación tiene como propósito analizar las fuentes de financiamiento para pymes, afirman que existe el financiamiento interno y externo; y, la mayoría de las instituciones financieras son exigentes al momento de evaluar la rentabilidad, giro de negocio, capacidad de pago, garantía y un plan de inversión proyectado.

Por otro lado, empresas del sector de Industrias Manufactureras en Colombia poseen problemas al momento de acudir a una entidad bancaria, por lo que su financiamiento es a corto plazo y sus obligaciones con terceros hacen que las decisiones financieras sean dependientes de ellos. (Sinisterra & Cajigas, 2017). Además, Rodríguez & Berrocal (2017) afirman que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) han evaluado diversos instrumentos financieros para que la empresa pueda obtener financiamiento a través de la emisión de acciones preferentes, permitiendo a los propietarios obtener nuevas fuentes de financiamiento y fortalecer su patrimonio. Finalmente, Ángeles, Campeto, Mendoza & Sevillano (2017) determinaron la viabilidad económica-financiera de una casa de empeño mediante un estudio de mercado identificando los factores internos y externos que influirían en la empresa, obteniendo como resultado que el proyecto es viable.

A la alternativa de financiamiento se la define como la forma en que se financian los activos de una empresa. (Weston & Copeland, 1995). También, se refiere a la combinación de diferentes fuentes de financiamiento que dispone una empresa, lo que significa qué proporción de recursos externos (corto plazo y largo plazo) se utilizará y qué recursos deben provenir de fuentes internas. (Bravo, Lambretón & Márquez, 2007, p.10).

A su vez, Ccaccya (2015), señala que es una forma en que una empresa elige obtener bienes o servicios, ya sean propiedad o financiados por terceros con el fin de obtener un apalancamiento de manera segura, eficiente y obtener fondos suficientes para llevar a cabo actividades empresariales en un periodo de tiempo determinado. A sí mismo, Sapag (2007) señala que la alternativa de financiamiento es requerir un préstamo bancario, el cual la empresa asume costos financieros; por lo que, se espera un impacto negativo en las utilidades y positivo en los impuestos. Por su parte, se entiende como un conjunto de fuentes de financiamiento que

buscan las empresas para iniciar sus actividades y hacen que sus operaciones les den continuidad en su financiamiento. (Portillo et al., 2018).

Además, Chu (2003) afirma que son muchos los factores que afectan las decisiones de financiamiento: El costo del financiamiento, condiciones actuales y futuras de la empresa, relación deuda/patrimonio empresa, restricciones en los contratos existentes, coordinación de vencimiento (búsqueda de fechas de vencimiento de deuda y activos financieros), niveles de las tasas de interés, uso de los fondos y la forma o periodo de recuperación.

Por un lado, Durand (1952) estableció las bases teóricas donde debía existir un nivel de endeudamiento óptimo teniendo en cuenta un menor costo de capital; así, se maximizaría el valor de la empresa; por tanto, si se incurre a tener una deuda elevada, se puede poner en riesgo de quiebra a la empresa; así mismo, existen teorías de la estructura financiera óptima para un adecuado manejo de los recursos propios y de la financiación externa.

Teoría de Modigliani y Miller (1958), los autores de esta teoría realizaron un análisis teórico de la estructura financiera de una empresa y su principal objetivo fue estudiar su impacto en su valor. La teoría tradicional cree que la mejor estructura financiera es aquella que aumenta el valor de la empresa e intenta reducir el costo de capital; sin embargo, esta estructura puede no ser adecuada debido a las limitaciones en las decisiones de inversión, lo que restringe el crecimiento de la empresa. En este sentido, los autores de la teoría determinaron la estructura óptima de capital se debe considerar los criterios para las decisiones de maximización de utilidades; y por tanto, deben basarse en incrementar el valor de mercado de la empresa para que la tasa de retorno (TIR) sea alta. Finalmente, creen que cuanto más deuda adquieren, mayor es el riesgo de incumplimiento.

Teoría de la Jerarquía Financiera Donaldson (1961) y Myers & Majluf (1984), esta teoría establece prioridades de financiación. Primero, las empresas utilizan sus propios recursos (ganancias retenidas y capital de los propietarios) para financiar; segundo, si necesitan fondos adicionales, buscarán préstamos bancarios y finalmente, mediante la emisión de acciones. Se recalca que la preferencia de cualquier prioridad se basa en el costo del financiamiento.

Teoría del Ciclo de Vida Financiero Berger y Udell (1998), esta teoría explica que las necesidades financieras evolucionan con el desarrollo del ciclo de vida de la empresa; por ello, que las empresas nuevas hacen un mayor uso de sus recursos propios; y, cuando crecen, tienen más posibilidades de elegir una deuda pública ya sea por medio de acciones o financiamiento a largo plazo.

Teoría de la Jerarquía de Preferencias (Pecking Order), esta teoría establece que las empresas que buscan inversión para un negocio, primero recurren a sus fondos propios, luego a las entidades bancarias que ofrecen bajo riesgo y por último a emisiones de acciones. Por ello, la teoría de información asimétrica deriva de la misma por lo que las empresas que poseen información diferente sobre activos y oportunidades de inversión, costos y riesgos de cada empresa que desea financiarse.

A su vez, Álvarez (2007) afirma que la elección de una estructura de financiamiento genera dos tipos de riesgos: el primero, son los riesgos relacionados con las actividades que realizará la empresa y el segundo son los riesgos financieros que derivan de una selección de fuentes de financiamiento. Además, el aumento de la rentabilidad está relacionado con el nivel de riesgo; por lo que, asumir riesgos implica la necesidad de optar por una estructura de financiamiento. Generalmente, las pymes tienen opciones estratégicas las cuales les permiten crecer, mantenerse, reducir, vender la empresa o decidir no invertir. Una forma de solucionar este problema es retener la política de utilidades, la cual no significa que si la empresa pierde competitividad durante mucho tiempo deba recurrir a distintas fuentes de financiamiento o a cambiar su estructura financiera.

Según Alvarado (2011), las fuentes de financiamiento se dividen en: por un lado, están las fuentes de financiamiento interna que incluyen las aportaciones de capital y las utilidades de la empresa; por otro lado, están las fuentes de financiamiento externas donde se encuentran los proveedores, bancos, mercado de valores, instituciones de crédito. El financiamiento interno está dado por la empresa, lo que hace referencia a la fuente de fondos que posee la misma, lo cual, es prioritaria frente al financiamiento externo. (Zvi & Merton, 1999).

Además, el autofinanciamiento se refiere a los fondos que genera la empresa en actividades comerciales; a su vez, señala que la principal ventaja del autofinanciamiento es que la empresa cuenta con una cierta cantidad de capital y se puede utilizar para invertirlo en cualquier negocio. (Tanaka, 2015). Finalmente, la manera más común que tienen las pymes para iniciar un nuevo negocio es utilizando fondos propios, este tipo de financiamiento no paga intereses, ni reembolsar dinero y es lo más adecuado cuando una empresa quiere iniciar un negocio. (Effio, 2008)

El financiamiento externo se hace cuando un emprendedor o empresarios deben solicitar fondos a terceros, debido que, sus recursos internos no son suficientes para llevar a cabo un nuevo proyecto. Los recursos obtenidos pueden ser a corto o largo plazo. (Zvi & Merton, 1999). Así mismo, Bodie & Merton (2003), afirman que mientras el administrador o dueño de la

empresa necesite fondos ya sea de prestamistas o inversiones externas para financiar la compra de una planta, equipos o maquinarias se producirá el financiamiento externo.; además, los financiamientos externos a los que se puede recurrir; por un lado, arrendamiento financiero o leasing es un contrato entre el arrendador (entidad financiera) y el arrendatario (empresa) para la compra de inmuebles, maquinaria y equipos; y el pago se realizará en cuotas dentro de un periodo establecido. Al final del contrato, el cliente puede renovar, comprar o no el bien. Por otro lado, las hipotecas que se definen como una transferencia condicional de una propiedad otorgada por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) para garantizar el pago del préstamo. Además, las letras hipotecarias son instrumentos financieros que pueden ser emitidos por entidades financieras autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguro (SBS) para emitir préstamos a largo plazo para financiar la construcción o compra de viviendas.

Finalmente, no se debe olvidar del Costo de la Deuda, que se interpreta como la tasa de interés de la deuda k_d menos el ahorro fiscal que resulta por interés deducible.

$$K_d(1 - t)$$

En relación a las teorías de diversificación, según Aguilar (como se citó en Puente & Andrade, 2016) nos dice que la diversificación como medio de cambio y competitividad, debe lograrse a través de su propio marco de método estructurado, en lugar del concepto tradicional de seguir al “líder” o volver a transformar según varios planes de producción para definir si la empresa puede reposicionarse. Está directamente relacionado con el riesgo porque constituye una estrategia empresarial de alto nivel que incide en la gestión de la empresa. A su vez, Giménez y Silvente (2013) sugiere que exista una relación no lineal, por lo que en la primera fase la empresa optará por diversificar para minimizar el riesgo. Además, Ramanujan & Varadarajan (como se citó en Puente & Andrade, 2016) creen que la diversificación significa que una empresa o departamento comercial ingresa a nuevas áreas de actividad a través del desarrollo de procesos de negocios internos o adquisiciones, lo que lleva a estructuras de gestión, sistemas y otros procesos de gestión.

A sí mismo, el planteamiento de Palich, Cardinal & Miller (2000) señaló que el análisis del modelo lineal conceptualizado por economistas en el campo de la economía industrial, afirman que la diversificación y el desempeño son directamente proporcionales, es decir, con el desarrollo de la diversificación, el resultado será alto.

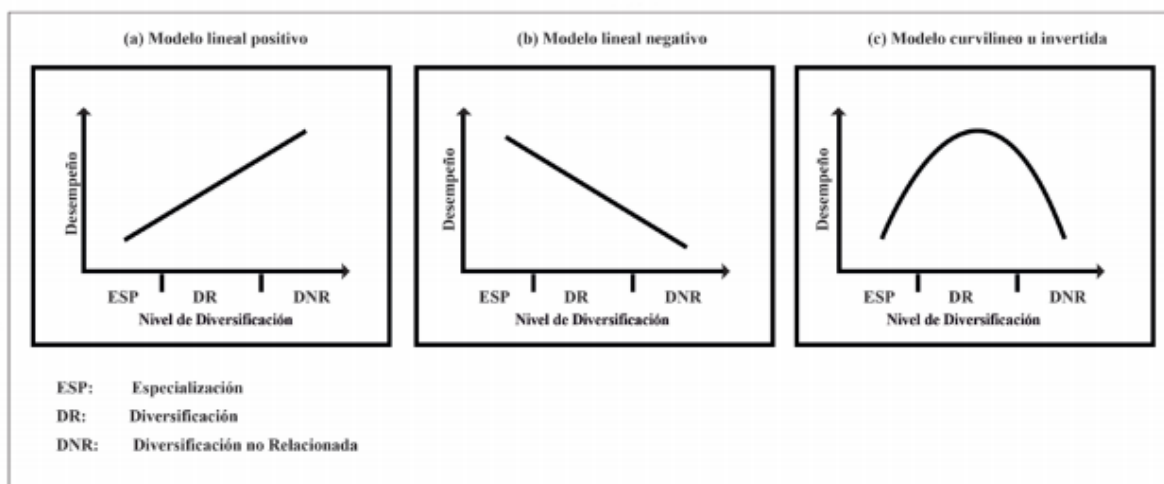


Ilustración 1: Modelo de Diversificación y Efectos en la Rentabilidad. Recopilado de Puentes & Andrade (2016)

La Ilustración 1 muestra cómo se produce el impacto de la teoría del modelo línea, que es proporcional a la rentabilidad asociada a la diversificación de la cartera de productos.

Métodos para evaluación de inversiones

Vecino, Rojas & Muñoz (como se citó en Pineda, 2020) afirman que las empresas desde hace 30 años emplean tres criterios tradicionales que sirven para la evaluación de sus inversiones: VAN, TIR y PR.

Valor Actual Neto (VAN), permite saber el dinero que se va a generar en la actualidad un proyecto al final de un periodo. (Vásquez, 2017). Así mismo, los autores Soto, Arias, Sarmiento & Ollagüe (2017) afirman que para el VAN existe una fórmula aplicada al cálculo del mismo ya que involucra a la inversión inicial y resta periódicamente a los flujos. Además, se incluye una tasa de descuento lo que multiplica de manera exponencial al periodo dado.

$$VAN = 1 \pm \frac{F_1}{(1+i)^n} + \frac{F_2}{(1+i)^n} \dots$$

Además, el autor Vásquez (2017) expresa tres situaciones relacionadas al VAN: la primera, el proyecto se considera rentable cuando el VAN es mayor a 0; segundo, el proyecto se considera indiferente cuando el VAN es igual a 0; y tercero, se considera que el proyecto no es rentable cuando el VAN es menor a 0.

Tasa Interna de Retorno (TIR), este criterio muestra hasta qué punto se pueden comprometer los préstamos así evitar los posibles fracasos financieros futuros. Además, la tasa de descuento que es igual al valor presente en los flujos efectivos netos de un proyecto de inversión.

$$VAN = \frac{FE_1}{(1 + TIR)^1} + \frac{FE_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{FE_n}{(1 + TIR)^n}$$

Finalmente, Lawrence & Chad (2012) explican que existe tres criterios para que se puedan tomar las decisiones con relación al TIR: la primera, el proyecto se considera rentable cuando el TIR es mayor al costo de capital; segundo, se considera indiferente cuando el TIR es igual al costo de capital; y tercero, se considera no rentable cuando es menor al costo de capital. Periodo de Recuperación, es un plazo de tiempo para que los ingresos de una inversión se puedan recuperar. Además, este método permite conocer el horizonte de vida de un proyecto y desde cuándo se va a obtener ganancias. (Soto, 2017). Beneficio/Costo (B/C), este otro indicador financiero se utiliza para medir la rentabilidad de un proyecto, es la relación costo-beneficio (B/C) o también conocido como valor de actualización de beneficio/valor de actualización de costo. Esta relación se utiliza a menudo como una herramienta para evaluar proyectos del sector público o de interés social. (Ordoñez, 2019)

Para Duarte & Fernández (2005) creen que el flujo de caja es una herramienta que puede ayudar a estimar la demanda de una empresa relacionada con su efectivo. Además, manifestaron que resumen las entradas y salidas de efectivo que ocurrirán en un periodo próximo. Flujo de caja económico, este flujo incluye todos los ingresos por venta de la empresa ya sea por la venta de un activo o producto. Además, se incluye los costos de venta (MP, MO, CIF), gastos administrativos y venta, impuestos; excepto, la depreciación. (Puente, 2006). Flujo de caja financiero, este flujo incluye todos los pagos de financiamiento, incluyen los bancos y proveedores; pero, excluyen los recursos por préstamo. Muestran los ingresos netos y los beneficios que incluyen al capital propio o al financiamiento por terceros. (Puente, 2006)

Materiales y métodos

La investigación es de enfoque mixto. Según Hernández, Fernández y Batista (2010), afirman que el propósito de la investigación mixta no es reemplazar la investigación cuantitativa o cualitativa, sino utilizarlas combinando las fortalezas de ambas investigaciones y minimizando sus posibles debilidades. Es de tipo aplicada y de nivel descriptiva; al mismo tiempo, el diseño es de carácter no experimental y de corte transversal. Además, no se manipulo variables y se recogió información en un solo momento.

La población estuvo conformada por la Junta Directiva de la Asociación y la población de Santa Rosa, que según INEI (2018) es de 12350 habitantes, se consideró un nivel de confianza

del 95% ($Z = 1.96$) y una proporción del 50% para p y q ; con un margen de error del 5%; se obtuvo como resultado una muestra representativa de 373 personas.

Las técnicas para la recolección de datos son: por un lado, entrevista con su instrumento guía de entrevista conformado por preguntas abiertas para la Junta Directiva de la Asociación con la finalidad de saber si poseen conocimiento acerca de las alternativas de financiamiento existentes; por otro lado, encuesta con un cuestionario semiestructurado conformado por seis preguntas, con el fin de obtener información de una muestra predeterminada de la población de Santa Rosa, que sirvieron como sustento para la creación de un Supermercado en el distrito. Asu vez, el muestreo probabilístico utilizado será de manera al azar simple y para el muestreo no probabilístico se utilizará por conveniencia.

Además, en lo que respecta al procedimiento de la entrevista, esta se realizó de manera virtual a tres miembros de la Junta directiva (presidente, vicepresidente y vocal) vía ZOOM y cada uno tuvo una duración de 30 minutos, posteriormente con la información obtenida se procedió a realizar el análisis de cada una de las respuestas usando el Word 2020; finalmente, el procedimiento de la encuesta, se plasmó en la plataforma Google Forms, se obtuvo un link el cual fue repartido entre la población de Santa Rosa y posteriormente, se utilizaron los programas SPSS versión 25 y Excel 2020 para el análisis respectivo de los datos.

Tabla 1: Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	CATEGORIAS	SUBCATEGORIAS
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO	Se define como una combinación de recursos financieros propios y externos; además, es la adquisición de recursos o métodos de pago utilizados para obtener bienes y es la inversión que se necesita para que la empresa alcance sus objetivos. (Vera, 2001)	Financiamiento Interno	Capital propio Inversionistas
		Financiamiento Externo	Crédito Bancario Financiamiento por proveedores
		Financiamiento a Largo Plazo	Hipoteca Arrendamiento Financiero
		Costo de la deuda	Riesgo Plazo
VIABILIDAD	El estudio de viabilidad es la simulación de los distintos escenarios basado en informaciones de tipo primario con el objetivo de determinar con exactitud el resultado logrado en su ejecución. (Sapag & Sapag, 2008)	Viabilidad Económica y Financiera	Inversión inicial
			Flujos de caja
			VAN
			TIR
		Viabilidad de Mercado	B/C Investigación de mercado Resultado de las encuestas

Resultados y discusión

En primer lugar, con respecto al objetivo específico 01: Identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado. Según la literatura revisada y las entrevistas que se realizaron, se deduce que las alternativas existentes en el mercado son: Financiamiento interno conformado por el autofinanciamiento y/o aportaciones de capital; y, el financiamiento de terceros o externos el cual es el préstamo bancario a corto plazo y financiación a largo plazo como préstamos hipotecarios, arrendamientos financieros y créditos de proveedores. Así mismo, las entidades que se destacan en el mercado financiero son las siguientes: BBVA Continental cuyos servicios de financiamiento que brindan sus bancos son créditos comerciales, el cual otorga liquidez para la inversión en capital de trabajo ya sea mediano y largo plazo, acordando la tasa de interés, pagos y plazo de los préstamos; la segunda es Caja Piura, cuyo financiamiento son préstamos comerciales y préstamos hipotecarios, utilizados para la compra, remodelación o construcción de viviendas proporcionando pagos parciales o anticipados, que son utilizados para comprar, remodelar, o construir una vivienda ofreciendo pagos parciales o

anticipados. También, está Mi Banco ofrece muchas posibilidades para obtener un crédito y esto depende de la necesidad del cliente y están los préstamos personales que van desde los S/. 300 hasta los S/. 20,000 y depende de los ingresos del cliente; y, préstamos de construcción que van desde los S/. 300 hasta los S/. 30,000 y préstamos de casa propia. Finalmente, el BCP hace préstamos a mediano y largo plazo, mediante una línea de crédito otorgada por COFIDE a personas naturales o jurídicas con el fin de promover y financiar inversiones; también, se recalca que el préstamo a mediano plazo ofrece pagos mensuales, trimestrales o semestrales.

En segundo lugar, con respecto al objetivo específico 02: Determinar el monto máximo de inversión para el negocio. La inversión total está conformada por Activos Tangibles, Activos Intangibles y el Capital de Trabajo. Para el primero, Activos Tangibles está terreno valorizado en S/. 350,000.00, edificio en S/. 235,000.00, muebles y enseres el cual comprende carros de compras, anaqueles, góndolas, muebles fruteros y verduleros, entre otros, valorizados en S/. 63,680.00, equipos como cámaras frigoríficas, cortadora de embutidos, vitrinas refrigeradas, computadoras, lector de códigos, entre otros, valorizados en S/. 99,902.00 y la depreciación lineal a 5 años. Seguido de, Activos Intangibles el cual comprende gastos preoperativos, página web, licencias de funcionamiento, permisos municipales, certificados, entre otros, hacen un total de S/. 60,300.00. También, Capital de Trabajo incluye materias primas (compra de productos para el supermercado), mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, gastos administrativos y de venta, el cual mediante el método de desfase se tendrá dinero en efectivo para los 4 primeros meses lo que hace un total de S/. 323,310.13. Finalmente, toda la inversión hace un total de S/. 1,132,192.13, en el Anexo (06) se puede observar de manera más detallada lo que comprende cada punto de la inversión.

Tabla 2: Inversión Total

INVERSIÓN TOTAL	
Activos Tangibles	S/748,582.00
Activo Intangibles	S/60,300.00
Capital de Trabajo	S/323,310.13
TOTAL	S/1,132,192.13

En tercer lugar, con respecto al objetivo específico 03: Comparar las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento para el negocio. Según Cavallo (1973), afirma que existen tres elementos básicos para elegir las fuentes de financiamiento: Primero, el plazo el cual hace referencia al periodo que será cancelado el pasivo, cuyos determinantes del plazo real son el

plazo originario pactado y la facilidad de renovación del pasivo; segundo, el costo financiero que incluye todas las erogaciones que el empresario enfrenta a la hora de utilizar una determinada fuente y sus determinantes son el interés nominal y modalidad de pago, comisiones, requisitos exigibles, entre otros; tercero, la posibilidad de obtención, que son las disposiciones legales que establecen las entidades financieras al endeudamiento de las empresas como las garantías personales y reales que puede ofrecer la empresa. Por ello, la siguiente tabla muestra las alternativas de financiamiento a utilizar:

Tabla 3: Ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento

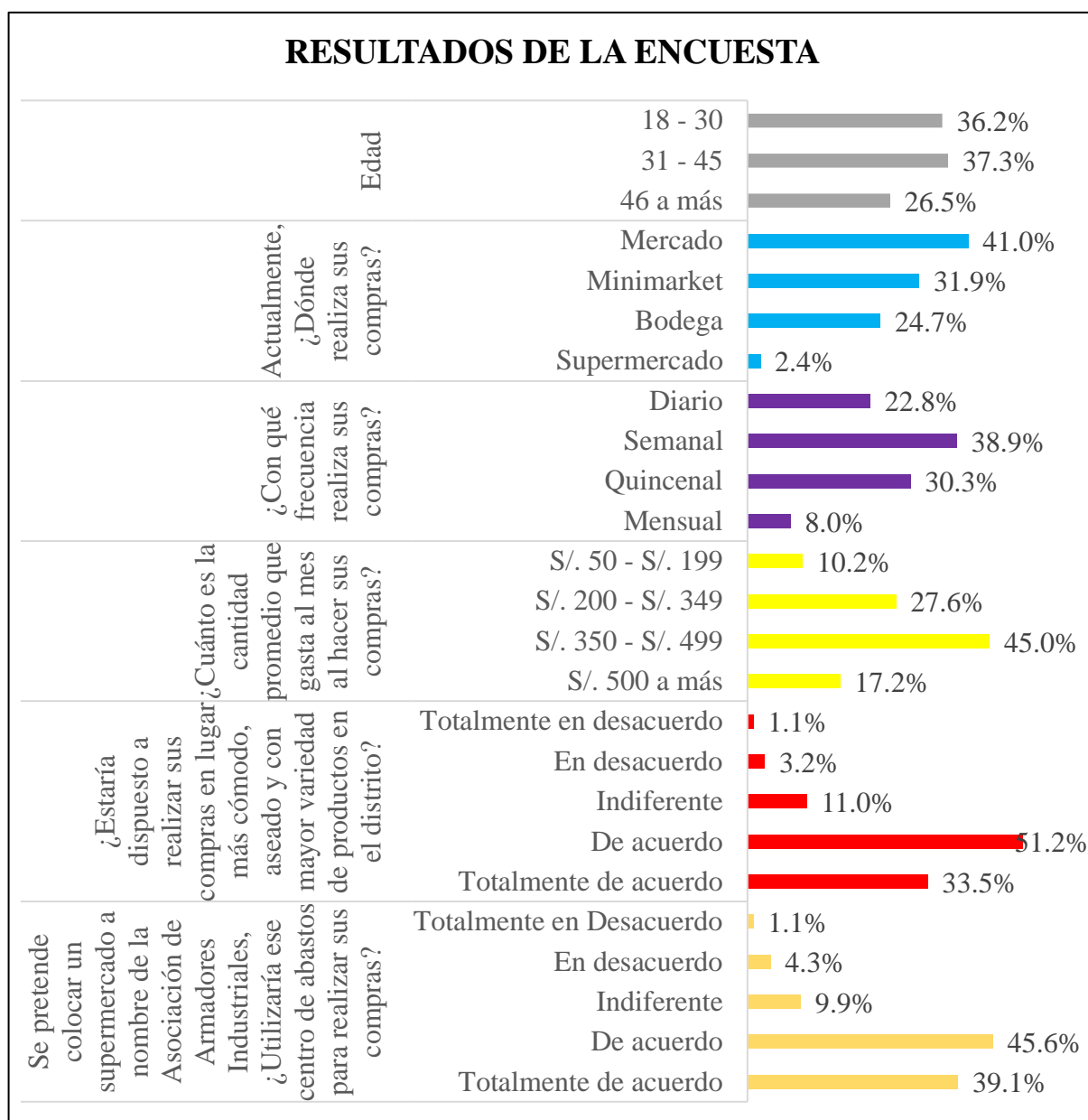
FINANCIAMIENTO		VENTAJAS	DESVENTAJAS
Interno	Capital Propio	<ul style="list-style-type: none"> - No requiere ninguna aprobación externa. - No requiere de garantías ni avales. - Mayor rentabilidad al reducir gastos financieros, bancarios o administrativos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Quedarse sin recursos o fondos propios. - Reducción de las utilidades. - Pérdida de influencia ante la llegada de nuevos socios.
	Hipoteca	<ul style="list-style-type: none"> - Permite conseguir mayor financiamiento al de un préstamo personal, en función del valor del inmueble que el deudor dé en garantía. - Si se encuentra en una lista de morosidad, se puede solicitar este tipo de préstamo, porque la deuda recae en la garantía. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los intereses cobrados sobre el préstamo con garantía hipotecaria son más altos. - Si no se cumple con el pago de las cuotas, se pierde el inmueble dado como garantía. - El inmueble debe estar libre de cargas o pagado en su totalidad, para ser tomado como una garantía.

En cuarto lugar, con respecto al objetivo específico 04: Analizar la viabilidad del negocio para la Asociación. Luego, de realizar el flujo de capital colocando los activos tangibles, intangibles, capital de trabajo, recupero de activo tangible y recupero del capital de trabajo, se evaluó los Estados de Resultado obteniendo una Utilidad Neta positiva para los cinco años los cuales son: S/. 139,667.77, S/. 297,187.65, S/. 533,693.97, S/. 852,135.18 y S/. 1,282,592.12 respectivamente. También, se obtuvo el flujo operativo, el flujo de caja económica cuyos resultados fueron positivos, el flujo de servicio a la deuda y el flujo de caja financiero. Posteriormente, se realizó el análisis de sensibilidad para determinar la viabilidad económica y financiera del supermercado; siendo, para el flujo económico de la siguiente manera: Valor

Actual Neto S/. 1,091,679.92, Tasa Interna de Retorno 43.07%, Beneficio/Costo 1.9642, Índice de Rentabilidad 196.42% y el Periodo de Recupero 2 años, 3 meses y 24 días; y, para el flujo financiero: Valor Actual Neto S/. 1,351,886.27, Tasa Interna de Retorno 52.44%, Beneficio/Costo 2.76, Índice de Rentabilidad 276% y el Periodo de Recupero 2 años y 28 días. Los resultados obtenidos de los flujos de caja económico y financieros que se encuentran en el Anexo 7.

Así mismo, se encuestó a 373 personas del distrito para determinar la viabilidad de mercado. En relación a la primera pregunta, la mayoría de encuestados respondió que tiene de 31 – 45 años, la cual representa el 37,3%; seguido de, 18 – 30 años que representa el 36,2 %; y, finalmente de 46 a más fue de 26,5% de la población total. En la segunda pregunta, la mayoría de los encuestados respondió que realiza sus compras en el mercado con un 41%, seguido del 31,9% que respondió Minimarket; además, el 24,7% lo hace en bodegas; y, el 2.4% lo realizan en supermercados. En la tercera, los encuestados respondieron que realizan semanalmente sus compras con un 38,9%; seguido del 30,3% quienes realizan quincenalmente las compras; finalmente, el 22,8% lo hacen diariamente y se observó que quienes realizan sus compras en el supermercado lo hacen mensualmente. En la cuarta, el gasto que realizan al hacer sus compras fue de S/. 350 – S/. 499 representando un 45%, seguido del 27,6% con gasto de S/. 200 – S/. 349; y, un 17,2% gasta de S/. 500 a más. En la quinta pregunta, las personas respondieron que sí están de acuerdo en realizar sus compras en un lugar más cómodo, aseado y con variedad de productos, representando un 51.2%, seguido de 33.5% que respondieron totalmente de acuerdo y un 11% es indiferente a la pregunta. Finalmente, en la sexta pregunta respondieron de acuerdo un 45.6% que sí utilizarían el supermercado, seguido de 39.1% de totalmente de acuerdo y un 9.9% es indiferente a la pregunta. En la Ilustración 2 se observa de manera más detallada.

Ilustración 2: Resultados de la Encuesta



Finalmente, para responder el objetivo general: Proponer una alternativa de financiamiento para la viabilidad de un proyecto de diversificación de un negocio en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa, 2021, se debe tener en cuenta las garantías que piden los bancos, la tasa anual con la que trabajarán y el tiempo que se irá pagando el préstamo. Además, la inversión total es de S/. 1,132,192.13. Se propone una alternativa de financiamiento; lo cual, es la siguiente:

Actualmente la asociación viene trabajando en un proyecto de una planta de oxígeno; lo cual, los miembros de la asociación están aportando \$1,000 por embarcación. Pero, en este caso y

conforme a las ganancias que obtienen los miembros de la asociación se recomienda que cada uno de ellos aporte \$2,500, haciendo un total de \$200,000 y convertirlos al tipo de cambio S/. 3.85 se tiene como aportes propios la suma de S/. 770,000; lo cual representa un 68% del total de la inversión. Por tanto, el 32% que equivale a un S/. 362,301.48 será financiado por una entidad bancaria. El préstamo se puede realizar en base a una hipoteca ya que la Asociación posee bienes como local propio, flotadores para embarcaciones y una planta de oxígeno; por tanto, lo mencionado anteriormente sirve como sustento para las garantías que pide el banco; finalmente, el banco donde se realizará el préstamo es el BBVA CONTINENTAL, el cual ofrece una Tasa Efectiva Anual (TEA) del 14.00% y a un plazo de 5 años.

Discusión

Según el objetivo específico 01, identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado, los resultados obtenidos señalan que en el mercado existe el financiamiento interno y externo, el segundo está dado por los préstamos bancarios a corto y largo plazo, así como las hipotecas, el arrendamiento financiero y crédito de proveedores. Además, entidades como BBVA Continental, BCP, Caja Piura, Mi Banco, entre otros, hacen préstamos a mediano y largo plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales, datos que al ser comparados con lo encontrado por Bohórquez et al. (2018) cuya investigación analiza las fuentes de financiamiento para pymes, afirman que existe el financiamiento interno y externo; y, la mayoría de las instituciones financieras son exigentes al momento de evaluar la rentabilidad, giro de negocio, capacidad de pago, etc.; y, López (2020) nos dice que existe una relación muy significativa entre el financiamiento de recursos externos y la capacidad empresarial de las pymes de Chimbote; por tanto, el financiamiento es fundamental para el crecimiento de las pymes y se necesita de recursos necesarios para mantenerse en el mercado, con estos resultados se afirma que las alternativas de financiamiento son esenciales para las empresas ya que les permite realizar inversiones futuras, con ello el aumento de su rentabilidad y la empresa sea más competitiva. Existen teorías que establecen prioridades al momento de la financiación; la primera, Teoría de la Jerarquía Financiera Donaldson (1961) y Myers & Majluf (1984) el cual afirman que las empresas utilizan sus propios recursos (ganancias retenidas y capital de los propietarios) para financiar y si necesitan fondos adicionales, buscarán préstamos bancarios y emisión de acciones; segundo, la Teoría de la Jerarquía de Preferencias (Pecking Order), la cual establece que las empresas que buscan inversión para un negocio, primero recurren a sus fondos propios, luego a las entidades bancarias que ofrecen bajo riesgo y por último a emisiones de acciones.

Según el objetivo específico 02, determinar el monto máximo de inversión para el negocio, los resultados obtenidos en la tabla 3 muestran que la inversión total es de S/. 1,132,192.13 el cual se distribuye en activos tangibles, intangibles y capital de trabajo, datos que al ser comparados con lo encontrado por Díaz (2020) implementó una propuesta de negocio para una estrategia de diversificación de ingresos con la creación de la Unidad de Gestión y Gerencia de proyectos de una Universidad de Colombia; se desarrolló la evaluación financiera en activos tangibles, intangibles y capital de trabajo; luego, la simulación del financiamiento y por último, el estudio de viabilidad financiera el cual generó un resultado positivo. Autores como Vecino, Rojas & Muñoz (como se citó en Pineda, 2020) afirman que las empresas desde hace 30 años emplean tres criterios tradicionales que sirven para la evaluación de sus inversiones: Valor Actual Neto (VAN) que permite saber el dinero que se va a generar en la actualidad un proyecto al final de un periodo, Tasa Interna de Retorno (TIR) este criterio muestra hasta qué punto se pueden comprometer los préstamos así evitar los posibles fracasos financieros futuros, Periodo de Recuperación (PR) el cual es un plazo de tiempo para que los ingresos de una inversión se puedan recuperar, también la Teoría de Modigliani y Miller (1958) determinaron la estructura óptima de capital se debe considerar los criterios para las decisiones de maximización de utilidades; y por tanto, deben basarse en aumentar el valor de mercado de la empresa para que la tasa de retorno (TIR) sea alta. Finalmente, creen que cuanto más deuda adquieren, mayor es el riesgo de incumplimiento.

Según el objetivo específico 03, comparar las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento para el negocio, los resultados obtenidos señalan que existen tres elementos básicos para elegir las fuentes de financiamiento los cuales son el plazo, costo financiero y la posibilidad de obtención (Cavallo, 1973); por tanto, en la tabla 4 se muestran las ventajas y desventajas de los financiamientos a utilizar como son capital propio e hipoteca, datos que al ser comparados con lo encontrado por Sinisterra et al. (2017) afirman que las empresas del sector de Industrias Manufactureras en Colombia poseen problemas al momento de acudir a una entidad bancaria, por lo que su financiamiento es a corto plazo y sus obligaciones con terceros hacen que las decisiones financieras sean dependientes de ellos; además, Rodríguez et al. (2017) afirman que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) afirman que las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) han evaluado diversos instrumentos financieros para que la empresa pueda obtener financiamiento a través de la emisión de acciones preferentes, permitiendo a los propietarios obtener nuevas fuentes de financiamiento y fortalecer su patrimonio, con estos resultados se confirma que el optar por un financiamiento

externo depende mucho de la entidad bancaria ya que son ellos quienes solicitan las garantías de los inmuebles para otorgar dicho crédito. Autores como Bodie & Merton (2003) afirman que mientras el administrador o dueño de la empresa necesite fondos ya sea de prestamistas o inversiones externas para financiar la compra de una planta, equipos o maquinarias se producirá el financiamiento externo; además, la Teoría del Ciclo de Vida Financiero Berger y Udell (1998), esta teoría explica que las necesidades financieras evolucionan con el desarrollo del ciclo de vida de la empresa; por ello, que las empresas nuevas hacen un mayor uso de sus recursos propios; y, cuando crecen, tienen más posibilidades de elegir una deuda pública ya sea por medio de acciones o financiamiento a largo plazo.

Según el objetivo específico 04, analizar la viabilidad del negocio para la asociación, los resultados obtenidos en la tabla 5 muestran que el VAN, TIR, B/C e I/R son positivos para la viabilidad económica y financiera del supermercado; y, los resultados de la viabilidad de mercado tienen una valoración positiva ya que la mayoría respondió que si utilizarían el supermercado para realizar sus compras, datos que al ser comparados con lo encontrado por Ángeles et al. (2017) determinaron la viabilidad económica-financiera de una casa de empeño mediante un estudio de mercado identificando los factores internos y externos que influirían en la empresa, obteniendo como resultado que el proyecto es viable y Díaz (2020) implementó una propuesta de negocio para una estrategia de diversificación de ingresos con la creación de la Unidad de Gestión y Gerencia de proyectos de una Universidad de Colombia; se desarrolló la evaluación financiera en activos tangibles, intangibles y capital de trabajo; luego, la simulación del financiamiento y por último, el estudio de viabilidad financiera el cual generó un resultado positivo, con estos resultados se confirma la viabilidad económica-financiera y de mercado para el negocio de diversificación de la Asociación. Durand (1952) estableció las bases teóricas donde debía existir un nivel de endeudamiento óptimo teniendo en cuenta un menor costo de capital para maximizar el valor de la empresa; existen teorías de la estructura financiera óptima para un adecuado manejo de los recursos propios y de la financiación externa; además, Vásquez (2017) expresa tres situaciones relacionadas al VAN: la primera, el proyecto se considera rentable cuando el VAN es mayor a 0; segundo, el proyecto se considera indiferente cuando el VAN es igual a 0; y tercero, se considera que el proyecto no es rentable cuando el VAN es menor a 0. Lawrence & Chad (2012) explican que existe tres criterios relacionados al TIR: la primera, el proyecto se considera rentable cuando el TIR es mayor al costo de capital; segundo, se considera indiferente cuando el TIR es igual al costo de capital; y tercero, se considera no rentable cuando es menor al costo de capital; finalmente, Duarte & Fernández (2005) el flujo

de caja es una herramienta que puede ayudar a estimar las necesidades de una empresa relacionadas con su efectivo. Además, manifestaron que resumen las entradas y salidas de efectivo que ocurrirán en un periodo próximo.

Según el objetivo general, proponer una alternativa de financiamiento para la viabilidad de un proyecto de diversificación de un negocio en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa, 2021, los resultados obtenidos señalan que la hipoteca es la mejor alternativa de financiamiento ya que la Asociación cuenta con bienes que sirven como sustento para las garantías que pide el banco, datos que al ser comparado con Galván et al. (2017), quienes señalan que las empresas mexicanas realizan actividades en múltiples campos y si agregan estrategias de diversificación e incluyen el financiamiento, inversión, deuda, tamaño, entre otros; observan una valoración positiva, con estos resultados se confirma que si la Asociación utiliza una buena estrategia de diversificación relacionado a otro negocio logrará expansión y crecimiento. Aguilar (como se citó en Puente & Andrade, 2016) nos dice que la diversificación como medio de cambio y competitividad, debe lograrse a través de su propio marco de método estructurado; además, la diversificación está directamente relacionado con el riesgo porque constituye una estrategia empresarial de alto nivel que afecta a la gestión de la empresa; también, Ramanujan & Varadarajan (como se citó en Puente & Andrade, 2016) creen que la diversificación significa que una empresa o departamento comercial ingresa a nuevas áreas de actividad a través del desarrollo de procesos de negocios internos o adquisiciones, lo que lleva a estructuras de gestión, sistemas y otros procesos de gestión; por otro lado, señalaron que existen tres modelos de diversificación y su impacto en la rentabilidad: Modelo lineal positivo, modelo lineal negativo y modelo curvilíneo u invertido, Palich, Cardinal & Miller (2000) afirman que la diversificación y el desempeño son directamente proporcionales, es decir, con el desarrollo de la diversificación, el resultado será alto.

Propuesta 01: Financiamiento por hipoteca*Tabla 4: Propuesta 01 para una alternativa de financiamiento*

PROPUESTA	Alternativa de financiamiento para la viabilidad de proyecto de diversificación de un negocio en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa, 2021.
INVERSIÓN TOTAL	S/. 1,132,192.13
CAPITAL PROPIO	Actualmente la Asociación cuenta con 80 miembros, mediante un mutuo acuerdo se puede estimar que cada uno de ellos aporten \$2,500, se detalla a continuación: <ul style="list-style-type: none"> ❖ \$2,500 x 80 = \$200,000 ❖ \$200,000 x S/. 3,85 = S/. 770,000 S/. 770,000 → 68% de la inversión total.
INFORMACIÓN DE INTERÉS	El préstamo a realizar está en base a una hipoteca ya que la Asociación posee bienes como local propio, flotadores para embarcaciones y una planta de oxígeno; por tanto, lo mencionado anteriormente sirve como sustento para las garantías que pide el banco; además, una de las ventajas de las hipotecas es que el dinero a prestar se encuentra en función al valor de los inmuebles que se entregan como garantía y como esto representa menor riesgo para la institución, la TEA es menor.
PRÉSTAMO BANCARIO	<ul style="list-style-type: none"> - Entidad Financiera: BBVA CONTINENTAL - Tipo de Producto: Préstamo Hipotecario - Monto del crédito: S/. 362,301.48 → 32% de la inversión total. - Tiempo: 5 años - Periodo de pago: Mensual - Tasa: 14% TEA → Conversión de tasa: TEM 1.10%

FINANCIAMIENTO

		Aportes propios	Préstamo Bancario
TOTAL INVERSIÓN		68%	32%
Activos Tangibles	S/748,582.00	S/509,035.76	S/239,546.24
Intangibles	S/60,300.00	S/41,004.00	S/19,296.00
Capital de Trabajo	S/323,310.13	S/219,850.89	S/103,459.24
TOTAL	S/1,132,192.13	S/769,890.65	S/362,301.48

PERIODO	SALDO	INTERES	AMORTIZACIÓN	RENTA
0	S/362,301.48	S/0.00	S/0.00	S/0.00
1	S/362,301.48	S/44,500.48	S/54,810.25	S/99,310.74
2	S/307,491.23	S/36,827.05	S/62,483.69	S/99,310.74
3	S/245,007.54	S/28,079.33	S/71,231.41	S/99,310.74
4	S/173,776.14	S/18,106.94	S/81,203.80	S/99,310.74
5	S/92,572.33	S/6,738.40	S/92,572.33	S/99,310.74

APALANCAMIENTO

	ECONÓMICO	FINANCIERO
VAN	S/ 1,091,679.92	S/ 1,351,886.27
TIR	43.07%	52.44%
Beneficio/Costo	1.9642	2.76
Índice de Rentabilidad	196.42%	276%
Periodo de Recupero	2 años, 3 meses y 24 días	2 años y 28 días

Si el financiamiento se hace con dinero 100% propio el VAN es de S/ 1,091,679.92; pero, si se utiliza el financiamiento propio más el externo el VAN aumenta a S/ 1,351,886.27. Seguido del TIR que pasa de 43.07% a 52.44%; el B/C pasa de 1.9642 a 2.76.

Por ello, se concluye que la fuente de financiamiento externo nos permite el incremento de los beneficios de la propuesta realizada.

Propuesta 02: Financiamiento por crédito por proveedores

Tabla 5: Propuesta 02 para una alternativa de financiamiento

PROPUESTA	Alternativa de financiamiento para la viabilidad de proyecto de diversificación de un negocio en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa, 2021.				
INVERSIÓN TOTAL	S/. 1,132,192.13				
CAPITAL PROPIO	<p>Actualmente la Asociación cuenta con 80 miembros, mediante un mutuo acuerdo se puede estimar que cada uno de ellos aporten \$3,420, se detalla a continuación:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ \$3,420 x 80 = \$273,600 ❖ \$273,000 x S/. 3,85 = S/. 1,053,360 <p>S/. 1,053,360 → 82% de la inversión total.</p>				
INFORMACIÓN DE INTERÉS	<p>El crédito de proveedores consiste incluye la obtención de materia prima con futuros compromisos de pago sin interés. Además, su ventaja es que no requiere garantías, lo que aumenta el volumen de ventas del cliente y proveedores, la desventaja, es que los proveedores pueden subir los precios de los productos para recuperar el costo del préstamo y si hay un retraso, el proveedor cobra una comisión por día.</p>				
CRÉDITO POR PROVEEDORES	<ul style="list-style-type: none"> - Tipo de Producto: Crédito por proveedores - Monto del crédito: S/. 237,800.00 → 18% de la inversión total. - Periodo de pago: Cada 60 días 				
FINANCIAMIENTO	PERIODO	SALDO	INTERES	AMORTIZACIÓN	RENTA
	0	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
	1	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
	2	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/39,633.33
	3	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
	4	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/39,633.33
	5	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
	6	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/39,633.33
	7	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
	8	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/39,633.33
	9	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
	10	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/39,633.33
	11	S/39,633.33	S/0.00	S/0.00	S/0.00
12	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/39,633.33	

APALANCAMIENTO

FLUJOS		
	ECONÓMICO	CRÉDITO POR PROVEEDORES
VAN	S/1,578,944.14	S/2,709,828.98
TIR	50.48%	33.69%
B/C	2.2233	3.10
IR	222.33%	310%
PR	2 años, 6 meses y 26 días	4 años, 7 meses y 2 días

Se observa que si el financiamiento se hace con dinero 100% se obtiene un VAN relativamente bueno y el periodo de recupero es similar al financiamiento por hipoteca. De igual forma, si se utiliza el crédito por proveedores, el VAN, TIR, B/C aumenta; pero, la inversión se recupera en 4 años, 7 meses y 2 días, lo cual se considera que es mucho tiempo para los inversionistas. Finalmente, los miembros de la asociación en base a este financiamiento deberían incrementar los aportes propios lo que conlleva a un incremento del financiamiento.

Después de realizar las dos propuestas de financiamiento para el negocio, se concluye que la mejor alternativa es la hipoteca; dado que, la asociación posee bienes como garantías y los miembros aportarían como capital propio el 68% de la inversión ya que no se cuenta con el monto total, con un periodo de recupero de la inversión para el económico de 2 años, 3 meses y 24 días y el financiero 2 años y 28 días. A continuación, se muestra el Balance General que dará paso a la evaluación de los indicadores de capacidad de pago de la asociación.

Tabla 6: Balance General

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
Efectivo	S/244,043.47	Gastos por pagar	S/0.00
Inventario	S/79,266.67	Cuenta por pagar a terceros	S/0.00
Total activo circulante	S/434,169.71	Impuesto a la renta	S/58,442.54
		Total Pasivo Circulante	S/58,442.54
		PASIVO NO CIRCULANTE	
		Deuda a largo plazo	S/262,990.75
		Total Activo no circulante	S/262,990.75
ACTIVO FIJO		TOTAL PASIVO	
Terreno	S/350,000.00		S/321,433.29
Edificio	S/235,000.00	PATRIMONIO NETO	
Mobiliario y equipos de oficina	S/163,582.00	Capital social	S/690,174.25
Depreciación acumulada	-S/79,716.40	Utilidad retenida	S/139,667.77
Intangibles	S/60,300.00		
Amortización de Intangibles	-S/12,060.00		
Total Activo Fijo	S/717,105.60	TOTAL PATRIMONIO	S/829,842.02
		TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO	S/1,151,275.31		S/1,151,275.31

Indicadores de capacidad de pago:

Ratio de endeudamiento

$$\frac{S/321,433.29}{S/829,842.02} = S/0.39$$

El resultado de S/.0.39 indica que el monto de su deuda es el 39% de su patrimonio neto; por tanto, se encuentra dentro del valor aceptable del ratio de endeudamiento. Además, significa que la asociación tiene suficiente independencia financiera y que si necesitan más recursos externos, este no sería un problema.

Ratio de solvencia

$$\frac{S/1,151,275.31}{S/321,433.29} = S/3.59$$

El resultado de S/ 3.59 indica que la asociación por cada S/ 1.00 de deuda tiene S/ 2.59 en su activo, lo que significa que tiene suficientes activos para pagar sus deudas.

Fondo de maniobra

$$S/434,169.71 - S/48,442.54 = S/ 375,727.17$$

Hecho el cálculo, se tiene un fondo de maniobra positivo ya que el activo corriente es superior al pasivo corriente; dado que, la asociación hizo frente a sus obligaciones a corto plazo.

Conclusiones

En el mercado existe el financiamiento interno y externo; el primero está dado por los recursos propios de la empresa y el segundo, por los préstamos que brindan las entidades bancarias a personas naturales o jurídicas a cambio de garantías exigidas por la misma.

La inversión total es de S/. 1,132,192.13, el cual está distribuido en 68% en aportes propios y 32% de financiamiento externo; además, el costo de oportunidad (COK) es de 18.20% para aportes propios y el costo promedio ponderado (WACC) es de 15.54% para la inversión con financiamiento externo.

El capital propio y la hipoteca son las alternativas de financiamiento a utilizar; por tanto, se concluye que la primera tiene como ventaja que no requiere garantías ni avales y desventaja el quedarse sin recursos o fondos propios; y, la segunda tiene como ventaja el conseguir mayor cantidad de dinero y desventaja la pérdida del inmueble si es que no se cumple con el pago.

La viabilidad económica-financiera presenta dos escenarios; el primero, capital propio, el cual presenta un VAN positivo, TIR y B/C bueno; segundo, financiamiento externo, presenta un VAN, TIR y B/C superior a los datos anteriores, considerando una buena rentabilidad del negocio; y, para la viabilidad de mercado, la población respondió de manera favorable.

Recomendaciones

Dado los obstáculos que las empresas enfrentan al momento de acceder a un préstamo bancario se recomienda a las mismas investigar sobre el tipo de financiamiento a escoger, institución financiera y las diversas alternativas de financiamiento de acuerdo a las necesidades del tipo de préstamo que necesitan, también, tener un historial crediticio bueno y cumplir con las garantías que exigen los bancos.

La asociación debe optar por el financiamiento mixto; es decir, interno y externo ya que no se cuenta con el monto total de la inversión; y, que la entidad financiera a elegir ofrezca la mejor tasa de interés, por ello, se sugiere financiar con los bancos BBVA Continental y BCP.

Se recomienda la evaluación de alternativas de financiamiento futuras con cooperativas existentes en el país con el fin de mejorar las tasas de interés, montos del préstamo, tiempo, etc.

Realizar un monitoreo constante al análisis económico-financiero con el fin de determinar algún cambio favorable o desfavorable relacionado a la proyección del negocio teniendo en cuenta diversos escenarios que se puedan suscitar en el mercado.

Referencias

- Ángeles, M., Campero, L., Mendoza, R. & Sevillano, M. (2017). Plan de negocio para determinar la viabilidad económico-financiera de una casa de empeño de joyas en la provincia de Ica. (ESAN, Tesis de Maestría). Recuperado de: https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1167/2017_MATP-ICA_15-1_04_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bohórquez, N. & López, A. (2018). Fuentes de financiamiento para pymes y su incidencia en la toma de decisiones financiera. Revista Observatorio de la Economía Latinoamérica. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Ccaccya, D. (2015). Fuentes de Financiamiento empresarial. Recuperado de: <http://aempresarial.com/servicios/revista/3399UFHZRTNZQWJZPHADSAPNARFCEDUUQUULZCKQWXQMUALJHLMZLB.pdf>
- Díaz, E., Contreras, N., Vallejos, C. & Álvarez, V. (2019). Relación entre la estructura financiera y rentabilidad de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, 2014. Apuntes Universitarios, 2(6); 183 – 198. Recuperado de <https://www.lens.org/lens/scholar/article/026-984-445-160-735/main>
- Díaz, J. (2020). El análisis de una nueva unidad de negocios para la diversificación de ingresos en la Universidad de Ibagué: La Universidad del Deleite. (UNIBAGUÉ, Tesis de Maestría). Recuperado de: <https://168.197.69.114/bitstream/20.500.12313/2310/1/Tesis.pdf>
- Domínguez, I., Granados, M., Sagarnaga, L., Salas, J. & Aguilar, J. (2017). Viabilidad económica de nopal tuna en Nopaltepec, Estado de México. Scielo, 8(6); 1371 – 1382. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/remexca/v8n6/2007-0934-remexca-8-06-1371.pdf>
- Duarte, J. & Fernández, L. (2005). Finanzas cooperativas: un coloquio. México D.F.: Sociedad Panamericana de Estudios Empresariales. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=rnbq9Y0d11QC&pg=PA78&dq=flujo+de+caja:+concepto&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjM95O_6s3NAhWGHx4KHccQBncQAEIGjAA#v=onepage&q=flujo%20de%20caja%3A%20concepto&f=false
- Franco, A., Bobadilla, E., & Rebollar, S. (2014). Viabilidad económica y financiera de una microempresa de miel de aguamiel en Michoacán, México. Revista Mexicana de

- Agronegocios, 35, 957-968. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=141/14131676005>
- Galván, A., García, F. & Serna, J. (2017). Estrategia de diversificación empresarial en México: un análisis de valor. *Revista Venezolana de Gerencia*, 22, 368-386. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Francisco-Garcia-Fernandez-8/publication/321289919_Estrategia_de_diversificacion_empresarial_en_Mexico_un_analisis_de_valor/links/5a19545fa6fdcc50ade7ff15/Estrategia-de-diversificacion-empresarial-en-Mexico-un-analisis-de-valor.pdf
- Hernández-Fernández, Lissette y Bonett-Brieva, Mauricio y Sandoval-Herrera, Jessica (2018). Microempresas en Barranquilla: Una mirada desde el financiamiento privado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23 (82), 358-376. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29056115007>
- Horna, I. (2020). Perspectivas del financiamiento corporativo y el mercado de valores del Perú. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(19), 135- 152. Recuperado de: <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v10n19/1390-6291-Retos-10-19-00135.pdf>
- Huacchillo, L. & Atoche, N. (2020). Leasing financiero como respaldo para la adquisición de vehículos en las empresas de transporte terrestre de carga Paita, Perú. *Universidad y Sociedad*, 12 (3), 97 – 101. Recuperado de: <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-97.pdf>
- Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios de administración financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado de <https://educativopracticas.files.wordpress.com/2014/05/principios-de-administracion-financiera.pdf>
- López, A. (2020). *Financiamiento y competitividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercial de la ciudad de Chimbote 2019*. (UCV, Tesis de Doctorado). Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/44419/L%c3%b3pez_MAF-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Méndez, E. (2019). Déjame ver el dinero: orden jerárquico y fuentes de financiamiento para empresas innovadoras en Colombia. *Cuadernos De Administración*, 32 (59). Doi: 10.11144/Javeriana.cao32-59.stmpo https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuadernos_admon/article/view/21252
- Mendiola, A., Aguirre, C., Campos, P., Cuadros, G., Lodwig, D. & Regis, M. (2016). Estructura alternativa de financiamiento de medianas empresas a través del mercado de valores peruano. Lima: Universidad ESAN, 2016 – 167pg. Recuperado de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/106/Gerencia_para_el_desarrollo_54.pdf
- Mora C. (2017). Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las PYMES. *Dominio de las Ciencias*, Vol. 3, 338-

351. Recuperado de: <https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/401/462>
- Ordoñez, J., Vite, H. & Barrezueta, S. (2019). Análisis de rentabilidad económica del plátano (*Musa balbisiana* AAB Simmond) en el sitio Río Negro provincia El Oro. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 2(2), 160-170. Recuperado de <http://remca.umet.edu.ec/index.php/REMCA/article/view/148/225>
- Pérez A., Torralba A., Cruz J. & Martínez I. (2016). Las fuentes de financiamiento en las microempresas de Puebla, México. *Tec Empresarial*, 10(1), 19-28. Recuperado de: https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/2531/2320
- Pérez J., Sattler S., Terreno D. & Bertoni M. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40), 179-204. Doi: 10.11144/Javeriana.cc16-40.bpme
- Price, J. & Mujica F. (2018). Matchfunding: Una alternativa de financiamiento para las industrias creativas. Banco Interamericano de Desarrollo, IDB-DP-647. Doi: <https://doi.org/10.18235/0001554>
- Rodríguez, G. & Berrocal, E. (2017). Alternativas de financiamiento y ampliación para las cajas municipales de ahorro y crédito. (UP, Tesis de Maestría). Recuperado de: https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1889/Gabriela_Tesis_Maestria_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina. *Scioteca*, 8, 1-70. Recuperado de: <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>
- Sapag, N. & Sapag R. (2008). Preparación y Evaluación de proyectos. Bogotá: McGraw Hill Interamericana S.A. Recuperado de <https://untdfproyectos.files.wordpress.com/2018/04/sapag-2008-preparacion-y-evaluacion-de-proyectos.pdf>
- Sinisterra, N. & Cajigas M. (2017). Estructura de financiamiento del Tejido Empresarial de la Región Pacífico de Colombia. *Revista de Economía & Administración*, 14(1); 82 – 97. Recuperado de <https://revistas.uao.edu.co/ojs/index.php/REYA/article/view/32/26>
- Soto, C., Ollagüe, J., Arias, V. & Sarmiento C. (2017). Perspectivas de los criterios de evaluación financiera, una selfie al presupuesto de proyectos de inversión. *Innova Research Journal*; 2(8), 139 – 158. Recuperado de <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/357/410>
- Vásquez, A., Matus, J., Cetina, V., Sangerman, D., Rendón, G., & Caamal, I. (2017). Análisis de rentabilidad de una empresa integradora de aprovechamiento de madera de pino. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(3), 649-659. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2631/263150932013.pdf>
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G. & Fernández A. (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Desarrollo y Sociedad*, n.76, pp. 205-241. Doi: <https://doi.org/10.13043/dys.76>

Anexos

Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tabla 7: Matriz de Consistencia

Pregunta de Investigación	Objetivo General	Categorías	Subcategorías			
¿Cuál es la alternativa de financiamiento para la viabilidad de un proyecto de diversificación en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa?	Proponer una alternativa de financiamiento para la viabilidad de un proyecto de diversificación de un negocio en la Asociación de Armadores Industriales de Santa Rosa.	Financiamiento Interno	Capital propio Inversionistas			
	Objetivos Específicos - Identificar las alternativas de financiamiento existentes en el mercado. - Determinar el monto máximo de inversión para el negocio. - Comparar las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento para el negocio. - Analizar la viabilidad del negocio para la Asociación.	Financiamiento Externo	Crédito bancario Financiamiento por proveedores			
		Financiamiento a Largo Plazo	Hipoteca Arrendamiento Financiero			
		Costo de la deuda	Riesgos Plazos			
		Viabilidad Económica-Financiera	Inversión Inicial Flujos de Caja VAN			
			TIR			
			B/C			
		Viabilidad de Mercado	Investigación de mercado Resultado de las encuestas			
		Actores claves	Instrumento de recolección de datos	Procedimiento	Técnicas estadísticas	Procesamiento
		Junta Directiva de la Asociación. La población del distrito de Santa Rosa.	Entrevista con su instrumento de entrevista. Encuesta con un cuestionario semiestructurado.	Entrevista vía Zoom para 03 miembros de la junta directiva. Cuestionario elaborado por Google Forms y enviados a la población.	Alfa de Cronbach	Entrevista transcrita a WORD. Cuestionario exportado en formato Excel para luego pasarlo por el SPSS.

Anexo 2: CARTA DE ACEPTACIÓN

Anexo 3: GUIA DE ENTREVISTA

Entrevista a la Junta Directiva de la Asociación

Buen día, mi nombre es Carlos Palma Castro. Soy estudiante de USAT, actualmente curso el 9° ciclo de la carrera de Administración de Empresas. Estoy haciendo una evaluación para diversificación de un negocio (Supermercado) en el distrito. La finalidad de esta encuesta es saber si los directivos poseen conocimientos sobre las alternativas de financiamiento existentes en el mercado y si cuentan con la capacidad necesaria para el financiamiento de un negocio.

I. **Financiamiento Interno**

¿Cuántos miembros conforman la asociación?

¿Qué tipo de participación tienen estos miembros?

Las recaudaciones de dinero que tiene la asociación. ¿En qué rango oscilan? Entre \$20,000 - \$30,000

¿Considera que la Asociación tiene la capacidad para hacer inversiones?

¿Estaría dispuesta la asociación en aportar parte del capital para una inversión?

II. **Financiamiento externo**

¿Conoce las alternativas de financiamiento que existen en el mercado?

¿Qué relación tiene la Asociación con las entidades bancarias?

¿Alguna vez, han pedido un préstamo? Si fuera sí, ¿Para qué se pidió el préstamo?

¿A qué entidad bancaria se recurrió? ¿Fue difícil obtenerlo o qué complicaciones se tuvo? ¿A qué plazo se solicitó el préstamo?

III. **Financiamiento a largo plazo**

¿Con qué bienes cuenta la Asociación?

¿Se han hipotecado alguna vez estos bienes? Si es no, ¿Por qué no se ha pensado hacerlo? Si es sí, ¿Por qué se hizo? ¿A qué entidad bancaria se recurrió? ¿A qué tasa recibieron dicha hipoteca? ¿Fue difícil obtenerlo o qué complicaciones se tuvo?

¿Conocen sobre el arrendamiento financiero? Si fuera sí, ¿Alguna vez compraron una maquinaria? Si es sí, ¿Cómo lo hicieron? ¿Se utilizó algún tipo de financiamiento? ¿Qué paso con la maquinaria? Si fuera no, ¿Les parece adecuado utilizar este tipo de financiamiento? ¿Qué quisieran comprar con este tipo de financiamiento?

IV. **Costo de la deuda:**

De los financiamientos que han recibido como Asociación, ¿Se tuvo la capacidad para pagarlo? ¿Se cumplió el pago en la fecha estimada?

Disposiciones o preguntas finales

1. ¿Qué necesidades de productos básicos hay en el distrito?
2. ¿Cree conveniente que exista un Supermercado a nombre de la Asociación?
3. ¿Qué ventajas traería para la Asociación hacer un Supermercado?
4. ¿Ustedes harían sus compras en el Supermercado?
5. La idea de colocar un Supermercado en el distrito, ¿Se haría por maximizar la rentabilidad de la Asociación o satisfacer la demanda del distrito?
6. ¿Considera que la Asociación tiene la capacidad para hacer la inversión?
7. ¿La Asociación tiene capacidad de endeudamiento?
8. Si se le presenta una alternativa adecuada. ¿Estarían dispuesto a invertir en el proyecto?

Anexo 4: CUESTIONARIO:

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Objetivo: El presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación para un Supermercado en el distrito de Santa Rosa por parte de los estudiantes de USAT de la carrera Administración de Empresas. Por ello, pedimos tu apoyo en este cuestionario. ¡Gracias!

1. Edad

18 – 30 30 – 45 45 a más

2. Actualmente, ¿dónde realiza sus compras?

Mercado Supermercado
 Bodega Otros: _____

3. ¿Con qué frecuencia realiza sus compras?

Diario Semanal
 Quincenal Mensual

4. ¿Cuánto es la cantidad promedio que gasta al mes al hacer sus compras?

S/.50 – S/.250 S/.201 – S/.400
 S/.401 – S/.600 S/.601 – a más

5. Usted, ¿Estaría dispuesto a realizar sus compras en un lugar más cómodo, aseado, con mayor variedad de productos en el distrito?

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

6. Se pretende colocar un Supermercado a nombre de la Asociación de Armadores. Si fuera el caso, ¿usted utilizaría ese centro de abastos para realizar sus compras?

1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

Anexo 5: VALIDACIÓN DE EXPERTOS



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **Dr César Wilbert Roncal Díaz**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciado en Administración de Empresas**, titulado "**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA DIVERSIFICACIÓN DE UN NEGOCIO EN LA ASOCIACIÓN DE ARMADORES INDUSTRIALES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2021**", elaborado por la Est. **PALMA CASTRO CARLOS ALBERTO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 24 de abril de 2021.



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Dr. César Wilbert Roncal Díaz

Cargo Actual: _____ **DOCENTE EN USAT** _____



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **_MARTÍN MARES RUIZ_** mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciado en Administración de Empresas**, titulado **“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA DIVERSIFICACIÓN DE UN NEGOCIO EN LA ASOCIACIÓN DE ARMADORES INDUSTRIALES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2021”**, elaborado por la Est. **PALMA CASTRO CARLOS ALBERTO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 27 de abril de 2021.

A handwritten signature in black ink, consisting of a vertical line on the left, a horizontal line across the middle, and a diagonal line extending upwards and to the right from the end of the horizontal line.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre:. MGTR. MARTÍN MARES RUIZ

Cargo Actual: PROFESOR ADSCRITO AL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS EMPRESARIALES



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Mg. CP. Pedro Cuyate Reque, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciado en Administración de Empresas**, titulado "**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA DIVERSIFICACIÓN DE UN NEGOCIO EN LA ASOCIACIÓN DE ARMADORES INDUSTRIALES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2021**", elaborado por la Est. **PALMA CASTRO CARLOS ALBERTO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 24 de abril de 2021.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pedro Cuyate Reque', is written over a horizontal dashed line.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: Mg. CP. Pedro Cuyate Reque

Cargo Actual: Docente en Finanzas e investigación



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **CPCC.FRANKLIN JOEL MILLONES HUAMANCHUMO**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **Licenciado en Administración de Empresas**, titulado **“ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA DIVERSIFICACIÓN DE UN NEGOCIO EN LA ASOCIACIÓN DE ARMADORES INDUSTRIALES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2021”**, elaborado por la Est. **PALMA CASTRO CARLOS ALBERTO**; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos y confiables y, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 24 de abril de 2021.



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre:CPCC.FRANKLIN JOEL MILLONES HUAMANCHUMO

Cargo Actual: CONTADOR - AUDITOR

Anexo 6: INVERSIÓN*Tabla 8: Activos Tangibles*

ACTIVOS TANGIBLES	S/748,582.00		
1. Terreno			
Adquisición del terreno	S/350,000.00		
2. Edificio			
Equipamiento del local	S/235,000.00		
3. Muebles y Enseres			
	Cantidad	Precio Un.	TOTAL
Dispensador verdulero de cuatro niveles	5	S/2,100.00	S/10,500.00
Lavadero liso con fregadero	5	S/1,500.00	S/7,500.00
Góndolas doble central de cuatro niveles	5	S/2,100.00	S/10,500.00
Anaqueles de ángulos ranurados para supermercado	3	S/800.00	S/2,400.00
Chek-out	3	S/2,000.00	S/6,000.00
Carros de compra	15	S/250.00	S/3,750.00
Cesta de compra	25	S/120.00	S/3,000.00
Jabas de pescado	6	S/50.00	S/300.00
Pallets	4	S/150.00	S/600.00
Silla giratoria	10	S/80.00	S/800.00
Silla para cajero	6	S/70.00	S/420.00
Módulo de cómputo	2	S/300.00	S/600.00
Mueble en L de melamina	2	S/1,000.00	S/2,000.00
Modular con cajoneras y altillos	2	S/1,000.00	S/2,000.00
Mueble archivador	3	S/300.00	S/900.00
Lavatorios	4	S/100.00	S/400.00
Tuberías y sistema de drenaje	2	S/500.00	S/1,000.00
Inodoros	4	S/230.00	S/920.00
Utensilios para proporcionar pescados, carnes y pollos	3	S/300.00	S/900.00
Porta precios	3	S/300.00	S/900.00
Tachos de basura	5	S/20.00	S/100.00
Cubetas para desechos orgánicos	7	S/20.00	S/140.00
Depósitos de reciclaje ecológicos	4	S/100.00	S/400.00
Botiquín	2	S/100.00	S/200.00
Cristales panorámicos para fachada	2	S/3,000.00	S/6,000.00
Carteles publicitarios	1	S/450.00	S/450.00
Accesorios eléctricos y lámparas ahorradoras	1	S/1,000.00	S/1,000.00
			S/63,680.00

4. Equipos			
Cámara frigorífica	3	S/7,500.00	S/22,500.00
Cortadora rebanadora de embutidos	2	S/952.00	S/1,904.00
Vitrina refrigerada Serie Máxima 150 CV	4	S/3,000.00	S/12,000.00
Vitrina refrigerada Serie Ulise 120	3	S/3,000.00	S/9,000.00
Artefacto de hielo 85 L	1	S/3,000.00	S/3,000.00
Báscula electrónica con impresora de etiquetas	6	S/250.00	S/1,500.00
Mostradores grandes	8	S/520.00	S/4,160.00
Extintores	4	S/160.00	S/640.00
Aire acondicionado	4	S/1,600.00	S/6,400.00
Sistema de audio	2	S/500.00	S/1,000.00
Cámaras + de seguridad	1	S/1,900.00	S/1,900.00
Alarma + sirena exterior inalámbrica Lynx	2	S/250.00	S/500.00
Televisor LED 32"	2	S/1,500.00	S/3,000.00
Sensor de código de barra (almacén)	2	S/380.00	S/760.00
Punto de venta	3	S/3,000.00	S/9,000.00
Computadoras de escritorio con Windows 8	6	S/1,800.00	S/10,800.00
Impresora multifuncional Epson L210	1	S/800.00	S/800.00
Servidor de Red HP Proliant Intel Xeon 8 Mb	1	S/1,850.00	S/1,850.00
Detector de billetes falsos	3	S/90.00	S/270.00
Teléfono inalámbrico con anexo	2	S/259.00	S/518.00
Lector de códigos	6	S/1,400.00	S/8,400.00
			S/99,902.00

Tabla 9: Total Depreciación

Depreciación Lineal	
2022	S/. 79,716.40
2023	S/. 79,716.40
2024	S/. 79,716.40
2025	S/. 79,716.40
Total	S/. 398,582.00
Total de Recupero	S/. 350,000.00

Tabla 10: Activos Intangibles

Intangibles	
Gastos preoperativos	S/20,000.00
Página web	S/3,000.00
Licencias	S/4,500.00
Permisos	S/3,800.00
Software	S/2,450.00
Certificados	S/550.00
Arbitrios municipales	S/1,000.00
Plataforma virtual	S/25,000.00
TOTAL	S/60,300.00

Nota: Autoría propia

Tabla 11: Total Amortización

Amortización de Intangibles	
2022	S/. 12,060.00
2023	S/. 12,060.00
2024	S/. 12,060.00
2025	S/. 12,060.00

Tabla 12: Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	Dinero en efectivo para los 4 meses por medio del método de desfase
Materia Prima	S/. 79,266.67
Mano de Obra Directa	S/. 64,341.33
Costos Indirectos de Fabricación	S/. 103,818.13
Gastos Administrativos	S/. 32,076.00
Gastos de Ventas	S/. 43,808.00
TOTAL	S/. 323,310.13

Anexo 7: FLUJOS DE CAJA

Tabla 13: Flujo de Capital

EE.RR	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos	S/1,180,100.71	S/1,446,513.49	S/1,829,839.56	S/2,334,875.28	S/3,004,984.49
Costo de Producción	S/742,278.40	S/785,258.72	S/833,114.84	S/886,460.90	S/945,992.88
Amortización de Intangibles	S/12,060.00	S/12,060.00	S/12,060.00	S/12,060.00	S/12,060.00
Utilidad Bruta	S/425,762.31	S/649,194.77	S/984,664.72	S/1,436,354.38	S/2,046,931.60
Gastos Operativos	S/227,652.00	S/227,652.00	S/227,652.00	S/227,652.00	S/227,652.00
Utilidad Operativa	S/198,110.31	S/421,542.77	S/757,012.72	S/1,208,702.38	S/1,819,279.60
Impuesto a la Renta	S/58,442.54	S/124,355.12	S/223,318.75	S/356,567.20	S/536,687.48
Utilidad Neta	S/139,667.77	S/297,187.65	S/533,693.97	S/852,135.18	S/1,282,592.12

Tabla 14: Flujo de Caja Económico

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Flujo capital	-S/1,132,192.13	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/673,310.13
Flujo operativo	S/0.00	S/231,444.17	S/388,964.05	S/625,470.37	S/943,911.58	S/1,374,368.52
FCE	-S/1,132,192.13	S/231,444.17	S/388,964.05	S/625,470.37	S/943,911.58	S/2,047,678.65
Flujo Acumulado		S/231,444.17	S/620,408.22	S/1,245,878.59	S/2,189,790.17	S/4,237,468.82

Nota: FCEN = Flujo de Caja Económico

Tabla 15: Flujo de Servicio a la Deuda

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Préstamo	S/362,301.48	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Amortización	S/ -	S/54,810.25	S/62,483.69	S/71,231.41	S/81,203.80	S/92,572.33
(+) Interés	S/ -	S/44,500.48	S/36,827.05	S/28,079.33	S/18,106.94	S/6,738.40
FSDN	S/362,301.48	S/ 86,183.09	S/88,446.76	S/91,027.33	S/93,969.19	S/97,322.91

Nota: Flujo de Servicio a la Deuda

Tabla 16: Flujo de Caja Financiero

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Flujo económico	-S/1,132,192.13	S/231,444.17	S/388,964.05	S/625,470.37	S/943,911.58	S/2,047,678.65
Flujo servicio a la Deuda	S/362,301.48	S/86,183.09	S/88,446.76	S/91,027.33	S/93,969.19	S/97,322.91
FCF	-S/769,890.65	S/145,261.08	S/300,517.29	S/534,443.03	S/849,942.39	S/1,950,355.75
Flujo acumulado		S/145,261.08	S/445,778.37	S/980,221.40	S/1,830,163.79	S/3,780,519.54

Nota: FCF = Flujo de Caja Financiero