

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



**ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU
EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE
INVERSIÓN**

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

AUTORES

EDGAR JESUS DELGADO MARTINEZ

PATRICIA FIORELLA DE LOS MILAGROS DEZA PERLECHE

ASESOR

PEDRO JESÚS CUYATE REQUE

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

Chiclayo, 2021

**ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO
Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA
DE INVERSIÓN**

PRESENTADA POR:

EDGAR JESUS DELGADO MARTINEZ

**PATRICIA FIORELLA DE LOS MILAGROS DEZA
PERLECHE**

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

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Leoncio Oliva Pasapera
PRESIDENTE

Cecilia del Rosario Alayo Palomino
SECRETARIO

Pedro Jesús Cuyate Reque
VOCAL

DEDICATORIAS

A DIOS

Por guiarnos y darnos la oportunidad de seguir adelante en nuestro día a día para poder cumplir nuestras metas planteadas y también por regalarnos una familia maravillosa.

A mis Padres.

Patricia y Manuel quiénes son mi modelo, mi impulso a seguir adelante, quienes siempre corrigen mis errores y celebran mis logros; a los que les debo lo que soy; gracias por su amor, su apoyo incondicional y sus esfuerzos.

Deza Perleche, Patricia Fiorella De Los Milagros

A mis Padres.

María y Luis, quienes me apoyaron constantemente y supieron guiarme por un buen camino; por todo su apoyo durante mis estudios universitarios, pero sobre todo por brindarme el cariño y confianza necesaria.

Delgado Martínez, Edgar Jesús

AGRADECIMIENTOS

A cada uno de nuestros docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de contabilidad, por sus enseñanzas durante nuestra formación académica.

También agradecemos a nuestro asesor, el Mg. Pedro Jesús Cuyate Reque quién con su incondicional e invaluable apoyo, nos orientó por el buen camino en el desarrollo de nuestra tesis.

RESUMEN

Las pequeñas y medianas empresas en sus inicios, siempre han tenido problemas para financiarse debido a su tamaño, poca antigüedad o falta de información; lo que las llevó a estancarse y muchas veces verse en la necesidad de cerrar; dieron por hecho su caída en el ámbito empresarial o se declararon en bancarota. Conseguir financiamiento para una propuesta de inversión no ha resultado una labor sencilla, y más cuando ha sido obtenido a través de terceros, debido a los requisitos exigibles; por lo que, se planteó un análisis de las alternativas de financiamiento para una propuesta de inversión, donde el objetivo principal fue determinar las más adecuadas y saber cuál fue su efecto en la rentabilidad.

Concurrió en una metodología mixta según su enfoque, de tipo básica y según la naturaleza de los objetivos su nivel de investigación fue descriptiva; su diseño de investigación yació en el no experimental transaccional descriptivo, en donde tuvo como técnicas de recolección de datos la encuesta a partir de una muestra de 384 personas económicamente activas y de una entrevista aplicada a 6 entidades financieras.

Para ello se llevaron a cabo: la descripción del comportamiento del consumidor mediante resultados de una encuesta, el presupuesto de inversión, la descripción de las alternativas de financiamiento posibles en la inversión y la determinación de la rentabilidad mediante flujos de caja de acuerdo a dichas alternativas de financiamiento.

Concluyendo que la mejor opción fue el autofinanciamiento y el financiamiento ofrecido por el banco Scotiabank; dado que proporcionó una baja tasa de interés, aprovechando el escudo fiscal para reducir el impuesto a la renta; lográndose resultados rentables en la proyección de los flujos de caja, un VAN y un TIR económico y financiero positivos, mayor que la tasa de descuento; sustentando así la rentabilidad de dicha propuesta de inversión.

Palabras Claves: Alternativas de financiamiento, propuesta de inversión, rentabilidad.

ABSTRACT

Small and medium-sized companies in their beginnings have always had problems to finance themselves due to their size, little age or lack of information; which led them to stagnate and many times find themselves in the need to close; they took their downfall into business for granted or declared bankruptcy. Obtaining financing for an investment proposal has not been an easy task, especially when it has been obtained through third parties, due to the requirements; Therefore, an analysis of the financing alternatives for an investment proposal was proposed, where the main objective was to determine the most appropriate ones and to know what their effect on profitability was.

He participated in a mixed methodology according to his approach, of a basic type and according to the nature of the objectives, his level of research was descriptive; His research design lay in the descriptive transactional non-experimental, where the data collection techniques were the survey from a sample of 384 economically active people and an interview applied to 6 financial entities.

For this, the following were carried out: the description of consumer behavior through the results of a survey, the investment budget, the description of the possible financing alternatives in the investment and the determination of the profitability through cash flows according to said alternatives financing.

Concluding that the best option was self-financing and financing offered by Scotiabank; given that it provided a low interest rate, taking advantage of the fiscal shield to reduce the income tax; achieving profitable results in the projection of cash flows, a positive NPV and economic and financial IRR, higher than the discount rate; thus sustaining the profitability of said investment proposal.

Keywords: Financing alternatives, investment proposal, profitability.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I.	INTRODUCCIÓN.....	15
II.	MARCO TEÓRICO.....	17
2.1.	Antecedentes del problema	17
2.2.	Bases teórico científicas	21
2.2.1.	Financiamiento	21
2.2.2.	Alternativas de financiamiento.....	21
2.2.3.	Tipos de alternativas de financiamiento.....	22
2.2.3.1.	Según su origen y procedencia.....	22
2.2.3.2.	Según la titularidad de los fondos o propietarios.....	23
2.2.3.3.	Según su plazo de devolución, vencimiento o amortización.....	24
2.2.4.	Rentabilidad.....	33
2.2.5.	Inversión del proyecto	34
2.2.5.1.	Inversión inicial.....	34
2.2.5.2.	Capital de trabajo	35
2.2.5.3.	Teoría de la estructura de costos	35
2.2.5.3.1.	Costos fijos	35
2.2.5.3.2.	Costos variables	35
2.2.5.3.3.	Costos directos	35
2.2.5.3.4.	Costos indirectos.....	36
2.2.5.4.	Estado de resultados	36

2.2.5.5.	El método NOPAT	36
2.2.5.6.	Flujo de caja	38
2.2.5.6.1.	Importancia del flujo de caja	39
2.2.5.6.2.	Finalidad del flujo de caja	40
2.2.5.6.3.	Flujo de caja operativo o económico	40
2.2.5.6.4.	Flujo de caja financiero y para los accionistas	41
2.2.5.7.	Costo de oportunidad de capital o costo de capital- COK	43
2.2.5.7.1.	Determinación del costo de oportunidad de capital.....	44
2.2.5.7.2.	Modelo CAPM.....	44
2.2.5.8.	Costo promedio ponderado de capital (WACC O CPPC)	47
2.2.5.9.	Herramientas de Valuación Financiera	48
2.2.5.9.1.	Valor actual neto- VAN	48
2.2.5.9.2.	Tasa interna de retorno- TIR.....	50
2.2.5.10.	Relación Beneficio Costo- RCB	51
2.2.5.11.	Punto de equilibrio.....	51
2.2.5.12.	Análisis de sensibilidad.....	52
III.	METODOLOGÍA.....	53
3.1.	Tipo y nivel de investigación	53
3.2.	Diseño De Investigación.....	53
3.3.	Población, muestra y muestreo	54
3.4.	Criterios de selección	55
3.5.	Operacionalización de variables	56
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	57
3.7.	Procedimientos	57
3.8.	Plan de procesamiento y análisis de datos	57
3.9.	Matriz de consistencia	59
3.10.	Consideraciones éticas	60

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	61
4.1. Resultados	61
4.1.1. Descripción del comportamiento del consumidor mediante resultados de una encuesta	61
4.1.1.1. Resultados de la encuesta	61
4.1.1.2. Proyección de la demanda	71
4.1.1.2.1. Proyección de la tasa de crecimiento	71
4.1.1.2.2. Determinación de la demanda	72
4.1.1.3. Descripción del servicio	74
4.1.1.3.1. Características	74
4.1.1.3.2. Dimensiones del local	74
4.1.2. Realización del presupuesto de inversión del centro nocturno ecológico ...	75
4.1.2.1. Inversión del proyecto	75
4.1.2.1.1. Inversión inicial	75
4.1.2.1.2. Capital de trabajo	84
4.1.2.2. Costos	84
4.1.2.2.1. Costos fijos	84
4.1.2.2.2. Costos variables	89
4.1.3. Descripción de las alternativas de financiamiento posibles para la inversión de un centro nocturno ecológico	99
4.1.3.1. Financiamiento	99
4.1.3.1.1. Financiamiento externo	99
4.1.3.2. Costo de oportunidad de capital	106
4.1.3.2.1. Modelo CAPM	106
4.1.3.3. Determinación del WACC	112
4.1.3.4. Precio de venta	114
4.1.3.5. Ingresos anuales	116

4.1.3.6.	Estado de resultados	118
4.1.3.7.	El método NOPAT	119
4.1.3.7.1.	A partir del EBIT	119
4.1.3.7.2.	A partir de la utilidad neta	119
4.1.4.	Determinación de la rentabilidad mediante flujos de caja	120
4.1.4.1.	Flujo de caja económico y financiero aplicando el método NOPAT	120
4.1.4.2.	Herramientas de valuación financiera	121
4.1.4.3.	Punto de Equilibrio.....	122
4.1.4.4.	Resultados que se obtuvieron con otras fuentes de financiamiento ...	124
4.1.4.5.	Análisis de sensibilidad.....	130
4.2.	Discusión	134
V.	CONCLUSIONES	136
VI.	RECOMENDACIONES	137
VII.	LISTA DE REFERENCIAS	138
VIII.	ANEXOS	144

Índice de Tablas

Tabla 1. Clasificación de las fuentes de financiamiento	33
Tabla 2. NOPAT Cálculo desde las perspectivas operativa y financiera.....	38
Tabla 3. Esquema de un Flujo de caja económico	41
Tabla 4. Esquema de un Flujo de caja financiero	42
Tabla 5. Tamaño de la muestra.....	54
Tabla 6. Entidades Financieras.....	55
Tabla 7. Operacionalización de variables	56
Tabla 8. Matriz de consistencia.....	59
Tabla 9. Capacidad de personas que asistirán al centro de entretenimiento nocturno ecológico	71
Tabla 10. Proyección de la demanda de acuerdo a la tasa de crecimiento	72
Tabla 11. Demanda en años proyectados según cantidad de personas asistentes	73
Tabla 12. Inversión tangible mobiliario	76
Tabla 13. Inversión tangible vajilla y menaje.....	77
Tabla 14. Inversión tangible maquinaria relacionada a la cocina.....	77
Tabla 15. Inversión tangible equipo	78
Tabla 16. Inversión tangible equipo técnico.	79
Tabla 17. Inversión tangible equipo de cocina y limpieza	80
Tabla 18. Inversión tangible de equipos para bar.....	81
Tabla 19. Inversión tangible de equipo de oficina.....	81
Tabla 20. Inversión tangible otros equipos	82
Tabla 21. Inversión tangible inmueble	83
Tabla 22. Inversión intangible.....	83
Tabla 23. Capital de trabajo.....	84
Tabla 24. Inversión total.....	84
Tabla 25. Servicios.....	85
Tabla 26. Remuneraciones	86
Tabla 27. Materiales de oficina	88
Tabla 28. Artículos de limpieza.....	88
Tabla 29. Implementos de control	89
Tabla 30. Costos variables de los tragos preparados	90
Tabla 31. Costos variables de los piqueos	92

Tabla 32. Bebidas	94
Tabla 33. Estructura de costos	96
Tabla 34. Financiamiento de la inversión	99
Tabla 35. Productos Financieros.....	100
Tabla 36. Requisitos de las Entidades Bancarias	101
Tabla 37. Requisitos de las Cajas Financieras.....	102
Tabla 38. Monto mínimo y máximo de los créditos	103
Tabla 39. Cuadro comparativo de las tasas de financiamiento.....	104
Tabla 40. Amortización mensual préstamo banco Scotiabank.....	105
Tabla 41. Amortización anual del préstamo banco Scotiabank.....	106
Tabla 42. Datos actuales de los costos de capital por sector de empresas estadounidenses	107
Tabla 43. Información relevante de una empresa de entretenimiento estándar	107
Tabla 44. Valores para el cálculo del rendimiento de mercado y la tasa de libre riesgo en un horizonte de 10 años	108
Tabla 45. Promedio aritmético del rendimiento de mercado y tasa de libre riesgo en un horizonte de 10 años.....	108
Tabla 46. Indicadores de riesgo país para países emergentes	109
Tabla 47. Promedio de los indicadores de riesgo país de los últimos 10 años	109
Tabla 48. Cálculo del riesgo país para el año 2018, en base al promedio de los últimos 10 años	110
Tabla 49. Datos a tener en cuenta para el cálculo del Ke.....	111
Tabla 50. Determinación del WACC.....	112
Tabla 51. Precio de venta.....	114
Tabla 52. Ingresos anuales.....	116
Tabla 53. Estado de resultados aplicando el préstamo	118
Tabla 54. NOPAT a partir del EBIT	119
Tabla 55. NOPAT A partir de la utilidad neta	119
Tabla 56. Flujo de caja económico y financiero aplicando el método NOPAT	120
Tabla 57. Análisis del VAN, TIR - relación B/C.....	121
Tabla 58. Punto de equilibrio	122
Tabla 59. Amortización anual del préstamo banco BBVA.....	124
Tabla 60. Análisis del VAN, TIR - relación B/C - BBVA	124
Tabla 61. Amortización anual del préstamo banco BCP.....	125

Tabla 62. Análisis del VAN, TIR - relación B/C – BCP.....	125
Tabla 63. Amortización anual del préstamo Caja Trujillo	126
Tabla 64. Análisis del VAN, TIR - relación B/C Caja Trujillo	126
Tabla 65. Amortización anual del préstamo Caja Piura	127
Tabla 66. Análisis del VAN, TIR - relación B/C Caja Piura.....	127
Tabla 67. Amortización anual del préstamo Caja Sullana.....	128
Tabla 68. Análisis del VAN, TIR - relación B/C Caja Sullana.....	128
Tabla 69. Cuadro comparativo VAN, TIR, RB/C, PUNTO DE EQUILIBRIO.....	129
Tabla 70. Precio de venta con análisis de sensibilidad.....	130
Tabla 71. Flujo de caja económico y financiero aplicando el método NOPAT con análisis de sensibilidad.....	132
Tabla 72. Análisis del VAN, TIR, Relación RBC bajo análisis de sensibilidad.....	133
Tabla 73. Estado de situación financiera inicial de la propuesta de inversión	152
Tabla 74. Estado de situación financiera final de la propuesta de inversión.....	153

Índice de Figuras

Figura 1. Proceso de Leasing.....	27
Figura 2. Fuentes de Financiamiento	32
Figura 3. Modelo de valoración de activos financieros CAPM.....	45
Figura 4. Componentes del costo promedio ponderado	47
Figura 5. Frecuencia al acudir a un centro de entretenimiento nocturno	61
Figura 6. Disponibilidad de asistir a un nuevo centro de entretenimiento nocturno.....	62
Figura 7. Disponibilidad de pagar por entrar a un centro de entretenimiento nocturno ecológico	63
Figura 8. Precio de entrada a un centro de entretenimiento nocturno ecológico.....	63
Figura 9. Disponibilidad de gastar su dinero en el centro de entretenimiento nocturno ecológico	64
Figura 10. Monto dispuesto a gastar en el centro de entretenimiento nocturno ecológico	64
Figura 11. Días a la semana que asisten a un centro de entretenimiento nocturno	65
Figura 12. Bebidas que más se consumen en un centro de entretenimiento nocturno ...	65
Figura 13. Consumo al asistir a un centro de entretenimiento nocturno.....	66
Figura 14. Importancia de la diversión al acudir a un centro de entretenimiento nocturno	66
Figura 15. Importancia de la interacción con personas al acudir a un centro de entretenimiento nocturno	67
Figura 16. Importancia de la multiculturalidad cuando asiste a un centro nocturno	68
Figura 17. Importancia de los espacios temáticos al acudir a un centro nocturno	68
Figura 18. Importancia de la buena música al acudir a un centro de entretenimiento nocturno	69
Figura 19. Importancia de la seguridad al acudir a un centro nocturno	69
Figura 20. Importancia de los precios al acudir a un centro nocturno	70
Figura 21. Principales aspectos en un centro de entretenimiento nocturno	70
Figura 22. Fachada del centro de entretenimiento nocturno ecológico	150
Figura 23. Interior del centro de entretenimiento nocturno ecológico.....	150
Figura 24. Vista desde la segunda planta del centro de entretenimiento nocturno ecológico	151

I. INTRODUCCIÓN

Con el transcurrir de los años todo ha ido evolucionando y variando constantemente; más si nos enfocamos en sectores de inversión. Para incursionar o emprender en un negocio es imprescindible tener una buena propuesta de inversión que pueda garantizar el correcto funcionamiento del mismo en el futuro, y así llevarlo a un nivel insuperable, distinto, destacado, que genere mayor rentabilidad ante otros.

Pero no solo basta con tener la propuesta o idea en mente; también es necesario tener claro principalmente los aspectos económicos; efectuando un análisis financiero, empleando distintos procedimientos de evaluación, tales como las alternativas de financiamiento; las cuales impactarán directamente en la rentabilidad, el tiempo necesario para recuperar la inversión, la tasa interna de retorno, el valor actual neto, entre otros; siendo estos necesarios para cubrir la carencia del capital.

Dicho financiamiento puede efectuarse a través de la autofinanciación (mejor indicador); ya que arriesgar dinero propio les da confianza a terceros; y así lograr un financiamiento adicional. Las entidades financieras son una fuente obvia de fondos, pero muchos desconocen cuáles son las más convenientes, el costo del crédito más apropiado y el mayor beneficio que se podría obtener de alguna de estas entidades; estos serían algunos de los aspectos a considerar al analizar una financiación externa a largo plazo. Conseguirlo no debería ser tarea imposible, hoy en día se desarrollan iniciativas que respaldan el emprendimiento y creación de nuevas empresas; teniendo en cuenta los distintos requisitos que solicitan cuando se pretende adquirir algún tipo de préstamo o crédito; ya sean los personales también llamados de libre disponibilidad o los empresariales.

En muchos países existe ayuda respecto al sector comercial por parte del estado en cuanto a facilidades y/o aportaciones de capital (concursos y líneas de financiación), asesorías para una gestión empresarial correcta y por ende el despegue de nuevas empresas; claro ejemplo el de Startup, capital semilla y escalamiento para emprendimientos innovadores; que se ve reforzada con los servicios privados de financiamiento dados tanto por entidades financieras privadas (basándose en el historial de ventas); como por entidades de cooperación internacional; siendo a su vez redistribuidos por organismos regionales, locales y no gubernamentales.

El Grupo Banco Mundial (2016) hizo referencia a que las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan un papel significativo por lo que se ha establecido como una

prioridad máxima en la agenda global, la importancia del factible acceso al financiamiento y la capacitación adecuada para el desarrollo de sus habilidades empresariales.

La etapa de incubación y despegue de una propuesta de inversión es la etapa inicial; cuando más escasas son las opciones de fuentes de financiamiento, cuando más cuesta accederlas; pero el ahorro o préstamo personal pueden ser los más accesibles y útiles. No obstante, el interés al ser una representación de riesgo para el banco, puede variar según diversos factores como, por ejemplo: los ingresos, el historial crediticio, el record de pago o la cantidad de deudas que se tenga.

Caviedes (2016), refiere que en Colombia a partir del año 2014 se ha vuelto primordial para el gobierno y entidades financieras eliminar las barreras de acceso al crédito; uniéndose para acercar la banca privada al prestatario, asesorarlo, reducir los trámites y facilitar los procesos para obtener recursos crediticios.

El efecto de las alternativas de financiamiento en la rentabilidad es directa ya que puede ser positiva o negativa; influye en la forma, plazos, cantidades, oportunidades en que se aplican; su uso adecuado marca la diferencia entre ganar y perder.

Por ello la investigación responde a la siguiente interrogante ¿Cuál sería el efecto de las alternativas de financiamiento en la rentabilidad de una propuesta de inversión?. Para el desarrollo del problema se consideraron como objetivo principal el determinar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de una propuesta de inversión; y como objetivos específicos: describir el comportamiento del consumidor mediante resultados de una encuesta, realizar el presupuesto de inversión, describir las alternativas de financiamiento posibles en la inversión y determinar la rentabilidad mediante flujos de caja de acuerdo a las alternativas de financiamiento.

En ese sentido, la investigación ha sido estructurada de la siguiente manera: Introducción, sección que manifestó la situación problemática donde se dio a conocer los objetivos y su justificación; marco teórico, abordó los antecedentes de estudio que permitieron validar los objetivos antes mencionados; la metodología, donde se explica el tipo y nivel de investigación, el diseño de la investigación asumida, la población muestral, criterios de selección, operacionalización de variables, técnicas e instrumentos de recolección de datos, los procedimientos, el plan de procesamiento y análisis de datos, matriz de consistencia, así como las consideraciones éticas; resultados y discusión, en este acápite se obtuvo los hallazgos producto de la investigación acompañado de tablas, gráficos; finalizando en las conclusiones; recomendaciones; las referencias bibliográficas y los respectivos anexos que complementaron el trabajo de investigación.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

En la investigación se han encontrado documentos que se referirían sobre el tema a investigar

Martínez y Villegas (2019) evaluaron las mejores alternativas de financiamiento a través de flujos de caja proyectados con el fin de determinar su impacto en la rentabilidad de la creación de un cine. Fue una investigación de tipo aplicada, enfoque mixto, diseño descriptiva, explicativa, no experimental. Las muestras de estudio fueron las entidades financieras (mercado financiero) de la ciudad de Bellavista y 380 personas económicamente activas (medición comportamiento del consumidor), utilizó los instrumentos de la entrevista, la encuesta y análisis documental. Concluyendo que la mejor alternativa, fue el financiamiento mixto, tanto capital propio como financiamiento externo, obteniendo un VAN económico de S/ 196,639, una TIR de 25.07% y un B/C de 1.22; a su vez un VAN financiero de S/ 268, 969, TIR de 32.57% y un B/C de 1.49; indicadores rentables para la inversión de la creación del cine.

Benavides y Saavedra (2019) determinaron el efecto en la rentabilidad al adquirir activo fijo mediante arrendamiento financiero de una empresa. Para ello usaron un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, nivel descriptivo, diseño no experimental - transversal –retrospectivo. La muestra de estudio fueron los informes financieros del año 2013 hasta el 2017. La información se recogió por medio de la aplicación de los instrumentos (proformas que otorgaron las instituciones financieras y una guía de entrevista). Concluyendo la investigación que la adquisición de una máquina de control mediante arrendamiento financiero otorgado a un menor costo por el BCP; tuvo un efecto positivo en la rentabilidad de la organización, puesto que, permitió aligerar procesos de producción, contando con beneficios como el crédito fiscal, escudo fiscal; representado en un 9% y 6% de la utilidad neta respectivamente.

Rojas (2019) analizó la incidencia del leasing financiero en la rentabilidad de una empresa. La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, diseño no experimental de corte transaccional con una muestra compuesta por dos ejecutivos de la empresa (gerente general y contador). Utilizó una guía de entrevista y ficha de análisis para

recoger la información de la muestra. Los resultados demostraron a través de una comparación de estados financieros, que el leasing financiero es una buena alternativa de financiamiento dado las ventajas relevantes que tiene en la obtención de activos fijos, minimizando riesgos de operaciones al no requerir garantías, teniendo tasas de interés similares a las de un préstamo; contribuyendo al desarrollo y demostrando crecimiento en la rentabilidad de las actividades de la empresa.

Querebalú y Salazar (2018) determinaron las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad en la inversión de una guardería. Fue un estudio mixto con un tipo de investigación básica y un diseño no experimental. Las muestras de estudio fueron 328 madres de familia de 25 a 44 años de edad y 6 entidades financieras ubicadas en Cajamarca. La información se recogió por medio de la aplicación de los instrumentos (cuestionario y entrevista respectivamente). Los resultados demostraron que en base a un año promedio habría 240 atenciones anuales; y que luego de ser proyectados a cinco años daría una demanda de 267 pensiones al año. Respecto al análisis de las alternativas de financiamiento se optó por un financiamiento propio del 40% y uno por terceros (60%), obteniendo un costo de oportunidad del 25% y 26% respectivamente; un WACC del 21.2% y un VAN de S/19 102.99 soles; determinando así la rentabilidad del proyecto.

Anderson y Díaz (2018) evaluaron las alternativas de financiamiento que permitirían la creación de una planta productora de licor de maracuyá en Olmos. Tuvo un enfoque mixto; es decir, enfoque cuantitativo y cualitativo (entrevista a los asesores de créditos de las entidades financieras); donde concluyó que, para cubrir todos los costos y gastos fue necesario incrementar el importe a S/ 641,752.17 soles, a través del financiamiento bancario correspondiente a un 45.46% equivalente a 291,752.17 soles; optando por la mejor alternativa la cual fue la entidad financiera Mi Banco con una TEA de 18.70 % en un plazo de 5 años y una TIR de 43.24 %; además del financiamiento propio (54.54 %) correspondiente a 350,000.00 soles.

Santos y Soto (2017) tuvieron por objetivo demostrar cómo influyen las alternativas de financiamiento en la eficiente gestión financiera de las MYPES con la CMAC (Caja Municipal de Ahorro y Crédito) Huancayo S.A. Utilizaron un tipo de investigación aplicada y de nivel descriptivo; en la parte metodológica recurrieron

al método científico y comparativo. Constataron la investigación mediante la observación directa y una guía de entrevista.

Entre las conclusiones más resaltantes arribadas, fue que se evidenció que las alternativas de financiamiento influyen positivamente en la eficiente gestión financiera; siendo actualmente usadas para la consolidación de la organización financiera de las MYPES; estando basadas sus decisiones en las experiencias pasadas de rentabilidad y resultados (inversión de capital adquisición de activos fijos, etc.); logrando así su desarrollo.

Quépuy (2016) evaluó el impacto de las Alternativas de Financiamiento para promover la Rentabilidad en la Asociación de Artesanas Manos con Talento del distrito de Pítipu. La investigación tuvo una metodología de tipo cuantitativo (encuestas) y cualitativo; un diseño no experimental; a través del método lógico inductivo (razonamiento), método histórico (conocimiento de distintas etapas sobre la evolución y desarrollo del objeto de investigación), hipótesis deductiva (inducción-deducción de hipótesis del conjunto de datos conocidos). La muestra de estudio fueron 20 artesanas de dicha asociación, la información se recogió por medio de la aplicación de las técnicas de gabinete, técnicas de campo y por medio de un instrumento (cuestionario). Concluyó que, celebrar un contrato de consorcio permitirá a los productores operar de manera conjunta, sin que ello implique asumir mayores cargas tributarias (ya sean económicas o formales), sin que se generen sobrecostos importantes, ayudaría en la reducción de riesgos, mejoraría el incremento del poder de negociación, compra y optimizaría el servicio al cliente. Asimismo determinó que la mejor opción fue la alternativa de financiamiento Crédito Empresarial Edypyme Alternativa puesto que, ofreció tasas de interés altamente competitivas en el mercado, brindando orientación en la compra del activo, en aspectos jurídicos, financieros, tributarios, contables y aduaneros, arrojando un VAN de S/26,938.65 soles y una rentabilidad promedio anual de 29% del capital invertido (S/15,000.00); generando un mayor beneficio neto dentro de los 3 años posteriores.

Rodríguez y Manosalva (2016) evaluaron el financiamiento mediante leasing en diversos plazos, para la inversión en activos fijos de la empresa Andina Cargo S.A.C con el fin de generar mayor rentabilidad. Esta investigación fue de tipo

aplicada, con un diseño no experimental, utilizó un enfoque tanto cualitativo como cuantitativo; tomó como unidades de análisis los Estados financieros desde el periodo 2010 hasta el 2014 y ofertas de leasing de diferentes entidades financieras. Sus resultados fueron que el Banco Continental ofreció las mejores condiciones crediticias; una tasa de interés del 8%, plazo de pago hasta 60 meses, con una inicial del 10%, menores comisiones de desembolso al 1% por un importe de S/15,011,110 soles; arrojando un costo promedio ponderado de capital (WACC) de 21% lo que determinó el escenario más rentable del proyecto, un VAN financiero de S/5,849,932 soles; lo que asumiría un menor riesgo respecto del capital invertido, teniendo a favor la depreciación acelerada propia de los financiamientos por leasing y favoreciendo en corto plazo la liquidez de la empresa.

Tuesta (2014) consignó como objetivo conocer la necesidad de activos, identificando las consideraciones implícitas o explícitas que juegan en la decisión de elegir entre diferentes alternativas de financiamiento que calce con las operaciones realizadas de la empresa Móvil Tours.

Fue de tipo aplicada con un diseño no experimental, nivel descriptivo con una muestra compuesta de 100 pobladores, utilizó instrumentos de recolección de datos tales como: análisis del estudio de mercado realizado para la empresa, entrevista al gerente general de la misma e investigación de alternativas de financiamientos; donde obtuvo como resultado una combinación de: capital propio, préstamo bancario a mediano plazo (activo fijo) y leasing (unidades de transporte); adecuándose a los flujos del proyecto. Concluyendo la investigación que, en el caso de leasing, tuvo la ventaja de financiar el 100% de la inversión y el beneficio del escudo fiscal, lo que le permitió una rentabilidad esperada (TEA del 20%) en los 5 años proyectados; idónea al rendimiento que ofrece la empresa, un VAN positivo de S/. 1'463,492; una TIR Financiera (rentabilidad de la inversión con financiamiento) del 60.82 % TEA, por lo que la viabilidad financiera del proyecto quedó comprobada con un período de recuperación de capital (RC) en el trimestre 11 (2.75 años).

2.2. Bases teórico científicas

2.2.1. Financiamiento

El financiamiento o financiación básicamente consiste en dotar de dinero y crédito a una empresa, es decir obtener los recursos que requiera por medio de fuentes internas o externas necesarias para incrementar su capital de trabajo, ampliar, renovar, dar mantenimiento o simplemente financiarse para sus ventas realizadas a crédito. (Moreno, 1998, p.207)

Para Brealy (2007) consiste en la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.

Para Boscán y Sandra (2006) el financiamiento es la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos, hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

Torres (2011) refiere que es el conjunto de recursos económicos que se ponen a disposición para la adquisición de los bienes y derechos (el Activo) que se utilizan para llevar a cabo la actividad productiva; es decir la estructura financiera o PASIVO es con lo que se financia la estructura económica o ACTIVO.

2.2.2. Alternativas de financiamiento

Son aquellas que dan lugar a cambios en el tamaño y composición de los capitales apartados y de los préstamos tomados de una entidad, tales como: los aportes de accionistas, ventas generadas por la actividad económica de la empresa y obtención de créditos a corto y largo plazo (Beltrán, Cueva 2001).

Para Hernández (2006) son los recursos que utiliza la empresa para satisfacer sus necesidades tales como: financiación de cuentas por cobrar, pago de proveedores, pago de nómina, pago de impuestos, entre otros.

Ortiz (2013) lo define como los medios de pago o recursos financieros a disposición de la empresa para hacer frente a sus necesidades monetarias. La empresa debe analizar cuáles son sus necesidades financieras, siendo capaz de conseguir la mejor financiación a un costo razonable y con la capacidad suficiente

para devolver los recursos que le han sido prestados en la cantidad y tiempo determinados.

2.2.3. Tipos de alternativas de financiamiento

Ortiz (2013) nos dice que pueden clasificarse según: origen o procedencia; titularidad de los fondos o propietarios; su plazo de devolución, vencimiento o amortización

2.2.3.1. Según su origen y procedencia

2.2.3.1.1. Financiación Interna o Autofinanciación

Son los fondos con los que cuenta una empresa, siendo estos prioritarios frente a un financiamiento externo. Dicho financiamiento es considerado una ventaja ya que se puede disponer de una cantidad de fondos que pueden ser invertidos a voluntad.

Mientras que para Effio (2008) es el modo más frecuente de financiación al inicio de un nuevo proyecto o negocio; mediante este tipo de financiamiento no se está obligado a pagar intereses, ni a restituir el dinero. Una vez logrado el crecimiento esperado y un mejor posicionamiento recién se podrá empezar a buscar fuentes externas de financiamiento. Dentro de este tipo de financiamiento encontramos:

a) Autofinanciación de enriquecimiento

Son los beneficios retenidos, es decir, aquellos que los socios renuncian a impartir y pasan a formar parte del patrimonio neto de la empresa, sin que este se sume al capital social.

b) Autofinanciación de mantenimiento

Conformada por los fondos que una empresa consigna a cada ejercicio; amortizando el inmovilizado; permitiendo renovar sus equipos y manteniendo su capacidad productiva. Tiene como objetivo conservar el patrimonio neto. Por ejemplo: las amortizaciones y las provisiones.

2.2.3.1.2. Financiación Externa

Proviene de inversores, socios o acreedores. Corresponde a dicho financiamiento el capital social; ya que son recursos externos, pero no son ajenos sino propios; préstamos, créditos, etc.

Para Correa (2007) este financiamiento suele darse porque los recursos internos son insuficientes para poder realizar nuevos proyectos o propósitos.

2.2.3.2. Según la titularidad de los fondos o propietarios

2.2.3.2.1. Financiación Propia o no exigible

Se denomina así al pasivo correspondiente a las aportaciones de los socios y a los propios beneficios o pérdidas generados. Vendría a ser la suma del capital social, reservas y resultados del ejercicio. También denominado pasivo no exigible ya que no tiene un vencimiento establecido. En este financiamiento podemos encontrar:

2.2.3.2.1.1. Aportaciones de los socios o capital social

Aporte de los socios o propietarios de la empresa, tanto en la constitución del capital inicial como en posteriores acrecentamientos. Se considera como una financiación propia pero externa.

2.2.3.2.1.2. Reservas

Encontramos varios tipos de reservas tales como:

- a.** Reservas legales: deben ser constituidas esencialmente con un mínimo del 10% de los beneficios alcanzados.
- b.** Reservas estatutarias: acuerdos dados en los Estatutos de la sociedad.
- c.** Reservas voluntarias: determinadas en virtud de un acuerdo voluntario de la sociedad.

2.2.3.2.1.3. Amortizaciones

Se computan por el valor que va disipando el inmovilizado en el proceso de producción, considerándose como un gasto que no presume un desembolso monetario; constituyendo fondos los cuales permitirán a la empresa en un futuro reemplazar el equipo amortizado. Hasta ese entonces la empresa podrá usar dicho fondo de amortización como fuente de financiación para realizar sus inversiones.

2.2.3.2.1.4. Provisiones

Son fondos creados por la empresa para hacer frente a ciertas pérdidas que aún no se han producido; así como futuros gastos que

pueda acarrear. Se le considera también como una parte del resultado de la empresa.

2.2.3.2.2. Financiación Ajena

Son recursos externos que generan deudas u obligaciones para la empresa. Dichos recursos provienen de acreedores o instituciones financieras a corto y largo plazo. Un claro ejemplo lo constituyen los préstamos bancarios.

Para Zvi y Merton (1999) lo consideran parte del pasivo exigible, ya que en algún momento deberán devolverse puesto que tienen fecha de vencimiento.

2.2.3.3. Según su plazo de devolución, vencimiento o amortización

2.2.3.3.1. Financiación a Corto plazo o pasivo Circulante

Rubio (2007) nos dice que son las obligaciones que la empresa posee en un plazo no mayor a un año; es más factible y rápida; las tasas de interés son mucho más bajas y no restringen tanto las acciones futuras de la empresa.

2.2.3.3.1.1. Créditos bancarios

Es un tipo de financiamiento otorgado por medio de los bancos, mediante contrato a un cliente, de disponer una cantidad fijada, en un tiempo determinado, el cual podrá ser utilizado parcial o totalmente. Es uno de los más utilizados por parte de las empresas; se utiliza para satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo y presenta gran operatividad (López, 2014).

Tanaka (2015) considera que se puede asumir como:

- a.** Sobregiro bancario: cantidad de dinero que se le debe a un Banco como consecuencia de cheques que se ha expedido en exceso al balance o depósitos en la cuenta corriente de una empresa; debe ser utilizada en casos excepcionales.
- b.** Crédito en cuenta corriente: Permite disponer de fondos a la empresa para atender eventuales diferencias de caja. Se utiliza para el giro de cheques.

2.2.3.3.1.2. Créditos comerciales o de funcionamiento

Para Tanaka (2015) son los que conceden proveedores, otorgando facilidades de pago a sus clientes por la compra de su producto bajo ciertas condiciones que permitan retrasar el mismo.

Es la forma más común de financiación a corto plazo, esencialmente para las pequeñas empresas, debido a que los proveedores otorgan con más facilidad un crédito que las instituciones financieras.

2.2.3.3.1.3. Línea de crédito

López (2014) señala que es una alternativa de financiamiento que utilizan las empresas para prever posibles necesidades, de las que no se sabe con exactitud la cantidad que se va a requerir. De este modo las empresas pueden pedir a una entidad financiera una línea de crédito, poniendo a su disposición una cuenta corriente con un límite establecido entre ambas partes; haciendo uso de ello a través de una tarjeta de crédito. Se deberán pagar los intereses por la cantidad que se haya dispuesto y una comisión por la cantidad que no haya utilizado. Se usa generalmente para financiar el plazo de cobro de clientes, el pago a proveedores, para cubrir pequeños déficits de tesorería; es decir, para financiar el circulante.

2.2.3.3.1.4. Factoring

Briceño (2010) lo define como una operación en que el acreedor o empresa cede su crédito a un tercero o entidad financiera, al que se le denomina factor; este lo hace efectivo, se encarga de su contabilidad, asume los riesgos de insolvencia y adelanta los importes de las facturas a la empresa que la ha contratado a cambio de comisiones e intereses.

El estado de incertidumbre respecto al cumplimiento de alguna contraprestación por parte del cliente, es una de las características del factoring.

2.2.3.3.1.5. Confirming

Para Briceño (2010) es un factoring inverso; es decir una operación financiera por la cual la empresa denominada confirmadora se hace cargo del pago de las facturas que la empresa

cliente tiene pendiente con sus proveedores, previo descuento de una comisión que gira sobre el volumen total de la factura adelantada, siempre que el vencimiento del pago sea diferido en el tiempo y la solvencia de dicha empresa sea elevada.

2.2.3.3.2. Financiación a Largo plazo

El financiamiento a largo plazo suele entenderse con frecuencia como deuda consolidada pues solo reemplaza sus deudas a corto plazo por capital permanente.

Existen varios tipos de alternativas de financiamiento a largo plazo:

2.2.3.3.2.1. Préstamo

Para López (2014) un préstamo se formaliza en un contrato, donde una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad determinada de dinero, para que lo devuelva en un plazo determinado a cambio de un precio pactado en forma de tipo de interés, comisiones y otros gastos que se presenten.

Lo que se debe tener en cuenta al momento de adquirir un préstamo son: el capital prestado, plazo de amortización o periodo de tiempo pactado, término amortizado o cuotas, tipo de interés aplicable, comisiones asociadas, cancelación anticipada, entre otras.

2.2.3.3.2.2. Leasing

Castillo (2011) nos dice que “es un contrato donde interviene el arrendador (entidad financiera) y el arrendatario (empresa) que se utiliza para la adquisición de inmuebles, maquinarias y equipos bajo la modalidad de arrendamiento”. Es decir la entidad financiera es quien adquiere el bien que solicita la empresa, cediéndole su uso durante un determinado plazo a cambio de cuotas periódicas a modo de alquiler; teniendo la opción de compra del mismo al vencimiento del contrato. Su duración generalmente coincide con la vida útil del equipo adquirido.

Ventajas del leasing:

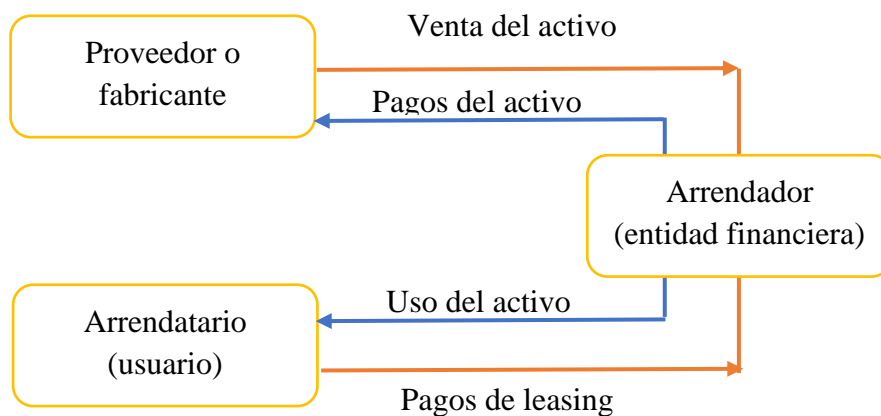
- ✓ Permite la financiación total de la inversión: la empresa no desembolsa en el acto la totalidad del valor del bien arrendado.

- ✓ Se obtiene Flexibilidad: la empresa puede adaptar la duración del contrato al periodo de vida útil del bien en cuestión; utilizándolo cuando su producción sea más elevada.
- ✓ Evita la obsolescencia: Actualmente en los contratos se incluye una cláusula de corrección al progreso; lo que permite sustituir el bien arrendado por uno más moderno antes de la expiración del contrato.
- ✓ Se obtiene Fiscalidad: permite deducir el beneficio del ejercicio como gastos de explotación derivadas de las cuotas periódicas pagadas a la empresa arrendadora.

Las empresas recurren a este tipo de financiación con la finalidad de obtener mejores niveles de eficiencia y competitividad. Aquí se puede encontrar tres intervinientes en dicha operación la cual se ve reflejada a continuación:

Figura 1.

Proceso de Leasing



Nota. En esta figura se observa el proceso del leasing donde interviene el proveedor, el arrendador y el arrendatario en el cual se pactan las cuotas a pagar por la financiación dentro de un plazo establecido. Adaptado de Leasing (p. 243), por C. Casillo, 2011, Área Finanzas y mercado de capitales, (VII-1).

2.2.3.3.2.2.1. Clasificación de leasing

a. Por su finalidad

- Leasing Operativo o Renting

Es un contrato de alquiler que se utiliza para financiar el inmovilizado: maquinarias, vehículos, sistemas informáticos, etc. Su principal característica es que la propiedad del equipo continúa en manos de la entidad financiera o compañía especializada, que ha adquirido el bien, cediendo su uso a cambio de un alquiler o renta mensual; incluyendo gastos de seguro, reparación, mantenimiento e incluso gastos de sustitución por avería, pero sin opción a compra.

Este tipo de leasing proporciona ventajas como: económicas (permite disfrutar el bien arrendado, elimina costos ligados a reparaciones, seguros, etc.), contables (no se incorporan al inmovilizado de la empresa, no se refleja en el balance; por lo que se contabiliza como alquiler en la cuenta de gastos) y fiscales (las cuotas del arrendamiento son deducibles como gasto y no se realizan las amortizaciones de los equipos, pues eso le corresponde a la empresa propietaria)

- Financiero

Este tipo de leasing se basa en que la sociedad de leasing o entidad financiera se compromete a entregar el bien a la empresa arrendataria, pero no se encarga de su mantenimiento o reparación. Al término de la relación contractual, el arrendatario puede optar entre la devolución del equipo, continuar con la utilización del mismo a un precio reducido o adquirirlo en propiedad mediante el pago del valor residual del mismo.

b. Por el procedimiento**- Directo**

La negociación se realiza entre el futuro arrendatario y la compañía de leasing o entidad financiera. Se utiliza sobre todo con equipos industriales y maquinarias especializadas.

- Indirecto

Se realiza la negociación entre el proveedor o fabricantes y el usuario o futuro arrendatario. Una vez elegido el equipo, acuden a una empresa de leasing para su respectiva financiación.

c. Por el objeto**- Mobiliario o de bienes muebles**

Hace referencia a los bienes susceptibles de traslado de un punto a otro; bienes de consumo duradero; bienes de equipos industriales, vehículos, entre otros. El plazo de este arrendamiento suele coincidir con la vida útil del bien, sufren una desvalorización rápida ocasionada por el avance de los medios tecnológicos.

Su opción de compra funciona según las necesidades o no de renovación de los bienes utilizados; su finalidad no es devolverlo, sino que se utilice como instrumento de inversión y financiación.

- Inmobiliario o de inmuebles

Se refiere a la adquisición de bienes inmuebles productivos, nuevos o usados en el mercado nacional; tales como: fábricas, bodegas, oficinas, locales comerciales, consultorios, etc. por parte de una compañía de leasing con la finalidad de arrendarlo al usuario. En este tipo de leasing el arrendatario también selecciona el proveedor y el bien; dicho contrato tiene una duración igual o mayor de 60 meses.

Una vez concluido el contrato, el arrendatario puede optar o no por ejercer la opción de adquisición; de ser este el caso, paga una suma de dinero definida al inicio del contrato.

d. Otros

- **Arrendamiento Puro**

Este arrendamiento es similar al arrendamiento financiero con la salvedad de que otorga la posesión, pero no establece un mecanismo para otorgar la propiedad; es decir cuando se da por finalizado el término del contrato, la entidad financiera o arrendadora dará aviso al arrendatario por medio de una notificación, estableciendo el valor de mercado del bien en caso el arrendatario manifieste su deseo de adquisición. Si este no desea comprarlo la arrendadora podrá venderlo a un tercero a valor de mercado o cediéndolo en arrendamiento puro o financiero, sin que sean considerados como opciones terminales.

- **Sale & Lease back**

Consiste en que el arrendatario le vende un bien a una empresa arrendadora financiera, en donde ésta última posteriormente se lo arrienda al mismo arrendatario; mejorando sus condiciones de liquidez, ya que le permite disfrutar de los servicios del bien a cambio de pagos periódicos durante la vigencia del contrato, además de haber obtenido una cantidad de dinero por el mismo al haberlo vendido.

- **Arrendamiento Internacional**

Es cuando los sujetos intervinientes en la relación contractual, es decir, el arrendador, el arrendatario y el proveedor residen o pertenecen a ordenamientos jurídicos diversos (formado por la Constitución del Estado tales como convenios, contratos, disposiciones, etc.). Aquellos que realicen este tipo de operaciones

deben regirse por el Código Tributario y por las leyes tributarias respectivas.

- **Leasing Participativo**

Se da cuando una empresa de leasing compra el bien para cederlo en calidad de arrendamiento, mientras que una segunda empresa de leasing aporta los recursos para su financiación.

- **Leasing Sindicado**

Se realiza bajo cualquier modalidad de las antes ya mencionadas, interviniendo una o más empresas de leasing, donde cada una aporta los recursos financieros en proporción a su participación en el negocio.

2.2.3.3.2.3. Ayudas y subvenciones

Briseño (2010) lo define como toda contribución financiera o transferencia de fondos originaria de un gobierno u organismo público, que tiene como finalidad conceder fondos al sector privado, sin una devolución posterior del capital obtenido (fondo perdido) o proporcionando un costo muy bajo en comparación con otras alternativas de financiación (interés).

En un contexto más amplio pueden considerarse subvenciones inclusive los beneficios fiscales establecidos para determinadas actividades empresariales dando alusión a las ayudas (ayudas comunitarias, ayudas estatales, ayudas de las comunidades autónomas, ayudas locales, etc.)

Se pueden considerar como subvenciones aquellas actuaciones del sector público en beneficio del sector privado tales como: programa de transferencia directa de fondos (transferencia directa de capital o beneficios financiero-fiscales que reducen los costes empresariales), infraestructura y servicios de titularidad pública, políticas de reglamentación sobre impuestos, aranceles, medio ambiente.

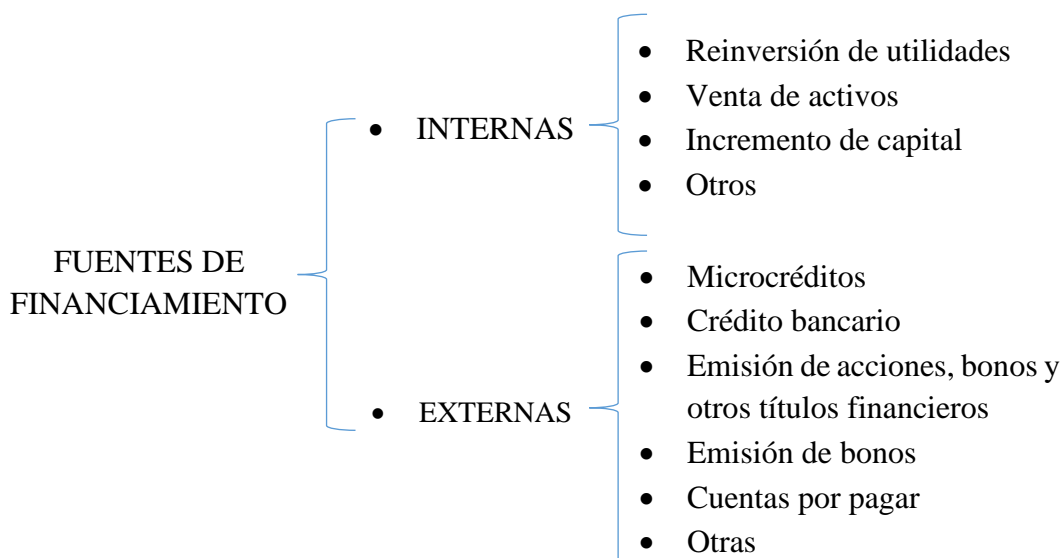
Las ayudas pueden adoptar las siguientes formas: subvenciones financieras, exoneración de impuestos, préstamos a bajo tipo de interés, desgravaciones fiscales y bonificaciones en las cuotas

empresariales a la Seguridad Social, ventajas en la adquisición de ciertos materiales y equipos, exenciones arancelarias, cesión de terrenos a título gratuito o en condiciones ventajosas, etc. lo que ayudará a crear las condiciones necesarias para el impulso de la competitividad empresarial.

Para Lerma et al. (2007) la obtención de financiamiento no es una labor fácil, sin embargo, se pueden tener accesos a diferentes tipos y utilizarlos en base a sus ventajas y desventajas. Para él las fuentes de financiamiento se dividen de la siguiente manera:

Figura 2.

Fuentes de Financiamiento



Nota. En el Perú las MYPES (medianas y pequeñas empresas) cuentan con diversas fuentes de financiamiento, las que son reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS) como las que no. Tomado de Fuentes de financiamiento, por Lerma et al., 2007, <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.

Tabla 1.*Clasificación de las fuentes de financiamiento*

CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO			
FORMAL		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito
NO FORMAL	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora.
	Público	Ministerio Público (MINAG), Banco de materiales (BANMAT).	
	Informal		Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador informal, Tienda o bodega, familiar, amigo o vecino, prestamista individual, otros
			Junta o Pandero

Nota. La tabla anterior muestra la clasificación de las fuentes de financiamiento según su formalidad. Tomado de Clasificación de las fuentes de financiamiento, por J. Alvarado et al., 2001, Lima: IEP, COFIDE, CEPES.

2.2.4. Rentabilidad

Apaza (2010) lo define desde el punto de vista contable, realizado bajo dos niveles, considerándose o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: rentabilidad económica y rentabilidad financiera; teniendo una relación determinada por el apalancamiento financiero. La rentabilidad económica hace referencia a la capacidad de una empresa de ser rentable por sí mismo; es decir que con sus operaciones de venta de bienes genere ingresos mayores a sus costos o gastos; suficientes para recuperar la inversión hecha; viéndose reflejado en su flujo de efectivo generado. Mientras que la rentabilidad financiera se refiere al rendimiento obtenido por los fondos propios de la empresa; descontando los pagos por deudas asumidas para la realización de una inversión a largo plazo.

La relación existente del apalancamiento financiero con las rentabilidades antes mencionadas es la influencia que tiene la utilización de la deuda en la

estructura financiera sobre la rentabilidad del patrimonio neto; partiendo de una rentabilidad económica.

Para Ccaccya (2015) la rentabilidad se aplica a todo ejercicio u operación económica; interviniendo medios materiales, humanos y/o financieros con la finalidad de obtener buenos resultados. Dicha rentabilidad se puede evaluar comparando el resultado final con el valor de los medios empleados para generar dichos beneficios. Esto dependerá de los activos que dispone la empresa en la ejecución de sus operaciones, financiados por medio de los accionistas (recursos propios) y/o terceros; implicando así algún costo de oportunidad dado por la escasez de los recursos.

La rentabilidad tiene la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Recursos Económicos}}$$

Dicha fórmula representa una medida de productividad y eficiencia de los fondos implicados en la empresa; teniendo como objetivo asegurar el aumento de valor y su permanencia de la misma en el mercado. Es decir, no importa si generan beneficios altos si para ello emplean la mayor cantidad de recursos. Una inversión es mejor cuanto mayor sean los beneficios generados y menores los recursos empleados para lograrlos; para ello es fundamental tener en cuenta la administración de los activos, su liquidez y la administración de deudas sobre los resultados operativos.

2.2.5. Inversión del proyecto

2.2.5.1. Inversión inicial

Desembolso de dinero necesario para poner en marcha un proyecto.

Se divide en:

2.2.5.1.1. Tangible

Son aquellos bienes muebles e inmuebles tales como terreno (depreciación), obras físicas, maquinarias, etc.

2.2.5.1.2. Intangible

Son los gastos en que se inciden para la puesta en marcha del proyecto como: capacitación, gastos de constitución, patentes, licencias, etc.

2.2.5.2. Capital de trabajo

Es un recurso necesario para poder mantener operativa la empresa y así cubrir las necesidades que se presenten a tiempo.

También se puede definir como la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes, precisando sus valores totales, así como las necesidades mínimas que requiere el proyecto (Arboleda, 2014).

2.2.5.3. Teoría de la estructura de costos

2.2.5.3.1. Costos fijos

Son aquellos que no dependen del volumen total de producción ni de la actividad que se realice (Arboleda, 2014)

2.2.5.3.2. Costos variables

Para Arboleda (2014) los costos variables “son aquellos que dependen del nivel de producción, y no necesariamente en forma proporcional o lineal” como por ejemplo cuando los costos se mantienen constantes para volúmenes de producción entre límites dados, manteniendo así un costo unitario fijo, mientras que otros varían con el volumen de producción; es decir todo depende del total de unidades a producirse.

2.2.5.3.2.1. Materia prima

Son materiales que necesariamente deben estar integrados al producto (Safarano 2001)

2.2.5.3.2.2. Mano de obra

Para Safarano (2001) es “todo el trabajo humano en relación de dependencia puesto al servicio de la producción” (p. 72).

2.2.5.3.3. Costos directos

Esta clasificación de los costos se realiza en base a su asignación, es decir la relación entre un objeto de costeo y un concepto de costo, Según Safarano (2001) son aquellos que forman parte del producto o prestación de un servicio; por lo que la existencia de tal relación resulta evidente.

2.2.5.3.4. Costos indirectos

Corresponde a la clasificación de los costos en base a su asignación, pero es todo lo contrario a los costos directos ya que se entiende por costos indirectos aquellos que afectan en el proceso productivo en forma general, a varios productos, por lo tanto, no habría una relación con el objeto de costeo (Safarano, 2001)

2.2.5.4. Estado de resultados

En su investigación Andía (2013) menciona que es aquel que “resume el resultado de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado, es decir las ganancias y/o pérdidas” (p.34).

De Modo similar Foppiano (2013) planteó que es el que:

Muestra el resultado de la gestión de la empresa en todos sus aspectos, como productora de bienes o servicios, como administradora de la producción de dichos bienes y servicios y como gestora de los recursos financieros, para la mayor operación de la empresa. (p. 282).

2.2.5.5. El método NOPAT

Dumrauf (2006) lo describe como el resultado o beneficio neto operativo después de los impuestos que gravan dicho resultado; con ello se obtiene algo semejante al margen operativo para los accionistas en una empresa sin deuda.

Lo más importante del NOPAT es su utilidad práctica; ya que es un elemento indispensable a partir del cual se obtienen los flujos de caja de la empresa. Una forma de calcular el Flujo de caja financiero reside de la siguiente operación: $(\text{NOPAT} + \text{Amortización}) - \text{Inversión total} + \text{Capital de trabajo}$ llamado también capital circulante o fondo de maniobra (variaciones en las Necesidades Operativas de Fondos (NOF)).

Las NOF son las necesidades de financiación que tiene una empresa para realizar sus inversiones en activos corrientes operativos (existencias, clientes, deudores comerciales a corto plazo, etc.), descontando aquella financiación espontánea dada por proveedores y acreedores o pasivo corriente operativo. Es decir, son los fondos que necesita la empresa para llevar a cabo sus operaciones de explotación; para no generar desequilibrios

de tesorería. Estas no consideran la tesorería contable, si no la operativa. Su cálculo está representado de la siguiente manera:

- $\text{NOF netas} = \text{Existencias} + \text{clientes (sin los descontados)} + \text{tesorería operativa} - \text{proveedores.}$
- $\text{NOF netas} = \text{Activo corriente operativo} - \text{pasivo corriente operativo.}$

La cifra de las NOF de las empresas puede variar mucho según su tamaño, tipo de actividad, ciclo de explotación de su sector, incluso de una empresa a otra perteneciendo ambas al mismo; sobre todo si tienen actividades con ventas estacionales.

El capital circulante o fondo de maniobra desde una perspectiva financiera es el excedente de los recursos permanentes que vendrían a ser los fondos propios y deuda a largo plazo; una vez invertidos en el activo fijo, con los que la empresa financia su actividad a corto plazo. Este indica si la empresa tiene los recursos suficientes para hacer frente a sus deudas inmediatas.

Desde una perspectiva económica es el excedente del activo corriente sobre el pasivo corriente.

Las NOF son un concepto operativo que guardan la siguiente relación con el fondo de maniobra: si estas son menores la empresa se encuentra con excedentes de tesorería, pero si fueran mayores la empresa tendría que solicitar financiación a corto plazo para que cubra dicha diferencia.

En cuanto al NOPAT se concluye que es un beneficio neto operativo después de impuestos, pero no después de intereses; ya que en él no se aplican ingresos y gastos financieros. Se puede expresar como:

$$\text{NOPAT} = \text{Ventas} - \text{Gastos operativos} - \text{Impuestos}$$

Tabla 2.*NOPAT Cálculo desde las perspectivas operativa y financiera*

A partir del EBIT	A partir de la utilidad neta
	Utilidad Neta
	+ Intereses pagados (1-t)
Impuestos sobre el EBIT	- Intereses ganados (1-t)
NOPAT	- Egresos no operativos (1-t)
	+ Ingresos no operativos (1-t)
	NOPAT

Nota. Para llegar al NOPAT se puede acceder por dos caminos: desde la perspectiva operativa a partir del EBIT (camino de arriba hacia abajo), o desde una perspectiva financiera a partir de la utilidad neta (camino de abajo hacia arriba). Tomado de Finanzas Corporativas, por Dumrauf, 2006, Alfaomega Grupo Editor S.A.

2.2.5.6. Flujo de caja

Olivera (2011) define el Flujo de Caja como: “Una metodología que permite calcular la cantidad neta de dinero generada por una empresa o proyecto de inversión, luego de restarle a los ingresos, los egresos correspondientes a dicha actividad económica, durante un periodo determinado” (p. 28).

Soriano (2010) señala que el Flujo de caja es el dinero que concibe la empresa por aquellas actividades de explotación; es decir actividades relacionadas con la actividad principal de la empresa.

Mientras que Andía (2010) define al flujo de caja como: “La evaluación económica financiera, que se realiza en base a los resultados proporcionados y que tiene por objetivo mostrar la liquidez de la empresa y no la rentabilidad de una inversión” (p. 189). En pocas palabras es un instrumento contable que mejor refleja el flujo de recursos líquidos que se generan de manera interna en la empresa.

No obstante, la revista Informativo Caballero Bustamante (2012) nos menciona que el flujo de caja también es conocido como “cash flow”; muestra “el saldo que resulta de restar los ingresos menos los egresos de una empresa generados por una inversión, actividad o proyecto, en un periodo determinado” (p. 2).

Es una herramienta financiera muy utilizada por las empresas para identificar su capacidad de efectivo (contar con disponibilidad o deficiencia); siendo posible también elaborar el flujo de caja proyectado; conocido como “presupuesto de caja” o “pronóstico de tesorería”.

Su elaboración implica que la empresa realice pronósticos sobre hechos futuros que se esperan lograr en base a un plan de negocios. Generalmente está a cargo de tesorería y se puede realizar de manera mensual, bimestral, semestral, anual, etc.; teniendo en cuenta que, mientras más corto sea el periodo; los resultados que se obtengan serán más precisos; y que cuando sea elaborado se deberá identificar el flujo de caja operativo que se produce o producirán por las operaciones propias del giro del negocio.

2.2.5.6.1. Importancia del flujo de caja

Flores (2013) indica que es una herramienta financiera muy importante para la empresa, ya que le permite conocer las necesidades de efectivo a corto plazo e indicar los excesos de liquidez que se pudieran tener en el periodo de análisis; valorar la empresa aplicando el método de flujos descontados, identificando fuentes de valor agregado.

Su importancia también radica en que permite conocer la liquidez de la empresa, teniendo así un mayor control de los movimientos del efectivo; identificando su necesidad mínima; previniendo déficit o excedente del mismo para fijar políticas de financiamiento (ajuste de condiciones crediticias al periodo) que permitan tomar una decisión adecuada sobre su uso y destino (segmentos operativos, inversiones nuevas, etc.).

Uno de los instrumentos principales que es utilizado para el control de gastos de una empresa es el presupuesto de efectivo; un programa que

relaciona las entradas y salidas de efectivo que se incurren durante el periodo presupuestario.

2.2.5.6.2. Finalidad del flujo de caja

Flores (2013) considera que su finalidad es: “Coordinar las fechas en que la empresa necesitará dinero en efectivo, señalando aquellas en que escaseará, con el fin de que se puedan tramitar préstamos con anticipación y sin presiones indebidas”. (p.87).

El flujo de caja indica exactamente aquellas necesidades excepcionales e importantes de efectivo que la empresa necesita (pagos anteriores de préstamos al banco); y permitirá aprovechar los descuentos en sus cuentas por pagar, cancelar obligaciones por vencer, programar financiamiento para aumentar su capital, formular sus políticas de dividendos, consolidar el programa de producción establecido durante el año; nivelando así las elevadas fluctuaciones de temporada, etc.

2.2.5.6.3. Flujo de caja operativo o económico

Para Andía (2010) el Flujo de Caja Económico (FCE) es aquel que “no considera las fuentes de financiamiento” teniendo el objetivo de mostrar la rentabilidad de toda la inversión (p.190). No incluye los gastos financieros, amortización del préstamo, deudas contraídas con terceros, pago de intereses por crédito, entre otros.

Tabla 3.*Esquema de un Flujo de caja económico*

Esquema de un flujo de caja operativo o económico	
Ventas netas	+
Costo de Ventas (*)	-
Utilidad Bruta	=
Gastos de Ventas (*)	-
Gastos de Administración	-
Otros ingresos	+
Otros gastos	-
Utilidad Operativa	=
Impuesto a la renta	-
Utilidad Neta sin Descuento de los Gastos y/o Ingresos Financieros	=
Depreciación y/o amortización	+
Flujo de Caja Económico	=

(*) Se incluye la depreciación (tangibles) y/o amortización (intangibles)

Nota. Este esquema permite hallar la rentabilidad económica de cualquier proyecto, empresa, inversión, etc. Está estructurada por los flujos de caja de inversión y liquidación necesarios para el funcionamiento de la empresa, siendo estos: la adquisición de activos, gastos pre operativos y cambios en el capital de trabajo y por el flujo de caja de operación.

Mientras que para Hirache (2013) este esquema lo conforman todos los ingresos por ventas de los productos de la empresa, venta de activo fijo (si lo hubiera) y todos los egresos: costo de ventas (materia prima, mano de obra, otros gastos de fabricación), gastos de ventas, gastos de administración e impuestos. No se incluye la depreciación por lo que no es un egreso de efectivo.

Bajo este discernimiento se presume que la empresa se solventa económicamente con sus propios recursos, puesto que no se toman en cuenta los aportes de los accionistas, financiamiento de los proveedores, préstamos de los bancos al momento de la elaboración de dicho flujo de caja.

2.2.5.6.4. Flujo de caja financiero y para los accionistas

Olivera (2011) nos dice que: “el Flujo de Caja Financiero es el saldo que revela la liquidez de las actividades de una empresa en un horizonte de

tiempo, diferenciándose del FCE, que incluye en su estimación los ingresos y egresos de efectivo vinculados al financiamiento por terceros o accionistas” (p.30).

Tabla 4.

Esquema de un Flujo de caja financiero

Esquema de un flujo de caja financiero	
Ventas netas	+
Costo de Ventas (*)	-
Utilidad Bruta	=
Gastos de Ventas (*)	-
Gastos de Administración (*)	-
Otros ingresos	+
Otros gastos	-
Utilidad Operativa	=
Ingresos Financieros	+
Gastos Financieros	-
Ganancia Perdida por Instrumentos	-
Utilidad antes de Impuestos	=
Impuesto a la renta	-
Utilidad Neta	=
Depreciación y/o Amortización	+
Amortización de la deuda	-
Flujo de Caja Financiero	=

Nota. En este esquema están consignados los flujos de capitales de inversiones y financiamiento requeridos por la empresa, sin descontar los impuestos.

Asimismo, Andía (2010) nos dice que es: “el flujo de caja que incorpora las fuentes de financiamiento”; considerando los préstamos, servicio de deuda, ahorro de impuestos (según el régimen al que pertenezca la empresa) (p.190).

Para Hirache (2013) su elaboración implica:

- Identificar las necesidades de financiamiento que presente la empresa.

- Evaluar todas las condiciones, escenarios posibles actuales del mercado financiero y/o de capitales.
- Analizar los aspectos necesarios para acceder a mercados financieros y de capitales en el futuro.
- Indagar el comportamiento de las tasas de interés, inflación y devaluación.
- Tener una buena solidez.
- Contar con la disponibilidad de los socios para capitalizar.

Una vez consignado el importe de la deuda financiera, los nuevos recursos de deuda, los aportes de capital de los socios, los ingresos no operacionales se obtiene dicho flujo de caja; siendo utilizado para remunerar su inversión (pago de dividendos y/o excedentes de liquidez).

2.2.5.7. Costo de oportunidad de capital o costo de capital- COK

En cuanto al costo de capital Andía (2013) dice que es el costo global de todas las fuentes de financiamiento (propio y de terceros); la cual está formado por:

- a) Costo de la Deuda
- b) Costo de capital propio
- c) Costo de oportunidad

También Tong (2013) nos indica que el costo de capital es el costo de conseguir financiamiento el cual se basa en la deuda y capital propio; es decir representa un costo adicional a cualquier proyecto (no está incluido en el flujo de caja), puesto que castiga (disminuye) los costos futuros y beneficios dado el tiempo que tiene que pasar para hacerse efectivos.

En cambio, para Forsyth (2004) es “la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas de un proyecto o empresa, la cual se determina tomando como referencia la rentabilidad y riesgo similar de otras alternativas de inversión” (p. 91)

También nos dice que se emplea como la tasa de descuento que sirve para actualizar los flujos de caja de un proyecto de inversión con el propósito de estimar el valor actual neto (VAN); y así determinar si un proyecto añade o destruye valor; por lo tanto se debe tener en cuenta la correcta estimación

de la tasa de descuento de los flujos de caja financiero de la empresa, el cual resulta de las operaciones de la empresa, sin contar el efecto de la deuda; lo que servirá para una buena toma de decisiones.

2.2.5.7.1. Determinación del costo de oportunidad de capital

Allen, Myers & Brealey (2010) nos dice que se puede determinar de la siguiente forma:

- Preguntándole al accionista
- Metodología del CAPM

2.2.5.7.2. Modelo CAPM

Allen, Myers & Brealey (2010) nos dicen que es una continuación sobre la teoría moderna de carteras (teoría de inversión que estudia como maximizar el retorno y minimizar el riesgo, a través de una adecuada elección de los componentes de una cartera de valores; combinación de activos financieros). El capital asset pricing model (CAPM), que significa modelo de fijación de precios de activos de capital, sirve para determinar la tasa de rentabilidad requerida para un activo que forma parte de un portafolio de inversiones; es decir es un modelo que permite conocer cuál es la rentabilidad esperada de una inversión simplemente conociendo cuál es su afectación al riesgo sistemático, representado por el símbolo beta (β). También se debe tener en cuenta la rentabilidad esperada del mercado y la rentabilidad esperada de un activo libre de riesgo.

Cuando la rentabilidad esperada de un activo es calculada utilizando CAPM, los futuros flujos de caja del activo pueden ser descontados a su valor actual neto (VAN) utilizando esta tasa y así determinar su precio adecuado, teniendo en cuenta su apreciación de riesgo. Betas mayores a 1 simbolizan que el activo tiene un riesgo mayor al promedio de todo el mercado. Betas debajo de 1 indican un riesgo menor; en cuanto a Betas iguales a 1 indican que el activo financiero en estudio es tan volátil (riesgoso) como el mercado. Los valores de Beta deben ser coherentes con el riesgo de los activos que representan, si es que el mercado está en

equilibrio y existe por lo tanto una apropiada relación entre rentabilidad y riesgo.

Las Letras del tesoro o banco central son la inversión más segura, ya que su rendimiento es fijo y no se ve afectado por las variaciones en el mercado. Por esta razón tienen una beta de 0. Por otro lado, encontramos el portafolio o la cartera de mercado de acciones ordinarias, que es una inversión de mayor riesgo que las Letras del Tesoro, debido a que su rendimiento no es fijo y se ve afectado por variaciones en el mercado, siendo representadas por una beta de 1.

Por ende, un activo con un Beta alto debe ser descontado a una mayor tasa, para recompensar al inversionista por asumir el riesgo de dicho activo, basándose en el principio de que cuanto más riesgosa es la inversión, requieren mayores rentabilidades.

A la diferencia de rendimientos se le denomina Prima de riesgo del Mercado; calculándose con la siguiente fórmula:

$$\text{Prima de riesgo del mercado} = R_m - R_f$$

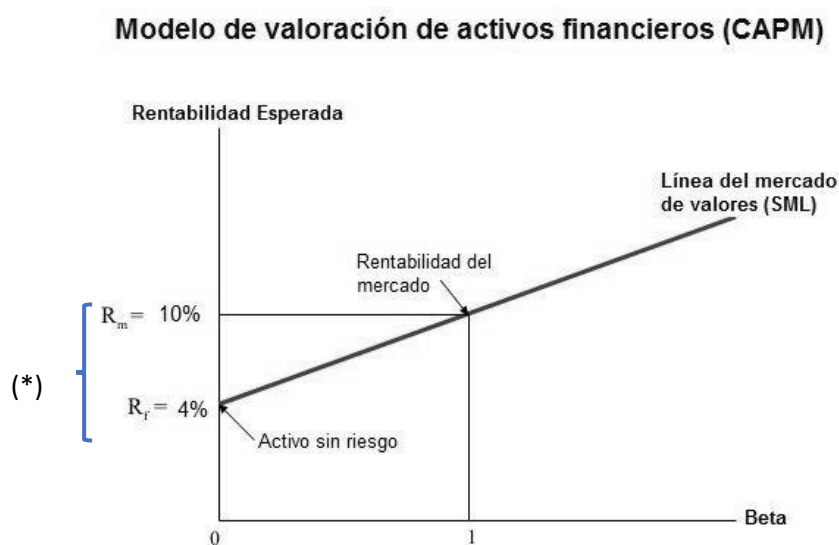
Donde:

R_m : Rendimiento del mercado

R_f : Rendimiento de las letras del banco central o tesoro

Figura 3.

Modelo de valoración de activos financieros CAPM



Leyenda (*): Prima de riesgo del mercado

Nota. En el gráfico anterior se muestra la relación lineal que existe entre el rendimiento o rentabilidad y el riesgo; por ello las letras del tesoro suelen ser la inversión más segura y con menor riesgo; mientras que la rentabilidad del mercado suele ser más arriesgada por lo que ofrece un rendimiento de mayor riesgo. El rendimiento que resulte demás de una inversión cualquiera comparándola con las letras del tesoro se le conoce como prima de riesgo del mercado. Tomado de Principios de finanzas corporativas, por F. Allen, S. Myers & R. Brealey, 2010, Mc Graw Hill.

El CAPM trata de calcular la prima de riesgo esperada cuando beta no es 0 (activo libre de riesgo) ni 1 (Beta del mercado); teniendo como objetivo calcular la prima de riesgo de cualquier inversión; fluctuando siempre en proporción directa con beta; lo que significaría que todas las inversiones deberían situarse sobre la línea del mercado de valores.

Formula:

$$K_e = R_f + \beta \text{ apalancado} * (R_m - R_f) + \text{Riesgo país}$$

Donde:

- K_e = Rendimiento esperado por la empresa o costo de oportunidad de capital
- R_f = Rendimiento libre de riesgo o tasa libre de riesgo
- β = Beta del mercado (cuanto más se acerca a 1 es más riesgoso)
- R_m = Riesgo del mercado.

El Beta que se obtiene a partir de la data del mercado es un Beta apalancado; ya que el retorno de las acciones de las empresas está condicionado por las utilidades netas que éstas reportan y a su vez, las utilidades netas lo están por el nivel de apalancamiento financiero de las mismas. Tanto el apalancamiento financiero como el apalancamiento operativo tienden a incrementar la variabilidad de las utilidades netas y por ende acrecienta la variabilidad del retorno de las acciones. Si se quiere obtener un Beta ajeno a las influencias del apalancamiento financiero se debe desapalancar ese Beta. Si todas las empresas de un sector tuvieran el mismo nivel de apalancamiento financiero y la empresa cuyo Beta queremos

hallar también lo tuviera, no sería necesario desapalancar el Beta. Por ello es preciso desapalancar el Beta obtenido y volver apalancarlo de acuerdo a la relación deuda capital de una empresa en particular, siendo ésta la siguiente fórmula

$$\beta_{\text{desapalancado}} = \frac{\beta_{\text{apalancado}}}{\left[1 + (1 - tc) \frac{D}{E}\right]}$$

Donde:

D = Deuda a largo plazo

E = Equity o capital

tc = Tasa del tesoro

2.2.5.8. Costo promedio ponderado de capital (WACC O CPPC)

Corresponde al costo promedio del dinero obtenido para el financiamiento de un proyecto (Andía, 2013)

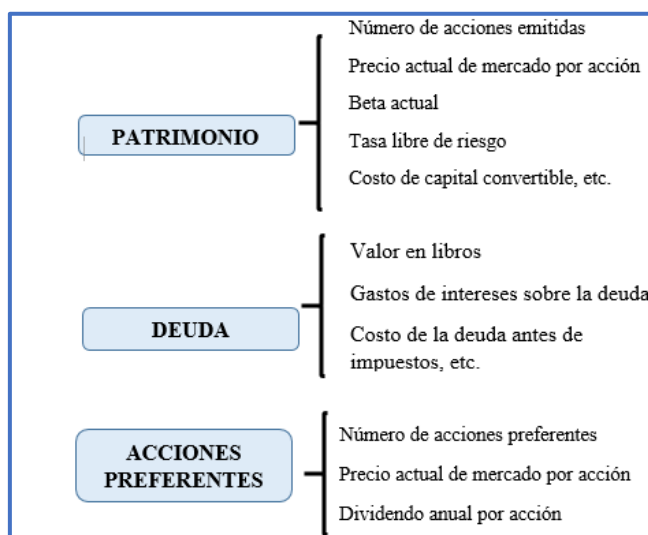
Para Court (2012) es: “el promedio ponderado de los costos del capital accionario, de la deuda total y de las acciones preferentes” (p. 236).

El costo promedio ponderado se puede aplicar en varias circunstancias, como para descontar los flujos de caja financieros y así poder encontrar el valor intrínseco de una empresa o proyecto.

Asimismo, nos dice que para poder estimarlo se requiere conocer los siguientes componentes:

Figura 4.

Componentes del costo promedio ponderado



Nota. El CPPC está compuesto por el costo de la deuda, su rentabilidad mínima exigida con respecto a las acciones y la tasa impositiva marginal. Para poder calcularlo se tendrá que determinar antes la estructura óptima de capital. Adaptado de Finanzas Corporativas, por E. Court, 2012, Cengage Learning.

Sin embargo, para Molina & del Carpio (2004) nos comenta que uno de los errores en la evaluación de inversiones es utilizar el costo promedio ponderado de capital (WACC) para descontar a los flujos financieros, debido a que el WACC sólo se usa para descontar los flujos económicos. A causa de este error se está sobreestimando el verdadero valor del VAN total. Es decir, refleja el aporte de los inversionistas y de los acreedores.

Fórmula:

$$\text{WACC} = K_d * \frac{D}{D + C} * (1 - tc) + K_c * \frac{C}{D + C}$$

Donde:

- WACC = Costo promedio ponderado de capital
- Kd = Costo de la deuda
- Ke = Costo de capital - accionistas
- D = Valor de la deuda
- C = Valor del capital
- t = Tasa de impuesto

2.2.5.9. Herramientas de Valuación Financiera

2.2.5.9.1. Valor actual neto- VAN

Benninga (2015) Nos dice que el valor actual neto (VAN) de una corriente de pagos futuros es el valor actual menos la inversión inicial requerida para obtener los flujos de fondos futuros, representando el incremento en riqueza que se obtiene si realiza la inversión.

Por otro lado, para Andía (2013) es aquel que mide la generación de valor (riqueza) mediante la inversión de un proyecto; en pocas palabras es el mejor indicador de rentabilidad de un proyecto.

Así mismo Andía (2010) lo clasifica en:

- VAN Económico
- VAN Financiero

Además, Rodríguez (2014) en la Revista actualidad empresarial sostiene que:

Se calcula como la diferencia entre el valor actual de los flujos futuros (son descontados a una tasa k que representa el costo de oportunidad del capital) y el coste de la inversión en el año 0.

a) Criterios de aceptación

Si el VAN de un proyecto independiente es mayor o igual a 0 se deberá aceptar el proyecto; en caso sea uno mutuamente excluyente (optar por uno, desplazando al otro) se deberá elegir el que presente un VAN mayor.

b) Explicación del criterio de aceptación

Un VAN negativo significará que no se están obteniendo beneficios o que estos no cubren las expectativas de dicho proyecto. (p. VII-1).

Para Effio (2008) es el valor actual neto presente de los flujos de efectivo netos; es decir la diferencia entre los ingresos periódicos y los egresos periódicos.

Fórmula:

$$\text{VAN} = -A + \frac{Q_1}{(1+K)^1} + \frac{Q_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+K)^n}$$

Donde:

- VAN= Valor actual neto de inversión.
- A= Valor de inversión inicial.
- Q= Valor neto de los flujos de caja. La diferencia entre los flujos positivos y los flujos negativos en un mismo periodo.
- K= Tasa de retorno del periodo (tasa de descuento)
- n = Número de periodos que dure el proyecto

2.2.5.9.2. Tasa interna de retorno- TIR

En sus diversos estudios Andía (2013) define a la Tasa Interna de Retorno (TIR) como el rendimiento promedio que tendrá el proyecto en caso de ser ejecutado (medida de rentabilidad periódica de la inversión).

Desde otro punto de vista para Socola (2010) en la revista actualidad empresarial expresa que: La Tasa Interna de Retorno es “la tasa que iguala los beneficios con los costos del proyecto. Es decir, es la tasa mínima que yo como inversionista puedo ganar”.

Es usada para la toma de decisiones en los proyectos de inversión y financiamiento; ya que se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos (flujos netos actualizados) con el valor presente de los egresos de dicho proyecto o desembolso de la inversión. Su cálculo puede ser muy complejo si la vida útil del proyecto excede los dos periodos; siendo la solución considerarla (TIR) como incógnita en la ecuación del VAN; debido a que es la única tasa de interés que, utilizada en dicha fórmula; hace que el resultado sea igual a 0.

Fórmula:

$$VPN = \frac{\sum R_t}{(1 + i)^t} = 0$$

Donde:

- a) t = Tiempo de flujo de caja
- b) i = Tasa de descuento
- c) R_t =Flujo neto de efectivo (cantidad de dinero en efectivo; entradas menos salidas) en el tiempo t.

La mayor limitación o desventaja de la TIR es que depende de la forma y composición de los flujos de efectivo del proyecto; habiendo diversos flujos con soluciones distintas. Para aceptar o rechazar un proyecto, inversión o financiamiento debemos tener en cuenta lo siguiente:

- d) Si la TIR > i; se acepta (conviene invertir)
- e) Si la TIR < i; se rechaza (no conviene invertir)

2.2.5.10. Relación Beneficio Costo- RCB

Para Foppiano (2013) es el análisis que consiste en evaluar el uso de los recursos de un proyecto, teniendo en cuenta los beneficios generados y la suma de los costos que se esperan generar en el proyecto.

Sin embargo, para Córdoba (2015) es llamado también índice de productividad, utilizado como medio de clasificación de proyectos de manera descendente en cuanto a la productividad. Si tiene una razón mayor que 1, entonces el proyecto es aceptable.

Mientras que para Andía (2010) infiere que: “Consiste en identificar, medir y valorar los costos y beneficios ocasionados por la inversión para luego compararlos” (p. 201). Es uno de los indicadores de mayor uso a la hora de evaluar proyectos; da a conocer si los beneficios que este le brinda son mayores o menores a los costos de ejecución.

Es considerado competidor del VAN y de la TIR a razón del valor del dinero en el tiempo. Se obtiene calculando el cociente entre el valor actual de los ingresos netos esperados y el desembolso inicial de la inversión.

Fórmula:

$$BC = \sum \frac{\text{Ingresos}}{\text{Egresos}}$$

2.2.5.11. Punto de equilibrio

Yermanos (2011) define al punto de equilibrio como:

“Una relación Costo- Volumen - Utilidad, que da énfasis a las relaciones entre los diferentes factores que afectan la utilidad” (p. 30)

Además, describe el punto de equilibrio como: “aquel en que los ingresos son iguales a los egresos y por lo tanto no se genera ni utilidad ni pérdida en la operación. El punto de equilibrio nos permite determinar el número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdida” (p. 30)

Por ende: “cada unidad de producto vendida, debe rendir un ingreso en exceso de su costo variable para contribuir a cubrir los costos fijos y generar la utilidad. En el punto de equilibrio la utilidad es cero lo que quiere decir, que el margen de contribución es igual al costo fijo, pero si el volumen

de ventas es mayor que el volumen de equilibrio, habrá utilidad, de lo contrario, estaremos frente a una pérdida” (p. 30)

Nos menciona que: “para calcular el punto de equilibrio es necesario tener perfectamente determinado el comportamiento de los costos (Costos Fijos, Costos Variables). Existen tres métodos para determinar el Punto de Equilibrio: Método de la Ecuación, Método del Margen de Contribución, Método Gráfico” (p. 30)

2.2.5.12. Análisis de sensibilidad

Para Andía (2010) es una técnica que muestra de manera puntual de qué modo variará los rendimientos esperados al cambiar una variable de insumo, previa identificación de las variables más significativas que puedan afectar el negocio (materia prima, precio, etc.).

Además Foppiano (2013) son señala que es una herramienta de evaluación, que permite obtener la validez de los resultados a través del tiempo de un determinado proyecto y que responde a la interrogante ¿Qué sucedería si...? , en otras palabras es una herramienta sencilla y útil.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y nivel de investigación

Enmarca el diseño de las variables, y se divide de acuerdo a:

Enfoque:

Su naturaleza de información que se recoge para responder al problema de investigación:

➤ **Mixto** porque uno de sus objetivos fue fundamentado en recolectar, analizar e interpretar los datos cuantitativos (datos numéricos de los resultados de flujo de caja, herramientas de evaluación financiera como el VAN, TIR, RBC, etc) y cualitativos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2010)

Tipo:

El tipo de investigación fue básica ya que se tomaron conocimientos dados como alternativas de financiamiento de inversión para solucionar un problema práctico (comparar dichas alternativas y su impacto en la rentabilidad).

Nivel:

Según la naturaleza de los objetivos:

➤ **Descriptiva**

Para Hernández, Fernández & Baptista (2010) permitió ver cómo fue o cómo se manifestaron determinados fenómenos, miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes; pero sobre todo describió las características de las situaciones a comparar (la mejor alternativa de financiamiento para la investigación y su impacto en la rentabilidad).

3.2. Diseño De Investigación

Fue la manera en que se escogieron y procesaron los datos, siendo el no experimental transaccional descriptivo el que más guardó relación con la propuesta de inversión, debido a que se recogió la información una sola vez.

Según Hernández, Fernández & Baptista (2010), el diseño no experimental transaccional descriptivo consistió en observar fenómenos, tal y como se dieron en un contexto natural, para luego analizarlos; sin ningún cambio; puesto que no hubo manipulación alguna.

Estos datos fueron recolectados en un solo instante y en un tiempo único; conforme al objetivo de dicha propuesta de inversión.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población estuvo conformada por aquellas personas que habitan en la ciudad de Chiclayo – Santa Victoria, cuyas edades oscilaron entre los 20 y 35 años; que, de acuerdo a los datos obtenidos, correspondiente a la población económicamente activa con capacidad adquisitiva, equivale a 352 996 personas (INEI, 2018).

También se tuvo como unidad de análisis a ciertas entidades del sistema financiero en la ciudad Chiclayo, que dio la opción a una alternativa de financiamiento siendo estas: 3 bancos y 3 cajas financieras.

3.3.2. Muestra

Tabla 5.

Tamaño de la muestra

Nivel de confianza	95%
Valor Z	1.96
Proporción	0.5
Error	0.05
Población	352,996
Tamaño de muestra	384

Nota. En la tabla anterior se aprecia el tamaño de la muestra, la que fue determinada a través de la población económicamente activa, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 0.05; dando como resultado a 384 personas

Fórmula: Población conocida:

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

N = 352, 996.00 habitantes entre 20 y 35 años.

P = 0,5

Q = 0,5

Z = 1,96 al cuadrado

$$E = 0,05$$

Tabla 6.

Entidades Financieras

N° ENTIDADES FINANCIERAS		
	BANCOS	CAJAS
01	Scotiabank	Trujillo
02	BBVA Continental	Piura
03	BCP	Sullana

Nota. La tabla representa las entidades del sistema financiero que nos permitieron obtener un financiamiento, de acuerdo a su costo de oportunidad; la muestra fue la misma que la población.

3.3.3. Muestreo

Aplicado a la primera unidad de análisis; considerando un muestreo aleatorio simple, debido a la forma precisa de seleccionar la muestra a partir de una población; en cuanto a la segunda unidad de análisis; respecto a las entidades financieras no hubo técnica de muestreo, debido a que la población fue la misma que la muestra.

3.4. Criterios de selección

Para seleccionar las unidades de análisis fue necesario: considerar a las personas directas que habitan en la ciudad de Chiclayo – Santa victoria, cuyas edades oscilaron entre 20 y 35 años; el cual fue el primer criterio de selección.

Estuvo como segundo criterio las entidades financieras, que permitieron el financiamiento de esta propuesta con sus respectivos costos de oportunidad.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 7.

Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Alternativas de financiamiento	Según su origen y procedencia	Financiación Interna o Autofinanciación
		Financiación Externa
	Según la titularidad de los fondos o propietarios	Financiación Propia o no exigible
		Financiación Ajena
	Según su plazo de devolución, vencimiento o amortización	Financiación a Corto plazo o pasivo
		Circulante
		Financiación a largo plazo
Rentabilidad	Flujo de caja	Método NOPAT
		Importancia del flujo de caja
		Finalidad del flujo de caja
		Flujo de caja operativo o económico
		Flujo de caja financiero y para los accionistas
	VAN	Criterios de aceptación
		Explicación del criterio de aceptación
	TIR	Cálculo de la TIR
		Limitaciones de la TIR
		Si la $TIR > i$; se acepta (conviene invertir)
		Si la $TIR < i$; se rechaza (no conviene invertir)
	Relación Beneficio/ Costo	Si tiene una razón mayor a 1, entonces el proyecto es aceptable
	Análisis de sensibilidad	Herramienta de evaluación que da validez de los resultados
	Presupuesto de la inversión	Inversión del proyecto
Capital de trabajo		
Estructura de costos		Costos fijos
		Costos variables

		Costos directos
		Costos indirectos
	Costo de oportunidad de capital o costo de capital- COK (CAPM)	Rendimiento esperado por la empresa
		Rendimiento libre de riesgo
		Beta del mercado : más cerca de 1 es más riesgo
		Riesgo del mercado
		Riesgo país: términos porcentuales
	Costo promedio ponderado de capital (WACC O CPPC)	Se usa para descontar los flujos
	Punto de equilibrio	Analiza el nivel de ventas. Utilidades igual a 0
	Estado de resultados	Resume el resultado de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas empleadas para la recolección de la información fueron:

La encuesta: permitió conseguir información oral y/o escrita de una muestra (personas que habitan en la ciudad de Chiclayo - Santa victoria, cuyas edades oscilaron entre 20 y 35 años).

La entrevista: aplicada a las entidades financieras

El instrumento empleado fue: Guía de encuesta

Entendiéndose como instrumento de un listado de preguntas; donde se obtuvo información necesaria y tratado estadísticamente desde una perspectiva cuantitativa.

3.7. Procedimientos

Para la recolección de los datos, las encuestas fueron aplicadas a las personas que habitan en la ciudad de Chiclayo - Santa victoria, cuyas edades oscilaron entre 20 y 35 años en puntos estratégicos aledaños a la zona. Para recoger las reseñas de las entidades financieras, se realizaron entrevistas a los jefes asesores de crédito; donde se expusieron las preguntas, anotaron y grabaron todas sus contestaciones.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

Una vez recolectado los datos a través de la encuesta a los jóvenes cuyas edades oscilaron entre los 20 y 35 años; se utilizaron las herramientas de Microsoft Excel con la

finalidad de obtener resultados determinados de los datos conseguidos. También se usaron herramientas estadísticas descriptivas como el análisis gráfico de cada pregunta, debido al tipo de estudio que fue no experimental, donde se estipularon los grados de correlación de las variables a analizar.

Los datos fueron procesados de manera computarizada utilizando: Microsoft Word 2013 y Microsoft Excel 2013.

3.9. Matriz de consistencia

Tabla 8.

Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivos	Bases teóricas	Metodología	Población y muestra
¿Cuál sería el efecto de las alternativas de financiamiento en la rentabilidad de una propuesta de inversión?	<p>Objetivo general</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Determinar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de una propuesta de inversión <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Describir el comportamiento del consumidor mediante resultados de una encuesta. ➤ Realizar el presupuesto de inversión de una propuesta de inversión 	<p>Alternativas de financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Según su origen y procedencia ➤ Según la titularidad de los fondos o propietarios ➤ Según su plazo de devolución, vencimiento o amortización <p>Rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Flujo de Caja ➤ VAN ➤ TIR ➤ Relación Beneficio/ Costo ➤ Análisis de sensibilidad 	<p>Enfoque:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cuantitativo ➤ Cualitativo <p>Tipo</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Básica <p>Nivel</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Descriptiva <p>Diseño de la investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ No experimental 	<p>Primera población</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Según INEI 352,996 personas que habitan en la ciudad de Chiclayo - Santa victoria, cuyas edades oscilan entre 20 y 35 años <p>Muestra</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 384 <p>Muestreo</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Describir las alternativas de financiamiento posibles en la inversión. ➤ Determinar la rentabilidad mediante flujos de caja de acuerdo a las alternativas de financiamiento para una propuesta de inversión. 	<p>Presupuesto de la inversión</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inversión del proyecto ➤ Financiamiento ➤ Teoría de la estructura de costos ➤ Costo de oportunidad de capital o costo de capital- COK ➤ Costo promedio ponderado de capital (WACC O CPPC) ➤ Punto de equilibrio ➤ Estado de resultados 		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aleatorio simple <p>Segunda población</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Entidades financieras que podrían brindar el préstamo para realizar la inversión <p>Muestra</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Misma cantidad que la población.
--	---	--	--	--

3.10. Consideraciones éticas

Se tomó en cuenta la protección de los datos recogidos de los participantes que brindaron la información respectiva en dicha encuesta; de tal manera que no se especificaron datos personales, teléfonos, correos, etc.; siendo una encuesta anónima; asimismo surgió en las entrevistas hechas a las entidades financieras; la cual procedió de manera consensuada y general; sin especificar de quién se obtuvo dichos resultados

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.2. Resultados

3.2.1. Descripción del comportamiento del consumidor mediante resultados de una encuesta

Todas las personas tienen la necesidad de diversión o distracción, ya que es una de las actividades que en algún momento requerimos en nuestra vida, es decir que, así como tienen obligaciones también deben existir momentos de recreación; dejando de lado el estrés; por esta razón fue considerado una buena inversión el satisfacer las necesidades de entretenimiento en los consumidores, analizando su comportamiento frente a los servicios y productos que se ofrecen.

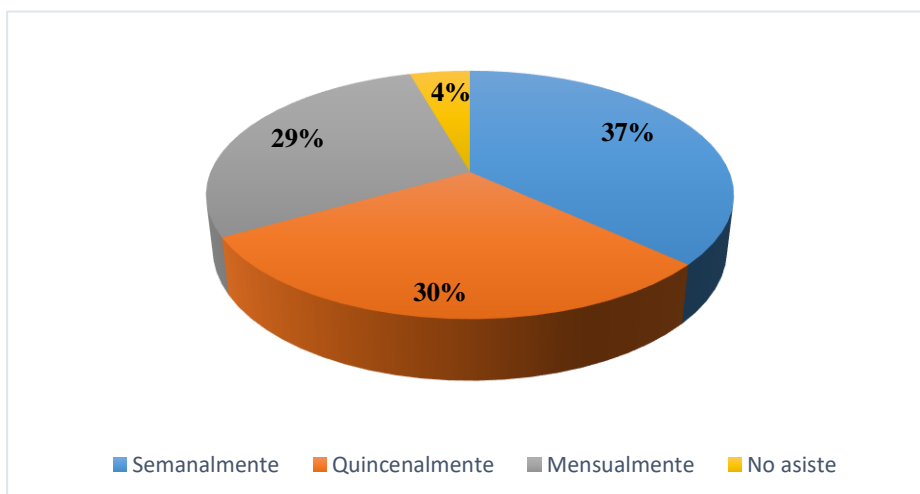
El consumidor fue quien influyó de manera directa en el crecimiento económico de la empresa; por lo que fue necesario conocer su comportamiento; determinando sus necesidades, generando estrategias, estableciendo patrones ligados al consumo de un bien o servicio; teniendo en cuenta la personalidad de cada persona.

3.2.1.1. Resultados de la encuesta

Los siguientes resultados fueron obtenidos por medio de una encuesta aplicada a 384 jóvenes entre 20 y 35 años que habitan en la ciudad de Chiclayo – Santa Victoria.

Figura 5.

Frecuencia al acudir a un centro de entretenimiento nocturno

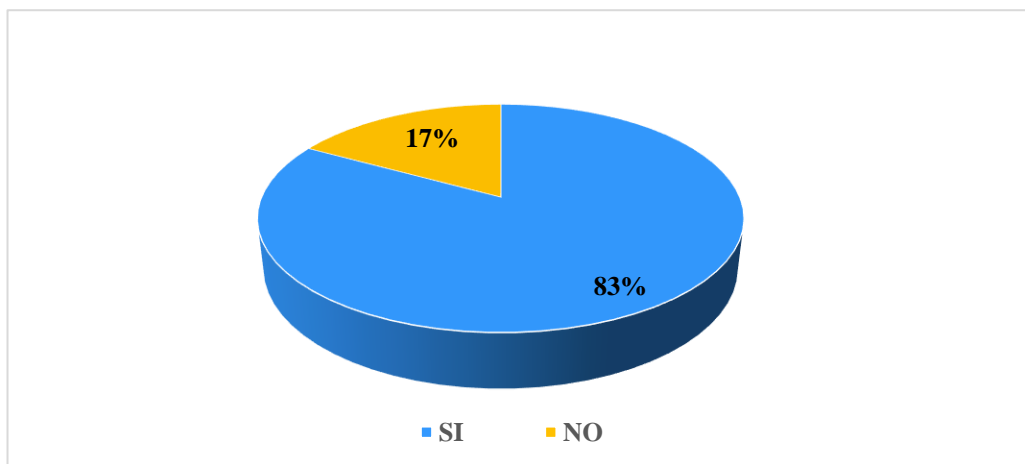


Nota. El gráfico mostró que la mayor parte de las personas objeto de estudio, asistió a un centro de entretenimiento nocturno de manera asidua; establecido en 37% semanalmente, siguiéndole con 30% aquellas que asistieron quincenalmente; mientras que solo el 4% de los adolescentes no asistió a dichos lugares.

-El 96% de las personas que asistieron a un centro de entretenimiento nocturno, respondieron a las siguientes preguntas:

Figura 6.

Disponibilidad de asistir a un nuevo centro de entretenimiento nocturno

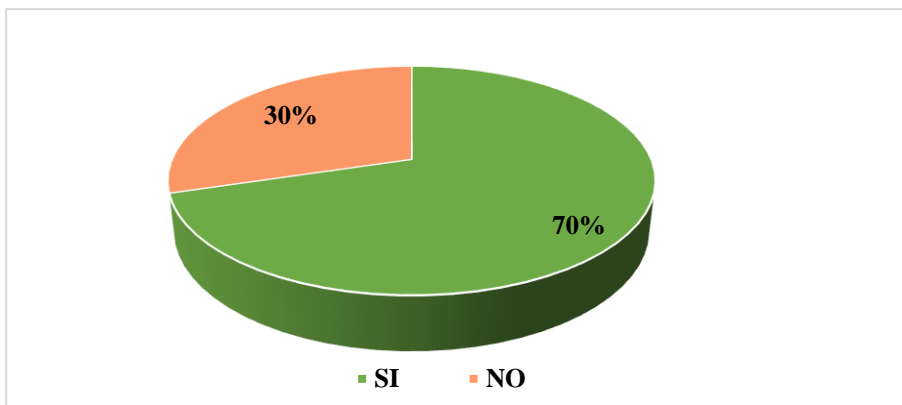


Nota. En el gráfico se pudo apreciar que al 83% le gustó asistir a un nuevo centro de entretenimiento nocturno, mientras que un 17% no estuvo dispuesta a asistir a uno nuevo; mostrando así la aceptación de las personas encuestadas.

Este indicador fue uno de los más importante para la investigación dado la disponibilidad al acudir y gastar en dicha inversión; a su vez pasando momentos agradables con amigos, pareja y/o familia.

Figura 7.

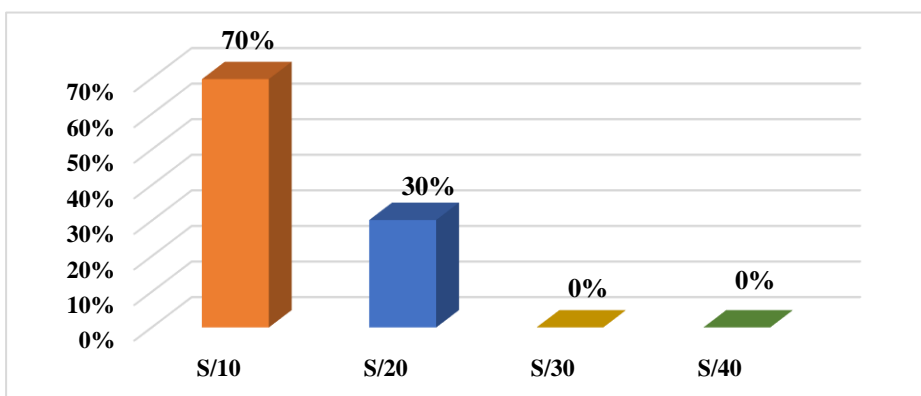
Disponibilidad de pagar por entrar a un centro de entretenimiento nocturno ecológico



Nota. El gráfico anterior mostró que el 70% de las personas encuestadas estuvieron dispuestas a pagar por entrar a un centro de entretenimiento nocturno ecológico y un 30% no lo estuvo; lo que reflejó un buen indicador de liquidez (corto ciclo de conversión en efectivo); teniendo la seguridad de dinero disponible en un momento apropiado.

Figura 8.

Precio de entrada a un centro de entretenimiento nocturno ecológico

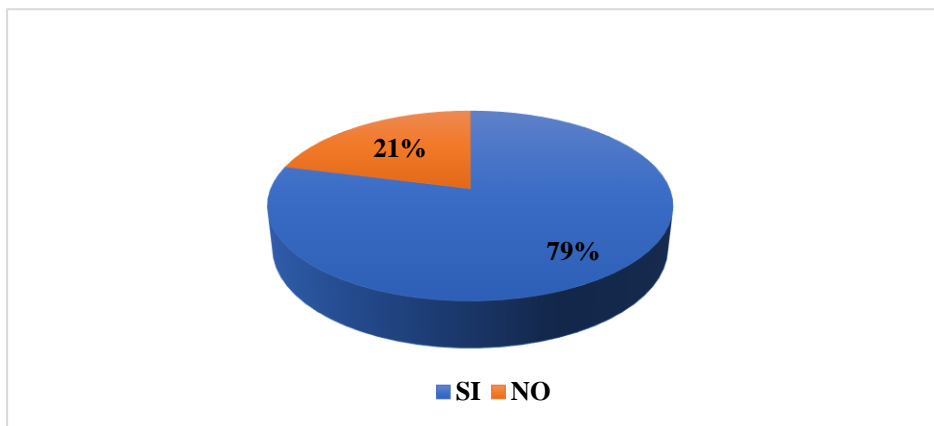


Nota. Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la figura 7, se interrogaron a las personas objeto de estudio el precio a pagar por entrar a un centro de entretenimiento nocturno ecológico, siendo este el siguiente: un 70% estuvo orientada a pagar S/10.00; mientras que un 30% constó en pagar hasta S/ 20.00 por dicha entrada. Esto formó parte de la estructura de ingresos en donde se tuvo que

calcular la cifra de ello, conociendo así su grado de dependencia en relación al servicio ofrecido, significando un buen retorno de la inversión; para cubrir parte de los gastos financieros que se afrontaron.

Figura 9.

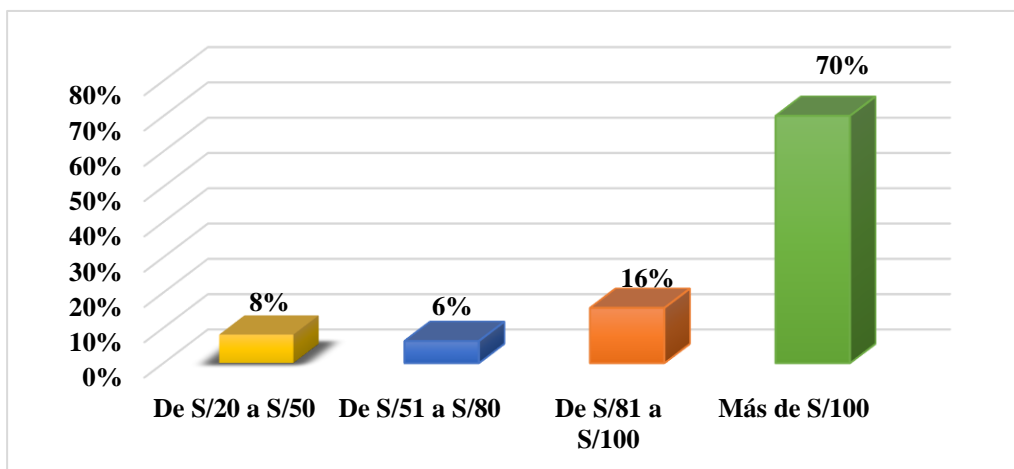
Disponibilidad de gastar su dinero en el centro de entretenimiento nocturno ecológico



Nota. En el gráfico mostrado un 79% estuvo dispuesta a gastar su dinero en el centro nocturno ecológico, mientras que el 21% arrojó todo lo contrario. Este indicador fue uno de los más importantes al igual que la utilidad que se obtuvo para la inversión.

Figura 10.

Monto dispuesto a gastar en el centro de entretenimiento nocturno ecológico

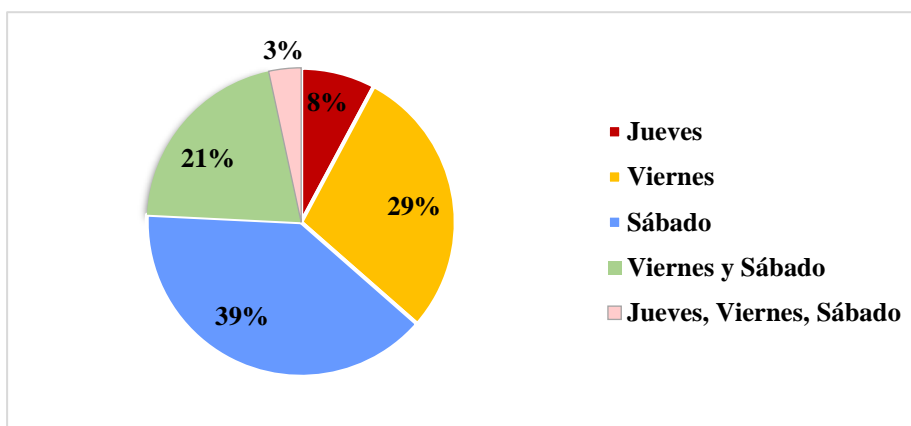


Nota. Los resultados demostraron que un 70% estuvo dispuesta a gastar más de S/ 100 soles en el centro nocturno ecológico; siguiéndole en 16% las personas que

gastaron de S/ 81 a 100 soles; y por último un 6% quienes gastaron de S/ 51 a 80 soles. Esto dio la seguridad de ingreso de dinero; lo cual se vio reflejado en la rentabilidad de la empresa.

Figura 11.

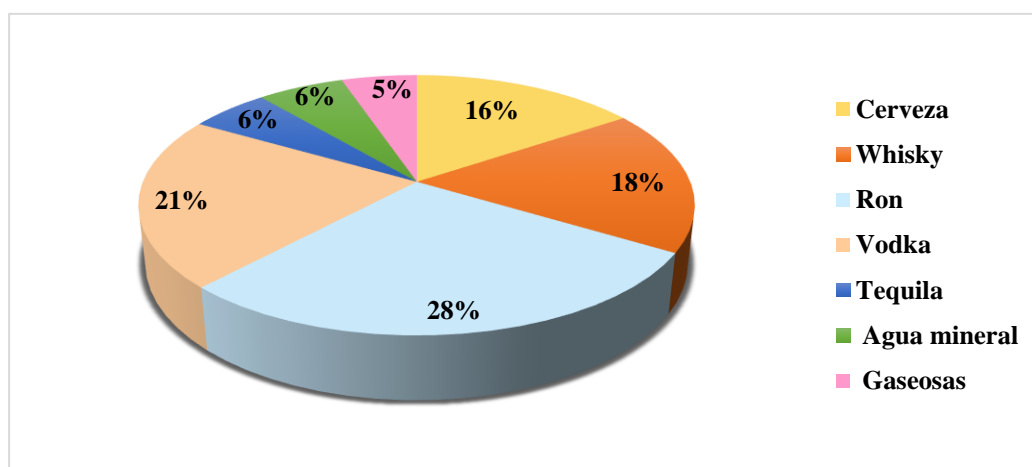
Días a la semana que asisten a un centro de entretenimiento nocturno



Nota. En relación al gráfico anterior el 39% de las personas encuestadas prefirieron asistir a un centro de entretenimiento nocturno los días sábados; mientras que un 29% solo los días viernes; y por último se tuvo que el 3% asistió los tres días seguidos los cuales fueron jueves, viernes y sábado. Esto pudo relacionarse directamente con el ciclo de conversión del efectivo, ya que fue medido en días; por lo que se obtuvo una buena liquidez, dinero disponible en un momento apropiado.

Figura 12.

Bebidas que más se consumen en un centro de entretenimiento nocturno

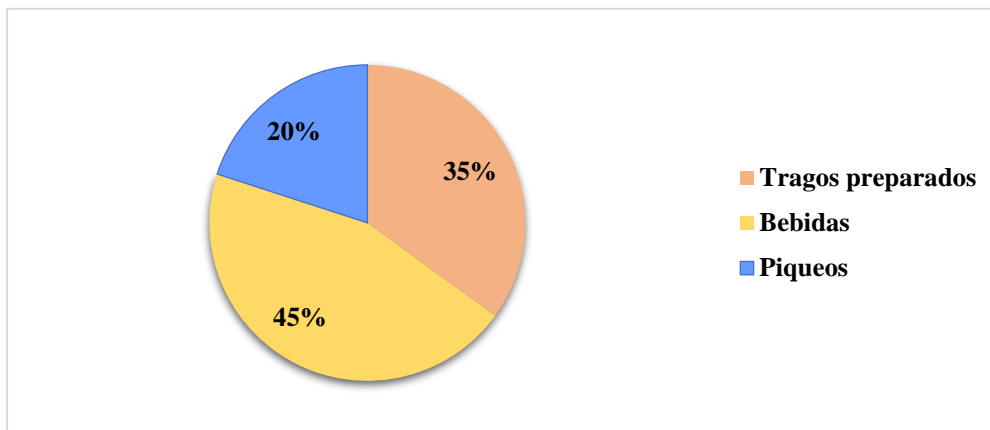


Nota. De acuerdo al gráfico las personas encuestadas consumieron como primera opción el Ron con un 28%, siguiéndole con 21% el Vodka; el Tequila y

Cerveza, fueron consumidas en un 6 % y 16% respectivamente; siendo la gaseosa la bebida menos consumida con 5%. Se consignó como parte relevante de la estructura de ingresos, donde se centraron la mayor parte de los mismos.

Figura 13.

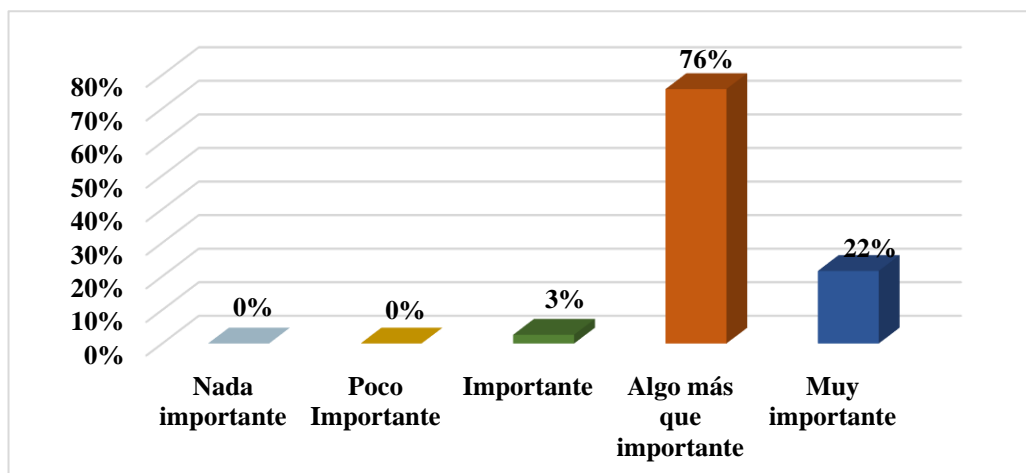
Consumo al asistir a un centro de entretenimiento nocturno



Nota. El gráfico anterior hizo referencia que, un 45% de las personas que asistieron a un centro de entretenimiento nocturno consumieron más las bebidas; lo que fue atribuido al mayor poder adquisitivo obtenido, en segunda opción estuvieron los tragos preparados con 35% y los piqueos con un 20%, esto debido a que no en todos los centros de entretenimiento nocturno contaron con este servicio; por lo que fue importante ofrecerlo a modo de incremento en la cifra.

Figura 14.

Importancia de la diversión al acudir a un centro de entretenimiento nocturno

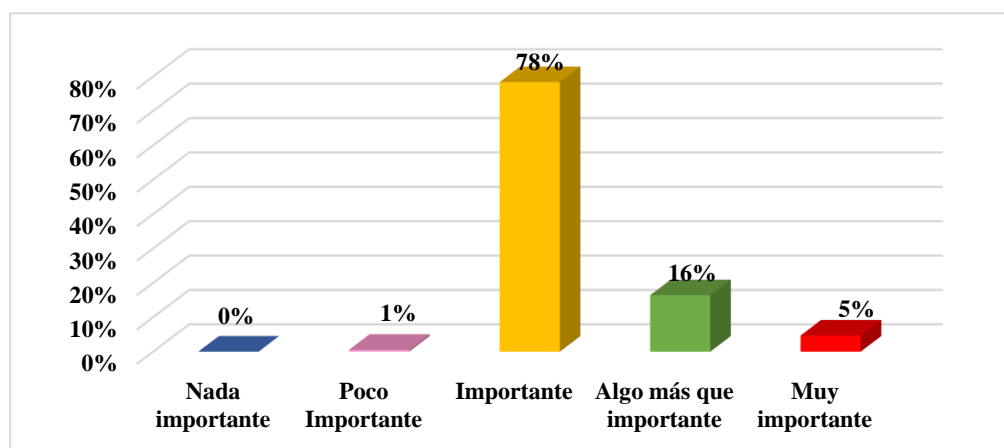


Nota. En el gráfico anterior, 76% de los encuestados consideraron algo más que importante el factor diversión, en tanto 22% hizo referencia a que la diversión es muy importante el factor diversión, en tanto 22% hizo referencia a que la diversión es muy

importante y 3% les pareció importante. Este aspecto fue fundamental para el establecimiento de tácticas atractivas acorde al presupuesto fijado; sin interferir en la decisión de adquisición del servicio.

Figura 15.

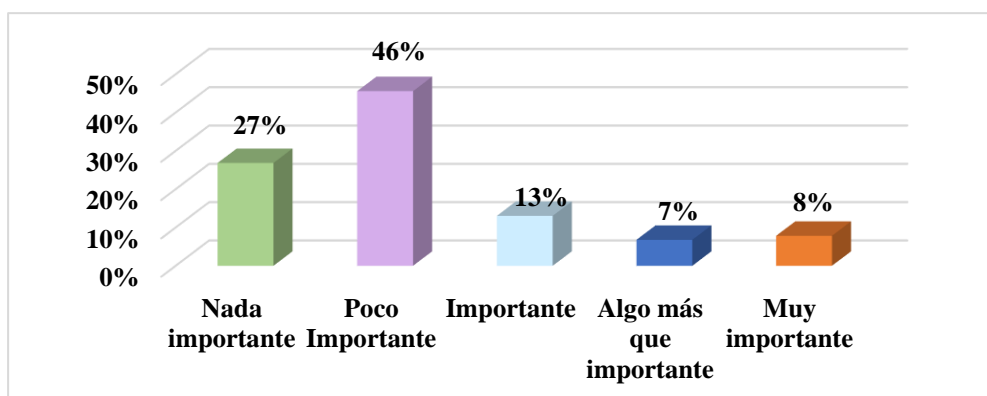
Importancia de la interacción con personas al acudir a un centro de entretenimiento nocturno



Nota. Según el gráfico, respecto a la importancia de la interacción con las personas al momento de acudir a un centro de entretenimiento nocturno, evidenció que casi a un 80% les pareció importante, mientras que el 16% lo consideró algo más que importante y un 1% lo reflejó como poco importante. Es fundamental considerar estos aspectos como referencia, generando en el consumidor del servicio, el grado de diferenciación trabajado.

Figura 16.

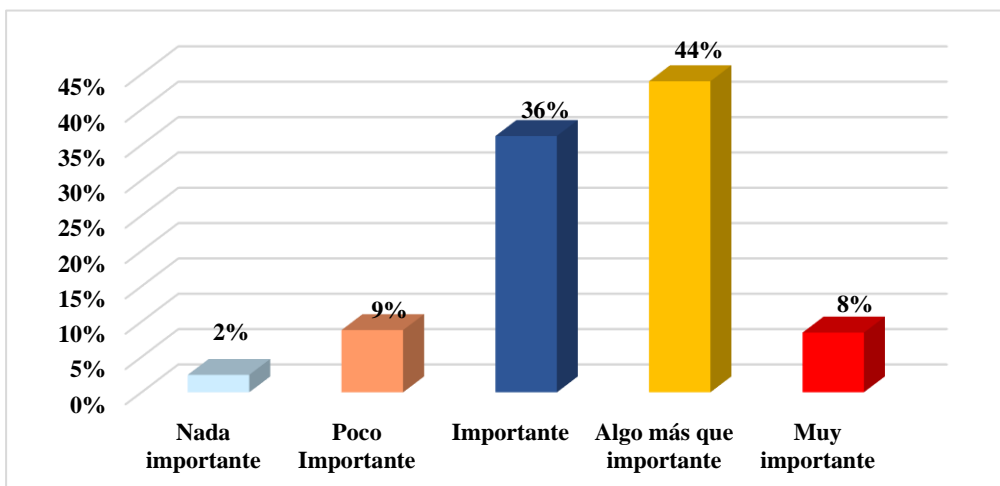
Importancia de la multiculturalidad cuando asiste a un centro nocturno



Nota. En el gráfico se observaron los porcentajes de las personas que asistieron a un centro de entretenimiento nocturno tomando en cuenta la multiculturalidad; obteniendo que al 46% les resultó poco importante; un 27% aquellas que les pareció nada importante y para el 8% dicho aspecto les resultó muy importante. Ello no pasó por alto, ya que se logró mantener un intercambio en cuestión de respeto y tolerancia; desterrando prejuicios, estereotipos asociados; generando una convivencia armoniosa

Figura 17.

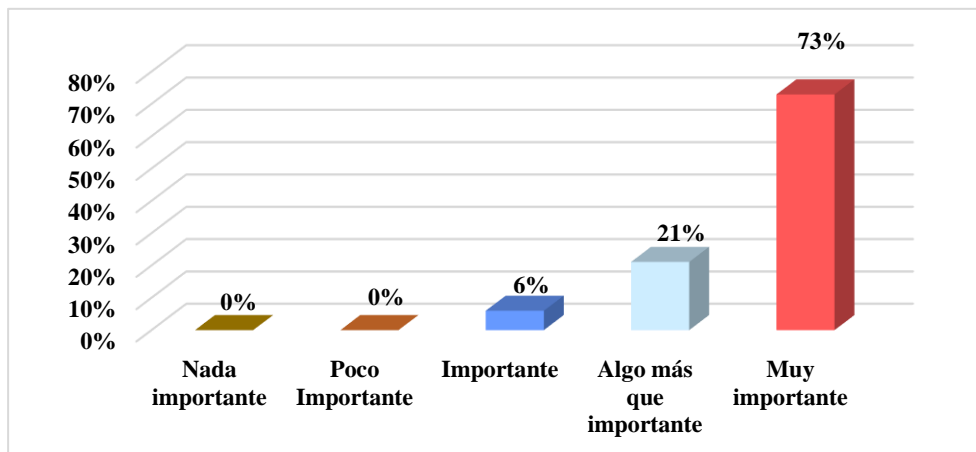
Importancia de los espacios temáticos al acudir a un centro nocturno



Nota. En relación al gráfico anterior; al 44% de las personas encuestadas les pareció algo más que importante los espacios temáticos, siguiendo con 36% aquellas que lo consideraron importante y el 2% a los que lo creyeron nada importante dicho aspecto. Tomando en cuenta este punto resultó significativo formularlo a través de una estrategia promocional en la que se obtuvieron beneficios en base a su valoración.

Figura 18.

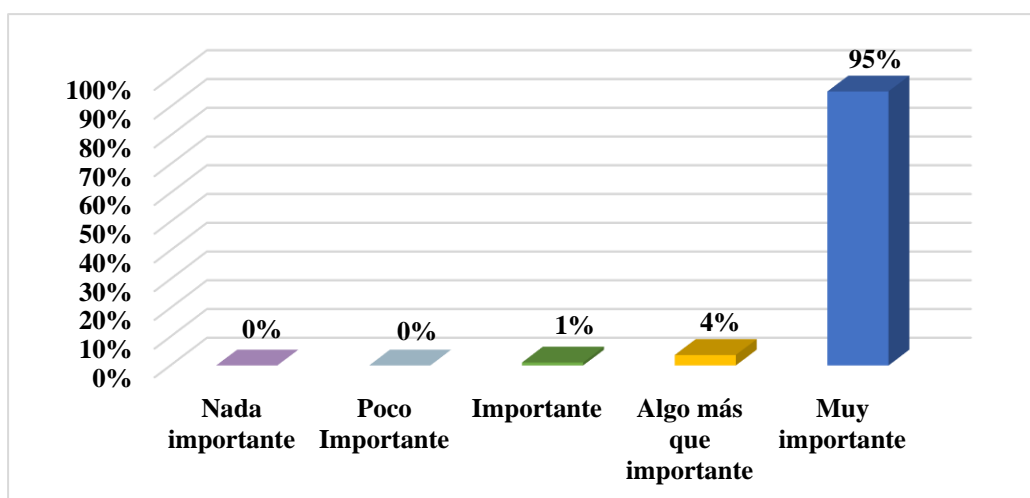
Importancia de la buena música al acudir a un centro de entretenimiento nocturno



Nota. En la figura 18, 73% de las personas encuestadas les resultó muy importante el hecho de la buena música al momento de acudir a un centro de entretenimiento nocturno, a 21% de ellas les pareció algo más que importante y por último se encontraron aquellas que lo encontraron importante, teniendo un porcentaje estimado del 6%. Este aspecto generó la sana diversión, un buen ambiente dentro del establecimiento y uno de los influyentes en la decisión de consumo.

Figura 19.

Importancia de la seguridad al acudir a un centro nocturno

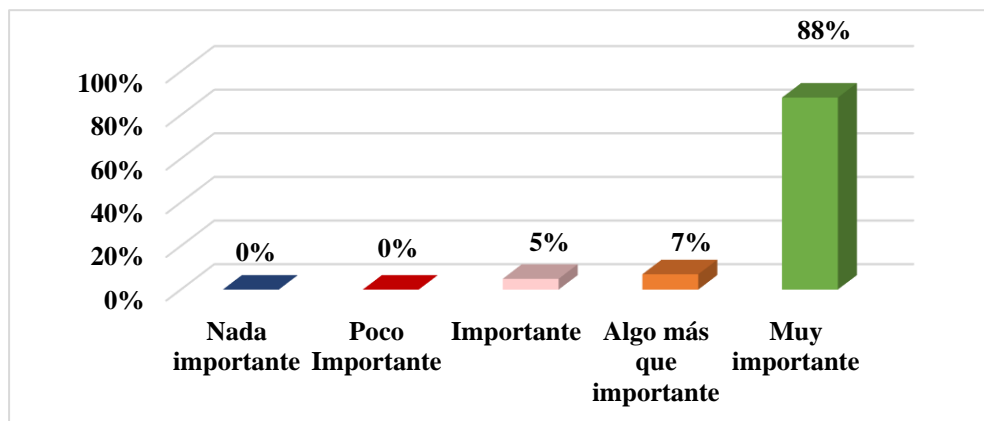


Nota. El 95% de los encuestados tomó como mayor relevancia la seguridad, siendo un 4% aquellos que les pareció algo más que importante y un 1% reflejaron a la

seguridad solo como algo importante. Este factor fue una clara ventaja sobre los demás establecimientos del mismo rubro; ya que fue primordial para los consumidores en la medida de hacerlos sentir bien y con suma tranquilidad.

Figura 20.

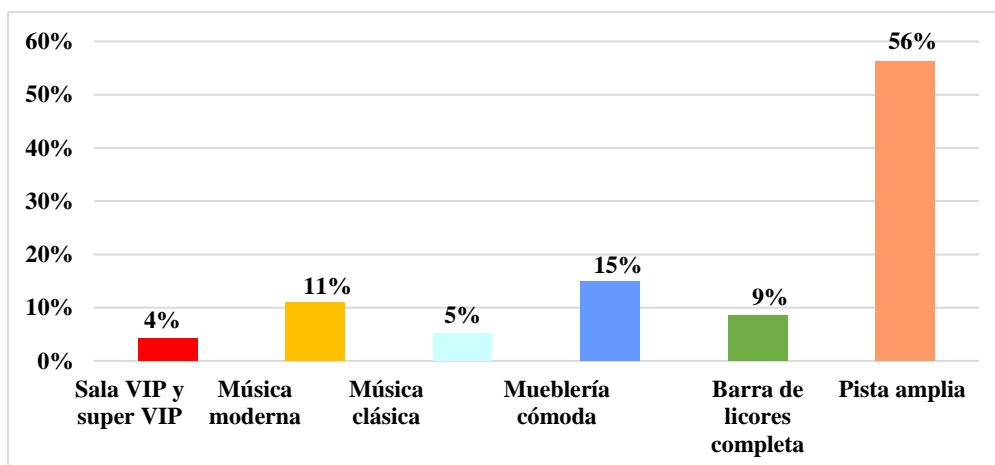
Importancia de los precios al acudir a un centro nocturno



Nota. Tal como se muestra en la figura 20 a las personas les pareció algo muy importante el aspecto de los precios en un 88%, en tanto 7% lo consideraron algo más que importante y un 5% aquellas que lo supusieron importante. Este otro punto fue indispensable en el despliegue de la inversión; por ello se tuvo que profundizar y efectuar un análisis de las promociones a ofrecer; con precios accesibles acordes al mercado.

Figura 21.

Principales aspectos en un centro de entretenimiento nocturno



Nota. De los encuestados el 56% tomaron como principal aspecto, la amplitud de la pista al momento de acudir a un centro de entretenimiento nocturno, al 15% de los

mismos coincidieron en contar con mueblería cómoda; el 11% y 5% le correspondió a la música moderna y música clásica respectivamente como factores o aspectos de poca relevancia, mientras que el 9% prefirió una barra de licores completa. Estos aspectos influyeron mucho en la decisión al momento de asistir a un centro de entretenimiento nocturno.

3.2.1.2. Proyección de la demanda

3.2.1.2.1. Proyección de la tasa de crecimiento

La proyección de la demanda fue realizada en base a la tasa de crecimiento anual del PEA de Chiclayo y la capacidad del proyecto para el funcionamiento del centro de entretenimiento nocturno ecológico.

De acuerdo a los resultados de las encuestas se obtuvo que no todos los días de la semana acuden a la discoteca, siendo los viernes y sábados los días con más alta demanda, mientras que los jueves el día menos concurrido. Por ello se realizó el siguiente cálculo para determinar el número exacto de días que se atendieron en el proyecto.

Tabla 9.

Capacidad de personas que asistirán al centro de entretenimiento nocturno ecológico

DIAS DE ASISTENCIA A LA DISCOTECA	PERSONAS QUE ASISTEN	PERSONAS (ANUAL)
JUEVES	85	4080
VIERNES	100	4800
SÁBADOS	125	6000
TOTAL	310	14,880.00

Nota. Para hallar la tasa de crecimiento fue tomado como dato histórico la tasa de crecimiento de la población económicamente activa ocupada según la investigación realizada por INEI (2018).

Tabla 10.

Proyección de la demanda de acuerdo a la tasa de crecimiento

AÑO	FÓRMULA	P (1+I) ^ n
AÑO 1	14,880 (1+1.70%) ^ 1	15,132.96
AÑO 2	14,880 (1+1.70%) ^ 2	15,390.22
AÑO 3	14,880 (1+1.70%) ^ 3	15,651.85
AÑO 4	14,880 (1+1.70%) ^ 4	15,917.94
AÑO 5	14,880 (1+1.70%) ^ 5	16,188.54

Nota. Según INEI (2018) la variación anual promedio fue de 1.70%. Dicha tasa de crecimiento permitió proyectar a 5 años la demanda de acuerdo a las 310 personas que asistieron en la semana.

3.2.1.2.2. Determinación de la demanda

Fue calculada la demanda de acuerdo a los productos ofrecidos, tales como: tragos preparados, bebidas y piqueos. Por tanto, para determinar la demanda se cruzaron los porcentajes de los servicios con el tipo de servicio del mismo. De esta manera se obtuvo la demanda a 5 años.

Por cada tipo de producto ofrecido se identificaron las preferencias por los tragos preparados, las bebidas y piqueos; además de la proporción correspondiente para cada una de ellas. Luego en la determinación de la demanda proyectada a 5 años se tuvo que multiplicar la proporción de cada producto por lo que se obtuvo de multiplicar el número de personas proyectadas por año de acuerdo a cada producto en general por el porcentaje de cada proporción del producto.

Tabla 11.*Demanda en años proyectados según cantidad de personas asistentes*

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		15,132.96	15,390.22	15,651.85	15,917.94	16,188.54
Servicio a brindar	%					
Tragos preparados	0.35	5,297	5,387	5,478	5,571	5,666
Cuba libre	0.11	607	617	628	638	649
Mojito del sol	0.06	331	337	342	348	354
Pisco Sour	0.42	2,221	2,258	2,297	2,336	2,376
Caiphirina	0.12	621	631	642	653	664
Algarrobina	0.13	703	715	728	740	753
Machu Picchu	0.15	814	828	842	856	871
Bebidas	0.45	6,810	6,926	7,043	7,163	7,285
Cerveza	0.16	1,064	1,082	1,101	1,119	1,138
Whisky	0.18	1,224	1,244	1,266	1,287	1,309
Ron	0.28	1,933	1,966	1,999	2,033	2,068
Vodka	0.21	1,454	1,479	1,504	1,530	1,556
Tequila	0.05	372	379	385	392	398
Agua mineral	0.06	408	415	422	429	436
Gaseosas	0.05	355	361	367	373	379
Piqueos	0.20	3,027	3,078	3,130	3,184	3,238
Tequeños de jampon o salchicha	0.21	638	649	660	672	683
Nuggets de pollo	0.13	394	401	408	415	422
Bolitas de yuca rellenas de mozzarella	0.18	552	561	571	580	590
Brochetas de pollo	0.10	315	321	326	332	337
Chicharrón de pollo	0.37	1,127	1,146	1,166	1,186	1,206

3.2.1.3. Descripción del servicio

3.2.1.3.1. Características

A diferencia de otros centros de entretenimiento nocturno, esta inversión tuvo como finalidad un compromiso ecológico. Funcionando hasta altas horas de la noche, sirviendo comidas y bebidas; se tomaron las medidas necesarias, estipuladas y establecidas por la Organización Mundial de la Salud (OMS) con respecto a los niveles de confort acústico de 55 decibeles (DB) como máximo permitidos; ya que de lo contrario el sonido resultaría pernicioso para el alivio y la comunicación. Se diferencia del usual ya que se tuvo un cuidado por el medio ambiente en su máxima expresión, se hizo uso de la nueva tecnología verde para su funcionamiento y de este modo permitió optimizar los recursos y se buscaron nuevas fuentes alternativas de energía.

También se optaron por la colocación de luces con detectores de movimiento (led) en los baños, lámparas de calor solar, contenedores bien señalizados y visibles para la correcta separación de los materiales, mesas, sillas, puf a base de bambú y palets; notas o frases ecológicas en la carta ayudando a concientizar a los clientes; eventos de concienciación ecológica divirtiéndose y “educando”, como por ejemplo cocktails con ingredientes 100% ecológicos en vasos de policarbonato.

El método ecológico estrella fue la pista de baile, consistiendo en el abastecimiento de energía al momento del baile. Los movimientos de los bailarines vibraron el piso, transformándolo en energía a través de un pequeño aparato ubicado bajo la pista. Esta idea fue creada por el holandés Michel van Krimpen; mientras que la superficie de la pista de baile la desarrolló conjuntamente Döll und Enviu con la Universidad Politécnica de Delft.

3.2.1.3.2. Dimensiones del local

La capacidad del centro de entretenimiento nocturno ecológico fue medida por la cantidad de jóvenes que asistieron semanalmente y en base a ello fue el cálculo anual.

El área total del local fue de 1440 m², de los cuales se ocuparon 800 m²; distribuidos de la siguiente manera:

La planta baja estuvo conformada por:

La pista de baile tuvo un área de 100 m², el área para la ubicación de la boletería junto con vigilancia, mesas y sillas alrededor de la pista, caja registradora y barra gozó de 280 m², 100 m² se distribuyeron para la cocina, almacén, despensa y servicios higiénicos. Esto nos resultó un área total de 480 m², con dichos datos se calcularon 40 mesas para 4 personas, adicional a esto 20 sillas de bar baja, dando una capacidad de 180 personas en dicha planta.

La planta alta tuvo un área de 320 m²:

Una pista de baile con un área de 80 m², 3 bóxer de aproximadamente 40 m² cada bóxer, con un aforo alrededor de 30 personas; 120 m² cuadrados para la sala vip, conteniendo 20 puf y 5 mesas (para 4 personas), con una capacidad de 50 personas; y un total de 230 personas como capacidad máxima del local. Se abrieron los días jueves, viernes y sábado, es decir 3 días a la semana, lo que nos dio como resultado 144 días laborados al año. A este último se le multiplicó por la capacidad máxima de 230 personas, donde se obtuvo una capacidad anual de 33.120 jóvenes como máximo.

3.2.2. Realización del presupuesto de inversión del centro nocturno ecológico

3.2.2.1. Inversión del proyecto

3.2.2.1.1. Inversión inicial

Incluyó la inversión tangible e intangible, en donde la tangible fue conformada por todos los bienes muebles y enseres; así como la remodelación del inmueble, mientras que la intangible se compuso por todos los trámites de constitución y el alquiler del inmueble.

a) Inversión tangible mueble

En las tablas que se presentaron a continuación se detallaron todas las adquisiciones correspondientes a la

inversión tangible mueble, dividida en conceptos diferentes, indicando la cantidad, el costo unitario, el costo total.

Tabla 12.

Inversión tangible mobiliario

MOBILIARIO			
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
8	Sillas bar- barras	75.00	600.00
15	Juego de mesas y sillas (3 sillas por mesa)	60.00	900.00
3	Juegos de sillones	450.00	1,350.00
20	Puf	40.00	800.00
5	Mesas cuadradas con luna	50.00	250.00
1	Barra bar completo	2,800.00	2,800.00
1	Sillas giratorias para escritorio	90.00	90.00
2	Espejos grandes para baño	300.00	600.00
5	Focos led	7.00	35.00
2	Llaves baño	120.00	240.00
6	Puertas- separador de baño	40.00	240.00
2	Puertas - baño	120.00	240.00
1	Escritorio de oficina	150.00	150.00
TOTAL MOBILIARIO		4,302.00	8,295.00

Tabla 13.*Inversión tangible vajilla y menaje*

VAJILLA Y MENAJE				
Cantidad	Descripción	Ud. de medida	Costo Unitario	CostoTotal
50	Platos cuadrados hondos 9"	Unidad	3.00	150.00
50	Fuente para piqueo 2 divisiones 7" X 3"	Unidad	7.00	350.00
4	Copas	Docena	60.00	240.00
4	Vasos Shops	Docena	36.00	144.00
4	Vasos Whisky	Docena	36.00	144.00
100	Vasos pavonados	Unidad	1.00	100.00
50	Jarras 1Lt	Unidad	12.00	600.00
3	Cocktail	Unidad	60.00	180.00
TOTAL VAJILLA Y MENAJE			215.00	1,908.00

Tabla 14.*Inversión tangible maquinaria relacionada a la cocina*

MAQUINARIA - COCINA				
Cantidad	Descripción	Ud. de medida	Costo Unitario	Costo Total
1	Cocina industrial	Unidad	1,300.00	1,300.00
1	Microondas 20 Lt	Unidad	250.00	250.00
1	Licuada Oster- Motor de metal	Unidad	250.00	250.00
1	Congeladora Electrolux 300 Lt	Unidad	1,200.00	1,200.00
1	BC COOLER GELLATOR Capacidad de 290 lt.	Unidad	1,800.00	1,800.00
1	Balanza x 30 Kg con torre	Unidad	105.00	105.00
1	Campana extractora	Unidad	300.00	300.00
TOTAL MAQUINARIA - COCINA			5,205.00	5,205.00

Tabla 15.*Inversión tangible equipo*

EQUIPOS			
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
1	Monitor de circuito cerrado (cámaras internas y externas)	800.00	800.00
1	Radio frecuencia motorola (paquete de 4)	850.00	850.00
1	Caja registradora	960.00	960.00
TOTAL EQUIPO INFORMÁTICO		2,610.00	2,610.00

Tabla 16.*Inversión tangible equipo técnico.*

EQUIPO TÉCNICO			
Cantidad	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
2	Retroproyector	300.00	600.00
3	Proyector de luz led	90.00	270.00
3	Reflectores PAR 56	50.00	150.00
2	Barra led	150.00	300.00
1	American DJ panel UV 160 W	500.00	500.00
2	Lámparas de calor solar	200.00	400.00
1	Controlador de mezclas, control mp3	1,450.00	1,450.00
1	Parlantes Jbl Eon	2,750.00	2,750.00
1	Amplificadores 300 watts	480.00	480.00
1	Audífono	110.00	110.00
3	Esferas de espejos	100.00	300.00
24	Piso led (docena)	90.00	2,160.00
1	Micrófonos inalámbricos (paquete de 2)	250.00	250.00
TOTAL EQUIPO TÉCNICO		6,520.00	9,720.00

Tabla 17.*Inversión tangible equipo de cocina y limpieza*

EQUIPO DE COCINA - LIMPIEZA				
Cantidad	Descripción	Ud. de medida	Costo Unitario	Costo Total
COCINA				
1.00	Tabla de picar	Unidad	40.00	40.00
3.00	Sartén	Unidad	85.00	255.00
1.00	Juego de cuchillos para cocina	Docena	130.00	130.00
3.00	Bowl mezclador 16 cm	Unidad	15.00	45.00
1.00	Exprimidor plástico de limón	Unidad	14.00	14.00
1.00	Juego de utensilios de cocina (espátula, trinche) - 6 piezas	Piezas de juego	56.00	56.00
2.00	Escurreidor de platos acero inoxidable	Unidad	109.00	218.00
1.00	Rayador de cocina acero inoxidable	Unidad	60.00	60.00
1.00	Estante cromado 90 x 35 x 90 cm	Unidad	180.00	180.00
1.00	Mesa De Acero Con 2 Repisas	Unidad	1,200.00	1,200.00
LIMPIEZA				
2.00	Buzón Rectangular x 65 Lt	Unidad	90.00	180.00
TOTAL EQUIPO DE COCINA			1,979.00	2,378.00

Tabla 18.*Inversión tangible de equipos para bar*

EQUIPO PARA BAR				
Cantidad	Descripción	Ud. de medida	Costo Unitario	Costo Total
50	Pinza para hielo 15.1 cm	Unidad	4.00	200.00
50	Cubetas de hielo 14cm	Unidad	25.00	1,250.00
4	Coctelera 750 ml	Unidad	26.00	104.00
2	Copa medidora de onzas - jigger	Unidad	15.00	30.00
2	Machacador o Mortero	Unidad	30.00	60.00
TOTAL EQUIPO DE BAR			100.00	1,644.00

Tabla 19.*Inversión tangible de equipo de oficina*

EQUIPO DE OFICINA				
Cantidad	Descripción	Ud. de medida	Costo Unitario	Costo Total
1	Computadora LG	Unidad	1,200.00	1,200.00
1	Impresora láser a color	Unidad	530.00	530.00
1	Router internet	Unidad	90.00	90.00
TOTAL EQUIPO DE BAR			1,820.00	1,820.00

Tabla 20.*Inversión tangible otros equipos*

OTROS EQUIPOS				
Cantidad	Descripción	Ud. de medida	Costo Unitario	Costo Total
2	Aires acondicionados	Unidad	680.00	1,360.00
6	Inodoros	Unidad	170.00	1,020.00
2	Urinario	Unidad	155.00	310.00
2	lavatorios + pedestal	Unidad	170.00	340.00
2	Cápsulas Porta papel y porta jabón líquido	Unidad	100.00	200.00
2	Dispensador de jabón líquido	Unidad	50.00	100.00
	Extintor Pqs Abc Mas 2			
3	Linternas Led Auto Casa Y Emergencias	Unidad	100.00	300.00
	TOTAL OTROS EQUIPOS		1,425.00	3,630.00
	TOTAL INVERSION B. MUEBLES			37,210.00

b) Inversión tangible inmueble

Esta inversión incluyó la remodelación del local, debido a que no procedió a la compra de un terreno sino el alquiler de un local ya construido

c) Inversión intangible

También formó parte de la inversión inicial, ya que incluyó el costo de los trámites legales de constitución, además del alquiler; los cuales se detallaron a continuación

Tabla 21.*Inversión tangible inmueble*

Concepto	Cantidad	Costo	
		unitario	Total
Remodelación x m ²	350	200.00	70,000.00
TOTAL INVERSION INMUEBLE			70,000.00
TOTAL INVERSIÓN TANGIBLE			107,210.00

Tabla 22.*Inversión intangible*

N°	Descripción	Precio
1	Alquiler	15,000.00
Constitución		
2	Verificación de razón social o búsqueda de índice.	5.00
3	Reserva preferencial del nombre	18.00
4	Elevar la minuta a escritura publica	150.00
5	Comprobantes de pago- Imprenta autorizada	180.00
6	Licencia de funcionamiento (pago por derecho de trámite) definitiva	1,800.00
7	Inspección INDECI (por más de 500 m2)	967.95
8	Certificado de fumigación	60.00
9	Certificado de salubridad	60.00
10	Autorización del libro de planillas	74.58
11	Libros contables	100.00
12	Legalización de libros contables	200.00
13	Registro en INDECOPI	535.00
TOTAL INVERSION INTANGIBLE		19,150.53
TOTAL INVERSIÓN TANGIBLE E INTANGIBLE		126,360.53

3.2.2.1.2. Capital de trabajo

El importe del primer año (S/291,950.76 soles) ha sido calculado de la demanda y los costos; estos fueron los costos directos. El importe mensual se obtuvo dividiendo el total de los costos directos entre 12; dando como resultado S/24,329.23 soles; a esto se le multiplicó por los tres primeros meses del proyecto; siendo el capital de trabajo S/72,987.69 soles.

Tabla 23.

Capital de trabajo

Capital de trabajo	
1° año	291,950.76
Mensual	24,329.23
3 primeros meses	72,987.69

f) **Inversión Total**

La inversión total estuvo dada por la suma de la inversión tangible, inversión intangible y capital de trabajo.

Tabla 24.

Inversión total

Inversión Total	
Inversión Tangible	107,210.00
Inversión Intangible	19,150.53
Capital de Trabajo	72,987.69
Total	199,348.22

3.2.2.2. Costos

3.2.2.2.1. Costos fijos

Para este proyecto se tomaron en cuenta los servicios, los sueldos del personal, material de oficina, artículos generales de limpieza e implementos de control.

Tabla 25.*Servicios*

Servicios			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Agua	12	80.00	960.00
Energía Eléctrica	12	180.00	2,160.00
Gas	12	35.00	420.00
Telefonía móvil	12	60.00	720.00
Internet	12	60.00	720.00
Alquiler	9	5,000.00	45,000.00
	TOTAL		49,980.00

Nota. Cabe indicar que el concepto del alquiler del primer año fue sólo por 9 meses, ya que en la inversión inicial tangible inmueble fue incluido el pago de los 3 primeros meses de alquiler, pero en los 4 años siguientes el costo de alquiler supuso un total de 12 meses, como se pudo comprobar más adelante en la estructura de costos.

Tabla 26.

Remuneraciones

ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	INGRESOS DEL TRABAJADOR			SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES AFP				
		SUELDO BÁSICO	TOTAL REMUNERACIÓN BRUTA	TOTAL REMUNERACIÓN BRUTA ANUAL	APORTE OBLIGATORIO	COMISIÓN MIXTA	PRIMA DE SEGURO	TOTAL DESCUENTO	TOTAL DESCUENTO ANUAL
					10%	1.07%	1.36%		
1	Gerente Jefe de	2,000.00	2,000.00	24,000.00	200	21.40	27.20	248.60	2983.20
3	Operaciones	1,200.00	1,200.00	14,400.00	120	12.84	16.32	149.16	1789.92
4	Cocinero	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
5	Ayudante de cocina	930.00	930.00	11,160.00	93	9.95	12.65	115.60	1387.19
6	Cajero	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
7	Dj	930.00	930.00	11,160.00	93	9.95	12.65	115.60	1387.19
8	Limpieza	930.00	930.00	11,160.00	93	9.95	12.65	115.60	1387.19
9	Seguridad 1	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
10	Seguridad 2	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
11	Seguridad 3	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
12	Seguridad 4	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
13	Barman	1,000.00	1,000.00	12,000.00	100	10.70	13.60	124.30	1491.60
	TOTALES S/	12,990.00	12,990.00	155,880.00	1,299.00	138.99	176.66	1,614.66	19,375.88

APORTACIONES DEL EMPLEADOR								
ORDEN	CARGO U OCUPACIÓN	REMUNERACIÓN NETA	REMUNERACIÓN NETA ANUAL	ESSALUD	CTS	GRATIFICACIÓN	TOTAL APORTES	TOTAL REMUNERACIÓN
1	Gerente Jefe de	1,751.40	21,016.80	2160.00	1,166.67	4,000.00	7,326.67	31,326.67
3	Operaciones	1,050.84	12,610.08	1296.00	700.00	2,400.00	4,396.00	18,796.00
4	Cocinero	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
5	Ayudante de cocina	814.40	9,772.81	1004.40	542.50	1,860.00	3,406.90	14,566.90
6	Cajero	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
7	Dj	814.40	9,772.81	1004.40	542.50	1,860.00	3,406.90	14,566.90
8	Limpieza	814.40	9,772.81	1004.40	542.50	1,860.00	3,406.90	14,566.90
9	Seguridad 1	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
10	Seguridad 2	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
11	Seguridad 3	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
12	Seguridad 4	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
13	Barman	875.70	10,508.40	1080.00	583.33	2,000.00	3,663.33	15,663.33
TOTALES S/		11,375.34	136,504.12	14,029.20	7,577.50	25,980.00	47,586.70	203,466.70

Tabla 27.*Materiales de oficina*

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Tarjetas de presentación (millar)	1	52.00	52.00
Papel bond A4 (millar)	1	22.00	22.00
Lapiceros	24	0.50	12.00
Tóner negro	2	50.00	100.00
Tóner cyan	1	50.00	50.00
Tóner amarillo	1	50.00	50.00
Tóner magenta	1	50.00	50.00
TOTAL			336.00

Tabla 28.*Artículos de limpieza*

Artículos de Limpieza			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Guantes de caucho	12	3.75	45.00
Galón Limpiatodo de x 3.785 lt	12	6.99	83.88
Lejía - Galonera	12	6.90	82.80
Lavavajilla liquido 5 lt	12	18.99	227.88
Papel higiénico (plancha - 10)	12	11.50	138.00
Jabón líquido x 5 Lt	12	23.20	278.40
Servilletas cortadas de papel (Pack 15 Unid)	12	9.90	118.80
Paños multiuso x 12 unidades	2	12.99	25.98
Ambientador 400 ml	12	7.50	90.00
Bolsas de basura x 18 lt (paquete 30)	12	5.70	68.40
Bolsas de basura x 50 lt (paquete 10)	12	4.90	58.80
Esponja Scotch brite	12	2.00	24.00
Escoba	4	20.00	80.00
Tacho de basura	12	40.00	480.00
Recogedores	2	20.00	40.00
Trapeadores + balde	1	45.00	45.00
Desatorador grande	4	10.00	40.00
TOTAL			1,926.94

Tabla 29.*Implementos de control*

Implementos de control			
Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Pulseras	2,000.00	S/. 1.00	S/. 2,000.00

3.2.2.2.2. Costos variables

Cada uno de los insumos e inventario de los tragos preparados, piqueos y bebidas, se costearon de forma unitaria como se mostraron a continuación.

Tabla 30.*Costos variables de los tragos preparados*

Materia Prima	Contenido	INSUMOS		Costo variable	Costo variable Unitario	
		Unidad de Medida	En su mínima expresión Contenido			Unidad de Medida
Cuba libre						
Hielo picado	250	Gr	250	Gr	0.002	0.463
Ron rubio	60	MI	2	Oz	0.480	0.960
Limonos	28.35	Gr	1	Oz	0.059	0.059
Jarabe de goma	30	MI	1	Oz	0.224	0.224
Coca cola	120	MI	4	Oz	0.073	0.290
Amargo Angostura	9.9	MI	0.33	Oz	2.800	0.933
Sorbetines	1	Unidad	1	Unidad	0.003	0.003
TOTAL CUBA LIBRE						2.93
Mojito del sol						
Hierbabuena	1	Gr	1	Gr	0.020	0.020
Azúcar	40	Gr	40	Gr	0.002	0.092
Hielo picado	300	Gr	300	Gr	0.002	0.555
Soda- gaseosa blanca	60	MI	2	Oz	0.060	0.120
Ron Cartavio blanco	90	MI	3	Oz	0.480	1.440
Limonos	28.35	Gr	1	Oz	0.059	0.059
Sorbetines	1	Unidad	1	Unidad	0.003	0.003
TOTAL MOJITO DEL SOL						2.29
Pisco Sour						
Pisco Queirolo quebranta	90	MI	3	Oz	0.640	1.920
Limonos	28.35	Gr	1	Oz	0.059	0.059
Jarabe de goma	30	MI	1	Oz	0.224	0.224
Huevo (clara)	1	Unid	1	Unidad	0.361	0.361
Hielo	200	Gr	200	Gr	0.002	0.370
Amargo de angostura.	9.9	MI	0.33	Oz	2.800	0.933
TOTAL PISCO SOUR						3.87

INSUMOS						
Materia Prima	Contenido	Unidad de Medida	En su mínima expresión Contenido	Unidad de Medida	Costo variable	Costo variable Unitario
Caipirinha						
Azúcar moreno	40	Gr	40	Gr	0.002	0.092
Limonos	35	Gr	35	Gr	0.002	0.074
Hielo	300	Gr	300	Gr	0.002	0.555
Cachaça	120	MI	4	Oz	0.560	2.240
TOTAL CAIPIRINHA						2.96
Algarrobina						
Pisco puro de quebranta	60	MI	2	Oz	0.640	1.280
Huevos	1	Unid	1	Unidad	0.361	0.361
Leche evaporada	56.70	Gr	2	Oz	0.143	0.286
Algarrobina	28.35	Gr	1	Oz	0.971	0.971
Jarabe de goma	30	MI	1	Oz	0.224	0.224
Cubos de hielo	250	Gr	250	Gr	0.002	0.463
Azúcar	40	Gr	40	Gr	0.002	0.092
Amargo de angostura.	9.9	MI	0.33	Oz	2.800	0.933
TOTAL ALGARROBINA						4.61
Machu Picchu						
Hielo	250	Gr	250	Gr	0.002	0.463
Jarabe de granadina	30	MI	1	Oz	0.224	0.224
Jugo de naranja	85.05	Gr	3	Oz	0.028	0.085
Crema de menta verde	30	MI	1	Oz	2.743	2.743
Pisco queirolo acholado	45	MI	1.5	Oz	0.640	0.960
Cereza marrasquino	10	Gr	10	Gr	0.013	0.129
Sorbetes	1	Unidad	1	Unidad	0.003	0.003
TOTAL MACHU PICCHU						4.61

Tabla 31.

Costos variables de los piqueos

Materia Prima	INSUMOS		En su mínima expresión		Costo variable	Costo variable Unitario
	Contenido	Unidad de Medida	Contenido	Unidad de Medida		
Bolitas de Yuca rellenas con Mozzarella						
Yuca	0.5	Kg	500	Gr	0.001	0.550
Queso Mozzarella Bonle	0.15	Kg	150	Gr	0.023	3.449
Sal	0.000125	Kg	0.125	Gr	0.001	0.000
Pimienta blanca	0.000125	Kg	0.125	Gr	0.089	0.011
Aceite	0.15	Lt	150	MI	0.005	0.687
REBOZAR						
Harina	0.08	Kg	80	Gr	0.002	0.142
Huevos	2	Unid	2	Unid	0.361	0.722
Pan Molido	0.08	Kg	80	Gr	0.005	0.360
CREMA						
Mayonesa Alacena	0.2	Kg	200	Gr	0.007	1.450
TOTAL BOLITAS DE YUCA RELLENAS CON MOZZARELLA						7.37
Brochetas de pollo						
Pechuga de pollo	0.3	Kg	300	Gr	0.010	3.000
Pimiento rojo	0.25	Kg	250	Gr	0.004	0.875
Pimiento verde	0.25	Kg	250	Gr	0.004	0.875
Aceite	0.1	Lt	100	MI	0.005	0.458
Sal	0.000125	Kg	0.125	Gr	0.001	0.000
Pimienta	0.000125	Kg	0.125	Gr	0.089	0.011
Palillos	4	Unid	4	Unid	0.020	0.080
CREMA						
Ketchup	0.2	Kg	200	Gr	0.004	0.700
TOTAL BROCHETAS DE POLLO						6.00

Materia Prima	Contenido	Unidad de Medida	INSUMOS		Costo variable	Costo variable Unitario
			En su mínima expresión			
			Contenido	Unidad de Medida		
Chicharrón de pollo						
Pechuga	0.4	Kg	400	Gr	0.010	4.000
Aceite	0.15	Lt	150	MI	0.005	0.687
Sal	0.000125	Kg	0.125	Gr	0.014	0.002
Pimienta	0.000125	Kg	0.125	Gr	0.089	0.011
SAZONAR						
Mostaza	0.015	Kg	15	Gr	0.003	0.045
Orégano	0.003	Kg	3	Gr	0.018	0.054
Vinagre Blanco	0.025	Lt	25	MI	0.004	0.093
REBOZAR						
Harina	0.08	Kg	80	Gr	0.002	0.142
Huevos	2	Unid	2	Unid	0.361	0.722
Pan Molido	0.08	Kg	80	Gr	0.005	0.360
CREMA						
Mayonesa Alacena	0.2	Kg	200	Gr	0.007	1.450
TOTAL CHICHARRÓN DE POLLO						7.57
Cremas						
Mayonesa Alacena	0.2	Kg	200	Gr	0.007	1.450
Ketchup	0.2	Kg	200	Gr	0.004	0.700
TOTAL CREMAS						2.15

Tabla 32.

Bebidas

Bebidas				
Descripcion	FORMA DE COMPRA	Contenido	Costo	C. unitario
BOTELLAS				
Ron				
Havana Club Añejo Especial	Botella	1 Lt	40.00	40.00
Appleton rum special	Botella	1 Lt	30.00	30.00
Ron Cartavio Rubio/Blanco/ Black	Botella	750ml	35.00	35.00
Flor de Caña 5 años	Botella	1 Lt	50.00	50.00
Barcelo Añejo	Botella	750ml	35.00	35.00
Whisky				
Something Special	Botella	1 Lt	35.00	35.00
Johnnie Walker Etiqueta Roja	Botella	750 ml	35.00	35.00
Chivas Regal 12 años	Botella	1 Lt	60.00	60.00
Johnnie Walker Etiq. Negra	Botella	1 Lt	45.00	45.00
Blue Label	Botella	750 ml	350.00	350.00
Vodka				
Skyy	Botella	750 ml	40.00	40.00
Danzka	Botella	750 ml	40.00	40.00
Russkaya	Botella	750 ml	35.00	35.00
Absolut Vodka	Botella	750 ml	35.00	35.00
Smirnoff	Botella	750 ml	25.00	25.00
Tequila				
Tequila José Cuervo Silver	Botella	750 ml	65.00	65.00
Tequila José Cuervo Gold	Botella	750 ml	65.00	65.00

Bebidas				
Descripcion	FORMA DE COMPRA	Contenido	Costo	C. unitario
PERSONALES				
Cervezas				
Heineken	Pack (6 botellas)	330 ml por botella	25.00	4.17
Pilsen	Caja (12 botellas)	650 ml por botella	42.00	3.50
Cristal	Caja (12 botellas)	650 ml por botella	40.00	3.33
Miller	Pack (6 botellas)	335 ml por botella	21.00	3.50
Corona	Caja (12 botellas)	350 ml por botella	49.20	4.10
Agua Mineral Con/ Sin Gas				
Cielo	Pack (15 botellas)	625 ml	9.00	0.60
San Luis	Pack (15 botellas)	625 ml	13.00	0.87
San Carlos	Pack (12 botellas)	630 ml	8.00	0.67
San Mateo	Pack (15 botellas)	600ml	15.00	1.00
Gaseosas				
Inka Cola	Pack (12 botellas)	500 ml por botella	15.00	1.25
Coca Cola	Pack (12 botellas)	500 ml por botella	15.00	1.25
Pepsi	Pack (12 botellas)	500 ml por botella	12.00	1.00
Fanta	Pack (12 botellas)	500 ml por botella	12.00	1.00
Sprite	Pack (12 botellas)	500 ml por botella	12.00	1.00
TOTAL			1,308.20	1,047.23

Tabla 33.

Estructura de costos

Estructura de costos							
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
			15,132.96	15,390.22	15,651.85	15,917.94	16,188.54
Servicios	Costo unitario						
Tragos preparados							
Cuba libre	2.93		1,779.61	1,809.87	1,840.63	1,871.92	1,903.75
Mojito del sol	2.29		757.90	770.78	783.89	797.21	810.76
Pisco Sour	3.87		8,589.46	8,735.48	8,883.98	9,035.01	9,188.60
Caiphirina	2.96		1,837.55	1,868.78	1,900.55	1,932.86	1,965.72
Algarrobina	4.61		3,243.20	3,298.34	3,354.41	3,411.43	3,469.43
Machu Picchu	4.61		3,748.63	3,812.35	3,877.16	3,943.07	4,010.11
Costos directos tragos preparados			19,956.34	20,295.60	20,640.62	20,991.51	21,348.37
Bebidas	Costo unitario	%					
Cervezas							
Heineken	4.17	0.21	935.19	951.09	967.25	983.70	1,000.42
Pilsen	3.50	0.25	921.33	937.00	952.93	969.12	985.60
Cristal	3.33	0.33	1,173.03	1,192.97	1,213.25	1,233.87	1,254.85
Miller	3.50	0.08	300.65	305.76	310.95	316.24	321.62
Corona	4.10	0.13	568.04	577.70	587.52	597.51	607.66
Whisky							
Something Special	35.00	0.34	14,721.94	14,972.21	15,226.74	15,485.59	15,748.85
Johnnie Walker Etiqueta Roja	35.00	0.23	9,703.10	9,868.05	10,035.81	10,206.41	10,379.92
Chivas Regal 12 años	60.00	0.20	14,530.75	14,777.77	15,028.99	15,284.48	15,544.32
Johnnie Walker Etiq. Negra	45.00	0.13	7,169.78	7,291.66	7,415.62	7,541.69	7,669.89
Blue Label	350.00	0.10	43,496.64	44,236.08	44,988.09	45,752.89	46,530.69
Ron							
Havana Club Añejo Especial	40.00	0.19	14,497.49	14,743.95	14,994.60	15,249.51	15,508.75
Appleton rum special	30.00	0.10	5,889.61	5,989.73	6,091.56	6,195.11	6,300.43
Ron Cartavio Rubio/Blanco/ Black	35.00	0.11	7,752.13	7,883.92	8,017.95	8,154.25	8,292.87
Flor de Caña 5 años	50.00	0.37	35,992.04	36,603.91	37,226.17	37,859.02	38,502.62
Barcelo Añejo	35.00	0.22	15,151.89	15,409.48	15,671.44	15,937.85	16,208.80

Estructura de costos							
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
			15,132.96	15,390.22	15,651.85	15,917.94	16,188.54
Servicios	Costo unitario						
Tragos preparados							
Vodka							
Skyy	40.00	0.39	22,570.13	22,953.82	23,344.04	23,740.89	24,144.48
Danzka	40.00	0.09	5,150.23	5,237.78	5,326.83	5,417.38	5,509.48
Russkaya	35.00	0.23	11,531.22	11,727.25	11,926.61	12,129.36	12,335.56
Absolut Vodka	35.00	0.08	3,976.28	4,043.88	4,112.62	4,182.54	4,253.64
Smirnoff	25.00	0.22	7,952.56	8,087.76	8,225.25	8,365.08	8,507.28
Tequila							
Tequila José Cuervo Silver	65.00	0.40	9,707.95	9,872.98	10,040.82	10,211.52	10,385.11
Tequila José Cuervo Gold	65.00	0.60	14,498.88	14,745.36	14,996.03	15,250.96	15,510.23
Agua Mineral Con/ Sin Gas							
Cielo	0.60	0.20	48.95	49.78	50.62	51.48	52.36
San Luis	0.87	0.40	141.40	143.80	146.25	148.73	151.26
San Carlos	0.67	0.30	81.58	82.96	84.37	85.81	87.27
San Mateo	1.00	0.10	40.79	41.48	42.19	42.90	43.63
Gaseosas							
Inka Cola	1.25	0.35	155.17	157.81	160.49	163.22	166.00
Coca Cola	1.25	0.30	133.00	135.27	137.57	139.90	142.28
Pepsi	1.00	0.15	53.20	54.11	55.03	55.96	56.91
Fanta	1.00	0.10	35.47	36.07	36.68	37.31	37.94
Sprite	1.00	0.10	35.47	36.07	36.68	37.31	37.94
Costos directos bebidas			248,915.87	253,147.43	257,450.94	261,827.61	266,278.68
Piqueos							
Tequeños de jampon o salchicha	7.99		5,100.99	5,187.71	5,275.90	5,365.59	5,456.80
Nuggets de pollo	8.85		3,487.67	3,546.96	3,607.26	3,668.59	3,730.95
Bolitas de yuca rellenas de mozzarella	7.37		4,066.19	4,135.32	4,205.62	4,277.12	4,349.83
Brochetas de pollo	6.00		1,891.62	1,923.78	1,956.48	1,989.74	2,023.57
Chicharrón de pollo	7.57		8,532.07	8,677.12	8,824.63	8,974.65	9,127.22
Costos directos piqueos			23,078.55	23,470.89	23,869.89	24,275.68	24,688.37
Costos directos			291,950.76	296,913.92	301,961.46	307,094.80	312,315.41

Estructura de costos					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	15,132.96	15,390.22	15,651.85	15,917.94	16,188.54
Jefe de Operaciones	18,796.00	18,796.00	18,796.00	18,796.00	18,796.00
Cocinero	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Ayudante de cocina	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Cajero	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Dj por horas	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Persona de Limpieza	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Seguridad 1	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 2	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 3	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 4	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Barman 1	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Costos Indirectos	172,140.03	172,140.03	172,140.03	172,140.03	172,140.03
Costos de Producción	464,090.79	469,053.95	474,101.49	479,234.83	484,455.45
Gerente	31,326.67	31,326.67	31,326.67	31,326.67	31,326.67
Contador Externo	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Servicios	49,980.00	64,980.00	64,980.00	64,980.00	64,980.00
Articulos de oficina	336.00	336.00	336.00	336.00	336.00
Articulos de limpieza	1,926.94	1,926.94	1,926.94	1,926.94	1,926.94
Implementos de control	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Gastos Administrativos	91,569.61	106,569.61	106,569.61	106,569.61	106,569.61
Maquinaria, Muebles y enseres	3,539.00	3,539.00	3,539.00	3,539.00	3,539.00
Equipos de Cómputo	455.00	455.00	455.00	455.00	455.00
Depreciación	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00
Gastos Financieros	22,293.46	22,293.46	22,293.46	22,293.46	22,293.46
Costo Total	581,947.86	601,911.02	606,958.56	612,091.90	617,312.51

Nota. En esta fase, se determinaron todos los costos a asumir anualmente durante los 5 primeros años del funcionamiento de la propuesta de inversión. Esta estructura detalló el costo unitario según el tipo de servicio ofrecido.

Para diseñar la estructura de costos, se determinaron los costos de producción del negocio, empezando por los costos directos, los cuales fueron hallados con el costo variable de cada servicio, multiplicado por el número de la demanda proyectada; prosiguiendo con los costos indirectos.

Luego se hallaron los gastos administrativos de la empresa, que incluyeron ciertas remuneraciones (Gerente y contador externo), así como los costos fijos del negocio. También se hallaron la depreciación de muebles y enseres y los equipos de cómputo, adquiridos en la inversión inicial; para ello se tuvo que asignar una depreciación del 10% y del 25% respectivamente.

Para concluir la estructura de costos, se incluyeron los gastos financieros del préstamo, que supone la cuota anual.

3.2.3. Descripción de las alternativas de financiamiento posibles para la inversión de un centro nocturno ecológico

3.2.3.1. Financiamiento

Tabla 34.

Financiamiento de la inversión

Financiamiento	Proporción	S/
Propia	60%	119,608.93
Banco	40%	79,739.29
TOTAL		199,348.22

Nota. Para lograr el total de la inversión inicial se consideraron que los socios aporten un 60%, mientras que lo restante fue financiado por una entidad bancaria

3.2.3.1.1. Financiamiento externo

Después de haber aplicado el instrumento de la entrevista a las entidades financieras que se encontraron en la ciudad de Chiclayo, se obtuvo algunos de los créditos que otorgaron; así como las tasas de interés que ofrecieron optando por la mejor opción.

Identificación y selección de los productos que ofrecen las entidades financieras

Tabla 35.

Productos Financieros

ENTIDADES FINANCIERAS					
ENTIDADES BANCARIAS			CAJAS FINANCIERAS		
Scotiabank	BBVA Continental	BCP	Trujillo	Piura	Sullana
Créditos Personales	Créditos Personales	Créditos Personales	Créditos Personales	Créditos Personales	Créditos Personales
Crédito empresa	Préstamos comerciales	Mediano y largo plazo	Crédito Facilito	Crédito altoque	Crédito para capital de trabajo
Préstamo de Libre Disponibilidad	Documentos en letras	Capital de trabajo	Capital de trabajo microempresa	Crédito campaña	Crédito emprendedor
Crédito Hipotecario Emprendedor	Crédito hipotecario	Crédito Hipotecario	Capital de trabajo pequeña empresa	Microcréditos	Crédito para inversión

Nota. Todas las entidades financieras pidieron requisitos primordiales para otorgar algún crédito, los cuales se detallaron en la siguiente tabla:

Tabla 36.*Requisitos de las Entidades Bancarias*

REQUISITOS		
Entidades Bancarias	Créditos Personales	Crédito Empresa
Scotiabank	-No tener deudas con otras entidades financieras.	-Presentar el DNI del Representante Legal. -Garantía: Bien Inmueble (de los accionistas). -Calificación en el sistema 100% normal. -Sustento de la inversión.
BBVA Continental	-Presentar boletas de pago de los últimos 6 meses como mínimo. -Demostrar que se tiene continuidad laboral y así verificar su capacidad de endeudamiento.	-Tener dos años mínimos de antigüedad. -Estar en Régimen especial o General - Tener Ventas Mínimas S/ .30, 000 mensual. -Balance de situación financiera no mayor a tres meses
BCP		-Contar con un aval o Garantía. - Contar con una Cuenta Corriente. -Estar limpio en el sistema financiero.

Nota. En la tabla anterior se mostraron los requisitos que se tuvieron que tener en cuenta al querer acceder a un préstamo personal por

parte de las entidades bancarias. Con respecto al crédito personal en conjunto coincidieron; mientras que en el crédito empresa fueron diferentes en cada una de ellas.

Tabla 37.

Requisitos de las Cajas Financieras

REQUISITOS		
Cajas Financieras	Créditos Personales	Crédito Empresa
Trujillo	-Copia de DNI (solicitante o cónyuge) - Recibo del último servicio cancelado: agua, luz o teléfono fijo.	-Documentos que acrediten funcionamiento del negocio con una antigüedad de seis meses como mínimo. -DNI del representante legal. -Empresa comercial: se solicita boletas de compra del último mes, si es cliente nuevo la copia del documento de posesión de su vivienda. - Algún otro requisito necesario para demostrar la viabilidad del crédito (estatutos) - Calificación en el sistema 100% normal.
Piura		
Sullana		

Nota. Habiendo observado la tabla anterior de los requisitos que ofrecieron las cajas financieras, tanto en el crédito personal como el crédito empresa coincidieron en los puntos establecidos anteriormente.

También se tuvo en cuenta que uno de los factores por los cuales no otorgan algún crédito a las empresas fue porque muchas de ellas fueron

informales, lo cual dificultó conocer a ciencia cierta su capacidad de pago; la baja información financiera que presentaron, la falta de aval o garantía, entre otras.

Tabla 38.

Monto mínimo y máximo de los créditos

Monto Mínimo Y Máximo De Los Créditos						
N°	ENTIDADES BANCARIAS	MONTOS MÍNIMOS		MONTOS MÁXIMOS		TIEMPO
		PERSONAL	EMPRESA	PERSONAL	EMPRESA	
1	Scotiabank	S/500	S/5,000	S/100,000	S/200,000	Mensual, anual
2	BBVA Continental	S/400	S/4,000	S/70,000	S/180,000	Mensual, anual
3	BCP	S/500	S/6,000	S/85,000	S/175,000	Mensual, anual
N°	CAJAS FINANCIERAS	MONTOS MÍNIMOS		MONTOS MÁXIMOS		TIEMPO
		PERSONAL	EMPRESA	PERSONAL	EMPRESA	
4	Trujillo	S/ 300	S/ 3,000	S/80,000	S/ 300,000	Mensual
5	Piura	S/ 300	S/ 5,000	S/100,000	S/ 500,000	Mensual
6	Sullana	S/ 500	S/ 3,000	S/120,000	S/ 300,000	Diario, semanal, quincenal, mensual

Nota. En cuanto al monto máximo que se pudo otorgar a través de un préstamo personal las respuestas fueron las siguientes: muchas de ellas ofrecieron hasta siete veces su sueldo, no obstante, las cajas financieras otorgaron préstamos muy parecidos a crédito personal; pero si se tratara de una persona jurídica podrían llegar a prestar hasta S/500,000.00 soles dependiendo el tipo y rubro de la empresa.

Tabla 39.*Cuadro comparativo de las tasas de financiamiento*

TASAS DE FINANCIAMIENTO					
N °	ENTIDADES BANCARIAS	CRÉDITO: TEA		PLAZO	BENEFICIOS
		PERSONAL	EMPRESA		
1	Scotiabank	13.97% - 40.27%	30%-80%	5 años	- Mejor tasa de interés para los clientes.
2	BBVA Continental	15.73% - 44.96%	32%-100%		-Rapidez de tener el desembolso. - Seguro multirriesgo
3	BCP	17.5% - 91.29%	31%-100%		- Solidez. - Rapidez en el desembolso, menor de 30 días.
N °	CAJAS FINANCIERA	CRÉDITO: TEA		PLAZO	BENEFICIOS
		PERSONAL	EMPRESA		
4	Trujillo	18% - 69%	22% - 47.64%	5 años	- Aprobación y desembolso inmediato. - Flexibilidad en tus pagos.
5	Piura	19% - 79.59%	26% - 45.08%		
6	Sullana	14% - 90.12%	28% - 90.12%		

Nota. En la tabla anterior apreciamos un cuadro comparativo entre ciertas entidades bancarias y cajas financieras respecto a los rangos de las tasas de intereses que otorgaron de manera personal o como empresa ya constituida; teniendo en todas las entidades financieras un plazo máximo de 5 años para liquidar la deuda.

Analizando el costo de la deuda que ofrece cada entidad financiera; y de todos ellos fue seleccionado el banco Scotiabank, siendo el

que ofreció la mejor tasa de interés anual a crédito personal en comparación de las otras tasas de financiamiento, el monto máximo que otorgaron, el plazo y tiempo del pago de la deuda.

Tabla 40.

Amortización mensual préstamo banco Scotiabank

Periodos	Principal	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
0	79,739.29	0.00	0.00	0.00	0.00
1	79,739.29	923.65	934.14	1,857.79	275.57
2	78,815.64	934.47	923.32	1,857.79	272.38
3	77,881.17	945.42	912.37	1,857.79	269.15
4	76,935.75	956.49	901.30	1,857.79	265.88
5	75,979.26	967.70	890.09	1,857.79	262.58
6	75,011.56	979.03	878.75	1,857.79	259.23
7	74,032.53	990.50	867.28	1,857.79	255.85
8	73,042.03	1,002.11	855.68	1,857.79	252.43
9	72,039.92	1,013.85	843.94	1,857.79	248.96
10	71,026.07	1,025.72	832.06	1,857.79	245.46
11	70,000.35	1,037.74	820.05	1,857.79	241.91
12	68,962.61	1,049.90	807.89	1,857.79	238.33
...					
55	10,703.60	1,732.40	125.39	1,857.79	36.99
56	8,971.20	1,752.69	105.10	1,857.79	31.00
57	7,218.51	1,773.22	84.56	1,857.79	24.95
58	5,445.29	1,794.00	63.79	1,857.79	18.82
59	3,651.29	1,815.01	42.77	1,857.79	12.62
60	1,836.28	1,836.28	21.51	1,857.79	6.35
TOTALES	2,708,342.27	79,739.29	31,728.00	111,467.29	9,359.76

Nota. En la tabla siguiente se mostraron los cuadros de amortización del préstamo, donde el respaldo de la tasa del 15% que otorgó el banco Scotiabank fue dado ya que uno de los socios presentó un buen historial crediticio, y ello respaldó varios de los indicadores de evaluación del banco.

Tabla 41.*Amortización anual del préstamo banco Scotiabank*

Año	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
1	11,826.58	10,466.88	22,293.46	3,087.73
2	13,600.56	8,692.90	22,293.46	2,564.40
3	15,640.65	6,652.81	22,293.46	1,962.58
4	17,986.74	4,306.71	22,293.46	1,270.48
5	20,684.76	1,608.70	22,293.46	474.57
Total	79,739.29	31,728.00	111,467.29	9,359.76

Nota. Luego de hallar los intereses mensuales del préstamo, se elaboró una tabla resumen de pagos en forma anual por concepto de intereses, cuota y escudo fiscal, como se mostró en la siguiente tabla; estos datos sirvieron para los gastos financieros en la estructura de costos, que se hallaron previamente en la Tabla 33.

3.2.3.2. Costo de oportunidad de capital

3.2.3.2.1. Modelo CAPM

El costo de oportunidad de capital fue determinado a través del modelo CAPM ya que estimó la rentabilidad de cada activo en función a su riesgo; por lo que se obtuvo un estimador eficiente del mismo, proyectando a su vez el retorno esperado de una determinada acción en función al comportamiento de mercado.

Fórmula del CAPM:

$$K_e = R_f + \beta_{\text{apalancado}} * (R_m - R_f) + \text{Riesgo país}$$

Para ello se tuvieron en cuenta cierta información sobresaliente como: beta apalancado, proporción deuda capital = D/E; y número de firmas (número de empresas que se han usado para hallar beta), dichos datos fueron obtenidos al descargar un excel de los costos de capital por sector US de una empresa estándar, siempre que, tuvieran la misma estructura o proporción y de no ser el caso, se optaría por desapalancar el beta, ajustando así un beta nuevo de acuerdo a la estructura D/E de la empresa a analizar; siendo D=

deuda a largo plazo y E = capital, recabando dicha información del balance general de la empresa en cuestión.

Tabla 42.

Datos actuales de los costos de capital por sector de empresas

Industry Name	Number of Firms	Beta	Cost of Equity	E/(D+E)	Std Dev in Stock
Cable TV	14	1.13	9.43%	58.58%	26.32%
Chemical (Basic)	39	1.55	11.92%	60.07%	54.33%
Chemical (Diversified)	6	1.82	13.51%	73.10%	32.60%
Chemical (Specialty)	89	1.17	9.65%	75.40%	42.33%
Coal & Related Energy	23	1.17	9.64%	59.74%	53.58%
Computer Services	119	1.27	10.25%	71.85%	41.69%
Computers/Peripherals	57	1.68	12.69%	79.92%	49.87%
Construction Supplies	48	1.45	11.34%	68.55%	32.24%
Diversified	23	1.36	10.78%	73.82%	39.46%
Drugs (Biotechnology)	481	1.51	11.69%	84.09%	68.96%
Drugs (Pharmaceutical)	237	1.47	11.41%	87.44%	72.45%
Education	35	1.28	10.29%	76.49%	37.66%
Electrical Equipment	116	1.32	10.56%	81.87%	57.29%
Electronics (Consumer & Office)	19	1.19	9.78%	91.10%	62.71%
Electronics (General)	160	1.02	8.74%	83.77%	46.69%
Engineering/Construction	52	1.01	8.68%	67.17%	40.14%
Entertainment	120	1.33	10.61%	83.43%	54.34%
Environmental & Waste Services	91	1.19	9.78%	74.83%	46.15%
Farming/Agriculture	33	0.72	6.95%	60.15%	29.07%
Financial Svcs. (Non-bank & Insurance)	259	0.70	6.87%	8.08%	27.33%
Food Processing	83	0.81	7.51%	68.12%	27.46%
Food Wholesalers	18	1.62	12.36%	69.03%	40.99%
Furn/Home Furnishings	30	0.88	7.95%	66.37%	43.51%
Green & Renewable Energy	21	1.62	12.34%	40.58%	69.48%
Healthcare Products	248	1.12	9.37%	87.06%	56.32%

Nota. Del cuadro anterior se ha tomado como referencia los datos de una empresa de entretenimiento estándar, obteniendo como información relevante lo siguiente: Damodaran online

Tabla 43.

Información relevante de una empresa de entretenimiento estándar

Beta apalancado		1.33
D/E	D=	0.1657
	E=	0.8343
	D/E=	20%
Número de firmas		120

Nota. Los elementos para el cálculo del costo de oportunidad de esta metodología, fueron la tasa libre de riesgo; una tasa de riesgo 0, siendo los bonos de EEUU los únicos que dan dicho riesgo y que siempre pagan, ello se obtuvo descargando dicha información, asegurando la tasa libre de riesgo (R_f) y el rendimiento de mercado (R_m).

Tabla 44.

Valores para el cálculo del rendimiento de mercado y la tasa de libre riesgo en un horizonte de 10 años

Annual Returns on Investments in			
Year	S&P 500 (includes dividends)	3-month T.Bill	Return on 10- year T. Bond
2009	25.94%	0.14%	-11.12%
2010	14.82%	0.13%	8.46%
2011	2.10%	0.03%	16.04%
2012	15.89%	0.05%	2.97%
2013	32.15%	0.07%	-9.10%
2014	13.52%	0.05%	10.75%
2015	1.38%	0.21%	1.28%
2016	11.77%	0.51%	0.69%
2017	21.61%	1.39%	2.80%
2018	-4.23%	2.37%	-0.02%

Nota. La tasa libre de riesgo fue estimada acorde al rendimiento promedio de los bonos del tesoro; mientras que el rendimiento del mercado lo fue con el rendimiento de las acciones (stocks). Damodaran online

Tabla 45.

Promedio aritmético del rendimiento de mercado y tasa de libre riesgo en un horizonte de 10 años

Year	S&P 500 (includes dividends)	3-month T.Bill	Return on 10- year T. Bond
1928-2018	11.36%	3.43%	5.10%
1969-2018	11.10%	4.76%	7.10%
2009-2018	13.49%	0.49%	2.28%

Nota. Dichos valores se calcularon en un horizonte o quehacer histórico de los últimos 10 años promedio, para ello fue necesario descargar un Excel, el que contuvo el retorno histórico de los bonos del tesoro de EEUU; de donde se obtuvo dichos valores. Damodaran online

Tabla 46.*Indicadores de riesgo país para países emergentes*

Fecha	Diferencial de rendimientos del índice de bonos de mercados emergentes (EMBIG) / Emerging Market Bond Index (EMBIG) Stripped Spread								LATIN EMBIG Países Latinoamericanos / Latin Countries	EMBIG Países Emergentes / Emerging Countries
	Perú	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Venezuela		
1998	655	715	1207	n.d.	n.d.	1577	753	1453	955	1147
Dic.	655	715	1207	n.d.	n.d.	1577	753	1453	955	1147
1999	604	721	1040	175	591	2645	589	1074	845	994
Ene.	701	828	1456	n.d.	642	1905	769	1434	1066	1204
Feb.	706	771	1321	n.d.	609	2095	710	1411	1002	1135
Mar.	598	715	1226	n.d.	567	2350	616	1341	924	1093
Abr.	523	625	909	n.d.	472	1700	539	988	745	951
May.	553	674	950	192	532	1635	570	881	767	950
Jun.	622	753	992	188	667	2038	586	951	824	963
Jul.	598	862	1045	185	684	2388	635	1003	892	991
Ago.	680	844	1120	191	691	3053	653	1122	935	1040
Set.	640	705	1020	187	650	4055	581	1044	845	988
Oct.	607	654	940	159	576	3959	545	936	788	952
Nov.	550	634	798	156	539	3260	472	854	707	858
Dic.	474	586	699	145	462	3305	387	924	645	798

Nota. El riesgo país se obtuvo de la página del BCRP (Banco Central de Reserva del Perú) – Indicador de riesgo para países emergentes – cuadros estadísticos (cuadro 035) por cada año. BCRP - Banco Central de Reserva del Perú

Tabla 47.*Promedio de los indicadores de riesgo país de los últimos 10 años*

N°	Años	Promedio
1	2018	148
2	2017	145
3	2016	200
4	2015	201
5	2014	162
6	2013	159
7	2012	157
8	2011	191
9	2010	172
10	2009	292

Nota. Se realizó posteriormente un promedio (puntuaciones) del riesgo país de los últimos 10 años debido a que el rendimiento de mercado y la tasa libre de riesgo fueron considerados del mismo modo.

Tabla 48.

Cálculo del riesgo país para el año 2018, en base al promedio de los últimos 10 años

Año	Puntuación		Riesgo país
	Prom	%	
2018	183	1.827	1.83%

Nota. El cálculo del riesgo país dio como resultado 1.83%, obtenido de la puntuación promedio (183) y dividido este último entre 100; lo que significó que cada 100 puntos equivalieron a un punto o 1% y el resto 0.83 fue el porcentaje.

Para la obtención del nuevo beta apalancado de acuerdo a la proporción o estructura D/E de la propuesta de inversión en cuestión, se obtuvo inicialmente el beta desapalancado; una vez obtenido, se dedujo el nuevo B apalancado por medio del despeje de la misma fórmula, tomándose en cuenta la tasa del tesoro ($t_c = TEEUU$); la cual fue una tasa fija equivalente a 0.35

Fórmula:

$$\beta \text{ desapalancado} = \frac{\beta \text{ apalancado}}{\left[1 + (1 - t_c) \frac{D}{E}\right]}$$

$$\beta \text{ desapalancado} = \frac{1.33}{\left[1 + (1 - 0.35) \frac{0.1657}{0.8343}\right]}$$

$$\beta \text{ desapalancado} = 1.18$$

Antes de hallar el nuevo beta apalancado se ha alcanzado la nueva proporción D/E de la propuesta de inversión, elaborando para ello un balance inicial y un balance final del año 1 de la propuesta en mención los cuales se mostraron en las tablas 71-72 dentro de los anexos.

g) Nuevo Beta apalancado

Nuevo Beta apalancado (de acuerdo a la estructura D/E de la propuesta de inversión) despejando fórmula:

$$\beta \text{ desapalancado} * \left[1 + (1 - tc) \frac{D}{E} \right] = \beta \text{ apalancado}$$

$$1.18 * \left[1 + (1 - 0.35) \frac{0.427}{0.573} \right] = \beta \text{ apalancado}$$

$$1.75 = \beta \text{ apalancado}$$

Tabla 49.

Datos a tener en cuenta para el cálculo del Ke

Nuevo B apalancado	1.75
Deuda largo plazo	89,173.83
Capital E	119,608.93
D/E	0.75
Rf	2.28%
Rm	13.49%
Riesgo país	1.83%

Nota. El cálculo del nuevo beta apalancado fue de utilidad para encontrar el Ke (costo de oportunidad del capital), teniendo en cuenta los datos mostrados en la tabla

Entonces reemplazamos los valores en la fórmula:

$$K_e = R_f + \beta \text{ apalancado} * (R_m - R_f) + \text{Riesgo país}$$

$$K_e = 2.28\% + 1.75 * (13.49\% - 2.28\%) + 1.83\%$$

$$K_e = 23.72\%$$

Con dicho costo de oportunidad de capital equivalente a 23.72%, se pudo trabajar la actualización del VAN.

3.2.3.3. Determinación del WACC

Fue asignado un costo de oportunidad al capital aportado por los socios (inversión propia), que en este caso correspondió al 60% de la inversión total; del mismo modo el banco tuvo una proporción del 40% necesitando un rendimiento de su dinero del 15% anual, del mismo modo los socios esperaron un rendimiento de su dinero, para lo que se consideró el COK obtenido por el modelo CAPM (23.72%).

Tabla 50.

Determinación del WACC.

Inversores	Aportación	COK	IR	Ponderación
socios	60%	24%	1	14%
Banco	40%	15%	0.71	4%
WACC				18%

Nota. En la tabla anterior, se muestra el porcentaje de aportación de cada uno de los accionistas y un COK asignado, siguiendo con la obtención del WACC (Weighted Average Cost of Capital), que fue el costo promedio ponderado del capital; un promedio de los costos de oportunidad del capital de los inversionistas, con una suma de ponderaciones en base al porcentaje de aportación y al COK

Dicho WACC se ha derivado de la siguiente fórmula

$$WACC = K_d * \frac{D}{D + C} * (1 - tc) + K_c * \frac{C}{D + C}$$

Donde:

Kd: Costo de la deuda

D: Deuda a largo plazo

C: Capital

Tc: Tasa impositiva

Kc: Costo de fondos propios

$$WACC = 0.15 * \frac{89,173.83}{208,782.7} * (1 - 0.295) + 0.2372 * \frac{119,608.93}{208,782.7}$$

$$\mathbf{WACC} = 0.15 * 0.43 * 0.71 + 0.2372 * 0.57$$

$$\mathbf{WACC} = 0.045 + 0.136$$

$$\mathbf{WACC} = 0.18$$

$$\mathbf{WACC} = 18\%$$

Con la obtención del WACC se pudo determinar la aceptación o descarte de la propuesta de inversión.

A partir de lo expuesto anteriormente se desprende que esta propuesta de inversión fue aceptada, dado que cuenta con una tasa de crecimiento de riqueza (24%) superior a la tasa del WACC (18%); por ende, alcanzó para pagar las obligaciones correspondientes.

También se tuvo en cuenta que, de ser el caso; el crecimiento de riqueza y el WACC se atinaran iguales dicha propuesta fuera aceptada, no siendo necesario un sobrante de capital para pagar la inversión; dado que indirectamente los socios ya se pagaron así mismos.

3.2.3.4. Precio de venta

Tabla 51.

Precio de venta

Servicios	Costo	Precio de Venta personal	Margen de contribución personal
Tragos preparados			
Cuba libre	2.93	10.00	7.07
Mojito del sol	2.29	12.00	9.71
Pisco Sour	3.87	13.00	9.13
Caipirina	2.96	12.00	9.04
Algarrobina	4.61	13.00	8.39
Machu Picchu	4.61	13.00	8.39
Bebidas			
Cervezas			
Heineken	4.17	7.00	2.83
Pilsen	3.50	7.00	3.50
Cristal	3.33	7.00	3.67
Miller	3.50	7.50	4.00
Corona	4.10	7.50	3.40
Whisky			
Something Special	35.00	50.00	15.00
Johnnie Walker Etiqueta Roja	35.00	50.00	15.00
Chivas Regal 12 años	60.00	75.00	15.00
Johnnie Walker Etiq. Negra	45.00	60.00	15.00
Blue Label	350.00	370.00	20.00
Ron			
Havana Club Añejo Especial	40.00	55.00	15.00
Appleton rum special	30.00	50.00	20.00
Ron Cartavio Rubio/Blanco/Black	35.00	50.00	15.00
Flor de Caña 5 años	50.00	65.00	15.00
Barcelo Añejo	35.00	50.00	15.00
Vodka			
Skyy	40.00	55.00	15.00
Danzka	40.00	60.00	20.00
Russkaya	35.00	50.00	15.00
Absolut Vodka	35.00	50.00	15.00
Smirnoff	25.00	50.00	25.00
Tequila			
Tequila José Cuervo Silver	65.00	85.00	20.00
Tequila José Cuervo Gold	65.00	85.00	20.00
Agua Mineral Con/ Sin Gas			
Cielo	0.60	5.00	4.40

San Luis	0.87	5.00	4.13
San Carlos	0.67	5.00	4.33
San Mateo	1.00	5.00	4.00
Gaseosas			
Inka Cola	1.25	4.00	2.75
Coca Cola	1.25	4.00	2.75
Pepsi	1.00	4.00	3.00
Fanta	1.00	4.00	3.00
Sprite	1.00	4.00	3.00
Piqueos			
Tequeños de jampon o salchicha	7.99	18.00	10.01
Nuggets de pollo	8.85	23.00	14.15
Bolitas de yuca rellenas de mozzarella	7.37	18.00	10.63
Brochetas de pollo	6.00	20.00	14.00
Chicharrón de pollo	7.57	20.00	12.43

Nota. Se determinó el precio de venta por cada servicio a ofrecer, asignando un monto según la competencia directa, siendo los de esta propuesta, menores a ellos.

3.2.3.5. Ingresos anuales

Tabla 52.

Ingresos anuales

INGRESOS											
Servicios	Precio de Venta personal	Demanda A1	Año 1	Demanda A2	Año 2	Demanda A3	Año 3	Demanda A4	Año 4	Demanda A5	Año 5
Entradas		15,133		15,390		15,652		15,918		16,189	
Normal	10.00	10,593	105,930.72	10,773	107,731.54	10,956	109,562.98	11,143	111,425.55	11,332	113,319.78
Vip	20.00	4,540	90,797.76	4,617	92,341.32	4,696	93,911.12	4,775	95,507.61	4,857	97,131.24
Tragos preparados											
Cuba libre	10.00	607	6,068.95	617	6,172.12	628	6,277.05	638	6,383.76	649	6,492.28
Mojito del sol	12.00	331	3,972.40	337	4,039.93	342	4,108.61	348	4,178.46	354	4,249.49
Pisco Sour	13.00	2,221	28,868.88	2,258	29,359.65	2,297	29,858.76	2,336	30,366.36	2,376	30,882.59
Caipirina	12.00	621	7,448.25	631	7,574.87	642	7,703.65	653	7,834.61	664	7,967.80
Algarrobina	13.00	703	9,144.80	715	9,300.26	728	9,458.37	740	9,619.16	753	9,782.68
Machu Picchu	13.00	814	10,579.28	828	10,759.13	842	10,942.03	856	11,128.05	871	11,317.22
Bebidas											
Cervezas											
Heineken	7.00	224	1,571.12	228	1,597.82	232	1,624.99	236	1,652.61	240	1,680.71
Pilsen	7.00	263	1,842.67	268	1,873.99	272	1,905.85	277	1,938.25	282	1,971.20
Cristal	7.00	352	2,463.35	358	2,505.23	364	2,547.82	370	2,591.13	376	2,635.18
Miller	7.50	86	644.24	87	655.19	89	666.33	90	677.66	92	689.18
Corona	7.50	139	1,039.10	141	1,056.76	143	1,074.73	146	1,093.00	148	1,111.58
Whisky											
Something Special	50.00	421	21,031.34	428	21,388.87	435	21,752.49	442	22,122.28	450	22,498.36
Johnnie Walker Etiqueta Roja	50.00	277	13,861.57	282	14,097.21	287	14,336.87	292	14,580.59	297	14,828.46
Chivas Regal 12 años	75.00	242	18,163.43	246	18,472.21	250	18,786.24	255	19,105.60	259	19,430.40
Johnnie Walker Etiq. Negra	60.00	159	9,559.70	162	9,722.22	165	9,887.49	168	10,055.58	170	10,226.53
Blue Label	370.00	124	45,982.16	126	46,763.86	129	47,558.84	131	48,367.34	133	49,189.59
Ron											
Havana Club Añejo Especial	55.00	362	19,934.05	369	20,272.93	375	20,617.57	381	20,968.07	388	21,324.53
Appleton rum special	50.00	196	9,816.01	200	9,982.88	203	10,152.59	207	10,325.19	210	10,500.71
Ron Cartavio Rubio/Blanco/ Black	50.00	221	11,074.47	225	11,262.74	229	11,454.21	233	11,648.93	237	11,846.96
Flor de Caña 5 años	65.00	720	46,789.65	732	47,585.08	745	48,394.03	757	49,216.72	770	50,053.41
Barcelo Añejo	50.00	433	21,645.56	440	22,013.54	448	22,387.77	455	22,768.36	463	23,155.42

INGRESOS											
Servicios	Precio de Venta personal	Demanda A1	Año 1	Demanda A2	Año 2	Demanda A3	Año 3	Demanda A4	Año 4	Demanda A5	Año 5
Vodka											
Skyy	55.00	564	31,033.93	574	31,561.51	584	32,098.05	594	32,643.72	604	33,198.66
Danzka	60.00	129	7,725.35	131	7,856.68	133	7,990.24	135	8,126.08	138	8,264.22
Russkaya	50.00	329	16,473.17	335	16,753.21	341	17,038.01	347	17,327.66	352	17,622.23
Absolut Vodka	50.00	114	5,680.40	116	5,776.97	118	5,875.18	120	5,975.06	122	6,076.63
Smirnoff	50.00	318	15,905.13	324	16,175.51	329	16,450.50	335	16,730.15	340	17,014.57
Tequila											
Tequila José Cuervo Silver	85.00	149	12,695.01	152	12,910.82	154	13,130.30	157	13,353.52	160	13,580.53
Tequila José Cuervo Gold	85.00	223	18,960.07	227	19,282.39	231	19,610.19	235	19,943.57	239	20,282.61
Agua Mineral Con/ Sin Gas											
Cielo	5.00	82	407.88	83	414.81	84	421.87	86	429.04	87	436.33
San Luis	5.00	163	815.76	166	829.63	169	843.73	172	858.08	175	872.66
San Carlos	5.00	122	611.82	124	622.22	127	632.80	129	643.56	131	654.50
San Mateo	5.00	41	203.94	41	207.41	42	210.93	43	214.52	44	218.17
Gaseosas											
Inka Cola	4.00	124	496.55	126	504.99	128	513.58	131	522.31	133	531.19
Coca Cola	4.00	106	425.61	108	432.85	110	440.21	112	447.69	114	455.30
Pepsi	4.00	53	212.81	54	216.42	55	220.10	56	223.85	57	227.65
Fanta	4.00	35	141.87	36	144.28	37	146.74	37	149.23	38	151.77
Sprite	4.00	35	141.87	36	144.28	37	146.74	37	149.23	38	151.77
Piqueos											
Tequeños de jampon o salchicha	18.00	638	11,491.59	649	11,686.95	660	11,885.63	672	12,087.68	683	12,293.17
Nuggets de pollo	23.00	394	9,064.01	401	9,218.10	408	9,374.81	415	9,534.18	422	9,696.26
Bolitas de yuca rellenas de mozzarella	18.00	552	9,931.01	561	10,099.83	571	10,271.53	580	10,446.15	590	10,623.73
Brochetas de pollo	20.00	315	6,305.40	321	6,412.59	326	6,521.61	332	6,632.47	337	6,745.23
Chicharrón de pollo	20.00	1,127	22,541.81	1,146	22,925.02	1,166	23,314.74	1,186	23,711.09	1,206	24,114.18
TOTALES			659,494.46		670,705.86		682,107.86		693,703.69		705,496.66

Nota. En la tabla anterior se observó la proyección de la demanda durante los 5 primeros años de los servicios ofrecidos.

3.2.3.6. Estado de resultados

Una vez determinado los precios de venta de cada uno de los servicios ofrecidos durante los próximos 5 años, se procedió a armar el estado de resultados, donde se colocaron los ingresos y egresos en base a la demanda obtenida a través de la encuesta.

Las utilidades netas fueron positivas en todos los años proyectados, lo cual significa que los ingresos brutos, fueron suficientes para cubrir con los costos de producción.

Tabla 53.

Estado de resultados aplicando el préstamo

Estado de resultados					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total ingresos brutos	659,494.46	670,705.86	682,107.86	693,703.69	705,496.66
Costos de ventas					
Costos Directos	291,950.76	296,913.92	301,961.46	307,094.80	312,315.41
Costos Indirectos	172,140.03	172,140.03	172,140.03	172,140.03	172,140.03
Jefe de Operaciones	18,796.00	18,796.00	18,796.00	18,796.00	18,796.00
Cocinero	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Ayudante de cocina	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Cajero	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Dj	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Persona de Limpieza	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Seguridad 1	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 2	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 3	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 4	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Barman 1	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Utilidad Bruta	195,403.66	201,651.91	208,006.37	214,468.86	221,041.21
Gastos administrativos	91,569.61	91,569.61	91,569.61	91,569.61	91,569.61
Utilidad operativa	103,834.06	110,082.30	116,436.76	122,899.25	129,471.60
Depreciación	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00
Gastos financieros	10,466.88	8,692.90	6,652.81	4,306.71	1,608.70
Utilidad antes del I.R.	89,373.18	97,395.41	105,789.95	114,598.54	123,868.90
Impuesto a la renta (29.5%)	26,365.09	28,731.64	31,208.04	33,806.57	36,541.33
Utilidad Neta	63,008.09	68,663.76	74,581.92	80,791.97	87,327.58

3.2.3.7. El método NOPAT

3.2.3.7.1. A partir del EBIT

Tabla 54.

NOPAT a partir del EBIT

DESCRIPCIÓN	0.00	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
EBIT		99,840.06	106,088.30	112,442.76	118,905.25	125,477.60
MENOS						
IMPUESTO A LA RENTA		29,452.82	31,296.05	33,170.62	35,077.05	37,015.89
NOPAT		70,387.24	74,792.25	79,272.15	83,828.20	88,461.71

3.2.3.7.2. A partir de la utilidad neta

Tabla 55.

NOPAT A partir de la utilidad neta

Estado de resultados - Flujo de caja económico					
Servicios a brindar	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total ingresos brutos	659,494.46	670,705.86	682,107.86	693,703.69	705,496.66
Costos de ventas					
Costos Directos	291,950.76	296,913.92	301,961.46	307,094.80	312,315.41
Costos Indirectos	172,140.03	172,140.03	172,140.03	172,140.03	172,140.03
Jefe de Operaciones	18,796.00	18,796.00	18,796.00	18,796.00	18,796.00
Cocinero	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Ayudante de cocina	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Cajero	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Dj	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Persona de Limpieza	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90	14,566.90
Seguridad 1	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 2	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 3	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Seguridad 4	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Barman 1	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33	15,663.33
Utilidad Bruta	195,403.66	201,651.91	208,006.37	214,468.86	221,041.21
Gastos administrativos	91,569.61	91,569.61	91,569.61	91,569.61	91,569.61
Utilidad operativa	103,834.06	110,082.30	116,436.76	122,899.25	129,471.60
Depreciación	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00
Gastos financieros					
Utilidad antes del I.R.	99,840.06	106,088.30	112,442.76	118,905.25	125,477.60
Impuesto a la renta (29.5%)	29,452.82	31,296.05	33,170.62	35,077.05	37,015.89
Utilidad Neta	70,387.24	74,792.25	79,272.15	83,828.20	88,461.71

3.2.4. Determinación de la rentabilidad mediante flujos de caja

3.2.4.1. Flujo de caja económico y financiero aplicando el método NOPAT

Tabla 56.

Flujo de caja económico y financiero aplicando el método NOPAT

DESCRIPCIÓN	0.00	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UAIT		99,840.06	106,088.30	112,442.76	118,905.25	125,477.60
MENOS IMPUESTO A LA RENTA		29,452.82	31,296.05	33,170.62	35,077.05	37,015.89
NOPAT		70,387.24	74,792.25	79,272.15	83,828.20	88,461.71
(+) Depreciación		3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00
(+) Ingreso extraordinario						17,695.00
(+) Recupero CT						72,987.69
(-) Inversión	199,348.22					
Activo fijo	126,360.53					
Capital de trabajo (CT)	72,987.69					
FLUJO DE CAJA LIBRE	-199,348.22	74,381.24	78,786.25	83,266.15	87,822.20	92,455.71
(+) Deuda	79,739.29					
(-) Servicio de la deuda		22,293.46	22,293.46	22,293.46	22,293.46	22,293.46
(+) EFI		3,087.73	2,564.40	1,962.58	1,270.48	474.57
FLUJO DE CAJA DEL ACCIONISTA	-119,608.93	55,175.51	59,057.20	62,935.27	66,799.23	70,636.82

3.2.4.2. Herramientas de valuación financiera

Tabla 57.

Análisis del VAN, TIR - relación B/C

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	18%
ACTUALIZAMOS VAN	224,927.14		ACTUALIZAMOS VAN	192,318.72	
RB/C	25,578.92		RB/C	72,709.79	
TIR	1.13		TIR	1.61	
	30%			42%	

Nota. En la tabla anterior se mostraron que tanto el VAN como la TIR resultaron positivos en ambos flujos de caja. Se pudo apreciar que la TIR fue más rentable en el flujo de caja financiero, por lo que hubo una ventaja del escudo fiscal en cuanto a los gastos financieros para reducir el impuesto a la renta.

La Relación Beneficio Costo (B/C) del flujo de caja económico, se hallaron dividiendo el VAN con el resultado del flujo de caja del año 0 sumando a este 1, obteniendo así una RBC igual a 1.13.

Posteriormente, se hallaron la tasa interna de retorno del flujo de caja financiero, la relación beneficio costo, como otro indicador para la valoración de la inversión, lo primero en mención resultó en 42%, significando que, si se hubiera hallado la actualización con esta tasa, el VAN hubiera sido cero

Finalmente, el indicador de Relación Beneficio Costo (B/C) del flujo de caja financiero, se halló dividiendo el VAN con el resultado del flujo de caja del año 0 sumándole a este 1, obteniendo así una RBC igual a 1.61; demostrando así que el proyecto es rentable

3.2.4.3. Punto de Equilibrio

Tabla 58.

Punto de equilibrio

Descripción	Cv	Costos Fijos	Precio de venta	Producción anual	% participación	Margen de contribución	Margen de contribución ponderado	Punto de equilibrio
Entrada	1.00	263,709.64	10.00	10,593.07	0.35	9.00	3.15	7,926.82
	1.00		20.00	4,539.89	0.15	19.00	2.85	3,397.21
Servicios a brindar								
Tragos preparados								
Cuba libre	2.93		10.00	606.89	0.02	7.07	0.14	454.14
Mojito del sol	2.29		12.00	331.03	0.01	9.71	0.11	247.71
Pisco Sour	3.87		13.00	2,220.68	0.07	9.13	0.67	1,661.74
Caipirina	2.96		12.00	620.69	0.02	9.04	0.19	464.46
Algarrobina	4.61		13.00	703.45	0.02	8.39	0.19	526.39
Machu Picchu	4.61		13.00	813.79	0.03	8.39	0.23	608.96
Bebidas								
Cervezas								
Heineken	4.17		7.00	224.45	0.01	2.83	0.02	167.95
Pilsen	3.50		7.00	263.24	0.01	3.50	0.03	196.98
Cristal	3.33		7.00	351.91	0.01	3.67	0.04	263.33
Miller	3.50		7.50	85.90	0.00	4.00	0.01	64.28
Corona	4.10		7.50	138.55	0.00	3.40	0.02	103.67
Whisky								
Something Special	35.00		50.00	420.63	0.01	15.00	0.21	314.76
Johnnie Walker Etiqueta Roja	35.00		50.00	277.23	0.01	15.00	0.14	207.45
Chivas Regal 12 años	60.00		75.00	242.18	0.01	15.00	0.12	181.22
Johnnie Walker Etiq. Negra	45.00		60.00	159.33	0.01	15.00	0.08	119.23
Blue Label	350.00		370.00	124.28	0.00	20.00	0.08	93.00
Ron								
Havana Club Añejo Especial	40.00		55.00	362.44	0.01	15.00	0.18	271.21
Appleton rum special	30.00		50.00	196.32	0.01	20.00	0.13	146.91
Ron Cartavio Rubio/Blanco/ Black	35.00		50.00	221.49	0.01	15.00	0.11	165.74
Flor de Caña 5 años	50.00		65.00	719.84	0.02	15.00	0.36	538.66
Barcelo Añejo	35.00		50.00	432.91	0.01	15.00	0.21	323.95

Descripción	Cv	Costos Fijos	Precio de venta	Producción anual	% participación	Margen de contribución	Margen de contribución ponderado	Punto de equilibrio
Vodka								
Skyy	40.00		55.00	564.25	0.02	15.00	0.28	422.23
Danzka	40.00		60.00	128.76	0.00	20.00	0.09	96.35
Russkaya	35.00		50.00	329.46	0.01	15.00	0.16	246.54
Absolut Vodka	35.00		50.00	113.61	0.00	15.00	0.06	85.01
Smirnoff	25.00		50.00	318.10	0.01	25.00	0.26	238.04
Tequila								
Tequila José Cuervo Silver	65.00		85.00	149.35	0.00	20.00	0.10	111.76
Tequila José Cuervo Gold	65.00		85.00	223.06	0.01	20.00	0.15	166.92
Agua Mineral Con/ Sin Gas								
					0.00			
Cielo	0.60		5.00	81.58	0.00	4.40	0.01	61.04
San Luis	0.87		5.00	163.15	0.01	4.13	0.02	122.09
San Carlos	0.67		5.00	122.36	0.00	4.33	0.02	91.57
San Mateo	1.00		5.00	40.79	0.00	4.00	0.01	30.52
Gaseosas								
Inka Cola	1.25		4.00	124.14	0.00	2.75	0.01	92.89
Coca Cola	1.25		4.00	106.40	0.00	2.75	0.01	79.62
Pepsi	1.00		4.00	53.20	0.00	3.00	0.01	39.81
Fanta	1.00		4.00	35.47	0.00	3.00	0.00	26.54
Sprite	1.00		4.00	35.47	0.00	3.00	0.00	26.54
Piqueos								
Tequeños de jampon o salchicha	7.99		18.00	638.42	0.02	10.01	0.21	477.73
Nuggets de pollo	8.85		23.00	394.09	0.01	14.15	0.18	294.90
Bolitas de yuca rellenas de mozzarella	7.37		18.00	551.72	0.02	10.63	0.19	412.86
Brochetas de pollo	6.00		20.00	315.27	0.01	14.00	0.15	235.92
Chicharrón de pollo	7.57		20.00	1,127.09	0.04	12.43	0.46	843.40
				30,265.92	1.00	Mc ponderado	11.64	22,648.05

Punto de equilibrio 22,648.05

Nota. Se presentó el punto de equilibrio como referente del número mínimo de eventos que se tuvieron que organizar anualmente para poder cubrir al menos con los costos fijos anuales que supone el funcionamiento de la empresa, tal como se mostraron en la tabla siguiente, el punto equilibrio del número de eventos, según cada servicio que se tuvo que producir

3.2.4.4. Resultados que se obtuvieron con otras fuentes de financiamiento

Financiamiento con la entidad BBVA – 15.73%

Tabla 59.

Amortización anual del préstamo banco BBVA P

Año	Amortización	Interes	Cuota	Escudo fiscal
1	11,656.93	10,955.70	22,612.63	3,231.93
2	13,490.56	9,122.07	22,612.63	2,691.01
3	15,612.63	7,000.00	22,612.63	2,065.00
4	18,068.50	4,544.13	22,612.63	1,340.52
5	20,910.67	1,701.96	22,612.63	502.08
Total	79,739.29	33,323.86	113,063.15	9,830.54

Nota. El financiamiento que ofreció la entidad bancaria BBVA, estimó una TEA a crédito personal del 15.73% una vez presentada la solicitud por parte de uno de los socios, siendo la más alta en relación a la seleccionada. Además, en las tablas anteriores se observaron a detalle tanto el cuadro resumen de amortización del préstamo

Tabla 60.

Análisis del VAN, TIR - relación B/C - BBVA

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	18%
ACTUALIZAMOS	224,479.95		ACTUALIZAMOS	190,617.48	
VAN	25,131.73		VAN	71,008.54	
RB/C	1.13		RB/C	1.59	
TIR	30%		TIR	41%	

Nota. La tabla anterior mostró el análisis de los indicadores VAN, TIR, RB/C obtenidos de los flujos de caja económicos y financieros. Esto se obtuvo en base a la tasa otorgada, con la cantidad máxima de crédito estipulada que fueron S/70,000, lo que no permitió cubrir el monto total de la inversión, quedando totalmente descartada.

Financiamiento con la entidad BCP -17.5%

Tabla 61.

Amortización anual del préstamo banco BCP

Año	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
1	11,256.28	12,132.96	23,389.24	3,579.22
2	13,226.12	10,163.12	23,389.24	2,998.12
3	15,540.70	7,848.54	23,389.24	2,315.32
4	18,260.32	5,128.92	23,389.24	1,513.03
5	21,455.87	1,933.37	23,389.24	570.34
Total	79,739.29	37,206.92	116,946.20	10,976.04

Nota. La TEA del 17.5% fue la que consideró la entidad bancaria BCP al ser solicitado el crédito personal, ya que para acceder a una empresa se debió tener como mínimo 6 meses en el ejercicio, el detalle de las declaraciones juradas mensuales que se emitieron a SUNAT, entre otras políticas de riesgo crediticio.

Tabla 62.

Análisis del VAN, TIR - relación B/C – BCP

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	19%
ACTUALIZAMOS	223,397.91		ACTUALIZAMOS	186,490.56	
VAN	24,049.69		VAN	66,881.63	
RB/C	1.12		RB/C	1.56	
TIR	30%		TIR	41%	

Nota. La tabla anterior mostró el análisis de los indicadores VAN, TIR, RB/C obtenidos de los flujos de caja económicos y financieros, en base a la tasa otorgada. Se obtuvo un resultado similar a la anterior entidad, pero no pudo superar la propuesta del banco Scotiabank.

Financiamiento con la entidad Caja Trujillo – 18.70%

Tabla 63.

Amortización anual del préstamo Caja Trujillo

Año	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
1	10,993.05	12,924.71	23,917.77	3,812.79
2	13,048.75	10,869.01	23,917.77	3,206.36
3	15,488.87	8,428.90	23,917.77	2,486.52
4	18,385.29	5,532.48	23,917.77	1,632.08
5	21,823.33	2,094.43	23,917.77	617.86
Total	79,739.29	39,849.54	119,588.83	11,755.61

Nota. A comparación de las entidades bancarias, la caja financiera Trujillo no optó por otorgar el mínimo de la TEA que suele ofrecer (tal como se detalló en el cuadro de tasas de financiamiento). Así lo creyó conveniente de acuerdo al score crediticio por parte de los socios y dado que sus requisitos serían más sencillos y sus riesgos más altos, de fácil acceso y desembolso.

Tabla 64.

Análisis del VAN, TIR - relación B/C Caja Trujillo

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	19%
ACTUALIZAMOS	222,666.42		ACTUALIZAMOS	183,694.92	
VAN	23,318.20		VAN	64,085.99	
RB/C	1.12		RB/C	1.54	
TIR	30%		TIR	41%	

Nota. La TEA ofrecida fue mucho más alta en comparación a las de las entidades bancarias; por lo que se obtuvo resultados menos favorables al del banco Scotiabank.

Financiamiento con la entidad Caja Piura -19.5%

Tabla 65.

Amortización anual del préstamo Caja Piura

Año	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
1	10,821.25	13,449.68	24,270.93	3,967.66
2	12,931.39	11,339.54	24,270.93	3,345.16
3	15,453.01	8,817.92	24,270.93	2,601.29
4	18,466.35	5,804.58	24,270.93	1,712.35
5	22,067.29	2,203.64	24,270.93	650.07
Total	79,739.29	41,615.37	121,354.65	12,276.53

Nota. La caja financiera Piura designó una TEA del 19.5% al momento en que fue solicitado el financiamiento a crédito personal, lo que representó una amplia diferencia en comparación a la tasa de la entidad bancaria Scotiabank (15%).

Tabla 66.

Análisis del VAN, TIR - relación B/C Caja Piura

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	20%
ACTUALIZAMOS	222,179.81		ACTUALIZAMOS	181,833.85	
VAN	22,831.59		VAN	62,224.92	
RB/C	1.11		RB/C	1.52	
TIR	30%		TIR	40%	

Nota. De la tabla anterior se obtuvo como resultado un COK de 20% debido al costo de la deuda sumado intereses a largo plazo que generó, un VAN, RB/C mucho menor para ambos flujos de caja, estando por debajo de lo generado con la otra opción.

Financiamiento con la entidad Caja Sullana - 17%

Tabla 67.

Amortización anual del préstamo Caja Sullana

Año	Amortización	Interés	Cuota	Escudo fiscal
1	11,367.94	11,801.54	23,169.49	3,481.46
2	13,300.49	9,868.99	23,169.49	2,911.35
3	15,561.57	7,607.91	23,169.49	2,244.33
4	18,207.04	4,962.44	23,169.49	1,463.92
5	21,302.24	1,867.25	23,169.49	550.84
Total	79,739.29	36,108.14	115,847.43	10,651.90

Nota. A pesar que la caja financiera Sullana suele otorgar una TEA mínima del 14%, no se pudo acceder a dicha tasa, ya que serían para montos menores respecto al solicitado,

Tabla 68.

Análisis del VAN, TIR - relación B/C Caja Sullana

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	19%
ACTUALIZAMOS	223,703.22		ACTUALIZAMOS	187,656.26	
VAN	24,355.00		VAN	68,047.33	
RB/C		1.12	RB/C		1.57
TIR		30%	TIR		41%

Nota. En la tabla mostrada se apreció que la caja Sullana ofreció una TEA del 17% apreciado en la tabla 64, con pagos semanales, dificultando la inversión, respecto a algún imprevisto surgido y adicionando un monto por penalidad.

Tabla 69.*Cuadro comparativo VAN, TIR, RB/C, PUNTO DE EQUILIBRIO*

ENTIDADES FINANCIERAS	MONTO PRÉSTAMO	TASA DE INTERÉS	PLAZO	VAN		TIR		RB/C		PUNTO DE EQUILIBRIO
				ECONOMICO	FINANCIERO	ECONOMICO	FINANCIERO	ECONOMICO	FINANCIERO	
ENTIDADES BANCARIAS										
Scotiabank	79,739.29	15.00%		25,578.92	72,709.79	30%	42%	1.13	1.61	
BBVA Continental	70,000.00	15.73%	5 años	25,131.73	71,008.54	30%	41%	1.13	1.59	
BCP	79,739.29	17.50%		24,049.69	66,881.63	30%	41%	1.12	1.56	
										22,648.05
CAJAS FINANCIERAS										
Sullana		17.00%	5 años	24,355.00	68,047.33	30%	41%	1.12	1.57	
Trujillo	79,739.29	18.70%		23,318.20	64,085.99	30%	41%	1.12	1.54	
Piura		19.50%		22,831.59	62,224.92	30%	40%	1.11	1.52	

Nota. Como se pudo apreciar en la tabla anterior, aun probando con otras alternativas de distintas entidades financieras, la que mejor resultado arrojó fue la del banco Scotiabank, reflejado en los flujos de caja, donde se obtuvo un mejor VAN; significando el recupero de la inversión y por ende un mejor beneficio, siendo un indicador de valor importante en la realización de la inversión.

Respecto al punto de equilibrio o punto de quiebre fue el mismo para todas las alternativas de las distintas entidades financieras analizadas y comparadas, puesto que su finalidad consistió determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costos totales (apalancamiento cero); nivel de ingresos que cubrieron los costos fijos y los costos variables; siendo herramienta estratégica clave en la determinación de la solvencia y rentabilidad de la propuesta de inversión.

3.2.4.5. Análisis de sensibilidad

Habiendo demostrado la rentabilidad del proyecto, se procedió a un análisis de sensibilidad de los resultados, a través de los precios de venta, visualizando un supuesto nada próspero, por medio de la reducción de los precios, resaltando que los precios de venta del proyecto de inversión fueron razonables y menores a los de la competencia.

Tabla 70.

Precio de venta con análisis de sensibilidad

Servicios	Precio de Venta personal
Tragos preparados	
Cuba libre	9.80
Mojito del sol	11.76
Pisco Sour	12.74
Caiphirina	11.76
Algarrobina	12.74
Machu Picchu	12.74
Bebidas	
Cervezas	
Heineken	6.86
Pilsen	6.86
Cristal	6.86
Miller	7.35
Corona	7.35
Whisky	
Something Special	49.00
Johnnie Walker Etiqueta Roja	49.00

Chivas Regal 12 años	73.50
Johnnie Walker Etiq. Negra	58.80
Blue Label	362.60
Ron	
Havana Club Añejo Especial	53.90
Appleton rum special	49.00
Ron Cartavio Rubio/Blanco/ Black	49.00
Flor de Caña 5 años	63.70
Barcelo Añejo	49.00
Vodka	
Skyy	53.90
Danzka	58.80
Russkaya	49.00
Absolut Vodka	49.00
Smirnoff	49.00
Tequila	
Tequila José Cuervo Silver	83.30
Tequila José Cuervo Gold	83.30
Agua Mineral Con/ Sin Gas	
Cielo	4.90
San Luis	4.90
San Carlos	4.90
San Mateo	4.90
Gaseosas	
Inka Cola	3.92
Coca Cola	3.92
Pepsi	3.92
Fanta	3.92
Sprite	3.92
Piqueos	
Tequeños de jamón o salchicha	17.64
Nuggets de pollo	22.54
Bolitas de yuca rellenas de mozzarella	17.64
Brochetas de pollo	19.60
Chicharrón de pollo	19.60

Nota. Se realizó dicho análisis con los precios de venta, reduciendo de manera proporcional los servicios ofrecidos, determinando de ese modo el porcentaje mínimo a reducir, conservando un VAN y TIR positivo que permitió mantener al proyecto; tal vez no con utilidades muy altas, pero sí cubrieron los gastos y el retorno de la inversión total del proyecto, observando todo en el peor de las situaciones; dando como resultado una reducción de hasta 2%, manteniendo al mismo tiempo un VAN y un TIR positivo.

Tabla 71.

Flujo de caja económico y financiero aplicando el método NOPAT con análisis de sensibilidad

DESCRIPCIÓN	0.00	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UAIT		90,584.74	96,675.64	102,870.09	109,169.84	115,576.69
MENOS IMPUESTO A LA RENTA		26,722.50	28,519.31	30,346.68	32,205.10	34,095.12
NOPAT		63,862.24	68,156.33	72,523.41	76,964.74	81,481.57
(+) Depreciación		3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00	3,994.00
(+) Ingreso extraordinario						17,695.00
(+) Recupero CT						72,987.69
(-) Inversión	199,348.22					
Activo fijo	126,360.53					
Capital de trabajo (CT)	72,987.69					
FLUJO DE CAJA LIBRE	-199,348.22	67,856.24	72,150.33	76,517.41	80,958.74	85,475.57
(+) Deuda	79,739.29					
(-) Servicio de la deuda		22,293.46	22,293.46	22,293.46	22,293.46	22,293.46
(+) EFI		3,087.73	2,564.40	1,962.58	1,270.48	474.57
FLUJO DE CAJA DEL ACCIONISTA	-119,608.93	48,650.51	52,421.27	56,186.53	59,935.76	63,656.68

Nota. En la tabla anterior se exponen los flujos de caja económico y financiero, aplicado el análisis de sensibilidad, con precios de venta reducidos; adicionando los indicadores de valoración de ambos flujos, identificando así las diferencias con los flujos de caja originales.

Tabla 72.

Análisis del VAN, TIR, Relación RBC bajo análisis de sensibilidad

FLUJO DE CAJA ECON.	COK	24%	FLUJO DE CAJA FINAN.	COK	18%
ACTUALIZAMOS	206,417.77		ACTUALIZAMOS	171,376.11	
VAN	7,069.55		VAN	51,767.18	
RB/C	1.04		RB/C	1.43	
TIR	25%		TIR	35%	

Nota. Se demostraron con los flujos de caja tanto económico como financiero y sus respectivas valoraciones que, aun reduciendo sus precios al 2%, la propuesta de inversión se mantuvo aún a pesar de dicha disminución. Este análisis, se efectuó con el objetivo de observar los resultados en otra situación o panorama; demostrando una vez más su rentabilidad.

3.3. Discusión

De acuerdo al primer objetivo, que trató sobre describir el comportamiento del consumidor mediante resultados de una encuesta, Carrillo (2010) nos presentó un modelo general de conducta del consumidor; donde mostró que la principal herramienta que ayudó a conocer las necesidades del cliente fue la investigación de mercado; por lo que resultó fundamental que se diera con claridad los productos o servicios a ofrecer; generando así un valor agregado real; para luego inducir el proceso de decisión de compra. Por otro lado Kotler (2002) nos menciona cuales fueron las variables que afectaron el comportamiento de los consumidores; siendo estas muy influyentes en el proceso de decisión tales como los factores culturales (cultura, subcultura, clase social); factores sociales (grupos de referencia; si influyen directamente se le considera grupos de pertenencia, la familia, la función y status); factores personales (edad, etapas en el ciclo de vida, ocupación, circunstancias económicas, estilo de vida, personalidad y concepto de uno mismo); factores psicológicos tales como la motivación; impulsa el comportamiento, lo orienta y lo dirige, siendo explicada por Robbins (1999) en la teoría de la jerarquía de las necesidades de Maslow (1954), donde intervinieron las necesidades fisiológicas y de seguridad; siendo estas necesidades de orden bajo (satisfacción de manera externa); mientras que las necesidades sociales, de estima interna tales como el respeto a uno mismo y las de autorrealización correspondieron a las de orden alto. Otros de los factores influyentes en la parte psicológica son la percepción, el aprendizaje, las actitudes y creencias. Por ende, fue conveniente realizar una encuesta donde influyeron diversos factores a fin de determinar sus necesidades, generando estrategias que permitieron atraer la atención del consumidor, teniendo en cuenta sus patrones de comportamiento ligados al consumo y ofreciendo un servicio que se ajuste a dichas características.

Con respecto al objetivo número dos, se tuvo la realización del presupuesto de inversión del centro nocturno ecológico; donde se evaluaron tanto el plan económico como el financiero a realizar, así como la inversión y rentabilidad obtenida, siendo definida por Andía (2010), como al estudio que determinó la viabilidad del proyecto, teniendo en cuenta ciertos indicadores de rentabilidad que se pudieron encontrar; como por ejemplo: la Teoría de la estructura de costos, el Estado de resultados, VAN, TIR, entre otros.

Respecto al tercer objetivo el cual trató de describir las alternativas de financiamiento, Díaz, Medellín, Ortega, Santana, Gonzales y Oñate (2010) manifestaron que son instrumentos por los que optan las empresas para abastecerse de recursos sean estos

bienes o servicios; propios o ajenos (financiados por terceros) y así apalancarse. De igual forma esta inversión fue financiada por medio de los socios y terceros (entidad bancaria); para lo cual se tuvo como requisitos coincidentes al querer acceder a un préstamo personal: el no tener deudas con otras entidades financieras, presentar boletas de pago de los últimos 6 meses como mínimo, demostrar que se tiene continuidad laboral y así verificar la capacidad de endeudamiento. Asimismo, dichas entidades financieras señalaron que para acceder a un crédito empresa era necesario presentar documento nacional de identidad (DNI) del o los representantes legales de la empresa, rubro de la misma, balance de situación financiera no mayor a tres meses, contar con un aval; el que deberá tener una casa propia o ser una persona natural con negocio; tomándose en cuenta su capacidad de pago de acuerdo a sus ingresos y gastos tanto personales como del negocio. Siendo el porcentaje de aportación o financiamiento propio equivalente al 60% de la inversión total; mientras que el aporte de terceros correspondió a un 40% del referido a través de un crédito personal.

En el cuarto objetivo respecto a la determinación de la rentabilidad mediante los flujos de caja, Effio (2008) indicó que son instrumentos contables que reflejaron los recursos líquidos que se generaron dentro de la empresa por medio de su actividad diaria. En esta inversión se obtuvieron dos tipos de flujos de caja; el flujo de caja económico, en el que no se tomaron en cuenta los gastos financieros, logrando así una actualización S/ 224,927.14, VAN de S/ 25,578.92; obtenido de la suma de la inversión total que figura en el año 0 del flujo de caja con la actualización antes mencionada, TIR 30%, RBC 1.13, indicador positivo que reflejó la recuperación de la inversión del proyecto, además de la generación de utilidades, demostrando indicadores óptimos. Posteriormente, se obtuvo la Tasa Interna de Retorno; otro indicador importante, encontrado con los resultados de dicho flujo de caja.

Para la valoración del proyecto en el flujo de caja financiero se trajeron al presente los resultados del mismo, utilizando en este cálculo, la tasa del COK igual al 18%, alcanzando así una actualización de S/ 192,318.72, no teniendo en cuenta el resultado que figura en el año 0 del flujo de caja, obteniendo como Valor Actual Neto un total de S/ 72,709.79, indicador positivo que reflejó la recuperación de la inversión del proyecto, al igual que el flujo anterior.

CONCLUSIONES

- Con la aplicación de la encuesta se pudo determinar los perfiles del consumidor, intereses, ventajas y estrategias enfocadas en la inversión, lo que indicó que las personas objeto de estudio estuvieron dispuestas a ingresar, consumir y pagar dentro de un centro de entretenimiento nocturno ecológico.
- El proyecto supuso una inversión total de S/ 199,348.22, conformado por la suma de una inversión tangible S/ 107,210.00, inversión intangible S/ 19,150.53 y un capital de trabajo S/ 72,987.69.
- De acuerdo a las alternativas de financiamiento evaluadas se obtuvo que la mejor fue el financiamiento mixto; tanto capital propio 60% como capital externo 40%; donde los socios asumieron el importe de S/119,608.93 y un préstamo al cual accedieron por un monto de S/ 79,739.29 con la entidad financiera Scotiabank, a una Tasa Efectiva Anual (TEA) del 15%. Se le asignó a cada parte de la inversión un costo de oportunidad o tasa de descuento: un COK de 24% para la inversión propia, y un WACC de 18% para la inversión del proyecto con financiamiento externo.
- Con la elaboración de los flujos de caja tanto económico como financiero proyectados a 5 años de la inversión, se obtuvieron resultados positivos. Se pronosticaron indicadores óptimos de rentabilidad, reflejado en el escenario con inversión propia con valor actual neto de S/ 25,578.92, una TIR de 30% y un beneficio costo de 1.13; así mismo el escenario con inversión externa contó con un valor actual neto de S/ 72,709.79, una TIR de 42% y un beneficio costo de 1.61, pronosticando así que el mejor escenario fue el externo ya que arrojó una TIR más alta; a incrementando así la utilidad y disminuyendo los costos.

RECOMENDACIONES

- Explotar los datos que se obtuvieron, actualizando la base de datos, interactuando, registrando lo que se va detectando e impulsando estrategias en el comportamiento de los consumidores.
- Invertir en el proyecto a través del financiamiento propio o autofinanciamiento y del apalancamiento (permitiendo que la rentabilidad sea más alta); compartiendo ambos el riesgo del mismo.
- Evaluar futuras alternativas financieras y así ir mejorando los resultados periodo tras periodo.
- Monitorear constantemente el análisis realizado con el fin de determinar algún cambio ya sea positivo o negativo durante el proceso de ejecución de la inversión.

LISTA DE REFERENCIAS

- Allen, F., Myers, S., & Brealey, R. (2010). Principios de finanzas corporativas. Editorial Mc Graw Hill. Novena Edición. México DF Año
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. 1ra ed. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.
- Alvarado, O. (2010). *Gestión de Proyectos Educativos: lineamientos Metodológicos* (1ª edición). Lima, Perú: Fondo Editorial UNMSM.
- Anderson, N. & Díaz, S. (2018). Evaluación de alternativas de financiamiento para la creación de una planta productora de licor de maracuyá en Olmos, región Lambayeque 2017 – 2021 (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/1164>.
- Andía, W. (2010). Proyectos de Inversión: Guía para su Formulación y Evaluación Estratégica (2a ed.). Lima: El Saber.
- Andía, W. (enero, 2010). Proyectos de inversión: Un enfoque diferente de análisis. *Producción y Gestión*, 13 (1), 28-31. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/indata/V13_n1/pdf/a04v13n1.pdf
- Andía, W. (2013). Manual Práctico de Finanzas Empresariales (2a ed.). Lima: El Saber.
- Apaza, M. (2006). Consultor financiero. Perú. Instituto Pacifico S.A.C
- Apaza, M. (2010). Estados Financieros Formulación – Análisis – Interpretación. Perú: Pacifico Editores S.A.C
- Arboleda, G. (2014). Proyectos: Identificación, formulación, evaluación y gerencia (2a ed.). México, D.F.: Alfaomega.
- Beltrán, Cueva (2001). Evaluación privada de proyectos. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Benavides, K. A. & Saavedra, W. A. (2019). Adquisición de activo fijo mediante el arrendamiento financiero y su efecto en la rentabilidad de una empresa de industria

- metálica (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Recuperado de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1822/1/TL_BenavidesCasta%20Kevin_SaavedraTorresWilliam.pdf
- Benninga, S. (2015). Principios de Finanzas con Excel (Trad. G. Feldman). Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=RCmLCgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Benninga,+2015&hl=qu&sa=X&ved=0ahUKEwiExfnhyYzNAhUJYiYKHSR Bq0Q6AEIGDAA#v=onepage&q=Benninga%202015&f=false>
- Boscán, M. y Sandra, M. (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano. Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales. Volumen 11, número 3, (Pp. 402-417).
- Brealey, R. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill.
- Briceño, A. (2010). Formas y Fuentes de Financiamiento a Corto y Largo Plazo. Consultado el 01/12/2015. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento>. Hotmail
- Castillo, C. (2011). Leasing. Actualidad empresarial 1(243). Recuperado de <https://es.scribd.com/document/340141389/Leasing>
- Caviedes, E. (29 de abril de 2016). Créditos especiales para impulsar el sector agropecuario. El Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/gobierno/creditos-especiales-impulsar-sector-agro-495079>
- Centro de entretenimiento nocturno (2014). Diario ecología. Recuperado de <http://diarioecologia.com/club4climate-conoce-la-primera-discoteca-ecologica/>.
- Ccaccya, A (2015). Análisis de rentabilidad de una empresa. Actualidad empresarial. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAW UTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf.
- Córdoba, M. (2015). FORMULACIÓN & EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Lima: Macro.

- Correa, M. (2007). Estructura de capital de empresa: teorías explicativas y estudio empírico internacional aplicado a grandes empresas. Universitat Ramon Llull
- Court, E. (2012). Finanzas Corporativas (2ª Ed.). Argentina: Cengage Learning.
- Díaz, F., Medellín, V., Ortega, J., Santana, L., Gonzales, M., & Oñate, G. (2010). Proyectos: Formulación y criterios de evaluación. México: Alfaomega.
- Dumrauf (2006), Finanzas Corporativas. México. Alfaomega Grupo Editor S.A.
- Effio, F. (2008). Finanzas para contadores. Lima. Asesor Empresarial.
- Flores (2013), Flujo de Caja: Estados Financieros Proyectados. Estados de Flujo de Efectivo Concordado con las NIIF. Perú. Instituto Pacifico S.A.C
- Foppiano, G. (2013). Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Lima: Instituto Superior San Ignacio de Loyola.
- Forsyth, J. A. (2004). Finanzas empresariales: rentabilidad y valor. Lima: Tarea, Asociación Gráfica Educativa.
- Hernández, G. (2006). Diccionario de Economía. 1º edición. Universidad Cooperativa de Colombia. Colombia
- Hernández, S. R., Fernández. C. C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la Investigación. (5a ed.). México: Mc Graw-Hill.
- Hirache, L. (2013, 15 de abril). El Flujo de caja como herramienta financiera. Actualidad Empresarial. Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/5_15068_76760.pdf.
- Kotler, P. (1º Edición). (2002). "Dirección de Marketing: Conceptos esenciales". México: Pearson Educación.
- Lerma, A.; Martín, A.; Castro, A.; Flores, E.; Martínez, H.; Mercado, C.; Morales, A.; Olivares, A.; Rangel, M.; Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.

- López, J. (2014). Fuentes de financiamiento para las empresas. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Martínez, Y. J. & Villegas, M. (2019). Evaluar las alternativas de financiamiento y su impacto en la rentabilidad de la creación de un cine vimar sac en bellavista – San Martín (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Recuperado de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/1992/1/TL_MartinezRafaelYeny_VillegasRequejoMaribel.pdf
- Molina, H. & del Carpio, J. (2004). La tasa de descuento en la evaluación de proyectos y negocios empresariales. Gestión y producción. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/indata/vol7_n1/pdf/tasa.pdf
- Olivera, M. (2011). Herramientas de Gestión Financiera. Primera Edición. Ediciones Caballero Bustamante SAC. Lima-Perú.
- Ortiz, J. (2013). “Gestión Financiera. España”: Editorial Editex
- Perdomo, Moreno Abrahán, Planeación Financiera. Cuarta Edición. Ecafsa, México D.F., 1998, P.207.
- Quepay, F. M. (2016). Propuesta de alternativa de financiamiento para la asociación de artesanas, comunidad de Poma III región Lambayeque, período 2014 (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú). Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/715>.
- Querebalú, C. y Salazar, R. (2018). Alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad en la inversión de una guardería en el departamento de Cajamarca. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- Robbins, S. (1999). “Comportamiento organizacional”. México: Prentice Hall
- Rodríguez, G. (enero, 2014). Valorización de Inversiones. Actualidad Empresarial, (294), VII-1. Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/294_9_EVEUGHOSDXUWYXVIMIARMVDMNOWQUYMYURTAITBGXELSMYAN.pdf

- Rodríguez, J. y Manosalva, M. (2016). Evaluación del leasing como medio de financiamiento para la inversión en activos fijos y su impacto en la rentabilidad de la empresa Andina Cargo S.A.C. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- Rubio, M. (2007). Finanzas para no financieros. Perú.
- Safarano, J. M. (2001). Factores y Componentes del Costo. En C. M. Giménez (Coord.), *Gestión y Costos: Beneficio creciente Mejora continua* (pp. 58-72). Argentina: Macchi.
- Santos, E. y Soto, I. (2017). Alternativas de financiamiento para una eficiente gestión financiera de las mypes con la CMAC Huancayo S.A. (Tesis de pre grado). Universidad Nacional Del Centro Del Perú, Huancayo, Perú.
- Socola, I. (marzo 2010). ¿Qué criterios utilizar para evaluar tus proyectos de Inversión? *Actualidad Empresarial*, (294), VII-1. Recuperado de http://aempresarial.com/web/revitem/9_10775_17068.pdf
- Soriano, M. J. (2010). Introducción a la contabilidad y las finanzas. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=kGJW2ZtrSuUC&pg=PA30&dq=es+un+estado+contable+que+informa+el+saldo+y+de+las+variaciones+de+tesorer%C3%ADa,+clasificando+los+movimientos+por+actividades,+mostrando+la+capacidad+de+generar+efectivo+que+tiene+la+empresa.&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwi7zLr2tZfNAhVB4iYKHUHGtQQ6AEIGjAA#v=onepage&q=es%20un%20estado%20contable%20que%20informa%20el%20saldo%20y%20de%20las%20variaciones%20de%20tesorer%C3%ADa%20clasificando%20los%20movimientos%20por%20actividades%20mostrando%20la%20capacidad%20de%20generar%20efectivo%20que%20tiene%20la%20empresa.&f=false>
- Tanaka, G. (2015). *Contabilidad y análisis financiero: un enfoque para el Perú* Lima. PUCP, Fondo Editorial.
- Tong, J. (2013). *Finanzas empresariales: la decisión de inversión*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Tuesta, J. (2014). Alternativas de financiamiento para la implementación de una sucursal de la empresa Móvil Tours S.A en la ciudad de Lambayeque en el periodo 2014 (tesis

de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo.
Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/217>.

Yermanos, E. (2011). Contabilidad administrativa un enfoque gerencial de costos.
Recuperado de:
https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66580/1/libro_contable_administrativo.pdf

Zvi, B. y Merton, R. (1999). Finanzas. México: Pearson Educación Blanco, V., Quevedo, E. & Delgado, J. (2009). La estructura financiera de la empresa familiar y el cambio generacional. The Financial Structure of the Family Firm Generation

ANEXOS

Anexo N° 01



Universidad Católica Santo
Toribio de Mogrovejo

Encuesta N° _____

OBJETIVO: Determinar la rentabilidad de una propuesta de inversión, a través de preguntas puntuales a jóvenes de determinadas edades pertenecientes a la ciudad de Chiclayo.

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente cada pregunta. Marque con un aspa (x) o un aspa (X), la alternativa que considere correcta. Responda las interrogantes planteadas; y llene los espacios en blanco.

DATOS:

a) Rango de edad que pertenece

a) 18-23

b) 24-29

c) 30-35

d) 35 a más

b) Sexo M () F ()

1. ¿Con que frecuencia suele acudir a centros de diversión nocturno?

a) Semanalmente

b) Quincenalmente

c) Mensualmente

d) De vez en cuando

2. ¿Estaría dispuesto a asistir a un nuevo centro de diversión nocturno (ecológico) en la calle Santa Victoria - Chiclayo?

a) SI

b) NO

- 3. ¿Estaría dispuesto a pagar por entrar al centro de diversión nocturno de Santa Victoria?**
 - a) SI
 - b) NO

- 4. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por dicha entrada al centro de diversión nocturno de Santa Victoria?**
 - a) S/ 10.00
 - b) S/ 20.00
 - c) S/ 30.00
 - d) S/ 40.00

- 5. ¿Estaría dispuesto a gastar su dinero en un centro de diversión nocturno ubicado en Santa Victoria - Chiclayo?**
 - a) SI
 - b) NO

- 6. Con respecto a la pregunta anterior ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar?**
 - a) De S/20 a S/50
 - b) De S/51 a S/80
 - c) De S/81 a S/100
 - d) Más de S/100

- 7. ¿Qué días a la semana asiste a un centro de diversión nocturno?**
 - a) Jueves
 - b) Viernes
 - c) Sábado
 - d) Viernes y Sábado
 - e) Jueves, Viernes, Sábado

- 8. De las siguientes bebidas ¿cuál consumiría más?**
 - a) Cerveza
 - b) Whisky
 - c) Ron
 - d) Vodka
 - e) Tequila
 - f) Agua mineral
 - g) Gaseosas

9. De todos los Ron ¿Cuál es el que más consume usted cuando va a un centro de diversión nocturno?

- a) Havana Club Añejo Especial
- b) Appleton rum special
- c) Ron Cartavio
- d) Flor de Caña 5 años
- e) Barcelo Añejo

10. ¿Qué tipo de whisky consume usted cuando va a un centro de diversión nocturno?

- a) Something Special
- b) Johnnie Walker Etiqueta Roja
- c) Chivas Regal 12 años
- d) Johnnie Walker Etiq. Negra
- e) Blue Label

11. ¿Qué tipo de vodka consume usted cuando acude a un centro de diversión nocturno?

- a) Skyy
- b) Danzka
- c) Russkaya
- d) Absolut Vodka
- e) Smirnotf

12. ¿Qué tipo de tequila consume usted cuando acude a un centro de diversión nocturno?

- a) Tequila José Cuervo Silver
- b) Tequila José Cuervo Gold

13. ¿Qué cerveza consume usted cuando va a un centro de diversión nocturno?

- a) Heineken
- b) Pilsen
- c) Cristal
- d) Miller
- e) Corona

14. ¿Qué tipo de tragos preparados consume usted cuando acude a un centro de diversión nocturno?

- a) Cuba libre
- b) Mojito del sol
- c) Pisco Sour
- d) Caiphirina

- e) Algarrobina
- f) Machu Picchu

15. ¿Qué es lo que más consume cuando asiste a un centro de diversión nocturno?

- a) Tragos preparados
- b) Bebidas
- c) Piqueos

16. ¿Le gustaría consumir algún piqueo en el centro de diversión nocturno de Santa Victoria – Chiclayo?

- a) SI
- b) NO

17. Con respecto a la pregunta anterior ¿Qué tipo de piqueo le gustaría consumir?

- a) Tequeños de jampon o salchicha
- b) Nuggets de pollo
- c) Bolitas de yuca rellenas de mozzarella
- d) Brochetas de pollo
- e) Chicharrón de pollo

18. ¿Cuánto suele pagar usted, en promedio, por las siguientes bebidas y piqueos cuando acude a un centro de diversión nocturno?

BEBIDAS Y PIQUEOS	PRECIOS		
BEBIDAS CON ALCOHOL			
	a) S/ 90.00 – S/ 110.00	b) S/120.00 – S/140.00	c) S/ 150.00 a más
Ron			
	a) S/ 80.00 – S/. 160.00	b)S/ 170.00 – S/ 250.00	c) S/ 260.00 a más
Whisky			
	a) S/ 70.00 – S/. 80.00	b) S/ 90.00 – S/100.00	c) S/. 110.00 a más
Vodka			
	a) S/ 150.00 – S/. 160.00	b)S/170.00 – S/ 180.00	c) S/190.00 a más
Tequila			
	a) S/ 6.00 – S/ 8.00	b) S/9.00 – S/11.00	c) S/ 12.00 a más
Cerveza			
BEBIDAS SIN ALCOHOL			
	a) S/4.00	b) S/ 5.00	c) S/ 6.00 a más
Agua Mineral			
	a) S/ 3.00	b) S/ 4.00	c) S/ 5.00 a más
Gaseosas			
	a) S/ 10.00 – S/ 12.00	b) S/ 13.00 – S/ 15.00	c) S/ 16.00 a más
Tragos Preparados			
	a) S/18.00 – S/21.00	b) S/ 22.00 – S/ 25.00	c) S/ 26.00 a más
Piqueos			

19. ¿Indique que tan importante son para usted los siguientes aspectos cuando asiste a un centro de diversión nocturno?

1= Nada importante

2=Poco Importante

3=Importante

4=Algo más que importante

5=Muy importante

CATEGORÍAS	1	2	3	4	5
Diversión					
Interacción con personas					
Multiculturalidad					
Espacios temáticos					
Buena música					
Seguridad					
Precios					

20. Señale cuales serían los tres (3) principales aspectos que le gustaría que existieran, en cuanto a infraestructura, para que usted como cliente, se sienta a gusto.

- Sala VIP y SUPER VIP
- Mueblería cómoda
- Diseño moderno
- Diseño clásico
- Barra de licores completa
- Pista amplia

Gracias por su Colaboración

Anexo N° 02



**Universidad Católica Santo
Toribio de Mogrovejo**

ENTREVISTA A ENTIDADES FINANCIERAS

Objetivo:

Conocer y analizar las características de financiación en el sistema financiero por medio de entidades bancarias y cajas financieras en la ciudad de Chiclayo mediante una serie de preguntas a Gestores de Créditos.

Sres. representantes de las entidades financieras tengan ustedes la amabilidad de contestar las siguientes preguntas.

1. ¿Cuáles son los principales requisitos para aprobar a un crédito personal?
2. ¿Cuáles son los principales requisitos para aprobar a un crédito empresarial?
3. ¿Se suele apoyar a las pequeñas empresas al solicitar un crédito?
4. ¿En qué situaciones las empresas no son aptas o no califican cuando solicitan un crédito?
5. ¿Cuál es el monto máximo que suele dar cuando se solicita un préstamo personal?
6. ¿Cuál es el monto máximo que prestan a una persona jurídica?
7. ¿Cuáles son los porcentajes de tasas que ofrecen en el mercado?

Gracias por su Colaboración

Anexo 03

Centro de entretenimiento nocturno ecológico

Figura 22.

Fachada del centro de entretenimiento nocturno ecológico



Figura 23.

Interior del centro de entretenimiento nocturno ecológico



Figura 24.

Vista desde la segunda planta del centro de entretenimiento nocturno ecológico



Anexo 04 Estados de situación financiera de la propuesta de inversión

Tabla 73.

Estado de situación financiera inicial de la propuesta de inversión

BALANCE GENERAL O ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		EJERCICIO: AÑO -1	
Expresado en soles			
	EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	72,987.69	Sobregiros y Pagars Bancarios	
Valores Negociables		Cuentas por Pagar Comerciales	
Cuentas por Cobrar Comerciales		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		Otras Cuentas por Pagar	
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
Existencias		TOTAL PASIVO CORRIENTE	0.00
Gastos Pagados por Anticipado			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	72,987.69	PASIVO NO CORRIENTE	
		Deudas a Largo Plazo	111,467.29
ACTIVO NO CORRIENTE		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Ingresos Diferidos	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	111,467.29
Inversiones Permanentes			
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación)	107,210	TOTAL PASIVO	111,467.29
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	19,150.53		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo			
Otros Activos	31,728.00	PATRIMONIO NETO	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	158,088.53	Capital	119,608.93
		Capital Adicional	
		Acciones de Inversión	
		Excedentes de Revaluación	
		Reservas Legales	
		Otras Reservas	
		Resultados Acumulados	
		TOTAL PATRIMONIO NETO	119,608.93
TOTAL ACTIVO	231,076.22	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	231,076.22

Tabla 74.

Estado de situación financiera final de la propuesta de inversión

BALANCE GENERAL O ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
EJERCICIO: AÑO -1
 Expresado en soles

	EJERCICIO O PERIODO		EJERCICIO O PERIODO
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	220,686.15	Sobregiros y Pagars Bancarios	
Valores Negociables		Cuentas por Pagar Comerciales	
Cuentas por Cobrar Comerciales		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas		Otras Cuentas por Pagar	46,882.53
Otras Cuentas por Cobrar		Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	
Existencias	0.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	46,882.53
Gastos Pagados por Anticipado			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	220,686.15	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Deudas a Largo Plazo	89,173.83
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo		Ingresos Diferidos	
Otras Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivo	
Inversiones Permanentes		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	89,173.83
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación)	86,861.93		
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	16,229.26	TOTAL PASIVO	136,056.36
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo			
Otros Activos	21,261.12	Contingencias	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	124,352.32	Interés minoritario	
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	119,608.93
		Capital Adicional	
		Acciones de Inversión	
		Excedentes de Revaluación	
		Reservas Legales	
		Otras Reservas	
		Resultados Acumulados	89,373.18
		TOTAL PATRIMONIO NETO	208,982.11
TOTAL ACTIVO	345,038.47	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	345,038.47

Anexo 05: Constancias de Validación de la encuesta por juicio de expertos**CONSTANCIA DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe, **FLOR DE MARIA BELTRAN PORTILLA**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **CONTADOR PUBLICO**, titulado **ANALISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE INVERSION**, elaborado por los estudiantes **PATRICIA FIORELLA DE LOS MILAGROS DEZA PERLECHE Y EDGAR JESUS DELGADO MARTINEZ** ; 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, 06 octubre de 2020.

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Flora Beltrán Portilla", written over a horizontal dashed line.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO**Mg. Flor de María Beltrán Portilla****Cargo Actual: Auditor en LI VALENCIA Y ASOCIADOS**



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **JORGE ALBERTO GARCÉS ANGULO**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **CONTADOR PÚBLICO**, titulado **ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE INVERSIÓN** elaborado por los estudiantes **PATRICIA FIORELLA DE LOS MILAGROS DEZA PERLECHE Y EDGAR JESÚS DELGADO MARTÍNEZ**; 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, 29 octubre de 2020.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: CPC JORGE ALBERTO GARCÉS ANGULO

Cargo Actual: DOCENTE UNIVERSITARIO



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **MG MARIBEL CARRANZA TORRES**, mediante la presente hago constar que el instrumento utilizado para la recolección de datos del proyecto de tesis para obtener el grado de **CONTADOR PÚBLICO**, titulado **ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE UNA PROPUESTA DE INVERSIÓN** elaborado por los estudiantes **PATRICIA FIORELLA DE LOS MILAGROS DEZA PERLECHE Y EDGAR JESÚS DELGADO MARTÍNEZ**; 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, 29 octubre de 2020.



FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: MG MARIBEL CARRANZA TORRES

Cargo Actual: DOCENTE UNIVERSITARIO



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, **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 **CONTADOR PÚBLICO**, titulado **ANÁLISIS DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA PROPUESTA DE INVERSIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO NOCTURNO ECOLÓGICO**, elaborado por los estudiantes **PATRICIA FIORELLA DE LOS MILAGROS DEZA PERLECHE Y EDGAR JESÚS DELGADO MARTÍNEZ**; 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, 06 octubre de 2020.

FIRMA DEL JUEZ EXPERTO

Dr./ Mg./Lic. Nombre: ~~Mgtr. Pedro Cuyate Reque~~

Cargo Actual: Docente en Finanzas e Investigación