

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



**ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO Y SU EFECTO EN LA  
RENTABILIDAD DE INVERSIÓN DE UNA FERRETERÍA EN LA  
CIUDAD DE CHICLAYO**

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

**AUTORES**

**ELIN KARIN MEDINA HERNÁNDEZ  
CLAUDIA MARLID RAGGIO VELÁSQUEZ**

**ASESOR**

**C.P PEDRO JESÚS CUYATE REQUE**

**Chiclayo, 2018**

## **Dedicatoria**

Dedicamos este proyecto de tesis a Dios y a nuestros padres. A Dios por permitirnos ordenar las herramientas contables y financieras adquiridas a lo largo de nuestra carrera permitiéndonos aplicarlas de manera sostenible en nuestras vidas.

A nuestros padres quienes con su apoyo y comprensión incondicional estuvieron siempre a lo largo de nuestro aprendizaje desde niñas hasta lo profesional; siempre han tenido la palabra de aliento y han generado la motivación necesaria para poder continuar en los momentos difíciles de nuestras vidas.

## **Agradecimientos**

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Contabilidad.

Especial agradecimiento a nuestro Asesor, el C.P. Pedro Cuyate Reque por su visión crítica, conocimientos, experiencia y su motivación para lograr concluir con éxito el proyecto.

## **Resumen y palabras clave**

La presente investigación tiene por finalidad reconocer alternativas de financiamiento para implementar un proyecto que comercialice productos de ferretería, se utilizó una referencia comercial del mismo rubro con la finalidad de establecer precios que permitan disminuir el margen de error en la proyección.

Se realizó una encuesta sobre la percepción de evaluar alternativas de financiamiento en una muestra de 384 clientes, además se estableció un cuestionario a los representantes de banca privada, para evaluar la oferta financiera de las instituciones de acuerdo con las políticas en brindar un capital semilla que permita el desarrollo de negocios con poca experiencia.

Los resultados permitieron contrastar el propósito de esta investigación considerando importante evaluar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo. La investigación ha identificado la oferta bancaria acompañada de un interés comercial negociado por las características de formalización y experiencia comercial de un negocio.

De acuerdo a los resultados, se concluye que las Mypes en el departamento de Lambayeque en su mayoría no cuentan con una organizada evaluación de alternativas de financiamiento para obtener un préstamo, y muy pocas se respaldan de un plan estratégico para asegurar la rentabilidad de su inversión.

La mayoría de los encuestados en el departamento de Lambayeque realizan un financiamiento externo sin comparar intereses y garantías sobre su proyección comercial con gastos extraordinarios no planificados. Los encuestados consideraron la importancia del ahorro de capital propio, inversión interna por parte de los mismos accionistas.

Palabras claves: Alternativa de financiamiento, Rentabilidad, Desarrollo empresarial, proyecto, financiero.

## **Abstract and keywords**

The purpose of this research is to recognize financing alternatives to implement a project that commercializes hardware products, a commercial reference of the same item was used with the purpose of establishing prices that allow to reduce the margin of error in the projection.

A survey was conducted on the perception of evaluating financing alternatives in a sample of 384 clients, and a questionnaire was also established for the representatives of private banks, to evaluate the financial offer of the institutions in accordance with the policies in providing seed capital. allow the development of businesses with little experience. The results allowed us to contrast the purpose of this research, considering it important to evaluate the financing alternatives and their effect on the investment profitability of a hardware store in Chiclayo city. The research has identified the banking offer accompanied by a commercial interest negotiated by the characteristics of formalization and commercial experience of a business.

According to the results, it is concluded that the Mypes in the department of Lambayeque mostly do not have an organized evaluation of financing alternatives to obtain a loan, and very few are backed by a strategic plan to ensure the profitability of their investment.

The majority of the respondents in the department of Lambayeque carry out external financing without comparing interests and guarantees on their commercial projection with extraordinary unplanned expenses. Respondents considered the importance of own capital savings, internal investment by the shareholders themselves.

**Keywords:** Alternative financing, profitability, business development, project, financial.

## Índice

I.	Introducción .....	13
II.	MARCO TEÓRICO .....	15
2.1.	Antecedentes del problema: .....	15
2.2.	Bases teórico-científicas.....	16
2.2.1	Crédito financiero para Pymes.....	19
2.2.2	Beneficios de obtener un préstamo.....	19
2.2.3	Recomendaciones antes de pedir un préstamo .....	19
2.2.4	Riesgo de no cumplir .....	20
2.2.5	Alternativas de solución ante el incumplimiento de pago .....	20
2.2.6	Rentabilidad de la inversión .....	21
2.2.7	Cálculo de la rentabilidad .....	22
2.2.8	El flujo de caja para medir la rentabilidad del proyecto .....	23
2.2.9	El Valor Actual Neto .....	24
2.2.10	Decisiones financieras adicionales al VAN.....	26
2.2.11	Retorno Beneficio Costo .....	27
2.2.12	Tasa interna de rendimiento.....	28
2.2.13	Alternativas para tomar decisiones de financiamiento .....	30
2.2.14	El riesgo financiero.....	31
2.2.15	Flujo de caja.....	32
III.	METODOLOGÍA .....	34
3.1.	Tipo y nivel de investigación: .....	34
3.2.	Diseño de investigación: .....	34
3.3.	Población, muestra y muestreo: .....	34
3.3.1	Población.....	34
3.3.2	Muestra.....	35
3.3.3	Muestreo.....	35
3.4.	Criterios de selección: .....	36
3.5.	Operacionalización de variables:.....	36
3.6.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos:.....	37
3.6.1.	Procedimientos: .....	38
3.7.	Plan de procesamiento y análisis de datos: .....	38
3.8.	Matriz de consistencia:.....	38
3.9.	Consideraciones éticas: .....	40
IV.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	41

4.1	Resultados .....	41
4.1.1	Estudio de mercado para la determinación de la demanda .....	41
4.1.1.1	Resultados de la encuesta .....	41
4.1.2	Entrevista realizada a representantes de entidades bancarias: .....	45
4.1.3	Propuesta del proyecto.....	46
4.1.3.1	Inversión Inicial.....	47
4.1.3.2	Intangibles .....	47
4.1.3.3	Detalle de costos fijos y costos variables .....	48
4.1.3.4	Detalle de Mercadería .....	50
4.1.3.5	Análisis del sector .....	53
4.1.3.6	Flujo de caja .....	54
4.1.3.7	Aplicación y evaluación del TIR, VAN y RBC .....	58
4.1.3.8	Estrategia matriz FODA .....	60
4.1.3.9	Detalle de tasas de Interés bancaria.....	62
4.2	Discusión.....	65
V.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	68
5.1	CONCLUSIONES .....	68
5.2	Recomendaciones.....	71
VI.	LISTA DE REFERENCIAS .....	72
VII.	Anexos.....	74

## Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Detalle del Valor actual neto en relación con las ganancias de un proyecto, perdidas de un proyecto y estado neutro del mismo</i> .....	26
Tabla 2: <i>Detalle de flujo de fondos para el cálculo del Valor Actual Neto</i> .....	28
Tabla 3: <i>Comparativo de la tasa Interna de Retorno versus Valor Actual Neto</i> .....	29
Tabla 4: <i>Cuadro de operacionalización de variables</i> .....	36
Tabla 5 <i>Matriz de Consistencia</i> .....	37
Tabla 6: <i>Detalle de Inventario Inicial</i> .....	48
Tabla 7: <i>Detalle de Intangibles y Trámites de Formalización</i> .....	49
Tabla 8: <i>Detalle de Costos Fijos</i> .....	49
Tabla 9: <i>Detalle de Costos Semifijos</i> .....	50
Tabla 10: <i>Detalle de planilla con detalle de Aportes y Retenciones del empleador</i> .....	51
Tabla 11: <i>Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Tubos</i> .....	51
Tabla 12: <i>Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Disco</i> .....	52
Tabla 13: <i>Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Cintas</i> .....	52
Tabla 14: <i>Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Aditivos</i> ...	53
Tabla 15: <i>Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Cemento</i> ..	53
Tabla 16: <i>Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Calamina</i> .....	53
Tabla 17: <i>Detalle ingreso por ventas y acumulativo de financiamiento propio y externo</i> .....	54
Tabla 18: <i>Flujo de caja de productos por un año de ventas</i> .....	56
Tabla 19: <i>Planilla De Colaboradores</i> .....	57
Tabla 20: <i>Tasa interna de Retorno del proyecto</i> .....	58
Tabla 21: <i>Valor Actual Neto del Proyecto</i> .....	59
Tabla 22: <i>Análisis de la relación Beneficio Costo</i> .....	60
Tabla 23: <i>Calculo de intereses Banco de Crédito del Perú</i> .....	62
Tabla 24: <i>Calculo de intereses Banco Banco Interbank del Perú</i> .....	62

Tabla 25: <i>Calculo de intereses Banco Continental del Perú</i> .....	62
Tabla 26: <i>Calculo de intereses con experiencia en ventas, Opción Caja Piura</i> .....	64
Tabla 27: <i>Cuadro comparativo de Financiamiento</i> .....	64

## Índice de Figuras

<i>Figura 1:</i> Esquema secuencial del crecimiento Valor Agregado Bruto en el Perú 2016, 2017, 2018. ....	22
<i>Figura 2:</i> Incremento del sector construcción los últimos 10 años. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e informática .....	22
<i>Figura 3:</i> Análisis de la rentabilidad en el cálculo del Valor Presente Neto .....	25
<i>Figura 4:</i> Análisis de la rentabilidad en el cálculo de la tasa interna de Retorno .....	28
<i>Figura 5:</i> Análisis de Encuestados según edad. Referencia sobre el Financiamiento bancario realizado en el mes de Agosto 2018 .....	39
<i>Figura 6:</i> Análisis de Encuestados según sexo. Referencia sobre el Financiamiento bancario realizado en el mes de Agosto 2018.....	39
<i>Figura 7:</i> Preguntas relacionadas con el servicio de créditos, evaluación con presupuesto proyectado, solución de problemas comerciales y financiamiento bancario positivo para negocios realizada en Agosto 2018 .....	40
<i>Figura 8:</i> Preguntas relacionadas con viabilidad de documentación, fácil acceso al crédito, campañas financieras y estabilidad financiera de negocios Agosto 2018 .....	41
<i>Figura 9:</i> Análisis de Encuestados según Importancia de tasas de interés y aprobación de créditos Agosto 2018.....	42
<i>Figura 10:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. Encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 En referencia a la entidad de servicio crediticio que representa.....	43
<i>Figura 11:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. Encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 en referencia a ¿es suficiente el análisis de la información financiera formulada en los estados financieros y firmada por el contador.....	43

<i>Figura 12:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. Encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 en referencia a las consideraciones de mayor riesgo que considere para no otorgar crédito a un cliente. ....	44
<i>Figura 13:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 en referencia cuanto es el tiempo sugerido para el otorgamiento de un crédito de S/15,000.00. para un negocio con una utilidad entre S/5,000.00 a S/10,000.00.....	45
<i>Figura 14:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 en referencia a ¿Existe alguna área que brinde asesoría de financiera específica para Mypes? .....	46
<i>Figura 15:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. Encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 en referencia a si las tasas de interés aplicadas a un crédito pueden sufrir modificaciones.....	46
<i>Figura 16:</i> Análisis de Encuestados entidades bancarias acerca de la oferta crediticia Agosto 2018. Encuesta realizada a representantes de entidades bancarias sobre la oferta de créditos a Mypes provincia de Chiclayo octubre 2018 en referencia de 20% al 25% anual. Tea del 27% al 31% anual. Tea del 32% al 37% anual. TEA .....	47

## **I. Introducción**

La investigación establece una relación con las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión para la implementación de una ferretería.

Existen países que ofrecen mucha ayuda al sector comercial del emprendimiento, el gobierno es conocedor de la importancia de apoyar los conocidos como “Start Up, capital inicial o capital semilla para iniciar de un negocio”. A nivel mundial existen países que aportan capital y asesoría para promover la correcta gestión empresarial de sus micro negocios, estas políticas de gobierno reúnen fuerza con los servicios privados de financiamiento por entidades de cooperación internacional, y redistribuidos con proyectos presentados por organismos de gobierno regional y local, así como organismos no gubernamentales; también se consideran a las entidades financieras privadas que ofertan capital de trabajo con una tasa de interés posterior a un historial de ventas.

Según las referencias del banco de desarrollo Las PYMES en América latina representan el 90% de todas las empresas reconocido como más de la mitad de los empleos y una cuarta parte del PIB. En la actualidad reconocemos que las Pymes a nivel de América Latina se ha convertido en un elemento crucial para el desarrollo económico de sus diversas regiones, anualmente se ha comprobado crecimiento exponencial, el principal problema de las pymes en América latina es la falta de preparación relacionada con la limitada planificación operativa y gestión de equipos de trabajo, falta de innovación, y limitada visión de expansión.

Es importante reconocer que un tercio de los trabajadores latinoamericanos son autónomos o pequeños empleadores, como se explica en el Reporte de Economía y Desarrollo 2013. La mayoría de los emprendedores ha demostrado mucho cuidado en la contratación y tienen una planilla limitada de contratados a pesar de cumplir más de una década de formación, y los emprendedores de América Latina son más bajo que los de otras regiones como Asia, Europa o Norteamérica y ello hace que el crecimiento de los mismos sea más lento, sobre todo en América latina. Otro de los factores que limita el crecimiento de estas Pymes es la informalidad. Banco de desarrollo América latina (2016). El presidente Barack Obama al inaugurar la Cumbre Mundial del Emprendimiento en el país de Kenia, describe el “espíritu emprendedor crea nuevos empleos y nuevos negocios, crea nuevas maneras de prestar servicios básicos, crea nuevas maneras de ver el mundo; es el factor que impulsa la prosperidad”.

A nivel internacional se han dado experiencias positivas que afirman la importancia del apoyo tanto del sector público como el privado en el desarrollo de las pequeñas empresas con la utilización de fondos específicos como capital semilla, el apoyo tecnológico en los procesos, apoyo de alta tecnología, promoción para el ingreso al mercado, para el desarrollo de los negocios. De acuerdo a Romulo Fernández Medina, presidente del consejo de organizaciones de la micro, pequeña y mediana empresa en el Perú (COMPYMEP); el sector Mypimes en el Perú conforma el 99.5% de 6 millones 184 mil emprendedores, sector que oferta más del 80% de empleo, es decir de los 16 millones y medio son considerados 14 millones generadores de la micro y mediana empresa.

En el Perú contamos con diversos programas orientados a promover la actividad económica de las pequeñas y microempresas, mediante actividades de capacitación, de asistencia técnica, de generación de empleo, de financiamiento, de apertura de mercados, entre otras, a cargo tanto de organismos e instituciones públicas, como privados.

En la investigación se formuló la pregunta ¿En qué medida la evaluación de alternativas de financiamiento influye en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo?

Como objetivo principal se evaluaron las alternativas de financiamiento de parte de las entidades públicas y privadas en el departamento de Lambayeque y su efecto en la rentabilidad en la inversión de una ferretería en el departamento de Lambayeque, para el logro de dicho objetivo, se ha considerado en primer lugar identificar las necesidades del mercado y la demanda para la inversión, posteriormente realizar el aspecto técnico y organizacional de la inversión de una ferretería, luego describir las alternativas de financiamiento posibles en la inversión de una ferretería, y finalmente determinar la rentabilidad mediante flujos de caja de acuerdo a las alternativas de financiamiento para una Ferretería.

En el presente trabajo de investigación se abordan antecedentes de estudio que permitieron validar los objetivos planteados, las teorías incluidas dieron soporte a la investigación, así como las bases teóricas científicas, además se presentó el diseño metodológico, el tipo de investigación, población y muestra, se aplicaron técnicas metodológicas de recolección y procesamiento de los datos, concluyendo en resultados y discusión que responden a los objetivos planteados.

## II. MARCO TEÓRICO

Con la finalidad de respaldar la investigación presentada, se citaron referencias bibliográficas que permitieron orientar los objetivos del desarrollo con el reforzamiento de las características de evaluación financiera, gestión de presupuesto, tasa interna de retorno, valor actual neto, y flujo de caja que sustentan el planteamiento de la investigación.

### 2.1. Antecedentes del problema:

- **Avalos (2014).** En su investigación descriptiva cuantitativa no experimental relacionada con la *Viabilidad de un proyecto de inversión tecnológica para mejorar la liquidez y rentabilidad de la asociación productora de café “Bosques Verdes San Ignacio 2014*; concluye que la viabilidad del proyecto depende de un buen uso de herramientas financieras, legales, administrativas y de mercado. Avalos refuerza la importancia de hacer uso del valor actual neto VAN y la tasa interna de retorno TIR los cuales permitirán reducir el riesgo de los resultados en el planeamiento estratégico de una empresa. Para beneficio de los evaluadores y accionistas que deseen aceptar la propuesta, demostrando de forma anticipada los resultados que permitirán la propuesta de una tasa más reducida por el área de riesgo bancario al momento de financiar.
- **Cruz (2014).** En su tesis denominada *Estudio de mercado para determinar la viabilidad de comercialización de la Stevia en la ciudad de Chiclayo 2014*; concluye que a más información y más conocida sea el producto es probable que las personas la compren y consuman sin considerar factores negativos o temor a un cambio brusco, pudiendo ser usada de forma proporcional. Debemos reconocer y establecer un plan de presentación específico con las características de nuestro producto ofertando en futuro la calidad, las bondades para establecer un flujo proyectado de ventas más específico con menos margen de error.
- **Arias (2015).** En su investigación descriptiva cuantitativa no experimental relacionada con *Alternativas de Financiamiento para las Empresas Manufactureras del Sector Metalúrgico en el Estado Aragua La Morita*, concluye presentando una propuesta que permita mantener la capacidad de endeudamiento de una empresa con otras entidades. Sustenta que la rentabilidad depende de un buen control del financiamiento inferior a la rentabilidad comercial sustentado y aplicado a un proyecto del sector metalúrgico.

- **Amoreti, Cornejo e Hidalgo (2017).** *En su investigación proyectos de inversión pública como planes de desarrollo concertados y el presupuesto participativo en la provincia constitucional del callao*, concluye que muchos de los proyectos de inversión priorizados se concentran en pocos objetivos específicos, además la ejecución de lo programado tanto en ingresos y egresos debe darse al 100%.
- **Ore (2015).** *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa "inversiones los ángeles SRL" de Cañete, 2015*, concluye que las Mypes del Perú utilizan dos fuentes de financiamiento: Financiamiento propio y financiamiento de terceros. Este último es del sistema bancario, en donde les exigen mayores garantías, pero les cobran una tasa de interés menor. Generalmente el financiamiento de terceros recibido, lo invierten en capital de trabajo y no en activos fijos, porque el financiamiento es de corto plazo y no de largo plazo.

## **2.2. Bases teórico-científicas**

Se ha podido referenciar entre las experiencias a nivel internacional de parte del diario virtual El Economista. (2016), podemos considerar referencias de países que se encuentran en constante actualización acorde con la vanguardia tecnológica interesados día a día en captar startups de otras regiones para incubarlas, acelerarlas y convertirlas lo antes posible en scaleups y en imagen del país tales como:

País europeo de Luxemburgo, El emprendedor contacta la institución pública que actualizará el plan de negocio presentado, dependiendo de la rentabilidad y sostenibilidad del plan presentado se garantizarán fondos públicos, otros proyectos de muy alta tecnología, además pueden llegar a garantizar ayudas a fondo perdido en la medida que el proyecto lo necesite. El sistema de asesoría es organizado y presenta una comunidad de inversores especializados que puedan tener contactos financieros para respaldar el apalancamiento del negocio, adicional a ello la institución pública se encargará de promocionar el ingreso del negocio en el mercado y el producto brindado en las principales empresas favoreciendo su crecimiento en ventas aseguradas.

País latinoamericano de Brasil, Las políticas de gobierno manejan un perfil proteccionista, establece un parque tecnológico donde se presentan los proyectos y trabajos a precios ventajosos, el gobierno maneja un fondo orientado a proyectos en áreas estratégicas con la finalidad de promocionar el empleo.

Países como Canadá, Panamá, Rusia y Emiratos árabes, Generan herramientas de conexión para localizar inversión extranjera. Se realiza de 2 formas:

- Comprometen fondos públicos para respaldar los aportes en efectivo de las entidades internacionales.
- Utilizan planes de deducción fiscal de acuerdo con las zonas donde se establecen las Pymes, específicamente donde se requiere mayor recaudación fiscal, además incluyen subvenciones a las cotizaciones sociales de todos los empleados, entre otras ayudas.

A nivel de Latinoamérica el país de Chile es un representativo ejemplar referente de entidades que potencian el emprendimiento, con un total de 23 instituciones públicas para ello. Portalpyme (2016).

Corfo (Corporación de Fomento de la Producción), La institución más reconocida en Chile, encargada de ejecutar políticas de innovación en emprendimiento con la implementación de instrumentos que financien pequeños empresarios y generen talleres de mejora continua.

Sercotec (Servicio de Corporación Técnica), Servicio público encargado de promover las diversas iniciativas específicamente de micro y pequeñas empresas, con la finalidad de fortalecer su correcta gestión con seminarios de reforzamiento en planes de negocio y establecimiento de plataformas de financiamiento.

Entre las otras instituciones tenemos a Fosis (Fondo de Solidaridad e Inversión Social), Conicyt (Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica), Conadi (Corporación Nacional de Desarrollo Indígena), CNCA (Consejo Nacional de la Cultura y las Artes), CNTV (Consejo Nacional de Televisión), Enami (Empresa Nacional de Minería), Fondo Fomento (Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal), FIA (Fundación para la Innovación Agraria), Inapi (Instituto Nacional de Propiedad Industrial), Indap (Instituto de Desarrollo Agropecuario), Injuv (Instituto Nacional de la Juventud), ProChile (Dirección de promoción de Exportaciones), Senadi (Servicio Nacional de la Discapacidad), Senama (Servicio Nacional del Adulto Mayor), Sence (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo), Sernam (Servicio Nacional de la Mujer), Sernatur (Servicio Nacional de Turismo), Subdere (Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo), Subsecretaría de Minería, y la Segob (Subsecretaría General de Gobierno).

En el Perú actualmente se clasifican entidades financieras de manera específica mencionadas a continuación:

- **Empresas Bancarias**

Banco de Comercio, Banco de Crédito del Perú, Banco Interamericano de Finanzas (BanBif), Banco Pichincha, BBVA Continental, Citibank Perú, Interbank, MiBanco, Scotiabank Perú, Banco GNB Perú, Banco Falabella, Banco Ripley, Banco Santander Perú, Banco Azteca, Banco Cencosud, ICBC PERU BANK.

- **Entidades financieras estatales**

Agrobanco, Banco de la Nación, Corporación Financiera de Desarrollo COFIDE, Fondo MiVivienda.

- **Empresas financieras**

América, Crediscotia, Confianza, Compartamos, Credinka, Efectiva, Proempresa, Mitsui, ¡Oh!, Qapaq, TFC.

- **Cajas municipales de Ahorro y Crédito (CMAC)**

Arequipa, Cusco, Del Santa, Trujillo, Huancayo, Ica, Maynas, Paita, Piura, Sullana, Tacna.

- **Cajas Municipales de Crédito y Popular (CMCP)**

Caja Metropolitana de Lima.

- **Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC)**

Incasur, Los Andes, Prymera, Sipán, Del Centro, Raíz.

- **Edpymes**

Acceso Crediticio, Alternativa, BBVA Consumer Finance, Credivisión, Inversiones La Cruz, Mi Casita, Marcimex, GMG Servicios Perú, Santander Consumer Perú.

- **Bancos de Inversión.**

J.P. Morgan Banco de Inversión.

De acuerdo al artículo “El sistema financiero Peruano, en su libro Administración financiera” (1998); la banca financiera del Perú presenta alternativas en favor de la insolvencia financiera para las Micros y Pequeñas Empresas vinculando herramientas financieras frente a la falta de recursos propios. Dentro de las modalidades de financiamiento se presenta la alternativa Crédito Financiero para las Micro y Pequeñas empresas (Mypes).

Todo negocio requiere capital para poder operar todas sus actividades con normalidad. En este caso para poder seguir con el ciclo productivo es necesario el Capital de Trabajo, las entidades financieras ofrecen un crédito específico para la correcta gestión de un negocio:

### **2.2.1 Crédito financiero para Pymes**

Este es un crédito que se otorga a corto plazo, el que permite financiar operaciones que son vitales para el negocio funcione como lo hace habitualmente.

Un negocio antes que solicite un crédito financiero, tiene que tener claro y perfectamente definido para que rubro lo necesita el capital aumenta sus posibilidades de obtenerlo, pero además de utilizarlo en su beneficio para fomentar su crecimiento.

Este es un crédito que se otorga a corto plazo, el cual financia operaciones que son vitales para el correcto funcionamiento de los negocios.

Un negocio antes que solicite un crédito financiero, tiene que tener claro y perfectamente definido para que rubro lo necesita el capital aumenta sus posibilidades de obtenerlo, pero además de utilizarlo en su beneficio para fomentar su crecimiento.

### **2.2.2 Beneficios de obtener un préstamo**

- Acceso a capital de forma casi inmediata.
- Plazos cómodos, de corto a largo plazo.
- Fortalece tu ciclo productivo.
- Permite financiar requerimientos como materia prima, producción y otros servicios necesarios para la operación.
- No sacrificas liquidez.
- Creas un historial de crédito.

### **2.2.3 Recomendaciones antes de pedir un préstamo**

- Monto a solicitar, primero está el analizar si realmente se necesita el préstamo y que monto es el adecuado a necesitar.
- Plazo del préstamo: El plazo de la deuda debe estar ligado al monto que se solicita además se debe considerar factores como la amortización de la deuda o el anticipado del capital

- Intereses: Tener en cuenta que la mayoría de los bancos trabajan con TEA (Tasa Efectiva Anual), pero la tasa que incluye todos los costos asociados al préstamo es TCEA (Tasa Costo Efectivo Anual), esta es la tasa que realmente vas a pagar.

#### **2.2.4 Riesgo de no cumplir**

En las empresas pueden suceder riesgos que limiten el cumplimiento de pagos, por ejemplo, un gasto inesperado, que puede causar inestabilidad financiera en la empresa y que imposibilita el cumplimiento del compromiso de hacer frente a la deuda mensualmente. Y aunque la identidad hace todo su esfuerzo utilizando todos sus recursos para poder pagar la cuota, en ocasiones, no es suficiente.

Cuando sucede esta situación la empresa no debe alarmarse y debe guardar la calma. Y tomar medidas para poder afrontar el problema, ya que no pagar las cuotas del préstamo, está lejos de ser una solución sino todo lo contrario, es el inicio de una deuda mayor.

Desde la primera cuota que la compañía dejará de pagar, la entidad financiera le aplicaría los intereses de mora y estos son superiores a los intereses ordinarios. Estos intereses se van acumulando en la deuda original y cada día que pase se genera una deuda mayor y será más difícil de cancelar.

Cuando la empresa no pueda pagar un préstamo generará un historial en los ficheros de morosos, consultados por todas las entidades de crédito, lo que dificultará o imposibilitará la obtención de financiación en el futuro.

- Intereses de mora: Se aplica desde la primera cuota no pagada, estos son más altos que los intereses ordinarios.
- Hostigamiento de cobranza.
- INFOCORP: al ingresar al sistema crediticio de castigo y en ese momento no vas a poder tener ningún préstamo bancario de ningún tipo. Lo peor que te puede pasar es una muerte financiera.
- Reclamo judicial: Las deudas se judicializan cuando son créditos hipotecarios o préstamos de montos muy altos que estén garantizados con algún bien mueble o inmueble.
- Embargo de cuentas y bienes.

#### **2.2.5 Alternativas de solución ante el incumplimiento de pago**

- Hablar con la entidad financiera para lograr un mejor manejo de plan de pago.

- Reducir la cuota con carencia o ampliación del plazo.
- Dación en pago: La entrega de un bien para la cancelación de la deuda parcial o total de la deuda.
- Subrogación y cancelación del préstamo: Cuando se subroga un préstamo hipotecario, este pasa a manos de otra entidad que puede cambiar el tipo de interés o la duración, o
  - se puede añadir capital adicional
- Reunificación de todo lo que queda pendiente: Existen empresas que se dedican a reunificar las deudas, es decir, juntan bajo un solo préstamo todas las deudas pendientes.

### 2.2.6 Rentabilidad de la inversión

El Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI), que confirman y detalla los siguiente: el Producto Bruto Interno (PBI) del Perú creció un 4,99% en el primer semestre del 2018. Ello es una evidencia que permite validar la evolución comercial de los negocios en el país. Con respecto a este tema, el Perú cuenta con distintos sectores para tomar en cuenta y sacarles el mayor provecho al momento de establecer un negocio. El retorno de inversión y la rentabilidad serán más exitosas si se toman buenas decisiones como seleccionar el sector y la línea de negocio correcta. Además, factores claves como el producto y/o servicio a promocionar y la ubicación geográfica del negocio, serán determinantes.

Con respecto al detalle en el párrafo anterior y las cifras que arrojó INEI, hemos analizado en que sector podemos introducir y es el sector de construcción, Ya que, el primer trimestre registro un aumento del 6.1% y el segundo trimestre 7.4% explicado por la mayor ejecución de obras en viviendas, edificios, carreteras, calles y caminos y otras construcciones del sector privado y público. Por lo ya detallado en líneas anteriores se decide invertir en una línea de construcción como una ferretería por la rentabilidad que esta pueda dar.

**Cuadro N° 13**  
**CONSTRUCCIÓN: VALOR AGREGADO BRUTO**  
(Variación porcentual del índice de volumen físico respecto al mismo periodo del año anterior)  
Valores a precios constantes de 2007

Actividad	2017/2016				2018/2017			
	I Trim.	II Trim.	I sem.	4 últimos Trim. <sup>1/</sup>	I Trim.	II Trim.	I sem.	4 últimos Trim. <sup>1/</sup>
Construcción	-5,0	-2,7	-3,8	-5,3	4,6	7,4	6,1	6,9

<sup>1/</sup> Últimos 4 trimestres respecto al mismo periodo del año anterior, ejemplo: III trim 2017 al II trim 2018/ III trim 2016 al II trim 2017.

Figura 1. Esquema secuencial del crecimiento Valor Agregado Bruto en el Perú 2016, 2017, 2018. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e informática.

El sector construcción en el Perú viene creciendo de manera exponencial, de acuerdo a la figura 2, observamos el índice de crecimiento que mide la relación entre utilidades o beneficios y la inversión que se utilizaron para obtener tales utilidades o beneficios. Para calcular la rentabilidad, hay que determinar en qué porcentaje ha crecido nuestro monto (inversión inicial), una vez convertido en el monto final (inversión inicial + utilidades). A modo de ejemplo, podemos decir que si invertimos 10,000 soles y dentro de un año esa inversión inicial crece en 13,000 soles entonces podemos decir que la rentabilidad de la inversión fue del 30%.

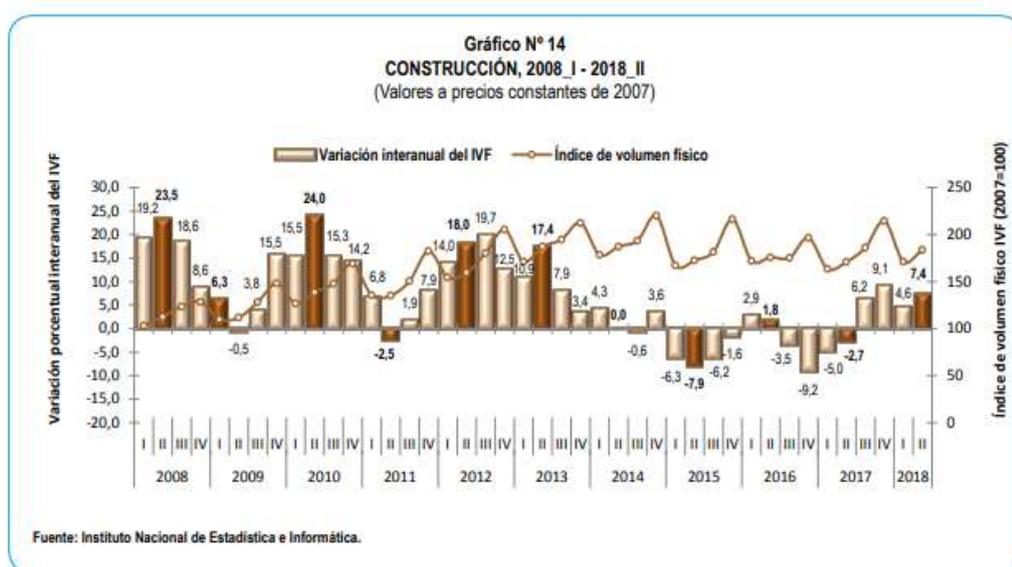


Figura 2. Incremento del sector construcción los últimos 10 años. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e informática.

La Rentabilidad de una Inversión en la ferretería, nos dirá cuán rentable es este proyecto, es decir, cuanta renta nos va a generar nuestra inversión a través del tiempo. Si la rentabilidad nos resulta ser muy baja, y tal renta permanece constante, significa que nuestra inversión se ve comprometida, lo cual nos obliga a analizar si seguir o abandonar el negocio.

### 2.2.7 Cálculo de la rentabilidad

Esta se calcula en base al ingreso de la inversión por las ventas. En el caso de nuestra inversión en la ferretería fue de 33,000.00 soles, la suma total de los ingresos

anuales es de 62,949.46 con un promedio de ingresos 5,245.80 la rentabilidad mensual de nuestra inversión es del 15.90%.

La rentabilidad de la inversión al comienzo de nuestras inversiones será baja por distintos factores como la clientela, la publicidad, etc., harán que el comercio aumente sus ingresos con el paso del tiempo.

Rentabilizar una inversión:

- Intereses, Productos o inversiones como las cuentas de ahorro, depósitos y bonos pagan intereses. Con este tipo de inversiones sabes de antemano cuánto dinero vas a ganar.
- Dividendos, Algunas acciones pagan dividendos, retribuyéndote como inversor con una parte del beneficio que consigue la empresa. El recibirlos o no, o la cantidad del dividendo, depende de lo bien que lo haga la compañía ese año.
- Ganancias de capital, Como inversor, si tú vendes un activo como una acción, bono, fondo de inversión, por más cantidad de lo que pagaste por él, tendrás una ganancia de capital. Si lo vendes por menos, tendrás una pérdida de capital.

Estas tres formas de rentabilizar una inversión son compatibles entre sí, se puede invertir en un bono del cual has recibido intereses, y antes de su fecha de vencimiento se puede vender porque ha aumentado su valor, obteniendo además una ganancia de capital.

También se puede hacer la inversión en una empresa comprando acciones que te han proporcionado dividendos, y en un momento dado las vendes porque han subido más de la cuenta, obteniendo de esta manera una ganancia por el aumento de su precio.

En ambos casos, los dos tipos de beneficios obtenidos, tanto intereses como dividendos, los tienes que tener en cuenta para calcular la rentabilidad total de la inversión.

### **2.2.8 El flujo de caja para medir la rentabilidad del proyecto**

Existen tres opciones básicas mediante las cuales se puede medir la rentabilidad de los distintos flujos que arrojará un proyecto de inversión.

- La primera opción es aquella que busca medir la rentabilidad del proyecto sin especificar o definir de donde provengan los fondos. La medición de la rentabilidad abarca a todos los recursos invertidos en el proyecto.
- La segunda opción tiene como objetivo medir la rentabilidad del inversionista. Dicho de otra manera, se refiere a la rentabilidad de los recursos propios que son invertidos en el proyecto.
- La tercera opción se refiere a las iniciativas emprendidas para medir la capacidad de pago del proyecto. La idea es establecer si el proyecto está en condiciones de cumplir con las posibles obligaciones financieras que eventualmente contraiga para poder realizarse.

### **2.2.9 El Valor Actual Neto**

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de caja futuros que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda una ganancia. Para poder actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa o alternativa/oportunidad, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y obtener beneficios. Un VAN negativo no implica necesariamente que no se estén obteniendo beneficios, sino que evidencia alguna de estas situaciones: que no se están obteniendo beneficios o que estos no alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto. Lamentablemente el VAN no nos aclara con precisión en cuál de estas situaciones no encontramos, beneficios inexistentes o beneficios insuficientes, solamente nos indica que el proyecto debe rechazarse, por lo tanto:

- Un VAN igual a 0 no significa que no haya beneficios, sino que ellos apenas alcanzan a cubrir las expectativas del proyecto.
- Asimismo, un VAN mayor a 0 indica que el proyecto arroja un beneficio aún después de cubrir las expectativas.

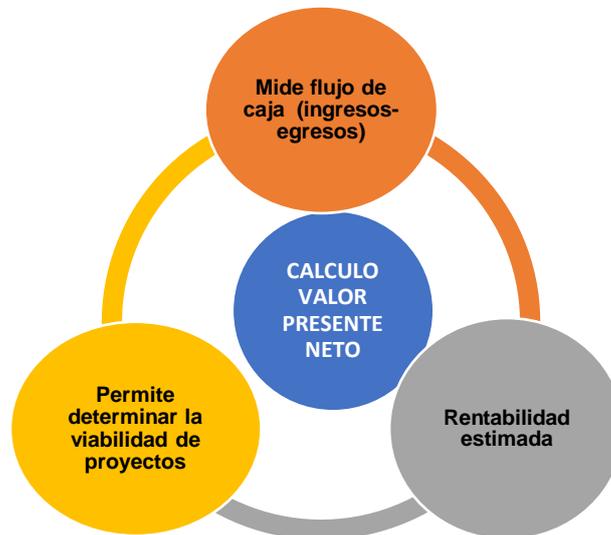
Los principales supuestos que sustentan y que a la vez limitan el cálculo y la utilización del VAN son los siguientes:

- Los ingresos son reinvertidos a una tasa igual a la tasa de expectativa hasta el final del proyecto.
- Los egresos tienen un costo financiero igual a la tasa de expectativa.

Los supuestos mencionados precedentemente, restrictivos pero consistentes ya que afectan a todos los proyectos de igual forma, permiten que el VAN sea útil para

comparar proyectos mutuamente excluyentes, aunque presenten montos de inversión diferentes (escala de inversión) o diferentes patrones de flujos de efectivo, algo que no sucede con la herramienta TIR, de la cual nos ocuparemos más adelante.

En conclusión, podemos afirmar que el Valor Actual Neto, por la consistencia de sus supuestos, es el criterio que debe utilizarse para el análisis y evaluación de proyectos, ya sean independientes o mutuamente excluyentes.



*Figura 3:* Análisis de la rentabilidad en el cálculo del Valor Presente Neto. Fuente: Elaboración Propia.

Para su cálculo se utiliza la siguiente ecuación:

$$VAN = -I + \left[ \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n} \right]$$

VAN: Valor Actual Neto

- $Q_n$ = Flujo de caja
- $I$ = Desembolso inicial de la inversión
- $N$ = Numero de periodos
- $r$ = tipo de interés o coste de oportunidad

Cabe destacar que el VAN así calculado traduce ingresos y egresos a su valor equivalente en el período 0. Si se quiere seleccionar otro período de referencia, deberá ajustarse la ecuación en la forma correspondiente.

Tabla 1

*Detalle del Valor actual neto en relación con las ganancias de un proyecto, pérdidas de un proyecto y estado neutro del mismo.*

<b>Valor</b>	<b>Significado</b>	<b>Decisión que tomar</b>
VAN>0	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
VAN<0	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
VAN=0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario, la decisión debería basarse en otros criterios, tales como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado, beneficios sociales, u otros factores.

Fuente: Elaboración Propia.

### **2.2.10 Decisiones financieras adicionales al VAN**

Richard, B (2015) en su libro finanzas corporativas, comenta como alternativa para elegir inversiones cuando los recursos de capital son limitados, a pesar de que el valor presente neto figure positivo se tiene que evaluar todos los factores externos de riesgo posible, esto se llama racionamiento de capital.

En las decisiones financieras sugiere una segunda regla relacionada a la evaluación sobre el valor actual neto positivo:

- Recuerde incluir los impuestos, Los impuestos son un gasto, lo mismo que los sueldos y la materia prima. Por lo tanto, los flujos de efectivo se deben estimar después de impuestos. Algunas empresas o deducen los pagos de los impuestos, sino que tratan de compensar este error al descontar los flujos de efectivo a una tasa que sea más alta que el costo capital.

- No confunda los resultados promedio con los resultados diferenciales, por ejemplo, no es rentable invertir en la compra de un caballo de 20 años, a pesar de haber engendrado caballos campeones o haber ganado todas las carreras anteriormente. Siempre antes de invertir se debe evaluar el producto y las características que lo hacen diferencial en tecnología para reducir gastos futuros.
- Incluya todos los efectos fortuitos, Las empresas tienen que examinar la competencia y validar todas las garantías que brinden confianza a su proyección comercial.
- Incluya los costos de oportunidad, El costo de oportunidad es el efectivo que podría generar la compañía si el proyecto se rechazara y en consecuencia se vende o se destina a algún otro uso productivo.

Considerando el Panorama general del financiamiento corporativo, Richard A. Brealey nos menciona la existencia de mercados financieros conformados por bancos, además de intermediarios financieros.

### **2.2.11 Retorno Beneficio Costo**

Un análisis de costo beneficio es considerado como el estudio que se hace sobre el retorno de lo invertido. Estudios superiores agregan el valor de aspectos sociales y medioambientales del proyecto o cualquier influencia cualitativa del mismo.

RBC, es un parámetro muy parecido al VAN en su expresión y su medida, es el cociente que resulta de dividir la sumatoria de los ingresos brutos entre la sumatoria de los costos del proyecto, actualizados a una tasa de interés fijo. La relación beneficio costo es un indicador que permitirá medir el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

El procedimiento para desarrollar la fórmula beneficio costo procede en el siguiente orden:

Se debe calcular la suma de todos los beneficios descontados, traídos al presente, y se divide sobre la suma de los costos también descontados. Se debe tener en cuenta la comparación de la relación Beneficio Costo hallada y se compara al número 1.

- $B/C > 1$  indica que los beneficios superan los costos, con el resultado es recomendable considerar el proyecto.
- $B/C=1$  Aquí no hay ganancias, pues los beneficios son iguales a los costos.
- $B/C < 1$ , muestra que los costos son mayores que los beneficios, no se debe considerar.

### 2.2.12 Tasa interna de rendimiento

Es una herramienta aplicada a los proyectos de inversión y financiamiento. Es la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos. Nos muestra el rendimiento de la inversión, se la denomina tasa interna de rendimiento, el cual mide el rendimiento del dinero mantenido en el proyecto, y no depende de otra cosa que no sean los flujos de efectivo de aquel.



Figura 4: Análisis de la rentabilidad en el cálculo de la tasa interna de Retorno. Fuente: Elaboración Propia.

▪ Cálculo de la TIR, El cálculo de la TIR puede resultar muy complejo si la vida útil del proyecto excede los dos períodos. En ese caso, la solución requiere considerar a la TIR como incógnita en la ecuación del Valor Actual Neto, ya que ella tiene la particularidad de ser la única tasa que hace que el resultado de aquel sea igual a 0:

$$\sum_{t=0}^n \frac{FE}{(1 + TIR)^t} = VAN = 0$$

Dónde:

- TIR: Tasa Interna de Rendimiento/Retorno
- VAN: Valor Actual Neto
- FE (t): flujo de efectivo neto del período t
- n: número de períodos de vida útil del proyecto

Tabla 2

*Detalle de flujo de fondos para el cálculo del Valor Actual Neto.*

PERIODO	FLUJO NETO
<b>0</b>	-2,000
<b>1</b>	1,000
<b>2</b>	1,000
<b>3</b>	1,000

Fuente: Elaboración Propia.

Los resultados del cálculo del V.A.N son los siguientes:

Tabla 3

*Comparativo de la tasa Interna de Retorno versus Valor Actual Neto.*

T.I.R	V.A.N
<b>0%</b>	1,000.00
<b>5%</b>	723,25
<b>10%</b>	486,85
<b>15%</b>	283.23
<b>20%</b>	106.48
<b>23.38%</b>	0.00
<b>25%</b>	-48.00
<b>30%</b>	-183.89
<b>35%</b>	-304.12
<b>40%</b>	-411.08

Fuente: Elaboración Propia.

Tal como puede apreciarse, la tasa que arroja un V.A.N igual a 0 es 23,38%, siendo ella la T.I.R del flujo.

Al despejar TIR, la ecuación llega a ser un polinomio de grado T, siendo ella una de las raíces positivas del polinomio.

Con  $T > 2$ , tal como se mencionará precedentemente, el polinomio se vuelve de difícil solución. En la actualidad, las calculadoras financieras y el software financiero hacen este cálculo en forma rápida.

Criterio de aceptación:

- Proyectos independientes: surge de la comparación entre la TIR y la tasa de expectativa o alternativa/oportunidad. Si la TIR es mayor a la tasa de expectativa, el proyecto es financieramente atractivo ya que sus ingresos cubren los egresos y generan beneficios adicionales por encima de la expectativa o alternativa. Si la TIR es menor a la tasa de expectativa, el proyecto no es financieramente atractivo ya que hay alternativas de inversión que pueden generar mejores resultados. Dentro de este escenario se nos pueden presentar dos alternativas:
  - TIR menor a la expectativa, pero mayor a 0: significa que los ingresos apenas cubren los egresos del proyecto y no se generan beneficios adicionales.
  - TIR menor a 0: significa que los ingresos no alcanzan a cubrir los egresos, por ende, el proyecto genera pérdidas.

### **2.2.13 Alternativas para tomar decisiones de financiamiento**

Decisiones de financiamiento en la práctica, Robert. M (2003), comenta que toda decisión financiera siempre implica compensaciones que dependen de las circunstancias específicas de la empresa. Por ejemplo, una empresa que no paga impuestos sobre la renta porque ha estado perdiendo dinero, evaluará la compensación entre el beneficio y los costos de zozobra financiera. Propone 3 alternativas adicionales a las tradicionales según el rubro de una empresa:

- En el caso de una compañía petrolera el mejor método de financiamiento es pagar la deuda con Warrants. El precio de las acciones de Orr subirá y surgirá el nuevo financiamiento mediante capital accionariado para financiar la inversión adicional necesaria.
- En el caso de una empresa de Alimentos, es recomendable como alternativa usar el método de Acuerdo de arrendamiento. El arrendamiento ofrece el financiamiento de deuda asegurado por el equipo arrendado.
- En el caso de una compañía de textiles el Factoring. En vez de tener y financiar cuentas por cobrar cuya vigilancia y cobre pueden resultar costosos, es más

eficiente venderlas a una institución que se especialice en este tipo de cobro de cuentas.

Eugene (2009) referencia los factores que afectan el costo del dinero, existen cuatro factores fundamentales que afectan: Oportunidades de producción, preferencias en el tiempo del consumo, riesgo, inflación.

- Las oportunidades de producción referencian los rendimientos disponibles dentro de una economía que provienen de la inversión en activos productivos (generadores de efectivo).
- Las preferencias en el tiempo de consumo consideran las predilecciones por el consumo actual, a diferencia del ahorro para el consumo futuro.
- Riesgo, Es un contexto de mercado financiero, la oportunidad de que un activo financiero no obtenga el rendimiento prometido.
- Inflación, La tendencia de los precios a aumentar con el paso del tiempo.

#### **2.2.14 El riesgo financiero**

A pesar de que muchos autores referencian el riesgo como una probabilidad de pérdida, en realidad del riesgo se produce cuando no estamos seguros del resultado futuro de una determinada actividad o acontecimiento. En consecuencia, el riesgo es producto del hecho de que una decisión, como invertir, puede generar más de un resultado en el futuro. Cuando es probable que existan varios resultados, algunos de ellos se consideran “buenos”, y otros “malos”.

Refuerza con la indicación de invertir pensando en riesgo junto con la posibilidad de recibir menos de lo esperado, también debemos considerar la eventualidad de recibir más de lo que esperamos. Si consideramos el riesgo de inversión desde esta perspectiva, podemos decir que el riesgo es la posibilidad de recibir un rendimiento real que difiere del esperado. Esta definición significa simplemente que existe variabilidad entre los rendimientos o resultados de la inversión. Por lo tanto, el riesgo de inversión puede medirse con base en la variabilidad de todos los rendimientos de la inversión. Cuando mayor sea la variabilidad de los resultados posibles, más riesgo tendrá la inversión. Existen diferentes tipos de riesgo, los sistemáticos y los no sistemáticos:

- a. Riesgo sistemático, es considerado como el riesgo no diversificable; el riesgo del mercado, el riesgo relevante.

- Riesgo de tasa de Interés, Cuando cambian las tasas de interés, los valores de las inversiones cambian en direcciones opuestas y también cambia en la misma dirección la tasa a la cual puede reinvertirse los fondos.
  - Riesgo de inflación, La razón principal por la que cambian las tasas de interés es porque los inversionistas cambian sus expectativas sobre la inflación futura.
  - Riesgo de vencimiento, Las inversiones a largo plazo experimentan mayores reacciones en los precios a los cambios de las tasas de interés que las inversiones a corto plazo.
  - Riesgo de Liquidez, Refleja el hecho de que algunas inversiones se convierten con mayor facilidad en dinero en efectivo a corto plazo y a un precio “razonable” que otros títulos.
  - Riesgo cambiario, Las empresas multinacionales realizan transacciones con diferentes monedas; la tasa a la cual puede intercambiarse la moneda de un país por la de otro país, es decir, el tipo de cambio varía a medida que cambian las condiciones del mercado.
  - Riesgo político, cualquier acción de un gobierno que reduzca el valor de una inversión.
- b. Riesgo no sistemático, Riesgo diversificable, Riesgo específico de la empresa.
- Riesgo de negocio, Riesgo que sería inherente a las operaciones de la empresa si no utilizara deuda; factores como las condiciones laborales, la seguridad de los productos, la calidad de la administración, las condiciones de competencia, etc., afectan el riesgo de cada empresa.
  - Riesgo financiero, Riesgo asociado a la forma en que se financia la empresa; es decir su riesgo crediticio.

### **2.2.15 Flujo de caja**

**Andía (2003), en su informe “Reflexiones sobre el flujo de caja en la evaluación de proyectos”.** Refiere al flujo de caja como una herramienta que nos permite resumir en forma ordenada información cuantitativa; según el objetivo de su elaboración se pueden presentar:

- Flujo de caja en el área financiera, o flujo de tesorería, encargado de mostrar la liquidez en un lapso de las actividades de la empresa.

- Flujo de caja en evaluación de proyectos, encargado de mostrar la rentabilidad de una inversión.

La elaboración de un flujo de caja tiene distintas lógicas:

- a. En las finanzas registra las salidas que representan retiro de efectivo, en cambio la evaluación de un proyecto registra salidas adicionales al efectivo, tales como el costo de usar ambientes para alquileres, la depreciación de las maquinarias.
- b. En el caso de quedar saldos de efectivo, en el flujo de caja financiero tiene un proceso acumulativo, en cambio en un proyecto no hay razón porque uno de los principios es el valor del dinero en el tiempo, por tanto, en el proyecto se debe reinvertir inmediatamente para generar mayores utilidades.

Según comenta Hinojosa y Falcón (2015), Para la formulación de un flujo de caja, se tiene que prever los siguientes elementos:

Pronostico anticipado y bien establecido del flujo de ingresos por ventas, Hinojosa comenta que se debe establecer un análisis sobre las diversas condiciones y factores externos que disminuyan la incertidumbre de los ingresos, además considerar todas las probabilidades cualitativas reforzadas por modelos matemáticos.

Confiables, Es necesario que los proyectistas no manipulen las cifras para beneficio personal o para poder tener mayor nivel de endeudamiento con terceros.

El calculo de las proyecciones se deben establecer después de deducir el impuesto a la renta de tercera categoría.

Se deberá estimar una caja chica, con la finalidad de poder amortizar cualquier contingencia durante el proceso.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación:**

Según menciona Hernández (2014) los estudios mixtos presentan la característica de ser cuantitativos y cualitativos porque se trabaja con datos numéricos que luego poseen una interpretación.

La investigación presentada es de tipo descriptivo, porque se refiere la realidad de la situación investigada.

El enfoque es Cuali-cuantitativo,

- Cualitativo, porque se aplicaron entrevistas a los representantes de banca sin considerar datos numéricos.
- Cuantitativo, porque se trabajan con datos numéricos de los resultados de flujo de caja, y de las herramientas de evaluación financiera, como el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), además de evaluar la relación beneficio costo (RB/c), con un incremento de acuerdo con el promedio de la Tasa económica Activa (TEA) del país. Estos datos luego son interpretados cualitativamente para determinar si la propuesta de inversión rentabilizará en el tiempo esperado y si el retorno de la inversión comparativo es favorable al inversionista.

El nivel de investigación es aplicado, porque se utilizan conocimientos que ya han sido validados en diversos proyectos de inversión para solucionar un problema práctico.

#### **3.2. Diseño de investigación:**

La investigación desarrollada es de característica experimental, porque no hay manipulación de variables.

La investigación también es transeccional o transversal, porque se toma información en un solo momento.

#### **3.3. Población, muestra y muestreo:**

##### **3.3.1 Población**

En esta investigación, la población estuvo compuesta por la “Población Económicamente Activa” entre 30 años y 54 años de la ciudad de Chiclayo, de la región Lambayeque, brindadas por el Instituto Nacional de Estadística de la región, identificando una cantidad que ascienden a 34’927,862 Población de Lambayeque. considerada en ese rango según ámbito gráfico INEI 2004 al 2015 (INEI, 2007, p.457).

### 3.3.2 Muestra

Para determinar la muestra se realizó un promedio estimado de la población que participa de los servicios bancarios económicamente activa entre 30 años y 54 años referenciada por INEI de 350 personas.

Se consideró un nivel de confianza del 95%, un margen de error del 5%.

La fórmula:

$$N = \text{Tamaño de la Población} = 34'927,862$$

$$z = \text{Grado de confiabilidad} = 1.96 \text{ (nivel de confianza 95\%)}$$

$$E = \text{Margen de error} = 0.05 \text{ (5\%)}$$

$$p = \text{Probabilidad que ocurra} = 0.05$$

$$q = \text{Probabilidad que no ocurra} = 0.05$$

Reemplazando:

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.05) (0.05) (34'927,862)}{(0.05)^2 (34'927,862 - 1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n = 350$$

= Tamaño de la muestra 350 encuestas considerando como referencia paralela al número de población que participa de los servicios bancarios INEI.

### 3.3.3 Muestreo

Para elaborar la herramienta de muestreo en la presente investigación, se estableció un discurso que contiene el argumento de estudio confiando la intención de la encuesta. Se planificó realizar 1 encuesta a los transeúntes que concurren a las zonas bancarias en el centro de Chiclayo, específicamente en la avenida balta que colinda con la plaza de armas. Adicional se aplicaron 26 entrevistas a cada representante de los bancos, pero por políticas de empresa nos justificaron no poder darnos una referencia sugerida de tasa sin hacer una evaluación cualitativa del negocio y presentarle los 6 últimos meses de declaración. Es por ello que se consideraron en la entrevista como instituciones principales 7 instituciones detallando: Banco de Crédito del Perú, Banco

Continental, Banco Interbank, Banco Interamericano de Finanzas, y 1 representantes de Caja Trujillo, Caja Sipán y Caja Piura particularmente.

La encuesta dirigida a los clientes de los centros bancarios ubicados en la región Lambayeque permitirá evaluar si se encuentran informados sobre las alternativas de financiamiento ofertadas por la banca y las referencias de financiamiento de parte de las instituciones públicas.

La entrevista dirigida a los representantes de la banca empresarial, permitirá evaluar la oferta y nivel de confiabilidad por parte de sus entidades a apostar por un emprendimiento innovador.

Para que el estudio sea aleatorio se realizó la distribución al azar de la población en estudio realizando la encuesta en el horario 09:00 a.m. y 11:00 a.m. El proceso de recolección de información se realizó la primera semana de agosto de 2018, a un total de 350 personas, además de programar las 26 entrevistas a representantes de entidades financieras.

### **3.4. Criterios de selección:**

Se realizó una evaluación aleatoria de los clientes que participan de transacciones y solicitudes de crédito. La población de estudio estuvo limitada por tratarse de diversos perfiles para el financiamiento de sus negocios y otras opciones de financiamiento de activos particulares. Esta limitación forma parte del margen de error del estudio por tratarse de una muestra no uniforme.

### **3.5. Operacionalización de variables:**

Para el desarrollo de la matriz de operacionalización de variables, se consideró con rigor científico las variables de estudio con relación a las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo.

Tabla 4

*Cuadro de operacionalización de variables.*

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
V. Dependiente Alternativas de Financiamiento	Financiamiento de Terceros	Crédito Bancario
		Financiamiento a Largo Plazo
	Financiamiento Interno o autofinanciamiento	Autofinanciamiento
V. Independiente Rentabilidad	VAN	Si VAN > 0 se acepta
		Si VAN = 0 indiferente
		Si VAN < 0 se rechaza
	TIR	Si la TIR es > a i, invertir
		Si la TIR es < a i, no invertir
	RBC	RBC es < a 1 no se recupera el costo
RBC es > a 1 se recupera el costo		
V. Interviniente Proyecto de Inversión	Proyecto de Inversión	Productos
		Demanda
		Oferta
		Tipos de mercado
	Viabilidad Técnica	Localización
		Tamaño del proyecto
	Viabilidad Organizacional	Organigrama
		Flujo gramas
	Viabilidad Económica Financiera	Inversión total
		Costos
		Flujo de caja económico
		Flujo de caja financiero
Estado de resultados		

**Elaborado por:** Las Autoras de Investigación.

### 3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

El método utilizado para la recolección de datos es el método empírico, porque considera las características fundamentales y las relaciones esenciales del objeto de estudio, basado en la experiencia, experimentos, contrastaciones, en definitiva, en el conocimiento de la realidad externa, sensible, material y cuantificable. (Hernández, Fernández & Baptista, 2010, p.68).

### **3.6.1. Procedimientos:**

De acuerdo con los datos de la muestra obtenida, se realizó de manera selectiva considerando a los clientes de las entidades bancarias de:

- Banco de crédito ubicado en la avenida balta 630 de Chiclayo.
- Banco interbank ubicado en Elías Aguirre 631, Chiclayo.
- Caja Piura ubicada en la avenida balta 679, Chiclayo.
- Caja Trujillo ubicado en la avenida balta 605, Chiclayo.
- Banco interamericano de finanzas ubicado en la avenida balta 360, Chiclayo.

Se desarrollo la encuesta los días 14 y 15 de agosto del 2018 en los horarios de 10:00 a.m a 1:00 p.m.

Se consideró una entrevista adicional a 26 representantes de entidades bancarias y cajas de ahorro con la finalidad de poder reconocer la oferta y políticas bancarias, con estos resultados se podrá contrastar las alternativas de financiamiento para las Micro y Pequeñas empresas que tienen un emprendimiento comercial estratégico.

### **3.7. Plan de procesamiento y análisis de datos:**

Se elaboró una encuesta de alternativas cerradas para la evaluación de la muestra. Las alternativas de mercado son cerradas con la finalidad de poder realizar una encuesta oportuna con los clientes ocasionales de la evaluación. Para el procesamiento de datos se hizo uso del Statistical Package for the Social Sciences traducido a Paquete estadístico para ciencias sociales (SPSS) ESTADISTICO.

### **3.8. Matriz de consistencia:**

Tabla 5

*Matriz de Consistencia.*

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	BASES TEÓRICAS	METODOLOGÍA
<p>Alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo.</p>	<p>¿En qué medida las buenas la evaluación de alternativas de financiamiento influyen en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar alternativas de financiamiento y el efecto que genera la rentabilidad de inversión en una ferretería.</li> </ul> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Evaluar las alternativas de financiamiento de parte de las entidades públicas y privadas en el departamento de Lambayeque.</li> <li>Analizar la rentabilidad con la alternativa de financiamiento seleccionada.</li> </ul>	<p><b>Alternativas de financiamiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Financiamiento de terceros.</li> <li>Autofinanciamiento.</li> </ul> <p><b>Rentabilidad</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>VAN</li> <li>TIR</li> <li>RBC</li> </ul> <p><b>Proyecto de inversión</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Viabilidad organizacional</li> <li>Viabilidad económica financiera</li> </ul>	<p><b>Enfoque</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cuantitativo</li> <li>Cualitativo</li> </ul> <p><b>Tipo de investigación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Básica</li> </ul> <p><b>Diseño de la investigación</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>No experimental</li> </ul> <p><b>Primera población</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Según INEI 34'927,862 Población Económicamente Activa" entre 30 años y 54 años de la ciudad de Chiclayo.</li> </ul> <p><b>Muestra</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>350</li> </ul> <p><b>Muestreo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aleatorio simple</li> </ul> <p><b>Segunda población</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entidades financieras que podrían brindar el préstamo para la presente inversión.</li> </ul> <p><b>Muestra</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entrevista a un representante de las 7 entidades financieras consideradas: Banco de Crédito del Perú, Banco Continental, Banco Interbank, Banco Interamericano de Finanzas, Caja Trujillo, Caja Sipán y Caja Piura.</li> </ul>

### **3.9. Consideraciones éticas:**

La aplicación de la encuesta se ha realizado de manera aleatoria salvaguardando la identidad de los encuestados, solo se consideraron datos que permitieron considerar el conocimiento y la importancia que puede referenciar el cliente sobre las consideraciones de alternativas de inversión en la implementación de un negocio ferretero. Desde la evaluación de la demanda considerando los clientes que acuden a los bancos y desde la evaluación de la oferta financiera considerando los 26 administrativos representantes de la banca.

#### IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

##### 4.1 Resultados

##### 4.1.1 Estudio de mercado para la determinación de la demanda

Las preguntas fueron respondidas en una escala de Likert, considerando 3 elementos:

- De acuerdo = 1
- Neutro o indiferente = 2
- En desacuerdo = 3

De acuerdo con la encuesta realizada se obtuvieron resultados que permitieron validar la variable Independiente Alternativa de financiamiento.

##### 4.1.1.1 Resultados de la encuesta

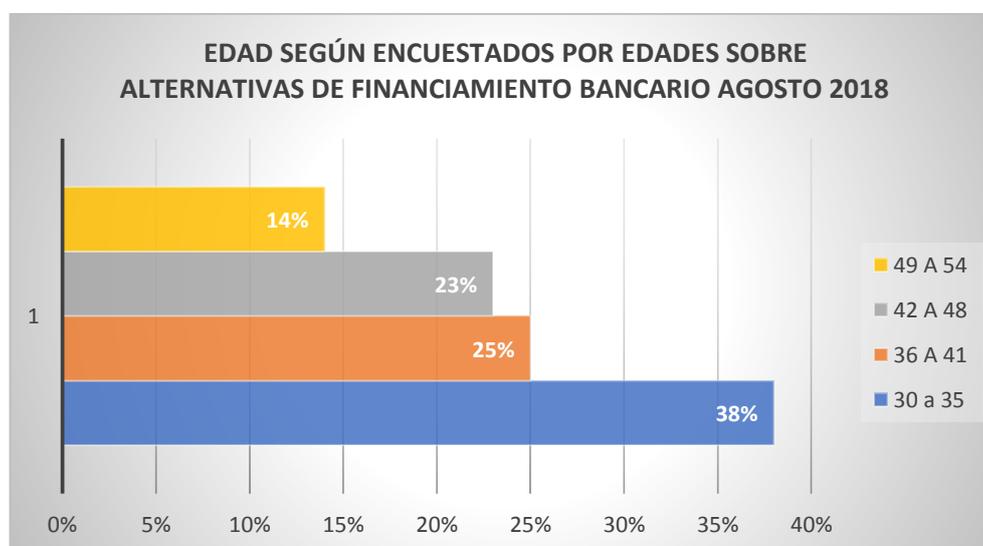


Figura 5: Análisis de Encuestados según edad. Referencia sobre el Financiamiento bancario realizado en el mes de Agosto 2018. Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con el análisis de la figura número 5, podemos observar que la mayoría de encuestados a ofrecer su opinión sobre las alternativas de financiamiento bancario se encuentran entre los 30 a 35 años. Este resultado nos permite considerar que son edades de mayor optimismo y expectativa competitiva por parte de los pequeños empresarios. En menor proporción, pero a su vez relevante podemos indicar que el menor porcentaje de encuestados se encuentran entre los 49 y 54 años, ello permite referenciar que las personas mayores a los 49 años son más reservadas para opinar acerca de alternativas de financiamiento apropiadas.



Figura 6: Análisis de Encuestados según sexo. Referencia sobre el Financiamiento bancario realizado en el mes de Agosto 2018. Fuente: Elaboración Propia.

En la figura 6 podemos observar que la mayor parte de encuestados se encuentran representados por varones. Es importante destacar que la mayoría de los emprendedores a financiar sus negocios en el departamento de Lambayeque son de sexo masculino con un 56%. Otro referente es que las encuestadoras eran del mismo sexo y generó desconfianza para las encuestadas del mismo sexo.

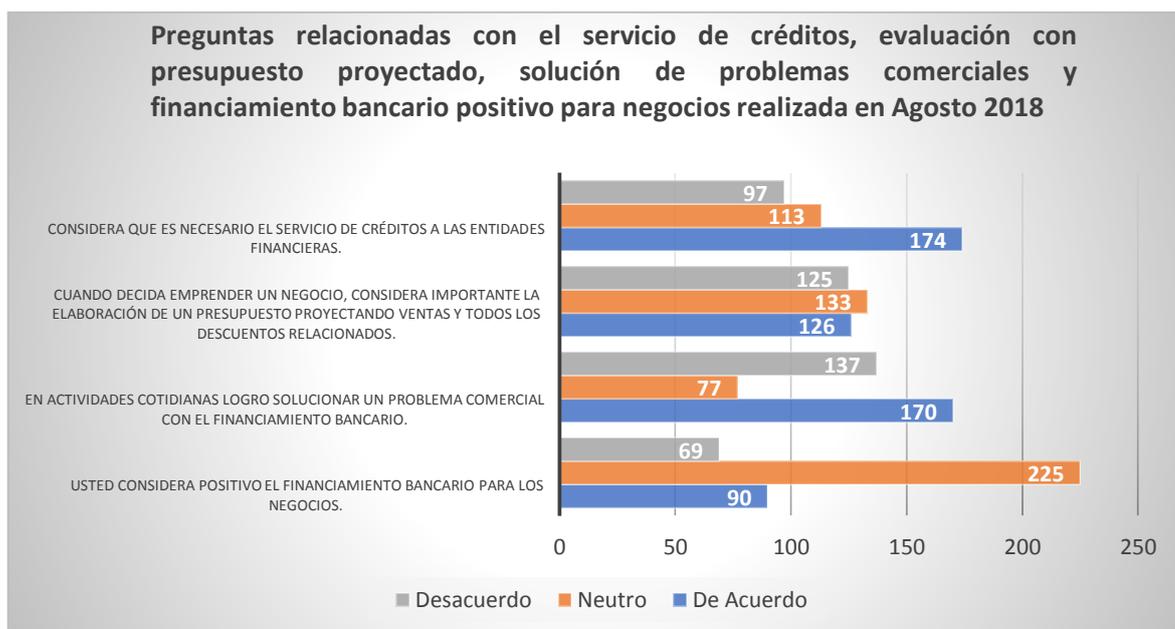


Figura 7: Preguntas relacionadas con el servicio de créditos, evaluación con presupuesto proyectado, solución de problemas comerciales y financiamiento bancario positivo para negocios realizada en Agosto 2018.

Fuente: Elaboración Propia.

En la figura 7 podemos observar que el mayor porcentaje de clientes encuestados consideran una posición neutra respecto al financiamiento bancario con un mayor porcentaje equivalente al 66%, de 384 encuestados.

En la figura 7, Podemos considerar que las personas encuestadas consideran aprobada la necesidad del crédito y la oferta de las entidades financieras con un alto porcentaje de aprobación de acuerdo.

La mayoría de encuestados aún no considera de vital importancia antes de emprender un negocio la planificación estratégica financiera, es por ello que el total de encuestados consideran opinión neutra frente a la pregunta Cuando decida emprender un negocio, considera importante la elaboración de un presupuesto proyectado de ventas y todos los descuentos relacionados.

La mayoría de encuestados consideraron estar de acuerdo con el financiamiento bancario como alternativa de solución ante un pendiente de capital comercial.

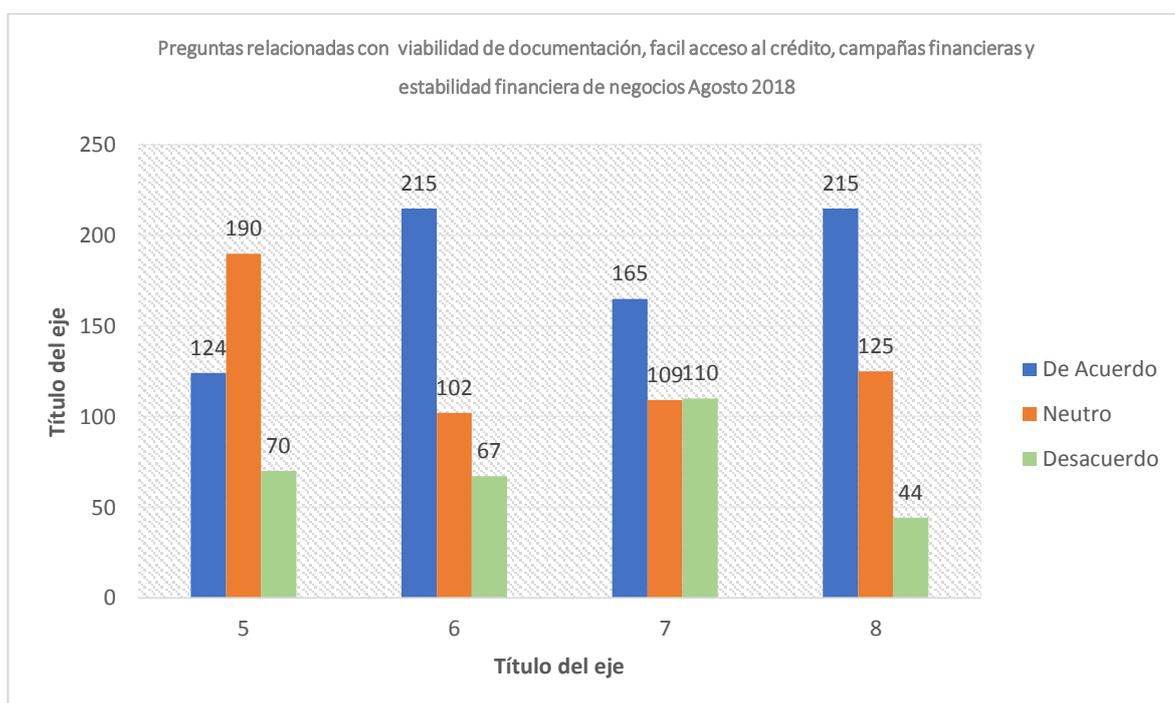


Figura 8: Preguntas relacionadas con viabilidad de documentación, fácil acceso al crédito, campañas financieras y estabilidad financiera de negocios Agosto 2018. Fuente: Elaboración Propia.

Según la figura 8, Evaluando la pregunta que considera viable la documentación crediticia solicitada por las entidades financieras a los pequeños empresarios realizada en agosto del 2018, podemos observar que la mayoría de encuestados con porcentaje del 56.58% responde “De acuerdo”. El acceso al crédito financiero para

las microempresas tiene aceptación por parte de la mayoría de los encuestados con el 43,42% en agosto del 2018. No muy alejado se encuentra el el 29% que contestaron no estar de acuerdo.

El resultado de la pregunta, Estoy de acuerdo que los bancos realicen campañas con el mayor capital y menor tasa de interés para los clientes; podemos observar que el mayor porcentaje de encuestados representado por el 57% se encuentran De acuerdo. Si consideramos la pregunta que indica si los créditos bancarios permiten que mejore la estabilidad financiera de un negocio, vemos que en su mayoría los encuestados se reservan de dar una opinión de acuerdo o desacuerdo; podemos deducir que puede ser por desconocimiento en su mayoría con el 58% con resultado “Neutro”.

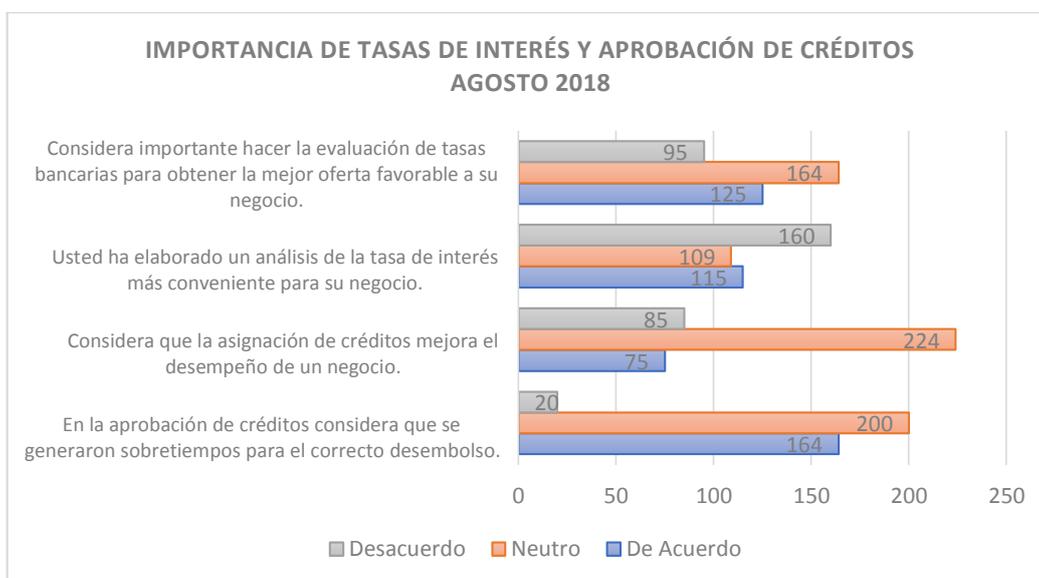


Figura 9: Análisis de Encuestados según Importancia de tasas de interés y aprobación de créditos Agosto 2018. Fuente: Elaboración Propia.

De acuerdo con el análisis realizado en la encuesta, podemos observar la figura 9, que en su mayoría la opinión de los encuestados sobre la importancia de hacer la evaluación de tasas bancarias para obtener la mejor oferta favorable a su negocio responde “Neutro” con 42% de personas. Ello nos permite deducir que en su mayoría los encuestados no tienen conocimiento que existen diversas alternativas de financiamiento y por otro lado consideran como referencia la oferta de préstamo realizada por campaña telefónica. La pregunta referente a la tasa de interés más conveniente para su negocio, en su mayoría los encuestados marcaron “Desacuerdo” referenciados que la respuesta indica que no elaboraron el previo

análisis de tasa de interés más conveniente para su negocio. De acuerdo con la encuesta observamos que el 42% no consideró a evaluación previa de tasas de interés conveniente para su negocio. El mayor porcentaje de encuestados considera de manera secundaria analizar la tasa de interés antes de realizar el préstamo, esta respuesta ha sido considerada alarmante para los encuestadores ya que existen diversas alternativas que pueden mejorar con 1 o 2 puntos porcentuales de interés. En la pregunta 10 de la figura 9, que representan el 58% de encuestado no consideran ni bueno ni malo la asignación de créditos para mejorar el desempeño de su negocio respondiendo “Neutro”; y el 22% no lo consideran aceptable.

#### **4.1.2 Entrevista realizada a representantes de entidades bancarias:**

Se aplicó una entrevista como instrumento cualitativo con preguntas cerradas a 7 representantes de entidades financieras del departamento de Lambayeque. Se consideró la zona bancaria de mayor concurrencia en el departamento ubicada específicamente en la avenida balta que colinda con la plaza de armas.

Se consideró un representante por entidad financiera clasificando la entrevista entre los bancos: Banco de Crédito del Perú, Banco Continental, Banco Interbank, Banco Interamericano de Finanzas, Caja Trujillo, Caja Sipán y Caja Piura.

En referencia a la oferta de créditos a micro y pequeñas empresas (MYPES) en la provincia de Chiclayo, se consideró en su mayoría evaluar a representantes de empresas bancarias tomando como punto principal la solvencia y respaldo de estas instituciones ante una solicitud de financiamiento.

De acuerdo con la oferta crediticia, la mayoría de las entidades bancarias y cajas de ahorro considera como punto de partida la información formulada en los estados financieros presentada con el sello y firma de un contador, además es necesario sustentar las últimas 6 declaraciones realizadas en la superintendencia de administración tributaria y aduanera (SUNAT), como requisito que sustente una experiencia del negocio.

Con respecto a las consideraciones de mayor riesgo para no otorgar un crédito a un cliente, todos los entrevistados coinciden en el mal “Score Crediticio”. Ya que ello demuestra un antecedente de una persona que no es responsable con sus obligaciones financieras. Por otro lado sale a notar la evaluación presencial que se realiza del negocio, si no da confianza o demuestra MYPES limitada capacidad de pago, tampoco se considerará en el crédito.

En la entrevista se mencionó, si damos el caso hipotético de un negocio que requiere 15,000 nuevos soles para un negocio que mensual tiene una utilidad neta de 5000 a 10000 nuevos soles progresivamente se puede dar un préstamo con un plazo de 12 meses con una cuota de 1500 nuevos soles mensuales. Los entrevistados recalcaron que es una hipotética referencia.

En cuanto a las facilidades de información que brindan las entidades financieras para el otorgamiento de un crédito, los entrevistados indicaron que el área de créditos y orientación tienen información hacia los clientes con la finalidad de promover el buen uso del crédito y de forma precavida en sus negocios.

Los entrevistados coincidieron en una tasa de interés promedio a un negocio con poca experiencia que promedia entre el 20% al 31%.

#### **4.1.3 Propuesta del proyecto**

La presente investigación ha tenido por finalidad sustentar en su variable dependiente, la rentabilidad de un proyecto con los conocimientos y técnicas financieras contables adquiridas en la carrera profesional de contabilidad. Se establecieron inversiones de inmueble maquinaria y equipo, gastos preoperativos denominados intangibles como las licencias municipales, permisos, patentes, alquileres con garantías, registro legal considerados como inmueble maquinaria y equipos o equipamiento en el inventario inicial. Se realizó la clasificación de los costos fijos y variables, el detalle del inventario o mercadería de productos con el respaldo del histórico y proyección de ventas obtenido de 1 empresa familiar y una empresa mayorista de productos ferreteros.

#### 4.1.3.1 Inversión Inicial

Se consideraron los gastos operativos iniciales para la implementación de la ferretería, con la finalidad de tener una estructura de trabajo y las herramientas correctas para la gestión. Los gastos operacionales pueden ir desde el arriendo de la oficina, equipamiento de la oficina, servicios públicos cancelados por la utilización de los residentes del local, entre otros.

Como se observa en la tabla 6, se han considerado todos los equipos diversos para la correcta gestión y prevención del ambiente donde se ubicarán las mercaderías. La implementación de mostradores, muebles de atención y elementos que permitan la seguridad del negocio.

Con la finalidad de prever productos de utilización a largo plazo se realizó la implementación del inventario con un correcto análisis de marcas.

Tabla 6

*Detalle de Inventario inicial.*

INVERSIÓN TANGIBLE					
PRODUCTO	MARCA	MEDIDA	CANTIDAD	C. UNITARIO S/.	C. TOTAL S/.
Notebook Probook 450 G5, 15.6 , Intel Core i7-8550u 1.80g	HEWLETT PACKARD	UNID	1	2,875.00	2,875.00
Caja Registradora Computarizada Tactil Factura Electronica	PVSOFT	UNID	1	2,810.00	2,810.00
Impresora Laser Color Xpress C430w	SAMSUNG	UNID	1	579.00	579.00
Ventilador Industrial 3 En 1 Mesa-pared-pie 5 aspas	BOSSKO	UNID	6	95.00	570.00
Equipo Fluorescente Led 1x36 Wts	TOP LIGHT	UNID	10	12.00	120.00
Estabilizador Elise Ieda Poder Safe Lcr-10, Solido, 1kva, 22	ELISE	UNID	2	199.00	398.00
Camara Ip Wifi Seguridad Infrarojo Vision Nocturna	WIFI	UNID	1	250.00	250.00
Silla Giratoria para Cajero	Marvisur	UNID	1	130.00	130.00
Estantería Mural para Ferretería 5 frentes		UNID	1	3,500.00	3,500.00
Muebles Con Espejo P/ Baño	Comodoy	UNID	2	80.00	160.00
VITRINA ATENCIÓN		UNID	1	2,000.00	2,000.00
PUERTA DE PROTECCIÓN		UND	1	500.00	500.00
Extintor de 10 Libras CO2		UNID	2	210.00	420.00

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.1.3.2 Intangibles

Según observamos en la tabla 7, se considerarán los gastos de constitución, que corresponden a los trámites de formalización, y el pago de licencias para la correcta gestión del negocio. Adicional se consideraron los trámites de constitución como empresa pública. Se realizó el cálculo de la depreciación para las proyecciones a considerar posterior a 1 año de funcionamiento, además para poder valorizar el valor de mercado del negocio, a continuación, se detalla la inversión mencionada:

Tabla 7

*Detalle de Intangibles y trámites de formalización.*

INVERSIÓN INTANGIBLE		
Alquiler de Local comercial Av. Salaverry Chiclayo	2,500.00	
Indecopy Tramites para logo, isotipo, slogan *	576.85	
Minuta y Escritura Pública **	350.00	
Licencia Indeci (Instituto Nacional de Defensa Civil)	300.00	
LICENCIA MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO CON AREA ECONOMICA HASTA 100.00 m2	1,737.61	
REGISTRO LEGAL SUNARP		
BUSQUEDA DE NOMBRE	5.00	
RESERVA DE NOMBRE	20.00	
INSCRIPCIÓN DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA EN REGISTROS PÚBLICOS	CALIFICACIÓN	44.00
	DERECHO DE INSCRIPCIÓN	60.00
	DESIGNACIÓN GERENTE	25.00

\* <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos#nombre> 13.9% UIT

\*\*El valor de capital dividido entre 1000 valor del capital financiado externo.

MUEBLES Y ENSERES	8,048.00	EQUIPO DE CÓMPUTO	6,264.00
DEPREC. ANUAL	1,609.60	DEPREC. ANUAL	1,566.00
VALOR RESIDUAL AÑO 1	11,136.40		

ANUAL DEPREC
3,175.60

Fuente: Elaboración Propia.

#### 4.1.3.3 Detalle de costos fijos y costos variables

Como se observa en la tabla 8, se establecieron como costos fijos considerados como los controlables en el negocio, dentro de ellos se consideró los servicios de contabilidad externa, servicios diversos, y útiles de oficina para el registro y control. Se realizó la compra mensual de útiles de oficina detallada con previsión de no sobre estoquear el almacén de la empresa.

Tabla 8

*Detalle de Costos fijos.*

CONTABILIDAD EXTERNA	S/	1,500.00
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>S/</b>	<b>1,500.00</b>
SERVICIOS		
DETALLE DE SERVICIOS	MENSUAL	ANUAL
Agua	S/. 80.00	12 S/. 960
Luz	S/. 100.00	12 S/. 1,200
Internet Trio Movistar	S/. 140.00	12 S/. 1,680
Alquiler local	S/. 2,500.00	12 S/. 30,000
<b>TOTAL SERVICIOS MENSUALES</b>	<b>S/ 2,820.00</b>	<b>S/. 33,840</b>
ÚTILES DE OFICINA		
DETALLE DE SERVICIOS	MENSUAL	ANUAL
Hojas Bond	S/. 44.00	12 S/. 528
Cartuchos de tinta	S/. 100.00	12 S/. 1,200
<b>TOTAL SERVICIOS MENSUALES</b>	<b>S/ 144.00</b>	<b>S/. 1,728</b>
<b>GARANTÍA DE ALQUILER</b>		<b>S/ 5,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia.

Se presenta la tabla 9 con el detalle de los costos semifijos considerados en los útiles de oficina para el desempeño correcto en la ferretería. En la tabla 8 se consideraron los costos de planilla con la clasificación de los aportes del empleador y retenciones laborales. Cabe mencionar que en la tabla 8 se considerarán 4 personales administrativos por el inicio del negocio, se presenta la estructura organizacional en la gráfica a continuación de la tabla 9.

Tabla 9

*Detalle de Costos Semi fijos.*

LISTA DE PRODUCTOS DE OFICINA	UNIDADES ROTACIÓN MENSUAL	FRECUENCIA DE PEDIDO	COSTO UNITARIO CON PROVEEDOR MAYORISTA
Notas Post-It 654-5UC Ultra 3x3" Post-It   3M	2	MENSUAL	S/. 5.00
Etiqueta 23.5x76mm - bolsa x 100 Amarillo Pegafan	3	MENSUAL	S/. 0.50
Cuaderno Empastado de Cargo x 200 hjs Grafiresa	1	SEMESTRAL	S/. 2.00
Libro de Actas Rayadas x 400 pág - 80 gr Grafiresa	1	SEMESTRAL	S/. 3.00
Papel Lustre Azul 50x65 Lustre	1	MENSUAL	S/. 0.30
Archivador Plástico 1/2 Oficio Lomo Ancho AZ-75 Artesco	1	MENSUAL	S/. 6.00
Bandeja de metal 2 pisos Negro H2002 Gos	1	SEMESTRAL	S/. 7.00
Cinta Masking Tape 1 Pulgada x 40 yds. Pegafan	1	MENSUAL	S/. 0.70
Tablero plástico Oficio Clip board Artesco	1	SEMESTRAL	S/. 0.80
Tampón Huella Dactilar Negro Artesco	1	MENSUAL	S/. 1.20
Engrapador M-526 con sacagrapa Hasta 25 hojas Artesco	1	MENSUAL	S/. 4.00
Fastener de gusano de metal Caja x 25 und. Artesco	1	MENSUAL	S/. 1.50
Fastener caja x 50 und. Wingo	1	MENSUAL	S/. 1.30
Grapa 23/10 Caja x 1000 Artesco	1	MENSUAL	S/. 4.00
Sacagrapas Mod. 111 (E08B) Artesco	1	SEMESTRAL	S/. 7.00
Perforador M-01. 2 Perforaciones. Hasta 11 hojas. Azul Artesco	1	SEMESTRAL	S/. 8.00
Numerador Automático 6 Dígitos #81206	1	MENSUAL	S/. 4.00
Tinta para Numeradora 20cc Negra #81206	1	MENSUAL	S/. 1.00
Tijera Superflex 6.5" Universitaria Artesco	3	SEMESTRAL	S/. 3.00
Memoria USB 2.0 - 16GB Touch 835 Iron Gray Silicon Power	2	MENSUAL	S/. 20.00
Bolígrafo Lux-035 Punta Fina Azul Faber Castell	3	MENSUAL	S/. 1.00
Bolígrafo Lux-035 Punta Fina Negro Faber Castell	3	MENSUAL	S/. 1.00
Bolígrafo Lux-035 Punta Fina Rojo Faber Castell	3	MENSUAL	S/. 1.00
Plumón 47 punta gruesa Negro Faber Castell	2	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón 47 punta gruesa Rojo Faber Castell	4	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón 47 punta gruesa Verde Faber Castell	4	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón 47 punta gruesa Azul Faber Castell	4	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón Aquamax 47 punta gruesa Azul Artesco	4	MENSUAL	S/. 1.50
Borrador Blanco Grande Artesco	4	MENSUAL	S/. 0.70
Corrector Arti en cinta office TAC031	6	MENSUAL	S/. 0.80
Lápiz de Grafito 2-B Artesco	4	MENSUAL	S/. 0.40
Portamina ECON 0.5mm Cuerpo triangular colores surtidos	4	MENSUAL	S/. 0.90
Plumón 123 para pizarra punta gruesa Rojo	9	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón 123 para pizarra punta gruesa Negro	9	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón 123 para pizarra punta gruesa Azul	9	MENSUAL	S/. 1.20
Plumón 123 para pizarra punta gruesa Verde	9	MENSUAL	S/. 1.20
Resaltador 48 de texto Amarillo	4	MENSUAL	S/. 0.80
Resaltador Job Naranja Artesco	4	MENSUAL	S/. 0.80
Regla de 30 cm. Transparente	2	MENSUAL	S/. 0.40
Papel Fotocopia A-4 Colombiano 75gr - Pqte. x 500 hojas	4	MENSUAL	S/. 10.00
Sobre Manila Medio Oficio 90gr. 19x25.5 cm Gallo	6	MENSUAL	S/. 3.00
File Manila Oficio Grafipapel	6	MENSUAL	S/. 3.00
Sobre Manila Oficio 90gr. 25x38 cm Gallo	2	MENSUAL	S/. 4.00

Fuente: Elaboración Propia.

Para considerar el detalle de la planilla se consideraron en la tabla 10, los aportes del empleador a los colaboradores asignados a la planilla, por otro lado, se elaborarán las retenciones de acuerdo con el régimen pensionario del colaborador. En este caso hemos considerado un régimen pensionario privado para los cuatro colaboradores considerados en planilla.

Tabla 10

Detalle de planilla con detalle de Aportes y Retenciones del empleador.

PERIODO	Nº	CARRGO	Sueldo Bruto	APORTES DEL EMPLEADOR				RETENCIONES DEL EMPLEADOR				REMUNERACIÓN PERCIBIDA	REMUNERACIÓN DE COLABORADOR TOTAL PARA LA EMPRESA
				EsSalud	Gratificación	CTS	TOTAL	RÉGIMEN PENSIONARIO			TOTAL		
								APORTE OBLIGATORIO	COMISIÓN MIXTA	PRIMA DE SEGURO			
10%	1.07%	1.36%											
01-04	00001	ADMINISTRADOR	2,500.00	225.00	454.17	208.33	887.50	250.00	26.75	34.00	310.75	2,189.25	3,387.50
	00002	CAJERO	1,400.00	126.00	254.33	116.67	497.00	140.00	14.98	19.04	174.02	1,225.98	1,897.00
	00003	OPERARIO	1,200.00	108.00	218.00	100.00	426.00	120.00	12.84	16.32	149.16	1,050.84	1,626.00
	00004	PERSONAL DE VENTAS	930.00	83.70	168.95	77.50	330.15	93.00	9.95	12.65	115.60	814.40	1,260.15
<b>TOTAL</b>			6,030.00	542.70	1,095.45	502.50	2,140.65	603.00	64.52	82.01	749.53	5,280.47	8,170.65

Fuente: Elaboración Propia.

#### 4.1.3.4 Detalle de Mercadería

Se estableció un consolidado de stock de mercadería de acuerdo con un análisis de mercado. El detalle de mercaderías de acuerdo con el rubro ferreterías se muestra en la tabla 11, se consideró un producto cuya rentabilidad es del 59% en comparación con las empresas que ofrecen el mismo producto a mejor precio de mercado. En la referencia comercial de las grandes empresas del departamento de Lambayeque como Sodimac, o Promart; se observó que el costo de venta es superior a la rentabilidad presentada. Se establecieron códigos de los productos con la finalidad de poder llevar un control específico por la rotación de inventarios mensuales. En los productos presentados se estableció un control kardex con la finalidad de generar una rotación de productos en almacén.

Se estableció a su vez un detalle del costo de productos y el precio de ventas para ir acumulando las utilidades por venta.

Tabla 11

Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Tubos:

CÓDIGO	MES 01																
	DESCRIPCION		COMPRAS DEL MES			ALMACÉN			VENTAS DEL MES						COMPETENCIA		
			UND	COST. UND	TOTAL	UND	COST	TOTAL	COSTO DE VENTA			VALOR VENTA	IGV	PVP	TIENDA	PVP	
MARCA	CARACTERISTICAS	UND	COST. UND	TOTAL	UND	COST	TOTAL	UND	COST	TOTAL	VALOR VENTA	IGV	PVP	TIENDA	PVP		
<b>TUBERÍA ELÉCTRICA</b>																	
14230017	PAVCO	TB PVC EXT SEL 5/8" SP X 3M BN	150	1.30	195.00	150	1.30	195.00	160	1.30	208.00	2.2	0.40	S/	2.60	SODIMAC	2.8
14230041	NICOLL	TB PVC EXT SEL 3/4" SP X 3M BLANCO NAT	120	1.57	188.40	120	1.57	188.40	80	1.57	125.60	2.5	0.45	S/	2.95	PROMART	3
14230076	INJECTOPLAS	TB PVC EXT SEL 1" SP X 3M BN	60	2.49	149.40	60	2.49	149.40	60	2.49	149.40	4.8	0.86	S/	5.66	SODIMAC	6
14230130	PAVCO	TB PVC EXT SEL 1/2" SP X 3M BN	60	4.62	277.20	60	4.62	277.20	40	4.62	184.80	9.5	1.71	S/	11.21	SODIMAC	11
<b>TUBERÍAS DESAGUE</b>																	
17102966	NICOLL	TB PVC SAL 4" SPX3M GM	90	12.90	1,161.00	90	12.90	1,161.00	90	12.90	1,161.00	18	3.24	S/	21.24	PROMART	21.5
<b>TUBERÍAS AGUA SP</b>																	
17105710	INJECTOPLAS	TB PVC C-10 1/2" SP X 5M GM	90	4.26	383.40	90	4.26	383.40	90	4.26	383.40	7.2	1.30	S/	8.50	MAESTRO	8.5
17105728	INJECTOPLAS	TB PVC C-10 3/4" SP X 5M GM	90	5.45	490.50	90	5.45	490.50	70	5.45	381.50	8.5	1.53	S/	10.03	PROMART	10
<b>TUBERÍAS AGUA ROSCADO</b>																	
17102800	PAVCO	TB PVC C-10 1/2" UR X 5M GM	60	6.30	378.00	60	6.30	378.00	50	6.30	315.00	8	1.44	S/	9.44	SODIMAC	12

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 12, se consideró la venta de discos, productos que tienen rotación por el detalle de acabados en el corte de zócalos y losetas en general para cocina con

rotación mayor en el sector construcción. Adicional el tener un stock comercial de estos productos permitirá reabastecer a pequeñas ferreterías alrededor.

Tabla 12

*Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Discos:*

MES 01																			
CÓDIGO	DESCRIPCION		COMPRAS DEL MES			ALMACÉN			VENTAS DEL MES									COMPETENCIA	
									UNIDAD						TOTAL				
	MARCA	CARACTERISTICAS	UND	COST. UND	TOTAL	UND	COST	TOTAL	UND	COST	TOTAL	VALOR VENTA	IGV	PVP	VALOR VENTA	IGV	PVP	TIENDA	PVP
<b>DISCO DIAMANTADO CONTINUO</b>																			
98765431	DeWalt	Diámetro. de Hoja 4 1/2"	80	9	720	80	9	720	70	9	630	12.5	2.25	14.75	875	157.50	1032.5	Sodimac	19.9
98765432	DeWalt	Diámetro. de Hoja 7"	160	18	2880	160	18	2880	140	18	2,520	22.2	4	26.2	3,108	559.44	3667.44	Sodimac	35.9
98765434	Total	Diámetro. de Hoja 4"	220	6	1320	220	6	1320	210	6	1,260	8.6	1.55	10.15	1,806	325.08	2131.08	Promart	11.9
98765435	Total	Diámetro. de Hoja 7"	180	14	2520	180	14	2520	150	14	2,100	17	3.06	20.06	2,550	459.00	3009	Promart	21.9

Fuente: elaboración propia.

En el detalle presentado de la tabla número 13, referenciamos uno de los productos que tiene mucha rotación por la venta al menudeo. El producto referencia adicional un costo de adquisición de buena rentabilidad al por mayor. Se presentan cintas antideslizantes y cintas delimitadoras que son consideradas las de mayor rotación en el mercado de ferreterías, carreteras, construcción.

Tabla 13

*Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Cintas:*

MES 01																				
CÓDIGO	DESCRIPCION		COMPRAS DEL MES			ALMACÉN			VENTAS DEL MES									COMPETENCIA		
									COSTO DE VENTA			UNIDAD			TOTAL					
	MARCA	CARACTERISTICAS	UND	COST. UND	TOTAL	UND	COST	TOTAL	UND	COSTO	TOTAL	VALOR R	IGV	PVP	VALOR VENTA	IGV	PVP	TIENDA	PRECIO	
<b>CINTA ADHESIVA</b>																				
14785231	Pegafan	2"x80 yd"	Habano	150	2.57	385.00	150	2.57	385.00	90	2.57	231	3.9	0.70	4.60	351.00	63.18	414.18	Maestro	4.9
14785232	Pegafan	2" x 80 Yd.	Crema	150	1.83	275.00	150	1.83	275.00	100	1.83	183	2.5	0.45	2.95	250.00	45.00	295.00	Sodimac	3.3
14785233	Pegafan	2" x 80 Yd.	Transparente	150	2.57	385.00	150	2.57	385.00	100	2.57	257	3.9	0.70	4.60	390.00	70.20	460.20	Sodimac	4.9
<b>CINTAS ANTIDESLIZANTES</b>																				
14785237	3M	"2" x 1.80 m"	Negro	60	26	1560.00	60	26.00	1560.00	40	26.00	1040	38	6.84	44.84	1,520.00	273.60	1,793.60	Maestro	49.9
<b>CINTAS DELIMITADORAS</b>																				
14785240	3M	300 mts	Rojo/ Amarillo	90	100	9000.00	90	100.00	9000.00	60	100.00	6000	130	23.40	153.40	7,800.00	1,404.00	9,204.00	Maestro	175

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 14, se consideró un producto estrella utilizado mucho en la construcción y protección de espacios con riesgo de salitre. Por lo general en el departamento de Lambayeque el consumo de estos productos permite reforzar los acabados del sector construcción en crecimiento del departamento.

Tabla 14

Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Aditivos:

MES 01																			
CODIGO	DESCRIPCION		COMPRAS DEL MES			ALMACEN			VENTAS DEL MES									COMPETENCIA	
			UND	DST. UN	TOTAL	UND	COST	TOTAL	COSTO DE VENTA			UNIDAD			TOTAL			TIENDA	COSTO
	UND	COSTO							TOTAL	VALOR VENTA	IGV	P.V.P	VALOR VENTA	I.G.V	TOTAL				
PEGAMENTO																			
02027001	PROMART	PEGAMENTO PEGATON - 25 KILOS	180	6.72	1209.6	180	6.72	1210	90	6.72	604.80	20	3.6	S/ 23.60	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00	SODIMAC	29.9
02027003	PROMART	PEGAMENTO PEGATON BLANCO FLEXIBLE - 25 KILOS	90	15.75	1417.5	90	15.8	1418	60	15.75	945.00	25	4.5	S/ 29.50	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,770.00	PROMART	36.9
IMPERMEABILIZANTES																			
05001004	CHEMA	CHEMA 1 LIQUIDO - GALON	150	13.75	2062.5	150	13.8	2063	100	13.75	1,375.00	15	2.7	S/ 17.70	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,770.00	PROMART	18
05002001	CHEMA	CHEMA 1 POLVO - 1 KILO	240	5.54	1329.6	240	5.54	1330	100	5.54	554.00	6	1.08	S/ 7.08	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00	SODIMAC	4.9
05003700	CHEMA	CHEMAPLAST IMPERMEABILIZANTE - GALON	90	15.63	1406.7	90	15.6	1407	60	15.63	937.80	28	5.04	S/ 33.04	S/ 1,680.00	S/ 302.40	S/ 1,982.40	MAESTRO	37
EPONICOS PARA CONCRETO																			
02018000	CHEMA	POLYEPOX ANCLAJE 31 GEL - KIT 1 KILO	75	32.14	2410.5	75	32.1	2411	40	32.14	1,285.60	45	8.1	S/ 53.10	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00	PROMART	57.5
02012480	CHEMA	POLYEPOX PRIMER ADHESIVO 32 - KIT 1 KILO	75	46.15	3461.3	75	46.2	3461	70	46.15	3,230.50	65	11.7	S/ 76.70	S/ 4,550.00	S/ 819.00	S/ 5,369.00	SODIMAC	89

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 15 podemos considerar un producto de gran rotación con múltiples usos, no solo para el segmento de construcción si no para la venta minorista en general. El cemento no solo es usado para acabados si no para resanar, y fortalecer espacios en la construcción.

Tabla 15

Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Cemento:

MES 01																				
CÓDIGO	DESCRIPCION		COMPRAS DEL MES			ALMACÉN			VENTAS DEL MES									COMPETENCIA		
			UND	COST UND	TOTAL	UND	COST	TOTAL	COSTO DE VENTA			UNIDAD			TOTAL			TIENDA	P.V.P	
	UND	COSTO							TOTAL	VALOR VENTA	I.G.V	P.V.P	VALOR VENTA	I.G.V	P.V.P					
CEMENTO																				
120005	PACASMAYO	ANTISALTRE MS	42.5KG	80	14	1120	80	14	1120	60	14	840	18	3.24	21.2	1080.00	194.4	1274.4	SODIMAC	22.9
120006	PACASMAYO	EXTRAFORTE	42.5KG	950	13	12350	950	13	12350	920	13	11960	15.5	2.79	18.29	14260.00	2566.8	16826.8	SODIMAC	18.7

Fuente: elaboración propia.

Como se observa en la tabla 16, el producto de mayor rotación actual es la calamina, para la separación de ambientes de construcción en general. Las calaminas también serán utilizadas en todo proceso de cuidado de material y protección de este.

Tabla 16

Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Calamina:

MES 01																			
CÓDIGO	DESCRIPCION		COMPRA DEL MES			ALMACÉN			VENTAS DEL MES									COMPETENCIA	
			UND	COST. UND.	TOTAL	UND	COST	TOTAL	COSTO DE VENTA			UNIDAD			TOTAL			TIENDA	PRECIO
	UND	COSTO							TOTAL	VALOR VENTA	I.G.V	P.V.P	VALOR VENTA	I.G.V	TOTAL				
CALAMINA																			
1239872	Aceros Arequipa	0.22 mm x 0.80m x 3.60m	270	15	4050	270	15	4050	180	15	2,700	20	3.6	23.6	3600.0	648.0	4248.0	PROMART	27.9
1239873	Aceros Arequipa	0.22 mm x 0.80m x 1.80	200	8	1600	200	8	1600	153	8	1,224	10.5	1.89	12.4	1606.5	289.2	1895.7	PROMART	12.9
1239874	Aceros Arequipa	0.14mm x 0.8m x 3.6m	300	9	2700	300	9	2700	240	9	2,160	12.5	2.25	14.8	3000.0	540.0	3540.0	MAESTRO	15.3
1239875	Aceros Arequipa	0.14 mm x 0.80m x 1.80m	300	6	1800	300	6	1800	127	6	762	7.6	1.368	9.0	965.2	173.7	1138.9	PROMART	9.5

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 17 podemos validar en detalle los implementos de seguridad considerados como conos. Entre estos implementos se consideran los Conos de seguridad para proteger los acabados frescos en etapa inicial.

Tabla 17

*Detalle de mercadería y margen comercial por venta de Implementos de Seguridad:*

MES 01																				
CÓDIGO	DESCRIPCION			COMPRAS DEL MES			ALMACÉN			VENTAS DEL MES									COMPETENCIA	
										UNIDAD						TOTAL				
	MARCA	CARACTERISTICAS	UND	COST. UND	TOTAL	UND	COST	TOTAL	UND	COSTO	TOTAL	VALOR VENTA	IGV	PVP	VALOR VENTA	IGV	PVP	TIENDA	PRECIO	
<b>CONOS DE SEGURIDAD</b>																				
87654301	Redline	36"	NARANJA	120	25.00	3000.00	120	25.00	3000.00	90	25	2,250	38	6.84	44.84	3,420.00	615.60	4,035.60		
87654305	Anluc	18"	NARANJA	240	8.00	1920.00	240	8.00	1920.00	200	8	1,600	13.2	2,376	15.58	2,640.00	475.20	3,115.20	Promart	16.9
87654306	Anluc	28"	NARANJA	150	14.17	2125.50	150	14.17	2125.50	100	14	1,417	22.2	3,996	26.20	2,220.00	399.60	2,619.60	Promart	28.9

Fuente: elaboración propia.

#### 4.1.3.5 Análisis del sector

En el departamento de Lambayeque se realizó una evaluación del lugar donde ubicaremos el local y el entorno comercial ferretero. Se logró localizar una variedad de proveedores con el siguiente perfil:

- **Ubicación geográfica:** Se encontraron proveedores con ubicación geográfica céntrica, pero por la situación actual del departamento de Lambayeque, presentaban muchos problemas logísticos para el traslado de la mercadería.
- **Tamaño:** La capacidad de almacén de los negocios ferreteros por lo general está basada en un sobre stock por ser productos no perecibles, en nuestro caso tenemos un stock de almacén específico y un convenio con los proveedores para el equipamiento directo de acuerdo a la negociación con nuestros clientes.
- **Experiencia:** Contamos con un personal por más de 14 años en el rubro ferretero, ello nos da la confianza, contactos estratégicos de proveedores y clientes que permitan mayor eficiencia y seguridad en el abastecimiento y distribución de la empresa.
- **Reconocimiento y cumplimiento con estándares de calidad,** Por la experiencia de nuestro personal accionariado en el rubro ferretero consideramos de vital importancia mantenernos actualizados en la implementación de medidas de seguridad y el manejo de sistemas de calidad en atención al cliente.
- **Precio y la posibilidad de pago:** Se establecieron márgenes sugeridos en los productos de mayor rotación con la finalidad de acelerar la rentabilidad del negocio. El detalle de los créditos será ordenado con la asesoría legal externa para poder financiar a los clientes.

#### 4.1.3.6 Flujo de caja

Como se muestra en la tabla 17, se estableció un flujo de operaciones por el periodo 2018, en el esquema se han considerado los ingresos iniciales de manera mensual. El primer mes se establece la sumatoria de las ventas con el aporte de los accionistas de S/.18,000.00 y el financiamiento bancario equivalente a S/.15,000.00. Sucesivamente se van a seguir realizando los acumulativos mensuales con las utilidades obtenidas de la venta de mercadería.

Tabla 17

*Detalle ingreso por ventas y acumulativo de financiamiento propio y externo.*

		MES 01
<b>INGRESOS DE CAJA</b>		<b>114,838.55</b>
<b>VENTAS</b>		
<b>FERRETERÍA</b>		81,838.55
<b>PROYECTO</b>		
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	AC*	18,000.00
	PF**	15,000.00

En el flujo de caja presentado en la tabla 18, se extiende al detalla la proyección de ingresos y egresos. Como se observa se consideraron los egresos de caja del negocio, en forma progresiva por prioridades de pago. La primera línea considerada “Inventario de Ferretería”, describe los costos de venta que en principio oscilan entre el 60 y el 63% del costo de la mercadería vendida.

En la segunda fila se encuentran considerados los “Salarios”, donde se considera al personal de la planilla. El detalle del personal de planilla se encuentra descrito en la tabla 19. Allí podemos evaluar que en la ferretería presentada se consideran 5 colaboradores en planilla con sus beneficios y retenciones de Ley. En el flujo de caja mostrado en la tabla 18, se describirá nada más el costo desembolsable de la planilla y percibido mensualmente que asciende a un total de S/. 6,030.00 nuevos soles. Adicional a ello se estableció el aporte del empleador a los beneficios por ley del colaborador que asciende a S/. 542.20 Nuevos soles.

En la tabla 18 podemos encontrar en los egresos un costo fijo por los servicios externos de contabilidad con una mensualidad de S/.1500.00. Se consideraron como servicios básicos la luz, el agua, el servicio de internet, teléfono móvil y teléfono fijo un total de S/.377.60 otro ítem de gastos fijo mensual.

El alquiler del local también es considerado como un costo fijo con un contrato de un año a un precio mensual de S/. 2,500.00.

Como política administrativa se ha considerado un fijo presupuestal para útiles de oficina, en caso no se consuma el presupuesto servirá como una caja chica para la reposición o reparación de los equipos diversos de oficina, el monto considerado es de 513.65 nuevos soles mensuales.

Los útiles de limpieza también se consideraron como un costo fijo o una caja chica semestral con un monto de S/.44.84.

El crédito ofertado por la entidad financiera se negociará a un costo fijo promedio de S/.1,400.00 mensuales. De acuerdo con la institución financiera tal vez supere lo programado o sea inferior, dependiendo de la tasa de interés.

Las ventas se proyectan con un incremento mensual del 3.25%. Ello es por el promedio de crecimiento del producto bruto interno PBI los últimos 5 años. Consideramos el incremento del PBI en los años 2014 con 2.4%; 2015 con 3.26%; 2016 con el 3.9%; 2017 con el 2,5% y el 2018 con el 4.2%.

Es importante considerar que en el mes de Julio y Setiembre se consideró en la tabla la fila “Proyecto”, la cual considera la participación en proyectos de inversión privados o públicos como proveedor de insumos de construcción. En el periodo de Julio se consideró un ingreso adicional de S/.78,321.00. Es importante mencionar que el ingreso tiene un gasto adicional por reposición de inventario equivalente a S/.26,629.00 en compra de mercadería, esta cotización equivale al 34% del proyecto de inversión.

Cabe destacar que en el mes de setiembre se vuelve a proyectar ganar un nuevo proyecto de construcción, aquí se considera una venta equivalente a S/.76,543.00 nuevos soles, de ello se mejora el margen de negociación para la compra de mercadería disminuyendo la inversión de la misma en un 32% en consideración con el proyecto anterior; el costo desembolsable de inversión en el segundo proyecto asciende a S/. 24,493.76.

Tabla 18

Flujo de caja de productos por un año de ventas.

	MES01	MES02	MES03	MES04	MES05	MES06	MES07	MES08	MES09	MES10	MES11	MES12	
<b>INGRESOS DE CAJA</b>	<b>114,838.55</b>	<b>117,499.94</b>	<b>105,247.87</b>	<b>90,085.17</b>	<b>81,838.55</b>	<b>84,499.94</b>	<b>113,321.00</b>	<b>36,138.20</b>	<b>147,097.00</b>	<b>72,848.42</b>	<b>75,217.45</b>	<b>77,663.52</b>	
<b>VENTAS</b>													
FERRETERÍA	81,838.55	84,499.94	87,247.87	90,085.17	81,838.55	84,499.94	35,000.00	36,138.20	70,554.00	72,848.42	75,217.45	77,663.52	
PROYECTO							78,321.00		76,543.00				
INVERSIÓN INICIAL	AC* 18,000.00 PF** 15,000.00		18,000.00										
<b>EGRESOS DE CAJA</b>	<b>113,484.09</b>	<b>64,205.12</b>	<b>67,119.72</b>	<b>76,665.92</b>	<b>98,619.23</b>	<b>59,748.08</b>	<b>121,722.40</b>	<b>78,342.06</b>	<b>103,722.28</b>	<b>70,796.91</b>	<b>86,999.49</b>	<b>47,290.18</b>	
INVENTARIO FERRETERÍA	78,152.64	51,389.61	54,304.21	63,850.41	85,803.72	46,887.91	82,191.19	65,484.83	66,371.28	57,939.67	74,142.25	34,425.81	
INVENTARIO PROYECTO							26,629.14		24,493.76				
<b>COSTOS FIJOS</b>													
SALARIOS	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	6,030.00	
EsSalud	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	542.70	
CONTADOR	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	
SERVICIOS BÁSICOS	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	377.60	
ALQUILER DE LOCAL	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	
UTILES DE OFICINA	494.70	454.06	454.06	454.06	454.06	498.73	495.79	495.79	495.79	495.79	495.79	502.93	
UTILES DE LIMPIEZA	44.84						44.84						
CUOTA CRÉDITO BANCARIO	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	1,411.14	
<b>COSTOS VARIABLES</b>													
GASTOS PREOPERATIVOS	3,118.46												
GARANTIA Y ALQUILER ADELANTADO	5,000.00												
COMPRA IME	14,312.00												
CTS					2,010.00						3,517.50		
GRATIFICACIONES							6,572.70					6,572.70	
	Inversion												
<b>FLUJO DEL MES</b>	<b>-18,000.00</b>	<b>1,354.46</b>	<b>53,294.82</b>	<b>38,128.15</b>	<b>13,419.26</b>	<b>-16,780.68</b>	<b>24,751.85</b>	<b>-8,401.40</b>	<b>-42,203.86</b>	<b>43,374.72</b>	<b>2,051.51</b>	<b>-11,782.04</b>	<b>30,373.33</b>
		1,354.46	54,649.28	92,777.43	106,196.69	89,416.00	114,167.86	105,766.46	63,562.59	106,937.32	108,988.83	97,206.79	127,580.12
		<b>1,354.46</b>	<b>54,649.28</b>	<b>92,777.43</b>	<b>106,196.69</b>	<b>89,416.00</b>	<b>114,167.86</b>	<b>105,766.46</b>	<b>63,562.59</b>	<b>106,937.32</b>	<b>108,988.83</b>	<b>97,206.79</b>	<b>127,580.12</b>

Tabla 19

Planilla De Colaboradores.

PERIODO	Nº	CARRGO	NOMBRE Y APELLIDO	Sueldo Bruto	APORTES DEL EMPLEADOR					
					EsSalud	Asignación Familiar	Gratificación	CTS	OTROS	TOTAL
01-04	00001	ADMINISTRADOR		2,500.00	225.00		454.17	208.33		887.50
	00002	CAJERO		1,400.00	126.00		254.33	116.67		497.00
	00003	OPERARIO		1,200.00	108.00		218.00	100.00		426.00
	00004	PERSONAL DE VENTAS		930.00	83.70		168.95	77.50		330.15
<b>TOTAL</b>				6,030.00	542.70	0.00	1,095.45	502.50	0.00	2,140.65

PERIODO	Nº	CARRGO	RETENCIONES DEL EMPLEADOR							REMUNERACIÓN PERCIBIDA	REMUNERACIÓN DE COLABORADOR TOTAL PARA LA EMPRESA	
			RÉGIMEN PENSIONARIO			IR		Tardanzas / Horas de Ausencia	OTROS			TOTAL
			APOTE OBLIGATORIO	COMISIÓN MIXTA	PRIMA DE SEGURO	5TA CATEGORÍA						
			10%	1.07%	1.36%							
01-04	00001	ADMINISTRADOR	250.00	26.75	34.00				310.75	2,189.25	3,387.50	
	00002	CAJERO	140.00	14.98	19.04				174.02	1,225.98	1,897.00	
	00003	OPERARIO	120.00	12.84	16.32				149.16	1,050.84	1,626.00	
	00004	PERSONAL DE VENTAS	93.00	9.95	12.65				115.60	814.40	1,260.15	
<b>TOTAL</b>			603.00	64.52	82.01	0.00	0.00	0.00	749.53	5,280.47	8,170.65	

Fuente: Elaboración propia.

#### 4.1.3.7 Aplicación y evaluación del TIR, VAN y RBC

- ✓ La tasa interna de retorno en el proyecto nos arrojó un 60% en su valor porcentual en un periodo comercial de un año. El valor de la tasa interna de retorno salió alto gracias a la consideración de proyectos de inversión municipal planificados para el mes 7 y el mes 9.

La formula para el cálculo de la tasa interna de retorno es:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

TIR: Tasa Interna de Rentabilidad

Fn: Cash Flow en el año i

t: Tasa interna de Retorno

Como se observa en la tabla 20 la TIR nos brindó un porcentaje de 1.06% el cual ha medido la viabilidad del proyecto, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por la inversión bancaria de 15,000.00 nuevos soles. El resultado de la TIR nos confirma que el proyecto paga el 1.06% de retorno como tasa de rentabilidad promedio anual sobre el proyecto de ferretería, los bancos y las cajas de ahorro no pasan del 20% por guardar dinero en sus fuentes; es por ello que de acuerdo al resultado de la TIR el proyecto es con un nivel bajo de riesgo.

Tabla 20

#### Tasa interna de Retorno del proyecto

	MES01	MES02	MES03	MES04	MES05	MES06	MES07	MES08	MES09	MES10	MES11	MES12	
FLUJO DEL MES	-18,000.00	1,354.46	53,294.82	38,128.15	13,419.26	-16,780.68	24,751.85	-8,401.40	-42,203.86	43,374.72	2,051.51	-11,782.04	30,373.33
		1,354.46	54,649.28	92,777.43	106,196.69	89,416.00	114,167.86	105,766.46	63,562.59	106,937.32	108,988.83	97,206.79	127,580.12
		1,354.46	54,649.28	92,777.43	106,196.69	89,416.00	114,167.86	105,766.46	63,562.59	106,937.32	108,988.83	97,206.79	127,580.12

TIR 1.06

Fuente: Elaboración Propia.

- ✓ Se realizó el análisis del valor actual neto considerará el retorno al valor presente de la inversión con la siguiente formula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{FN_j}{(1+i)^j}$$

F<sub>t</sub> : son los flujos de dinero en cada periodo t

$I_0$  : es la inversión realiza en el momento inicial (  $t = 0$  )

n: es el número de periodos de tiempo

k: es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión. Si

observamos la tabla 21, de acuerdo con el valor actual neto del proyecto, de una inversión de S/.33,000.00 se ha podido obtener un valor de 45,578.48 soles de rentabilidad en un año de gestión por encima de la inversión inicial que era de 33,000.00 en el proyecto de inversión. Cabe destacar que de los 33,000.00 invertidos en el proyecto; S/.15,000.00 son de financiamiento bancario externo. El resultado del VAN nos referencia un excelente retorno de inversión al valor presente.

Tabla 21

*Valor Actual Neto del Proyecto*

	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	MES 05	MES 06	MES 07	MES 08	MES 09	MES 10	MES 11	MES 12	
FLUJO DEL MES	-18,000.00	1,354.46	53,294.82	38,128.15	13,419.26	-16,780.68	24,751.85	-8,401.40	-42,203.86	43,374.72	2,051.51	-11,782.04	30,373.33
	1,354.46	54,649.28	92,777.43	106,196.69	89,416.00	114,167.86	105,766.46	63,562.59	106,937.32	108,988.83	97,206.79	127,580.12	
	1,354.46	54,649.28	92,777.43	106,196.69	89,416.00	114,167.86	105,766.46	63,562.59	106,937.32	108,988.83	97,206.79	127,580.12	

VAN 45,578.48

Fuente: Elaboración Propia.

- ✓ La relación beneficio costo (RBC) en el flujo proyectado es mayor a 1 siendo en lo económico de 1.00 lo cual indica que por cada sol invertido se recupera S/.1.00 soles de rentabilidad.

Para poder hallar la relación costo beneficio, se realizó el cálculo de los ingresos por las ventas y los proyectos en los que la ferretería participa. Se realizó un análisis de la tasa de descuento bancaria más favorable para el negocio, de acuerdo con la evaluación de las tasas con mejor rentabilidad tenemos el 22% ofertado por la “Caja Piura”. Se calculó el Valor actual neto (VNA) de los ingresos con la tasa del 22% obteniéndose el resultado de S/.382,685.71

Se realizó la relación de los egresos por las ventas y proyectos logrados en Julio y Diciembre por la empresa, se utilizó la tasa del 22% obteniendo un valor neto actual de egresos equivalente a S/.349,685.71

Con el uso del 22% de tasa de interés considerada como la opción de inversión de mejor oferta para nuestro negocio, se utilizaron los valores en soles de

Ingresos (I) y el total de Egresos (E). Para hallar la relación Costo más inversión se demostró rentabilidad entre los egresos totales del proyecto equivalente a S/. S/382,685.71 y la inversión realizada por accionistas que acumulan un total de 33,000.00.

Observamos en la tabla 22 que descontando los “I” menos el “C+Inv”, se obtuvo un beneficio costo de 1, lo cual quiere decir que por cada sol de deuda con la tasa del 20%, la empresa tiene respaldo de 1 indicando que el valor de los beneficios encaja con los costos del proyecto. En cambio, si se consideran las tasas de las instituciones financieras Bcp, Interbank y Bbva en los que no se tendrá un retorno esperado de lo invertido.

Tabla 22

*Análisis de la relación Beneficio Costo*

TASA CON EXPERIENCIA			0.22	
TASA BCP			0.28	
TASA INTERBANK			0.35	
TASA CONTINENTAL			0.30	

R b/c	I	S/ 413,264.19
TASA DE DESCUENTO ELEGIDA	E	S/ 349,685.71
	C+Inv.	S/ 382,685.71
		B/C S/ 1.08

R b/c	I	S/ 287,178.85
TDE	E	S/ 238,493.65
	C+Inv.	S/ 271,493.65
		B/C S/ 1.06

R b/c	I	S/ 347,104.34
TDE	E	S/ 290,964.13
	C+Inv.	S/ 323,964.13
		B/C S/ 1.07

R b/c	I	S/ 326,034.09
TDE	E	S/ 272,422.59
	C+Inv.	S/ 305,422.59
		B/C S/ 1.07

Fuente: Elaboración Propia.

#### 4.1.3.8 Estrategia matriz FODA

Se establecieron estrategias basadas en las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en las cuales se establecieron relaciones de mejora como las variables.

**a. Fortalezas:**

- Excelente ubicación estratégica por encontrarse en una avenida de libre acceso para vehículos de carga y distribución inmediata de productos. Ubicada en la vía de evitamiento.
- Precios competitivos y calidad de los productos.
- Plan de estratégico en el área de ventas, internas o externas del establecimiento controlada por el flujo de caja estimado.
- Contar con profesionales que brinden asesoramiento al futuro cliente.
- Amplios ambientes para la atención de sus clientes.

- Establecimiento estratégico de su almacén.
- Interacción constante con los futuros clientes.
- Compromiso de los propietarios con la empresa.

**b. Oportunidades:**

- El sector construcción de Perú ha tenido un excelente crecimiento en los meses de Julio respecto al mes anterior con un incremento de 43 al 48%, según indicadores del sector construcción publicado en el diario el comercio por referencia del Banco Central de Reserva del Perú.
- Mayores facilidades del sector privado a participar en licitaciones públicas.
- Poder crear alianzas estratégicas con constructoras, proveedores y sector público.

**c. Debilidades:**

C.1 Recurso humano:

- La selección de personal no sigue un procedimiento psicológico y técnico que permita predecir la responsabilidad y fidelidad de un personal contratado.
- La empresa no cuenta con personal calificado con experiencia en gestión estratégica, y los inversionistas con experiencia tienen responsabilidades de dependencia empresarial que le impiden mantenerse mucho tiempo asesorando a sus colaboradores.
- Posibles actos de deshonestidad de algunos trabajadores: Robos internos de algunos productos de rotación rápida.

C.2 Tecnológico:

- No se ha considerado el uso de cuadros estadísticos o informes de aquellos productos de mayor rotación proporcionados por un buen sistema, lo cual no permite tomar decisiones importantes.
- No contar con una página web elaborada por un ingeniero y un personal encargado y experto en el uso de las redes sociales para mejorar las ventas.

C.3 Infraestructura:

- Usa sola sede, falta de establecimientos comerciales en otros puntos estratégicos de Chiclayo.

**d. Amenazas:**

- Incremento de la competencia tanto de empresas nacionales como transnacionales.

- Cambio de gustos en los consumidores.
- Escasos niveles de asociatividad entre empresarios.
- Contrabando de mercadería.
- Empresas informales que reducen el precio de los productos incrementando sectores de consumo.

#### 4.1.3.9 Detalle de tasas de Interés bancaria

En la tabla 23, podemos reconocer el cálculo de la tasa de interés del banco de crédito, cabe mencionar que las referencias sugieren una tasa de alto interés por la consideración de un negocio que recién se está iniciando. Otro detalle que el sistema financiero solicita como requisito indispensable el detalle de las declaraciones juradas mensuales a SUNAT, y un estado financiero firmado y sellado por el contador de la empresa para hacer la presentación de solicitud de crédito al área de riesgos. En el caso del banco de crédito se oferta una tasa aproximada al 27.73% considerada una tasa convencional considerando que ya presentamos la solicitud de crédito de un negocio con historial comercial. El respaldo del 27.73% es porque uno de los inversionistas presenta un buen score crediticio bancario, y ello respaldaría uno de los indicadores de evaluación del banco.

Tabla 23

*Calculo de intereses Banco de Crédito del Perú.*

#### CALCULADORA DE PRÉSTAMOS SIMPLE



VALORES DEL PRÉSTAMO				RESUMEN DEL PRÉSTAMO			
Importe del préstamo	S/	15,000.00		Pago mensual	S/	1,445.61	
Tasa de interés anual		27.73%		Número de pagos		12	
Periodo del préstamo en años		1		Importe total de los intereses	S/	2,347.31	
Fecha de inicio del préstamo		28/08/2018		Coste total del préstamo	S/	17,347.31	

N.º DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	28/09/2018	S/ 15,000.00	S/ 1,445.61	S/ 1,098.98	S/ 346.63	S/ 13,901.02
2	28/10/2018	S/ 13,901.02	S/ 1,445.61	S/ 1,124.38	S/ 321.23	S/ 12,776.64
3	28/11/2018	S/ 12,776.64	S/ 1,445.61	S/ 1,150.36	S/ 295.25	S/ 11,626.27
4	28/12/2018	S/ 11,626.27	S/ 1,445.61	S/ 1,176.95	S/ 268.66	S/ 10,449.33
5	28/01/2019	S/ 10,449.33	S/ 1,445.61	S/ 1,204.14	S/ 241.47	S/ 9,245.19
6	28/02/2019	S/ 9,245.19	S/ 1,445.61	S/ 1,231.97	S/ 213.64	S/ 8,013.22
7	28/03/2019	S/ 8,013.22	S/ 1,445.61	S/ 1,260.44	S/ 185.17	S/ 6,752.78
8	28/04/2019	S/ 6,752.78	S/ 1,445.61	S/ 1,289.56	S/ 156.05	S/ 5,463.22
9	28/05/2019	S/ 5,463.22	S/ 1,445.61	S/ 1,319.36	S/ 126.25	S/ 4,143.85
10	28/06/2019	S/ 4,143.85	S/ 1,445.61	S/ 1,349.85	S/ 95.76	S/ 2,794.00
11	28/07/2019	S/ 2,794.00	S/ 1,445.61	S/ 1,381.04	S/ 64.56	S/ 1,412.96
12	28/08/2019	S/ 1,412.96	S/ 1,445.61	S/ 1,412.96	S/ 32.65	S/ 0.00

En la tabla 24, podemos considerar el detalle de las amortizaciones de pago de intereses, capital y el acumulado del pago del banco Interbank podemos ver que nos ofrece una tasa más alta. Las políticas de crédito proporcionada por la entidad

financiera son más altas. Pero por el nivel de capital adquirido permitirá un incremento de score crediticio y la entrega de mayor capital en ocasiones posteriores a menor tasa.

Tabla 24

Calculo de intereses Banco Interbank del Perú.

Interbank Banca Pequeña Empresa						
<b>VALORES DEL PRÉSTAMO</b>				<b>RESUMEN DEL PRÉSTAMO</b>		
Importe del préstamo	S/	15,000.00		Pago mensual	S/	1,499.44
Tasa de interés anual		35.00%		Número de pagos		12
Periodo del préstamo en años		1		Importe total de los intereses	S/	2,993.34
Fecha de inicio del préstamo		30/07/2018		Coste total del préstamo	S/	17,993.34

N.º DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	30/08/2018	S/ 15,000.00	S/ 1,499.44	S/ 1,061.94	S/ 437.50	S/ 13,938.06
2	30/09/2018	S/ 13,938.06	S/ 1,499.44	S/ 1,092.92	S/ 406.53	S/ 12,845.14
3	30/10/2018	S/ 12,845.14	S/ 1,499.44	S/ 1,124.79	S/ 374.65	S/ 11,720.34
4	30/11/2018	S/ 11,720.34	S/ 1,499.44	S/ 1,157.60	S/ 341.84	S/ 10,562.74
5	30/12/2018	S/ 10,562.74	S/ 1,499.44	S/ 1,191.36	S/ 308.08	S/ 9,371.38
6	30/01/2019	S/ 9,371.38	S/ 1,499.44	S/ 1,226.11	S/ 273.33	S/ 8,145.26
7	2/03/2019	S/ 8,145.26	S/ 1,499.44	S/ 1,261.87	S/ 237.57	S/ 6,883.39
8	30/03/2019	S/ 6,883.39	S/ 1,499.44	S/ 1,298.68	S/ 200.77	S/ 5,584.71
9	30/04/2019	S/ 5,584.71	S/ 1,499.44	S/ 1,336.56	S/ 162.89	S/ 4,248.15
10	30/05/2019	S/ 4,248.15	S/ 1,499.44	S/ 1,375.54	S/ 123.90	S/ 2,872.61
11	30/06/2019	S/ 2,872.61	S/ 1,499.44	S/ 1,415.66	S/ 83.78	S/ 1,456.95
12	30/07/2019	S/ 1,456.95	S/ 1,499.44	S/ 1,456.95	S/ 42.49	S/ 0.00

En la tabla 25, mostramos el detalle de la tasa de interés del banco continental, en las políticas bancarias se exige que los documentos presentados sustenten experiencia y score crediticio, se referenció de parte de un colaborador de banca y a referencia de un cliente que tiene financiamiento con la entidad la tasa del 30% aproximada.

Tabla 25

Calculo de intereses Banco Continental del Perú.

Interbank Banca Pequeña Empresa						
<b>VALORES DEL PRÉSTAMO</b>				<b>RESUMEN DEL PRÉSTAMO</b>		
Importe del préstamo	S/	15,000.00		Pago mensual	S/	1,462.31
Tasa de interés anual		30.00%		Número de pagos		12
Periodo del préstamo en años		1		Importe total de los intereses	S/	2,547.68
Fecha de inicio del préstamo		30/07/2018		Coste total del préstamo	S/	17,547.68

N.º DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	30/08/2018	S/ 15,000.00	S/ 1,462.31	S/ 1,087.31	S/ 375.00	S/ 13,912.69
2	30/09/2018	S/ 13,912.69	S/ 1,462.31	S/ 1,114.49	S/ 347.82	S/ 12,798.20
3	30/10/2018	S/ 12,798.20	S/ 1,462.31	S/ 1,142.35	S/ 319.96	S/ 11,655.85
4	30/11/2018	S/ 11,655.85	S/ 1,462.31	S/ 1,170.91	S/ 291.40	S/ 10,484.94
5	30/12/2018	S/ 10,484.94	S/ 1,462.31	S/ 1,200.18	S/ 262.12	S/ 9,284.76
6	30/01/2019	S/ 9,284.76	S/ 1,462.31	S/ 1,230.19	S/ 232.12	S/ 8,054.57
7	2/03/2019	S/ 8,054.57	S/ 1,462.31	S/ 1,260.94	S/ 201.36	S/ 6,793.63
8	30/03/2019	S/ 6,793.63	S/ 1,462.31	S/ 1,292.47	S/ 169.84	S/ 5,501.16
9	30/04/2019	S/ 5,501.16	S/ 1,462.31	S/ 1,324.78	S/ 137.53	S/ 4,176.38
10	30/05/2019	S/ 4,176.38	S/ 1,462.31	S/ 1,357.90	S/ 104.41	S/ 2,818.49
11	30/06/2019	S/ 2,818.49	S/ 1,462.31	S/ 1,391.84	S/ 70.46	S/ 1,426.64
12	30/07/2019	S/ 1,426.64	S/ 1,462.31	S/ 1,426.64	S/ 35.67	S/ 0.00

De acuerdo con las gráficas presentadas, se evidencia que las entidades financieras exigen documentación tributaria que sustenten como requisito mínimo una declaración anual. Por otro lado, los bancos pueden ofertar campañas de acuerdo con el score crediticio del cliente para facilitar el financiamiento en sus negocios.

Es importante reconocer que la oferta financiera es favorable siempre y cuando los accionistas o inversionistas tengan una experiencia de pago oportuno en el cumplimiento de sus obligaciones.

Hemos concluido que las entidades bancarias tienen claras sus políticas de riesgo crediticio al ofertar líneas de crédito a un cliente que desea financiar un negocio, es por ello que solicitan una lista de requisitos básicos para el otorgamiento de un financiamiento.

En la tabla 26, mostramos el detalle de la tasa de interés de la Caja Piura, la propuesta y simulación se realizó considerando una experiencia de 6 meses en el negocio de ferretería. Como podemos observar la tasa de interés ofertada es la más favorable ya que solicitamos un capital con acceso a la oferta brindada por la entidad.

Tabla 26

*Calculo de intereses con experiencia en ventas, Opción Caja Piura.*

CALCULADORA DE PRÉSTAMOS SIMPLE



VALORES DEL PRÉSTAMO

Importe del préstamo	S/	15,000.00
Tasa de interés anual		22.00%
Periodo del préstamo en años		1
Fecha de inicio del préstamo		15/10/2018

RESUMEN DEL PRÉSTAMO

Pago mensual	S/	1,403.92
Número de pagos		12
Importe total de los intereses	S/	1,846.99
Coste total del préstamo	S/	16,846.99

N.º DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	15/11/2018	S/ 15,000.00	S/ 1,403.92	S/ 1,128.92	S/ 275.00	S/ 13,871.08
2	15/12/2018	S/ 13,871.08	S/ 1,403.92	S/ 1,149.61	S/ 254.30	S/ 12,721.47
3	15/01/2019	S/ 12,721.47	S/ 1,403.92	S/ 1,170.69	S/ 233.23	S/ 11,550.78
4	15/02/2019	S/ 11,550.78	S/ 1,403.92	S/ 1,192.15	S/ 211.76	S/ 10,358.63
5	15/03/2019	S/ 10,358.63	S/ 1,403.92	S/ 1,214.01	S/ 189.91	S/ 9,144.62
6	15/04/2019	S/ 9,144.62	S/ 1,403.92	S/ 1,236.26	S/ 167.65	S/ 7,908.36
7	15/05/2019	S/ 7,908.36	S/ 1,403.92	S/ 1,258.93	S/ 144.99	S/ 6,649.43
8	15/06/2019	S/ 6,649.43	S/ 1,403.92	S/ 1,282.01	S/ 121.91	S/ 5,367.42
9	15/07/2019	S/ 5,367.42	S/ 1,403.92	S/ 1,305.51	S/ 98.40	S/ 4,061.91
10	15/08/2019	S/ 4,061.91	S/ 1,403.92	S/ 1,329.45	S/ 74.47	S/ 2,732.46
11	15/09/2019	S/ 2,732.46	S/ 1,403.92	S/ 1,353.82	S/ 50.10	S/ 1,378.64
12	15/10/2019	S/ 1,378.64	S/ 1,403.92	S/ 1,378.64	S/ 25.28	S/ 0.00

De acuerdo a la tabla 27 podemos observar las opciones crediticias por referencia de las entidades bancarias y las cajas financieras. Se realizó una entrevista en las entidades financieras y brindaron tasas aproximadas de crédito. Los motivos principales para no brindar una tasa específica, es porque el sujeto de crédito debe presentar las declaraciones de los 6 últimos meses y tener un buen score crediticio y factores cualitativos del negocio con una visita previa. Se referenció por parte de los analistas entrevistados las posibles tasas de interés a los accionistas del negocio evaluando su documento de identidad, y presentación de campañas favorables para una línea de crédito con la institución.

Tabla 27

*Cuadro comparativo de Financiamiento.*

TASAS DE FINANCIAMIENTO							
N°	ENTIDADES BANCARIAS	CRÉDITO		CAJAS FINANCIERAS	CRÉDITO		
		PERSONAL	EMPRESA		PERSONAL	EMPRESA CON 6 MESES DE EXPERIENCIA	
01	BBVA	23.16%	30%	05	PIURA	10%	22%
02	INTERBANK	18.12%	35%	06	TRUJILLO	18%	26%
03	BCP	16%	27.73%	07	CAJA SIPÁN	18%	28%
04	BANBIF	22%	33%				

**Fuente:** Elaboración propia

Fecha: 2018

## 4.2 Discusión

Tomando en consideración el primer objetivo que se encarga de la evaluación de alternativas para el financiamiento de parte de las entidades públicas y privadas en el departamento de Lambayeque, podemos citar al autor Arias (2015), quien en su investigación las alternativas de financiamiento para las empresas manufactureras del sector metalúrgico en el estado Aragua La Morita, afirma que la rentabilidad de los negocios depende de un buen control del financiamiento inferior a la rentabilidad comercial sustentado y aplicado a un proyecto del sector metalúrgico. En congruencia con el objetivo específico de la investigación que pretende evaluar la rentabilidad con la alternativa de financiamiento seleccionada. Para ello en la presente investigación se demostró los beneficios de ahorro al evaluar la tasa de interés bancaria que permitirá aprovechar la demanda con la inversión inmediata.

En relación al objetivo que se encarga de la evaluación de alternativas para el financiamiento de parte de las entidades públicas y privadas en el departamento de

Lambayeque, también podemos citar a los autores Amoreti, Cornejo e Hidalgo (2017). En su investigación proyectos de inversión pública como planes de desarrollo concertados y el presupuesto participativo en la provincia constitucional del callao, quienes afirma la importancia de elaborar un presupuesto estratégico con evaluación previa de las mejores alternativas de financiamiento para cumplir las metas establecidas acorde a las necesidades de la administración y la ejecución de lo programado tanto en ingresos y egresos debe darse. Para ello se realizó la evaluación de las entidades financieras con menor tasa de interés bancaria. En todas las entidades solicitan una experiencia mínima de 6 meses y una evaluación cuantitativa y cualitativa del negocio, es por ello que se visitaron 26 entidades bancarias: banco pichincha, Banco interbank, Banco Ripley, Banco scotiabank, banco Falabella, banco de crédito del Perú, Banco Interamericano de Finanzas, Banco de La Nación, banco GNB Sudameris, Banco Cencosud, Caja Sullana, Caja Sipan, Caja Piura, Caja Raíz, Caja metropolitana, Inversiones la Cruz, Caja Piura, Edpyme Alternativa, Crediscotia, Compartamos, Efectiva, Inversiones La Cruz, Caja Trujillo, Confianza, MiBanco, oh!

De las entidades financieras visitadas se concretaron 4 instituciones que ofertaron la mejor tasa. Cabe destacar que las referencias de buen score crediticio o historial crediticio de las accionistas fue un referencial para que los bancos ofrezcan la mejor tasa con un negocio propuesto.

En el caso del banco Interbank se ofreció la tasa de interés del 35% anual, pero con la opción de reducción al 25% si los accionistas trasladaban sus cuentas sueldos a la entidad. Posterior se consideró al banco continental con una tasa ofertada del 30% anual. En el caso del BCP, se encontraba en campaña para Pymes, ofreciendo antes de la evaluación presencial un 27.73%.

La mejor oferta de financiamiento la brinda la Caja Piura con el 22%, confirmando la opción de caja Piura como la de menor tasa de interés y mayor confiabilidad para realizar un préstamo.

El segundo objetivo de la investigación analizó la rentabilidad con la alternativa de financiamiento seleccionada nos permite citar al autor Avalos (2014), quien demostró la viabilidad de invertir en tecnología para mejorar la liquidez y rentabilidad de la asociación productora de café “Bosques Verdes San Ignacio 2014”, afirma la importancia del buen uso de herramientas financieras, legales,

administrativas y de mercado para lograr la meta esperada. Además, Avalos afirma la importancia de hacer uso del valor actual neto “VAN” y la tasa interna de retorno “TIR”, con el apoyo de un análisis del entorno en características cualitativas y cuantitativas para poder reducir los riesgos de los resultados esperados en el planteamiento. Para demostrar este antecedente se aplicaron las herramientas financieras del TIR y el VAN en la presente investigación donde se pudo concretar la importancia de la evaluación de alternativas de financiamiento con las diversas entidades financieras haciendo uso de estas herramientas y así cumplir con el objetivo principal.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 CONCLUSIONES

- Las tasas de interés ofertadas por las entidades financieras dependen mucho del respaldo en activos corrientes (ratio de liquidez y prueba ácida), y evaluación de activos no corrientes (garantías) con valores cualitativos de evaluación.
- Las entidades financieras exigen como mínimo una experiencia de 6 meses como negocio respaldada en el sustento de declaraciones financieras.
- La tasa más favorable la ofrecen las cajas de ahorro y crédito, siempre y cuando se sustente una experiencia del negocio evidenciada con las declaraciones mensuales de Sunat.
- Los clientes solo consideran entre 2 a 3 alternativas para evaluar la tasa de interés más favorable para el financiamiento de su negocio, sin evaluar los diversos tipos de ofertas en favor de su economía comercial.
- Se puede constatar que todas las entidades financieras poseen políticas con una experiencia crediticia o score crediticio sustentado en una experiencia comercial de seis meses como mínimo para el financiamiento de sus negocios, por otro lado, existen entidades financieras que consideran una garantía basada en hipotecas de casas o activos para solventar sus negocios con bajo capital semilla.
- Siendo el objetivo del presente estudio evaluar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo, se logró identificar como variable dependiente la rentabilidad de un proyecto de inversión y como variable independiente las alternativas de financiamiento.
- En los resultados de la variable independiente, encontramos que la evaluación y comparación de las tasas de interés bancaria permitirán un plan estratégico de

parte de los directivos inversionistas en relación con las actividades de inversión y financiamiento de un negocio.

- Es importante considerar como prioridad de un negocio la organización financiera para poder tomar decisiones de gestión estratégica.
- La encuesta de evaluación de mercado nos ha permitido validar que los inversionistas en su mayoría entre 30 a 35 años son varones que están de acuerdo con el financiamiento bancario como alternativa de solución ante un pendiente de capital comercial.
- El mayor porcentaje de clientes encuestados consideran válidas las ofertas de acceso al crédito financiero para las microempresas y están de acuerdo que los bancos realicen campañas con el mayor capital y menor tasa de interés para los clientes.
- La mayoría de encuestados indica en resultado neutro la alternativa estratégica de hacer la evaluación de tasas bancarias para obtener la mejor oferta favorable a su negocio, en su mayoría los encuestados no tienen conocimiento que existen diversas alternativas de financiamiento y por otro lado consideran como referencia la oferta de préstamo realizada por campaña telefónica.
- De acuerdo con la variable dependiente, la rentabilidad de un proyecto de inversión se puede anticipar estratégicamente con el correcto uso de herramientas financieras como la elaboración de un inventario, y una proyección anual de ingresos y gastos programados implementando una tasa interna de retorno y un valor actual neto.
- La aplicación de un esquema estratégico proyectado de ingresos y gastos vinculando factores externos permitirá una mejor planificación de ventas y compras en un negocio.

- El análisis comparativo de tasas de interés bancaria permitirá que el cliente pueda decidir por el préstamo bancario con menores intereses y mayores beneficios de liquidez para poder reinvertir el capital adquirido al cierre su periodo comercial mensual.
- El sector construcción en el departamento de Lambayeque se encuentra en constante crecimiento a consecuencia de los proyectos inmobiliarios que resultan de gran beneficio para las entidades financieras, ello ha permitido crear una propuesta comercial con una demanda cautiva a largo plazo de productos ferreteros.

## **5.2 Recomendaciones**

- Las empresas ferreteras en el departamento de Lambayeque, deben tener apoyo de parte de entidades que velen por la gestión comercial de las Micro y pequeñas empresas tales como el gobierno regional, la cámara de comercio, la superintendencia nacional de administración tributaria y aduanera, las universidades entre otras involucradas.
- Se deben implementar software que faciliten la gestión de un plan para las empresas y debería generarse este servicio por parte de las universidades con la finalidad de promover las herramientas académicas y financieras de sus estudiantes.
- La alta dirección de las empresas debe estar en permanente contacto con los clientes, ya que ellos le brindaran información real del entorno comercial y referencias de las empresas líderes del sector.
- Se deben realizar talleres entre los gremios empresariales que promuevan la búsqueda de alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de sus negocios.

## VI. LISTA DE REFERENCIAS

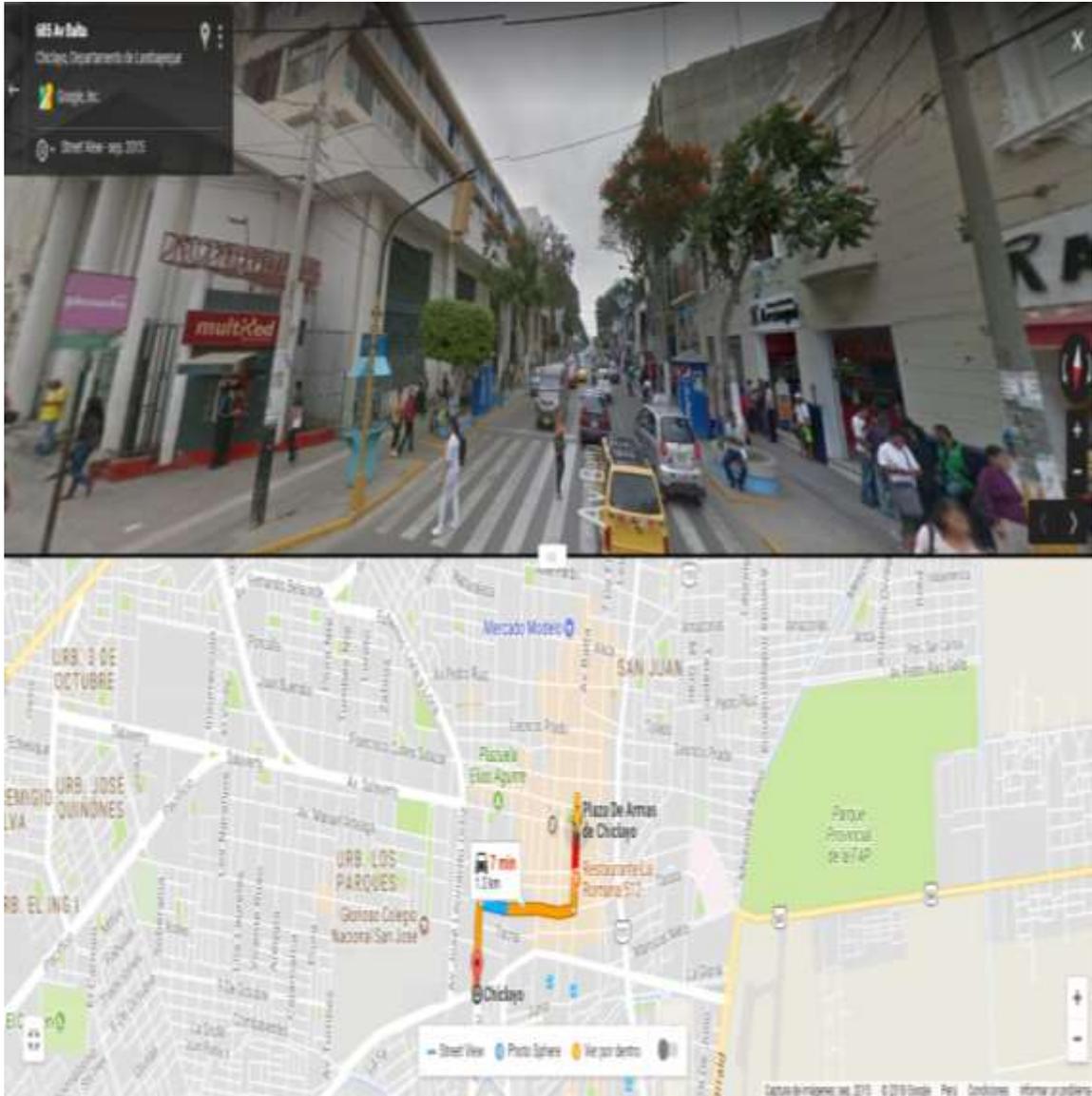
- Agüero, L. (2013, octubre 29). Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes. *Gestión*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/empresas/necesita-conocer-financiamiento-mypes-pymes-51498>
- Amoretti A., Cornejo C., Hidalgo S. (2013-2016). *Alineación de los proyectos de inversión pública con los planes de desarrollo concertados y el presupuesto participativo en la provincia constitucional del callao*. Universidad del Pacífico. [http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1914/Paul\\_Tesis\\_maestria\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1914/Paul_Tesis_maestria_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Andia, V. (2013, diciembre 02). Red de revistas científicas de América Latina, El caribe, España, Portugal. “*Reflexiones sobre el flujo de caja en la evaluación de un proyecto*”. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/816/81660209.pdf>
- Brealey A. (2015). *Principios de Finanzas Corporativas: Consejos sobre el Financiamiento bancario* undécima edición Richard A. Brealey 2015.
- McGRAW-HILL/Interamericana Editores, S.A. DE C.V. – *Bellido S. (2005) “Administración Financiera”*. Ed. Técnico científico. Lima – Perú
- Bodie, Z. y Merton, R. (Ed.) (2003) *Finanzas*. México, México: Pearson educación México.
- Besley S. y Brigham E. (Ed.) (2016) *Fundamentos de la Administración Financiera*. Santa fe, México, Cengage Learning S.A.
- Carril, M. (Ed.). (2016). *FINC*. Santa Fe, México Cengage Learning Editores, S.A.
- Hinojoza, D. & Mavila, D (2015). Flujo de caja y tasa de corte para la evaluación de proyectos de inversión. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/816/81680204/>
- Instituto Nacional Estadística e Informática, (2018) *Comportamiento de la Economía Peruana en el Segundo Trimestre de 2018*. Recuperado de [https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/03-informe-tecnico-n03\\_pbi-trimestral\\_-iitrim2018.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/03-informe-tecnico-n03_pbi-trimestral_-iitrim2018.pdf)
- María del Pilar Carril Villareal (2016). “*FINC*” México Cuarta Edición. SANTA FE. Cengage Learning Editores, S.A.
- Mete, M. (2014) Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión. *Fides et ratio* (7), 67-85

- Merton B. (2003). *Finanzas para PYMES*. Primera edición, Pearson educación México.
- Oliva, C. (2018, Julio 14) PBI creció alrededor de 4,4% en el primer semestre del 2018. *La República*. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1278173-pbi-crecio-alrededor-44-primer-semestre-2018>
- Ore. B. (2015). Tesis Universidad católica los ángeles de Chimbote. *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso empresa "inversiones los ángeles SRL" de cañete*. Recuperado de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2884/FINANCIAMIENTO\\_MYPES\\_ORE\\_LAURA\\_SUSSI\\_ABIGAIL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2884/FINANCIAMIENTO_MYPES_ORE_LAURA_SUSSI_ABIGAIL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Scott Besley/ Eugene F. Brigham (2009). *Fundamentos de Administración Financiera* 14ª. Ed. Cengage Learning Editores S.A.
- Yuste, S. (sf) ¿Qué es y cómo se calcula la rentabilidad de una inversión? *Gestión Pasiva*. Recuperado de <http://www.gestionpasiva.com/rentabilidad-inversion/>

## VII. Anexos

### Planificación de encuesta para desarrollo de muestreo:

Ubicación de entidades bancarias ciudad de Chiclayo departamento de Lambayeque Agosto Octubre del 2018: Google maps: <https://www.google.com.pe/maps/@-6.7719923,-79.838501,3a,75y,172.19h,100.65t/am=t/data=!3m10!1e1!3m8!1sqOKJQRD8gk493n6ohYACBw!2e0!5s20150901T000000!7i13312!8i6656!9m2!1b1!2i22>



## Modelo de Encuesta aplicada a los clientes de entidades bancarias:

### Encuesta sobre Alternativa de financiamiento

La presente encuesta tiene por finalidad comparar la aceptación y validar el conocimiento de las alternativas de financiamiento a favor del inversionista en un proyecto de inversión.

**Edad:** 30 A 35 años ( )    36 A 41 años ( )    42 A 48 años ( )    49 A 54 ( )

**Sexo:** M ( )    F ( )

VALIDACIÓN	
De acuerdo	1
Neutro o indiferente	2
En desacuerdo	3

		1	2	3
1	Usted considera positivo el financiamiento bancario para los negocios.			
2	En actividades cotidianas logro solucionar un problema comercial con el financiamiento bancario.			
3	Cuando decida emprender un negocio, Considera importante la elaboración de un presupuesto proyectando ventas y todos los descuentos relacionados.			
4	Considera que es necesario el servicio de créditos brindado por las entidades financieras.			
5	Considera que los créditos bancarios permiten que mejore la estabilidad financiera de un negocio.			
6	Está de acuerdo que los bancos realicen campañas con mayor capital y menor tasa de interés para los clientes que demuestran buen comportamiento crediticio.			
7	Considera positivo el acceso al crédito de las Microempresas.			
8	Considera viable la documentación crediticia solicitada por las entidades financieras a los pequeños empresarios.			
9	En la aprobación de créditos considera que se generaron sobretiempos para el correcto desembolso.			
10	Considera que la asignación de créditos mejora el desempeño de un negocio.			
11	Usted ha elaborado un análisis de la tasa de interés más conveniente para su negocio.			
12	Considera importante hacer la evaluación de tasas bancarias para obtener la mejor oferta favorable a su negocio.			

Modelo de Encuesta aplicado a representantes de entidades bancarias:

### Entrevista sobre Alternativa de financiamiento

La presente entrevista tiene por finalidad de evaluar las alternativas de financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de las Mypes en el Perú:

1.- Entidad Financiera

<input type="checkbox"/>	Empresas Bancaria
<input type="checkbox"/>	Caja municipal de Ahorro y Crédito
<input type="checkbox"/>	Caja Municipal de Crédito y Popular
<input type="checkbox"/>	Caja Rural de Ahorro y Crédito
<input type="checkbox"/>	Edpyme

2.- ¿Es suficiente el análisis de la información financiera formulada en los estados financieros y firmada por el contador de la empresa para otorgar un crédito a un negocio?

<input type="checkbox"/>	SI
<input type="checkbox"/>	NO

3.- Considerar una de las alternativas de mayor prioridad. El principal indicador para rechazar un crédito es:

<input type="checkbox"/>	Falta de experiencia crediticia
<input type="checkbox"/>	Limitada capacidad de pago
<input type="checkbox"/>	Cuántas veces has pedido el crédito
<input type="checkbox"/>	Mal Score Crediticio
<input type="checkbox"/>	Edad del Cliente

4.- Cuanto es el tiempo sugerido para el otorgamiento de un crédito de S/15,000.00. Para un negocio cuya utilidad neta promedio de ventas oscila entre S/5,000.00 a S/10,000.00.

<input type="checkbox"/>	6 meses
<input type="checkbox"/>	12 meses
<input type="checkbox"/>	18 meses
<input type="checkbox"/>	24 meses

5.- Existe algún área que brinde asesoría de financiamiento específico para MYPES?

<input type="checkbox"/>	SI
<input type="checkbox"/>	NO

6.- Las tasas de interés aplicadas a un crédito pueden sufrir modificaciones:

<input type="checkbox"/>	SI
<input type="checkbox"/>	NO

7.- Por un préstamo a un proyecto de inversión sin historial de facturación, pero sustentado con proyección de ventas y sus representantes tienen buen historial crediticio. ¿Cuál sería la tasa ideal ofertada por su institución?:

<input type="checkbox"/>	De 20% al 25% anual. TEA
<input type="checkbox"/>	Del 27% al 31% anual. TEA
<input type="checkbox"/>	Del 32% al 37% anual. TEA

## Trámites para Licencia de apertura definitiva de Establecimiento:

### LICENCIA DE APERTURA DEFINITIVA DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y/O SERVICIOS

TIPO : Automático

FINALIDAD : Solicitar una licencia de apertura definitiva de establecimientos comerciales y/o servicios

BASE LEGAL :

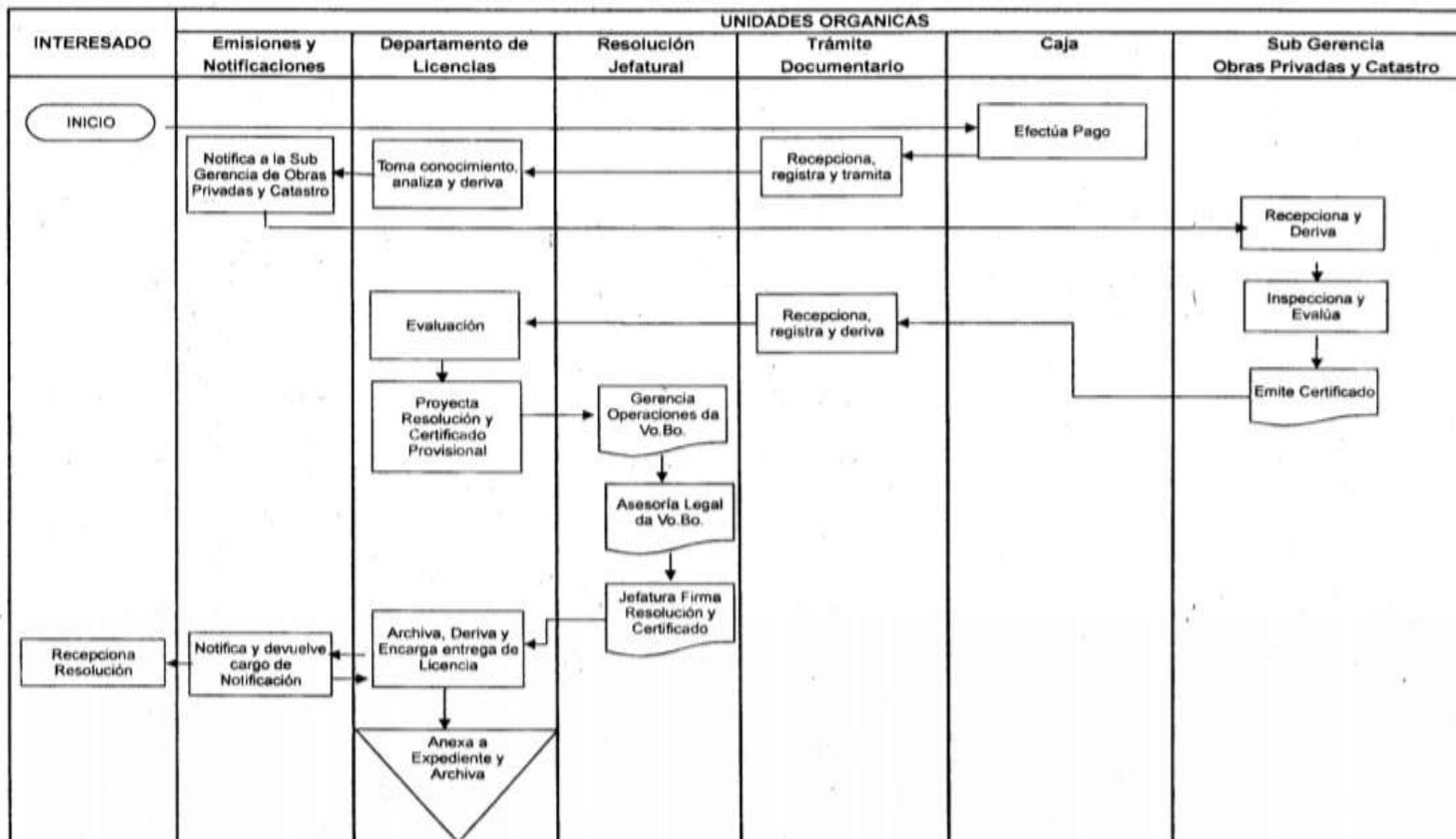
TUO de la ley de Tributación Municipal decreto Supremo No. 156 2004-EF

TUO del Código Tributario. Decreto Supremo No. 135 99-EF

PROCEDIMIENTOS			
LICENCIA DE APERTURA DEFINITIVA DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y/O SERVICIOS			
MAPRO			
Requisitos:	N°	Unidad Orgánica	Acciones
1.-Formato de Tramite Interno N° 4207 (FTI)	1	Caja	1º.- Administrado paga trámite
2.Certificado de Inspección conjunta, según O.M. 009-2006-GPCH	2	Trámite Documentario	1º.-Administrado: Presenta solicitud. 2º.-Técnico de Registro: Recepciona, verifica requisitos, registra, entrega copia de recepción a administrado. 3º.-Jefe emite proveído, remite a Departamento de Licencias
3.- Certificación de la Autorización Sectorial para los casos específicos, según ley de la materia	3	Departamento de Licencias	1º.- Jefe: toma conocimiento y deriva a Emisiones
4.- Copia del DNI	4	Emisiones y Notificaciones	1º.- Notifica a Urbanismo
5.- En caso de ser persona Jurídica, copia certificada de la Partida Registral donde conste la inscripción, la vigencia del poder y del Representante Legal expedido por SUNARP	5	Urbanismo	1º.- Jefe: evalúa y deriva 2º.- Técnico: revisa, analiza y emite certificado 3º.- Jefe: Firma certificado
6.- Copia literal de Dominio de Propiedad expedido por SUNARP o, Contrato de Arrendamiento con firmas Legalizadas Vigentes o documento que acredite la posesión legítima	6	Trámite Documentario	1º.-Administrado: Presenta solicitud. 2º.-Jefe emite proveído, remite a Departamento de Licencias
7.- Copia del RUC	7	Departamento de Licencias	1º.- Jefe: evalúa y deriva 2º.- Técnico: proyecta resolución y certificado definitivo
8.- Recibo de pago unico	8	Gerencia de Operaciones	Da visto bueno a la resolución
	9	Asesoría Legal	Da visto bueno a la resolución
	10	Jefatura	Firma resolución y certificado
	11	Departamento de Licencias	1º.- Jefe: deriva a Emisiones
	12	Emisiones y Notificaciones	1º.- Entrega resolución y certificado a administrado 2º.- administrado firma cargo
	13	Departamento de Licencias	1º.- Recibe cargo de notificación 2º.- Anexa a expediente y archiva
		<b>TOTAL</b>	<b>2 d</b>

## Flujograma obtención Licencia de apertura

### LICENCIA DE APERTURA DEFINITIVA DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y/O SERVICIOS



[http://www.cgch.gob.pe/informacionTribNoTrib/licenciaFuncionamiento/archivos/procedimientos\\_lic.pdf](http://www.cgch.gob.pe/informacionTribNoTrib/licenciaFuncionamiento/archivos/procedimientos_lic.pdf)

## Requisitos para obtener licencia de funcionamiento y Tasas por Categoría:

### Requisitos para obtener Licencia de Funcionamiento

De acuerdo a la Ley N° 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, NO es necesario un certificado de zonificación o compatibilidad de uso.

Se deberán presentar los siguientes requisitos por Mesa de Partes del Servicio de Administración Tributaria de Chiclayo:

- Presentar el formato de trámite interno (FTI) N° 4207, firmado por el solicitante o su representante legal, que tendrá carácter de declaración jurada.
- Vigencia de poder del representante legal expedido por SUNARP, con una antigüedad no mayor a 30 días calendario, en el caso de personas jurídicas.
- Pago de TASA por derecho de Licencia de Funcionamiento.

TIPO	CATEGORIA	% DE LA UIT	TASA EN SOLES (S/.)
Definitiva	Básico (hasta 30 m <sup>2</sup> )	7.5909 %	273.27
	Medio (desde 30 m <sup>2</sup> hasta 200 m <sup>2</sup> )	12.7669 %	459.61
	Alto	De acuerdo a la zona y hasta los 200 m <sup>2</sup>	
	Zona I	35.00 %	1,260.00
	Zona II	25.00 %	900.00
	Zona III	20.00 %	720.00
Cesionario		3.00 %	108.00

NOTA: Por cada exceso de 10.00 M2 se agrega:

2% Zona III (fuera del entorno inmediato a zona II)

3% Zona II (entorno inmediato a zona I)

4% Zona I (entre Av. Leguía, Saenz Peña, Bolognesi y L. Ortiz)

#### • ACERCA DE DEFENSA CIVIL:

a) Establecimiento hasta 100 m<sup>2</sup>: Presentar Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad. (Los siguientes giros sin importar el área, SIEMPRE deberán acreditar previamente la obtención del certificado de INDECI sea Provincial o Regional: Pub, Licorería, Discoteca, Bar, Casino, Juegos de Azar, Maquinas Tragamonedas, Ferreterías o afines a los mismos, así como los giros que cuyo desarrollo de actividades implique almacenamiento, uso o comercialización de Productos tóxicos o inflamables)

b) Establecimiento desde 100.01 m<sup>2</sup> a 500 m<sup>2</sup>: Certificado de INDECI PROVINCIAL (Inspección Básica o Inspección de detalle a cargo del Comité Provincial de INDECI) o pago de la tasa respectiva para inspección INDECI.

c) Establecimiento desde 500.01 m<sup>2</sup> a más: Certificado de INDECI REGIONAL (Inspección de detalle o multidisciplinaria a cargo del Comité Regional de INDECI).

### TASAS PARA INSPECCIÓN DE INDECI

RANGO (en m <sup>2</sup> )	% de la UIT vigente	Tasa en S/.
Hasta 30 m <sup>2</sup>	1.5 %	54.00
Desde 31 m <sup>2</sup> hasta 50 m <sup>2</sup>	2.5 %	90.00
Desde 51 m <sup>2</sup> hasta 100 m <sup>2</sup>	5.0 %	180.00
Desde 101 m <sup>2</sup> hasta 150 m <sup>2</sup>	7.0 %	252.00
Desde 151 m <sup>2</sup> hasta 200 m <sup>2</sup>	8.5 %	306.00
Desde 201 m <sup>2</sup> hasta 500 m <sup>2</sup>	10.5 %	378.00

Modelo d

**CRONOGRAMA DE PAGO**

<b>Datos del Crédito:</b>	
Producto: LINEA REVOLVENTE	Moneda: Soles
Monto: 20,000.00	T.E.A (%): 35.00
<input checked="" type="checkbox"/> Incluir I.T.F.	Frecuencia: Mensual
Cuotas: 24	Desembolso: 30/07/2018
Días Gracia:	Venc. 1ra.Cuota: 29/08/2018
T.C.E.A (%): 36.68	

<b>Datos de Seguro:</b>	
Desgravamen: Sin Seguro	Monto:
Inmueble: Sin Seguro	Nro.Locales: 1
Contra Incendio: Interno	

Nro	Vencimiento	Días	Saldo Adeudado	Principal	Interes	Seg. Desg.	Seg. Bien	Seg. Incendio	Cuota
1	29/08/2018	30	20,001.00	620.32	506.51	0.00	0.00	13.31	1,140.14
2	29/09/2018	31	19,380.68	619.46	507.37	0.00	0.00	13.31	1,140.14
3	29/10/2018	30	18,761.22	651.72	475.11	0.00	0.00	13.31	1,140.14
4	29/11/2018	31	18,109.50	652.74	474.09	0.00	0.00	13.31	1,140.14
5	29/12/2018	30	17,456.76	684.75	442.08	0.00	0.00	13.31	1,140.14
6	29/01/2019	31	16,772.01	687.75	439.08	0.00	0.00	13.31	1,140.14
7	28/02/2019	30	16,084.26	719.51	407.32	0.00	0.00	13.31	1,140.14
8	29/03/2019	29	15,364.75	750.86	375.97	0.00	0.00	13.31	1,140.14
9	29/04/2019	31	14,613.89	744.25	382.58	0.00	0.00	13.31	1,140.14
10	29/05/2019	30	13,869.54	775.58	351.24	0.00	0.00	13.31	1,140.14
11	30/06/2019	32	13,094.05	772.83	354.00	0.00	0.00	13.31	1,140.14
12	30/07/2019	30	12,321.22	814.81	312.02	0.00	0.00	13.31	1,140.14
13	29/08/2019	30	11,506.41	835.44	291.39	0.00	0.00	13.31	1,140.14
14	30/09/2019	32	10,670.97	838.34	288.49	0.00	0.00	13.31	1,140.14
15	29/10/2019	29	9,832.63	886.23	240.60	0.00	0.00	13.31	1,140.14
16	29/11/2019	31	8,946.40	892.62	234.21	0.00	0.00	13.31	1,140.14
17	30/12/2019	31	8,053.78	915.99	210.84	0.00	0.00	13.31	1,140.14
18	29/01/2020	30	7,137.79	946.07	180.76	0.00	0.00	13.31	1,140.14
19	29/02/2020	31	6,191.72	964.74	162.09	0.00	0.00	13.31	1,140.14
20	30/03/2020	30	5,226.98	994.46	132.37	0.00	0.00	13.31	1,140.14
21	29/04/2020	30	4,232.52	1,019.65	107.18	0.00	0.00	13.31	1,140.14
22	29/05/2020	30	3,212.87	1,045.47	81.36	0.00	0.00	13.31	1,140.14
23	30/06/2020	32	2,167.40	1,068.23	58.60	0.00	0.00	13.31	1,140.14
24	30/07/2020	30	1,099.17	1,099.17	27.84	0.00	0.00	13.31	1,140.32
<b>Totales</b>			<b>20,001.00</b>	<b>7,043.10</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>319.44</b>	<b>27,363.54</b>	



Ver datos

### Cronograma

NOTA: Todo crédito se encuentra sujeto a la evaluación crediticia del Banco, quien determina el monto y plazo a otorgar. Este documento ha sido emitido en base a la información proporcionada por el cliente y tiene carácter referencial.

Tasa de Interés Efectiva Anual (en base a 360 día: 22.00%

Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días 27.73%

Cantidad Total a Pagar: S/. 32,976.74

	Interés	Seguro Desg	Amortización	Cuota	Envío Físico de Estado de Cuenta	Evaluación de Póliza Endosada	Seguro de Protección Financiera	Cuota
Totales a pagar	7,963.89	423.09	23,000.00	31,386.98	0.00	0.00	1,589.76	32,976.74

#	Fecha	Saldo	Interés	Seguro Desg	Amortización	Cuota	Envío Físico de Estado de Cuenta	Evaluación de Póliza Endosada	Seguro de Protección Financiera	Cuota
	30/07/2018	23,000.00				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	30/07/2018	23,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	44.16	916.02
1	30/08/2018	22,546.35	397.12	21.10	453.65	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
2	30/09/2018	22,084.46	389.28	20.68	461.90	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
3	30/10/2018	21,601.21	369.01	19.60	483.25	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
4	30/11/2018	21,122.13	372.96	19.81	479.08	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
5	30/12/2018	20,621.94	352.93	18.75	500.18	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
6	30/01/2019	20,125.06	356.06	18.92	496.89	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
7	28/02/2019	19,595.53	325.06	17.27	529.53	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
8	30/03/2019	19,068.48	327.42	17.39	527.05	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
9	30/04/2019	18,543.35	329.24	17.49	525.13	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
10	30/05/2019	17,997.79	309.84	16.46	545.56	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
11	30/06/2019	17,453.18	310.75	16.51	544.60	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
12	30/07/2019	16,888.44	291.62	15.49	564.74	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
13	30/08/2019	16,323.06	291.59	15.49	564.77	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
14	30/09/2019	15,748.62	281.84	14.07	575.04	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
15	30/10/2019	15,153.88	263.14	13.98	594.74	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
16	30/11/2019	14,557.57	261.65	13.90	596.31	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02
17	30/12/2019	13,941.87	243.24	12.92	615.70	871.86	0.00	0.00	44.16	916.02

## Requisitos para préstamo financiero bancario:

### REQUISITOS PARA EVALUACION

- Copia DNI titular, cónyuge y/o participantes.
- Copia de minuta de constitución de empresa
- Copia literal de empresa SUNARP (no > a 15 días).
- Copia de recibo de servicios de domicilio y de negocio (luz o agua)
- Comprobante SUNAT:  
**RUS:** Último pago a SUNAT  
**Reg Especial:** 3 últimos PDTS con sus pagos.  
**Reg General:** 3 últimos PDTS con sus pagos y DJ.
- Documentos de propiedad (copia literal, minuta de compra venta, etc.).
- Copia de cronogramas de deudas en otros bancos.
- Copia de facturas de compra y/o boletas de venta.
- Copia de control interno de ventas (cuaderno de ventas o sistemas)
- Copia de contrato de alquiler de local.

**Modelo de cronograma cajas municipales de Ahorro y Crédito (CMAC):**

CMAC-PIURA S.A.C. R71C0007 Fecha: 2/10/18  
 AGENCIA CHICLAYO Hora : 12:16:22  
 Sección: 206 \*\*\*\*\* PRESTAMOS \*\*\*\*\*  
 DACASU Simulación del Plan de Pagos CRED. PYMES MN  
 Cliente : NAÑA CANCHANYA CLEVER Tipo de Interes: FIJA VENCIDA  
 Moneda : S/ TEA: 22.000 Costo efectivo: 22.990 Cuota: 1,398.06

Nro	Fecha	SEG. GARANTIA	SEG. VIDA	Total
1	2/11/2018	.00	.00	1398.05
2	3/12/2018	.00	.00	1398.05
3	2/01/2019	.00	.00	1398.05
4	2/02/2019	.00	.00	1398.05
5	2/03/2019	.00	.00	1398.05
6	2/04/2019	.00	.00	1398.05
7	2/05/2019	.00	.00	1398.05
8	3/06/2019	.00	.00	1398.05
9	2/07/2019	.00	.00	1398.05
10	2/08/2019	.00	.00	1398.05
11	2/09/2019	.00	.00	1398.05
12	2/10/2019	.00	.00	1398.06
<b>Totales:</b>		<b>.00</b>	<b>.00</b>	<b>16776.61</b>

F3 = SALIR      F7 = IMPRIMIR      F19 = IZQUIERDA      F20 = DERECHA

- PZO.
- CLIENTE
  - ✓ COPIA DNI.
  - ✓ COPIA REC. DE LUZ.
  - ✓ BOLETAS DE COMPRA 2 ULTIMOS MESES.
  - ✓ COPIA SIMPLE DE DOMICILIO.
- EMPRESA
  - REPRESENTANTE
    - ✓ COPIA DNI
    - ✓ COPIA RECIBO DE LUZ.
- EMPRESA
  - ✓ CONSTITUCIÓN EMPRESA
  - ✓ VIG. DE PODER DEL REPRESENTANTE.
  - ✓ 3 ULTIMOS POT.
  - ✓ 2 ULTIMOS MESES BOLETAS O FACTURA COMPRA.