



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**PROPUESTA DE LAS ALTERNATIVAS DE
FINANCIAMIENTO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE
UNA PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ, EN LA
“CORPORACIÓN ALTO MARAÑÓN” S.A.C., PARA EL
AÑO 2016.**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

Autor (es):

**Bach. Cuipal Pérez Petronila Esther
Bach. Sayaverde Fernández Fany**

Asesor:

Mg. Fernández Rojas Prospero Severo

Línea de Investigación

Finanzas

Pimentel – Perú

2018

Aprobación del jurado

**PROPUESTA DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA LA
CONSTRUCCIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ, EN LA
“CORPORACIÓN ALTO MARAÑÓN” S.A.C., PARA EL AÑO 2016.**

Tesis para optar el título de Contador Público

**Mg. FERNANDEZ ROJAS, Próspero Severo
ASESOR ESPECIALISTA**

**Dr. Cruz Mendoza Luis Alberto
PRESIDENTE**

**Mg. Portella Vejarano Huber Portella
SECRETARIO**

**Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
VOCAL**

Dedicatoria

A:

Dios, por darnos la fuerza necesaria para poder enfrentar todos los obstáculos que se presentaron.

A mis adorados hijos, mi pareja y mi madre por el estímulo y apoyo incondicional en todo momento, y por ser ellos la inspiración para culminar éste proyecto.

Petronila Esther Cuipal Pérez

A mis hijos y esposo por el estímulo y apoyo incondicional en todo momento, y por ser ellos la inspiración para finalizar éste proyecto.

Fany Sayaverde Fernández

Agradecimiento

A

A Dios por guiar nuestros pasos dándonos la sabiduría y fortaleza para culminar esta etapa.

A nuestra asesora Mg. Suarez Santa Cruz Liliana del Carmen. Por su guía, comprensión y paciencia, entrega y valiosos consejos a lo largo del proceso de investigación.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación enmarcado dentro de los lineamientos científicos, bajo el tipo de investigación cualitativa no experimental- propositiva tuvo como objetivo principal determinar las alternativas de financiamiento más adecuadas para la implementación de una planta procesadora de café de la Corporación Alto Marañón S.A.C. La hipótesis planteada asumía que las alternativas de financiamiento externo son las más apropiadas.

Este trabajo empieza desarrollando el planteamiento y formulación del problema, con la delimitación, justificación, importancia y limitación de la investigación y los objetivos a los cuales se desea alcanzar; además se mencionan las teorías que dieron soporte, así como también las bases teóricas científicas.

Se esbozó el tipo y diseño de investigación, la población y la muestra, los métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos utilizados, y la metodología para el procesamiento de los mismos. Se procedió al análisis descriptivo de los resultados escoltados en tablas y figuras, para su mayor comprensión.

Al finalizar se alcanza las conclusiones y recomendaciones, así como también las referencias bibliográficas y sus anexos respectivos.

Palabras Clave: alternativas de financiamiento, bienes de capital, aporte propio, café, empresa industrial.

ABSTRAC

This research framed within the scientific guidelines, under the type of qualitative research was not experimentally propositional main objective to determine the most suitable for the implementation of a coffee processing plant Alto Marañón Corporation S.A.C. financing alternatives. The hypothesis assumed that external financing alternatives are most appropriate. This work begins developing the planning and formulation of the problem with the definition, justification, importance and limitation of research and objectives which are to be achieved; besides giving support theories mentioned, as well as scientific theoretical basis.

The type and research design, population and sample, methods, techniques and data collection instruments used and the methodology for processing thereof are outlined. We proceeded to the descriptive analysis of the results escorted in tables and figures, for greater understanding.

At the end of the conclusions and recommendations, as well as bibliographic references and its annexes it is reached.

Keywords: financing alternatives, capital goods, own contribution, coffee, industrial company.

INDICE

Aprobación del jurado	2
Dedicatoria	3
Agradecimiento.....	4
RESUMEN.....	5
I. INTRODUCCION.....	9
1.1. Realidad Problemática.....	10
1.2. Trabajos Previos.....	12
1.3. Teorías Relacionadas al tema	13
1.3.1. Alternativas De Financiamiento.....	13
1.3.2. PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ	21
1.3.2.1. Concepto de Planta Procesadora	21
1.3.2.2. Bienes de Capital	22
1.3.3. DEFINICION DE LA TERMINOLOGIA.....	28
1.4. Formulación Del Problema.....	29
1.5. Justificación e Importancia Del Estudio.....	29
1.6. Hipótesis	30
1.7. Objetivos	30
1.6.1. Objetivo General	30
1.6.2. Objetivos específicos.....	30
II. MATERIAL Y METODO.....	31
2.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	31
2.1.1. Tipo de Investigación	31
2.2. Población y muestra	32
2.2.1. Población.....	32
2.2.2. Muestra.....	32
2.3. Variables y Operacionalización.....	33
2.4. Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos, validez y confiabilidad	33
2.3.1. Métodos	33
2.3.2. Técnicas	33
2.3.2.1. Técnicas de Gabinete.....	33
2.3.2.2. Técnicas de Campo.....	34
2.3.3. Instrumentos de Recolección de Datos	34

2.4. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS.....	35
2.5. Procedimiento De Análisis De Datos.....	35
2.6. Aspectos Éticos	35
2.7. Criterios De Rigor Científica.....	35
III. RESULTADOS	36
3.1. Tablas y Figuras	36
2. ANÁLISIS HORIZONTAL.....	66
3. RATIOS FINANCIEROS.....	69
3.1.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	80
PROPUESTA DE LA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO MAS ADECUADA PARA LA CONSTRUCCION DE LA PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ DE LA “CORPORACION ALTO MARAÑOS S.A.C. “, JAEN 2016	84
3.2.1. GENERALIDADES	84
3.2.2. INTRODUCCION.....	85
3.2.3. FUNDAMENTACION.....	86
3.2.4. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	88
3.2.5. GENERALIDADES DE LA EMPRESA “CORPORACIÓN ALTO MARAÑÓN” S.A.C	89
2. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	93
3.2.6. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	96
3.2.6.1. ANALISIS SITUACIONAL	96
3.2.7. PLAN DE ACCION	101
3.2.8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	102
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	103
CONCLUSIONES.....	103
RECOMENDACIONES.....	103
REFERENCIAS	103
ANEXOS	106

I. INTRODUCCION

Toda organización necesita de financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercados, aumentar la producción, construir o adquirir bienes de capital para implementar el negocio, hacer alguna otra inversión que la empresa se vea beneficiada o aprovechar alguna oportunidad que se presentan en su entorno.

Según **Ocampo (2012)** existen dos tipos de financiamiento: financiamiento interno y externo, y cada uno tiene sus características particulares, pero que se diferencian principalmente por dos aspectos: costo del dinero y la procedencia. Mientras que el financiamiento externo tiene un costo llamado interés y su procedencia es de agentes distintos a los miembros de la empresa, el financiamiento interno tiene el costo de oportunidad y su procedencia es de los agentes internos de la misma.

La presente tesis se desarrolló con la finalidad de determinar la mejor alternativa de financiamiento para que la empresa comercializadora “CORPORACION ALTO MARAÑON” S.A.C., implemente una planta procesadora de café, adquiriendo bienes de capital. Además se debía determinar el grado de aceptación de un nuevo producto terminado elaborado a base de la materia prima que comercializaba, el café. Para determinar este objetivo se aplicó una encuesta a una muestra de 100 pobladores de la ciudad donde operaba la Corporación, instrumento necesario para corroborar el alcance de este objetivo. Con el estudio se debió elaborar el proyecto de inversión, donde se determinó la viabilidad del proyecto en marcha, además de un análisis de rentabilidad, que justificaba el objetivo principal de este proyecto de investigación.

Se evaluó la verdadera situación económica- financiera de la empresa a fin de determinar si es sujeta a créditos, sobretodo de índole externa, para ello se utilizó encuesta aplicada a los representantes de 6 entidades financieras que operan en la ciudad de Jaén.

Nuestra hipótesis fue que el financiamiento externo es el mejor mecanismo para llevar a cabo el proyecto de inversión; para demostrar o refutar esta hipótesis se consideró varios aspectos de trabajo, los cuales fueron: buscar antecedentes sobre el tema de investigación, desarrollar una base teórica- científica elaborada a base de fuentes primarias, elaborar un marco metodológico del tipo de investigación cualitativa y diseño no experimental, se utilizaron métodos, técnicas e

instrumentos de investigación que fueron de vital importancia. Fueron necesario además adoptar criterios éticos y de rigor científico para evitar sesgos en la investigación.

Se analizó e interpretó los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de investigación, para que como siguiente paso se pueda discutir los mismos resultados. Por último se presentó una propuesta tentativa a la investigación.

La presente investigación se justifica porque, generará un impacto en la sociedad debido a que se estará implementando una planta como un activo fijo, que generará innovación, consumo masivo, competencia de mercado y nuevos puestos de trabajo con mano de obra calificada y no calificada.

1.1. Realidad Problemática

El acceso a fuentes de financiamiento, principalmente formales, ha sido considerado uno de los principales “cuellos de botella” que enfrentan los agricultores, pobladores rurales y empresas para el desarrollo de sus actividades. El limitado acceso al capital se explica por la confluencia de múltiples factores: las características propias de las actividades agropecuarias (riesgosas, con un cronograma fijo, estacionales, etcétera); los problemas de desintegración de diversos circuitos comerciales y financieros de la mayor parte de los agricultores, y los elevados índices de pobreza en las zonas rurales. En lo que respecta al tema del financiamiento, el objetivo de las políticas públicas y de las acciones de la sociedad y los agentes privados debe ser generar y mantener las condiciones necesarias para un desarrollo sostenido del mercado financiero en el ámbito rural; y reconocer, dadas sus características, que éste no será un mercado perfecto ni completo, tal como lo señala la literatura. En este sentido, hay espacio para la acción del sector público, aunque no necesariamente ni deseable en la coyuntura actual como prestamista directo. **(Trivelli, 2012)**

Hay que reconocer que nuestro país es agricultor por excelencia y que uno de sus productos bandera es el café. **(Romero, 2012)**

El negocio del café empieza desde su cultivo hasta el consumo como producto terminado; es un negocio a buenas luces rentable. La organización internacional del café anunció que la producción mundial anual de café es de 141,85 millones de sacos de 60 kg.; y que la tendencia para el presente año es un incremento de 5% respecto al año

anterior. Con este anuncio muchos países exportadores de este commodities, sobre todo los principales como Brasil, Vietnam y Colombia, están tomando los recaudos necesarios para afrontar esta mayor producción, que al final se verá reflejada en una mayor exportación. **(Cortijo, 2015)**

El Perú es hoy en día, un referente a nivel mundial de cafés especiales, siendo el segundo productor y exportador de café orgánico a nivel mundial, además de ser el principal abastecedor de EE.UU. de café especial bajo el sello de Fair Trade (Comercio Justo), abarcando el 25% de este nicho de mercado. **(Alarcón, 2013)**

También el café tiene gran importancia económica y social, donde su cultivo sirve de sustento a 223 mil familias de pequeños productores, distribuidas en 338 distritos rurales, 68 provincias y 17 regiones, generando más de 54 millones de jornales directos y 5 millones de jornales indirectos en la cadena productiva. **(Remy, 2014)**

Sin embargo, el principal problema que tiene nuestro país, es que se exporta la materia prima y no el producto terminado, dejando escapar utilidades, ya que para emprender una actividad de transformación de materia prima, requiere de una serie de requisitos y preparación anticipada.

A nivel local, en la ciudad de Jaén existe una gran variedad de agricultores, acopiadores y empresas que compran el café de pequeños agricultores. Esta actividad también se realiza en las capitales distritales y en los centros poblados más importantes. **(Castillo, 2013)**

“Corporación Alto Marañón” S.A.C. que actualmente se dedica a la comercialización del café en pergamino; quiere transformar la materia prima, implementando una planta procesadora de café, analizando la fuente de financiamiento más adecuada para emprender este proyecto de inversión.

1.2. Trabajos Previos

El presente trabajo de investigación tiene como antecedentes, tesis anteriores cuyo objeto es distinto, pero que sirve como referente al presente estudio de las cuales se han revisado y analizado las siguientes:

A) INTERNACIONALES

Flores y Sánchez (2011) han concluido que las fuentes de financiamiento se clasifican en internas y externas; las internas se refieren a los medios a través de los cuales la empresa satisface sus necesidades de fondos con recursos propios. Las externas son aquéllas por cuyo conducto la empresa puede obtener capital ajeno.

Las fuentes internas de financiamiento representan para la empresa recursos de gran valor, ya que su utilización no implica para el negocio desembolso alguno, esto es, no necesita deshacerse de recursos monetarios, para contar con apropiadas fuentes internas simplemente, se debe cumplir oportunamente con las obligaciones contraídas con los diferentes organismos económicos con los que tiene relaciones de índole financiero.

B) NACIONALES

Pérez (2014). Concluye: La financiación para el desarrollo puede entenderse como la utilización de recursos, tanto internos como externos, que influyan a largo plazo y de forma positiva en la promoción del desarrollo humano sostenible y en el logro del crecimiento económico.

El financiamiento es un recurso que la empresa utiliza en un determinado momento y periodo para poder realizar sus actividades, llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permitan desarrollar o ampliar sus actividades, hacer alguna otra inversión, dándole oportunidades a las empresas de crecer.

C) LOCALES

Mego y Perales (2012) han concluido que en la región Nor Oriental del Maraón, existe una demanda insatisfecha de productos terminados del café, debido a que en la zona no existe una empresa que ofrezca dichos productos. Así mismo muestra que es viable, la instalación de la planta de acuerdo a la evaluación que se realizó.

Huayama (2013). Según este autor concluye con la producción y comercialización del café se encuentra una serie de restricciones que no permiten un desarrollo dinámico y equilibrado dentro de estas restricciones esta la dependencia económica, financiera y tecnológica en que se encuentra enmarcado nuestro país, falta de apoyo técnico. El café es el producto tradicional agrícola de mayor exportación como lo demuestra las cifras analizadas por lo tanto merece un trato preferencial. La demanda, por consiguiente el consumo de este producto, ha seguido una tendencia decreciente durante los últimos años en mercado interno y externo.

1.3. Teorías Relacionadas al tema

1.3.1. Alternativas De Financiamiento

a) CONCEPTO

El financiamiento se refiere al abastecimiento del dinero vía crédito, aportaciones de capital y fondos de cualquier tipo, requerido para desarrollarlo u operarlo, podemos inferir que las alternativas de financiamiento consideran las fechas en que se solicitarán los recursos de inversión en concordancia con un programa de trabajo y con un calendario de inversiones. (**Ocampo, 2009**)

Johnson (1990), el financiamiento consiste en la obtención de fondos monetarios necesarios para la organización y desarrollo de una empresa, que al aplicarlos de una manera racional incrementen el proceso productivo y las operaciones las conduzca a mayores niveles de eficiencia.

Valerio (2013), el financiamiento consiste en dotar a la empresa de los fondos necesarios con el fin de disponer de recursos económicos para cubrir las necesidades de inversión”.

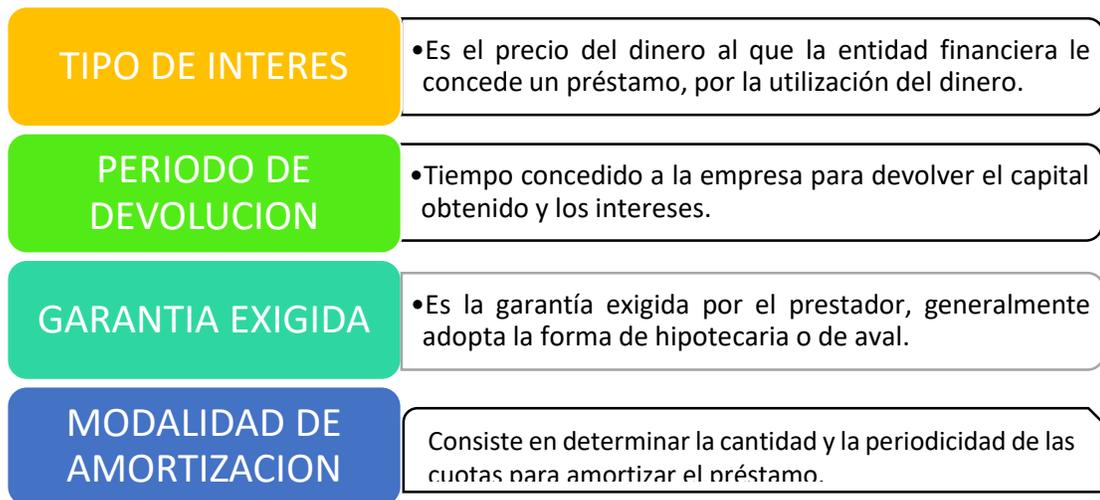
b) CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

Según **Ojeda (2013)**, el financiamiento tiene las siguientes características:

- ✓ Tasas de interés
- ✓ Liquidez de la garantía
- ✓ Tipo de crédito que manejan y sus condiciones
- ✓ Tipos de documentos que solicitan
- ✓ Políticas de renovación de créditos (flexibilidad de reestructuración)
- ✓ Periodo de madures (tiempo que dura el préstamo)

GRAFICO N° 01

CONCEPTOS DESTACADOS DE UN PRÉSTAMO



Fuente : **Elaboración Propia**

Fecha : **02/2016**

DESCRIPCION: El gráfico muestra las principales características a tener en cuenta, al momento de decidir un préstamo monetario externo.

c) ANALISIS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Alconchel y Rodríguez (2008). Un financiamiento será favorable cuando se hace bajo las siguientes condiciones:

Lograr el mayor plazo posible, porque en un negocio el flujo de caja tiene mayor impacto que la tasa de interés que se paga.

Preferir un financiamiento con tasa de interés fija, la cual reduce los riesgos por inflación, devaluación y recesión.

Reducir los riesgos de financiamiento, debido al incumplimiento de pago de amortizaciones y en consecuente recargo para los costos.

d) POLITICAS EN LA UTILIZACION DE LOS CREDITOS

Bravo (2011). Las inversiones a largo plazo (construcción de instalaciones, maquinaria, etc.) deben ser financiadas con créditos a largo plazo, o en su caso con capital propio, esto, es nunca debemos usar los recursos circulantes para financiar inversiones a largo plazo, ya que provocaría la falta de liquidez para pago de sueldos, salarios, materia prima, etc.

Los compromisos financieros siempre deben ser menores a la posibilidad de pago que tiene la empresa, de no suceder así la empresa tendría que reunir a financiamiento constantes, hasta llegar a un punto de no poder liquidar sus pasivos, lo que en muchos casos son motivo de quiebra.

Toda inversión genera flujos, los cuales son analizados en base a su valor actual.

Los créditos deben ser suficientes y oportunos, con el menor costo posible y que alcancen a cubrir cuantitativamente la necesidad por el cual fueron solicitados. **(Eslava, 2010)**

e) TIPOS DE FINANCIAMIENTO

Según **Villarreal (2008)**, el financiamiento necesario para una empresa puede clasificarse de la siguiente manera:

Financiación a corto plazo

Se entiende como la deuda que se tendrá que ser pagada dentro de un año. Por su importancia relativa, este tipo de financiación, comprende las modalidades siguientes:

- ✓ Crédito comercial: Este tipo de financiamiento permite que el negocio adquiera sus suministros y materiales con crédito de otras firmas y pueda contabilizar la deuda como proveedores (cuentas por pagar)
- ✓ Préstamo bancario: Refleja mediante el préstamo de la banca comercial y aparece en el balance general como documentos a pagar y suele ocupar los primeros lugares en las preferencias de los créditos.
- ✓ Documentos comerciales: Consiste en pagarés de empresas medianas o grandes que se entregan principalmente a otras firmas comerciales, bancos, etc.

Financiación a largo plazo

Representa el proceso de planear los desembolsos cuya rentabilidad se extiende a largo de “n” periodos. El prestamos de un capital a largo plazo puede darse en diversas formas, siendo las más conocida los créditos directos conocidos por un banco comercial y o la colocación de obligaciones.

Van Horne y Wachowicz (2010). El capital a largo plazo se utiliza ahora para financiar activos fijos, activos corrientes permanentes y parte de los activos corrientes temporales. Al utilizar el capital a largo plazo para cubrir parte de las necesidades a corto plazo, virtualmente la empresa se asegura de contar en todo momento con una cantidad apropiada de capital.

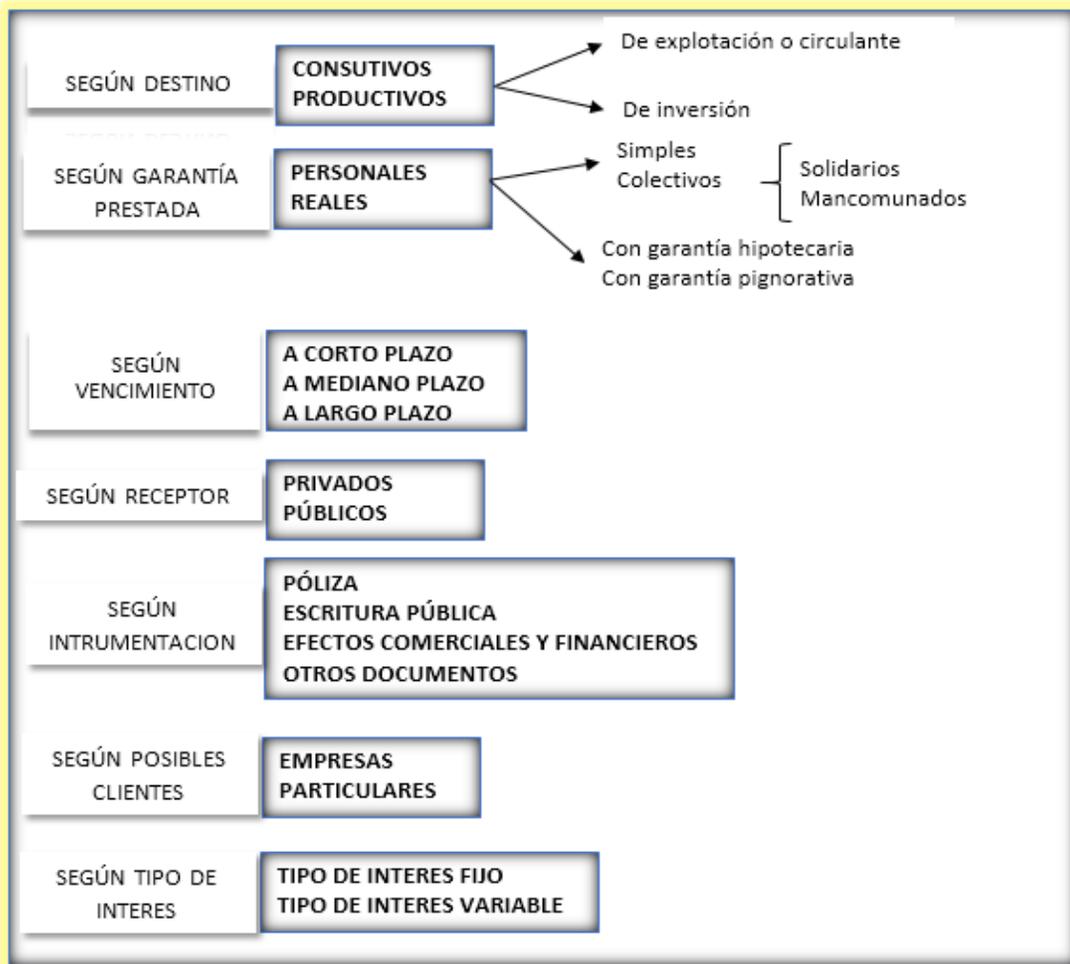
Las operaciones de financiamiento a largo plazo generalmente se incluyen dentro de los contratos una serie de exigencias que deben ser cumplidas por la empresa que solicita el financiamiento, entre las que se pueden mencionar:

Adecuada contabilidad y presentación periódica de estados financieros auditados (los estados financieros deben haberse preparado de acuerdo a los PCGA).

- ✓ Prohibición de vender las cuentas por cobrar
- ✓ Prohibición de celebrar contratos de arrendamiento financiero.
- ✓ Mantener un nivel adecuado de capital de trabajo. La empresa tiene que comunicar periódicamente los índices financieros y principalmente el de capital de trabajo a la entidad que le ha prestado dinero.
- ✓ Prohibición de vender, adquirir e hipotecar activos fijos.
- ✓ Limitación en el pago de dividendos.

GRAFICO N° 02

CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS Y PRÉSTAMOS



Fuente : Manual de finanzas; Santandreu, E. & Santandreu, P.
Fecha : 2012

DESCRIPCION: El gráfico esbozado intenta explicar la variedad de criterios para clasificar a los créditos y préstamos.

Para **Miranda (2010)**, las fuentes de financiamiento son las diferentes alternativas u opciones de las cuales una empresa dispone o puede disponer para obtener recursos financieros. Existen dos tipos de clasificación del financiamiento:

Financiamiento interno

“Se conoce como fuentes internas de financiamiento o autofinanciación a aquellos recursos que se generan de operaciones normales de la empresa; el papel que juegan es esencial para el desarrollo de la misma, en especial para el crecimiento de su capital”.

Fuente : Manual de finanzas; Santandreu, E. & Santandreu, P.
Fecha : 2012

Las expectativas de los requerimientos financieros de una inversión se basan en las condiciones financieras actuales de la empresa, y en los resultados derivados de los estudios del mercado y técnicos ya realizados para el financiamiento:

Aporte propio:

Robles (2012). Se obtiene de los aportes que hagan los dueños del negocio. Es la financiación más económica y la que origina menores dificultades de obtención.

Inyección de capital: Es un nuevo accionista de una empresa que realiza una aportación suplementaria de capital. A veces se utiliza para realiza una inyección de capital en una empresa en suspensión de pagos, riesgo de quiebra o para asociarse a una nueva empresa. Estos socios son especializados en inversiones de empresas nacies con fuertes potenciales de crecimiento.

- ✓ Utilidades no Distribuidas.
- ✓ Depreciación
- ✓ Venta de Activo fijo.

Financiamiento externo

Por lo regular, los medianos y grandes negocios utilizan una combinación de estas fuentes de financiamiento externo. Los préstamos bancarios usualmente requieren un conjunto de documentos que soporten y garanticen los montos solicitados, los cuales se analizan y aprueban después de conocer los antecedentes operativos de la empresa, el propósito del préstamo, programa de pagos de la compañía, las posibilidades de éxito y las expectativas del futuro del negocio.

Se habla de financiamiento externo aquellas otorgadas por terceras personas tales como:

Proveedores:

Esta fuente es la más común, generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo

plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado.

Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones; así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.

Créditos Bancarios:

Las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo.

Los préstamos de corto y largo plazo están disponibles en empresas financieras. La Superintendencia de banca y seguros (SBS), en cumplimiento de la política general del gobierno dirigida a reducir la inflación, supervisa el nivel de créditos extendidos por los bancos.

Los bancos y las instituciones financieras pueden establecer sus propias tasas de interés para las operaciones de préstamo y ahorros; estas tasas no pueden exceder de la tasa máxima establecida por el BCR. Normalmente todo negocio dispone de diferentes fuentes para el financiamiento, las más frecuentes son:

- ✓ El aporte propio, ósea el capital que se dispone para invertir.
- ✓ Las donaciones o el capital que se puede recibir sin tener que devolver.
- ✓ Los préstamos, que son los capitales que se tienen que devolver con intereses y en un tiempo determinado.

Al elegir las fuentes de financiamiento, sobre todo cuando se refiere a préstamos, debemos ser conscientes que se está asumiendo un compromiso.

Por ello es necesario programar las obligaciones adquiridas que son:

- ✓ Las amortizaciones
- ✓ Pago de intereses

En nuestro medio existen como fuentes de financiamiento:

Sector Financiero Informal: Entre los que podemos mencionar a:

Los prestamistas:

Por lo general son personas naturales, que llevan registros de los préstamos que efectúan; aseguran la devolución de los préstamos con un bien que se entrega en garantía. Normalmente prestan dinero inmediatamente, a plazos cortos e intereses altos; a estos prestamistas a quienes se les llama usureros, cumplen un rol importantes en la supervivencia y desarrollo de las pymes marginales que inician sus actividades.

Asociaciones de crédito:

Canadá (1997), es una asociación rotacional de ahorro y crédito informal, su uso está muy difundido en los países de desarrollo; este mecanismo consiste en la reunión de varias personas que contribuirán con el aporte de una pequeña suma para que el total sea recibido en orden de sorteo por cada uno de los asociados, dependiendo de la zona.

Este sistema es el más utilizado por los empresarios de empresas de menor dimensión, se basa en la confianza entre los socios, que sería la garantía de que todos contribuyan con sus cuotas.

Sector Financiero Formal

En el sistema financiero formal de nuestro país, tenemos de una parte la banca comercial tradicional y de otra las instituciones financieras que vienen especializándose en el micro crédito.

Como se sabe la banca comercial, pese a que ha intentado programas de atención a las empresas de menor tamaño, han sido las otras instituciones las que han tenido mayor éxito. Desde el punto de vista institucional estas empresas especializadas en micro finanzas se agrupan en:

Entidades Bancarias:

Desarrollan sus actividades a nivel nacional y tienen mayores requisitos de capital, especializadas en atender sectores empresariales, como:

- ✓ Banco de crédito (BCP)
- ✓ Banco continental (BBVA)

Financieras privadas:

Entidad dedicada a conceder préstamos a sociedades y particulares, al contrario de los bancos, no recibe depósitos sino que se financia a través de otras instituciones o fuentes del mercado, tales como:

- ✓ Mi Banco
- ✓ Edyficar
- ✓ **Intermediarios financieros no bancarios:**

Conformada por:

- Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs)
- Caja Municipal de ahorro y Crédito Piura
- Caja Municipal de ahorro y Crédito Sullana
- Caja Municipal de ahorro y Crédito Trujillo
- Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs)
- Caja rural de Cajamarca
- Caja rural Señor de Luren

1.3.2. PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ

1.3.2.1. Concepto de Planta Procesadora

Se llama planta procesadora al lugar en el que se desarrollan diversas operaciones industriales, entre ellas operaciones unitarias, con el fin de transformar,

adecuar o tratar alguna materia prima en particular a fin de obtener productos de mayor valor agregado (productos terminados).

Todas las plantas procesadoras de alguna materia prima en particular requieren para operar, además de equipos sofisticados, instrumentos en general, materia prima y recurso humano; recursos energéticos, agua e insumos.

Los profesionales que operan los diversos equipos y que forman parte de las líneas de mando en una planta procesadora a menudo son ingenieros y técnicos con conocimientos en determinados tipos de procesos.

Es necesario señalar que para cada empresa en particular que tiene un objeto social que implique transformación de materia prima, debe contar con una planta procesadora, la misma que está constituida por **bienes de capital** indispensables para transformar la materia prima.

1.3.2.2. Bienes de Capital

a) Concepto

Son aquellos que se usan para crear otros bienes, es decir, se consumen en un nuevo proceso productivo. Son utilizados por las empresas.

Algunos bienes de capital se van desgastando lentamente en el proceso de producción; son empleados en varios procesos productivos. Estos bienes de capital generan como resultado de la restricción del consumo del presente de una sociedad, que significa ahorro para luego llevar a cabo un proceso de inversión que implica la obtención de nuevos bienes de capital.

Los bienes de capital son productos intermedios que, a lo largo del proceso productivo, se transforman en bienes de consumo. Todo bien de capital se consume: por desgaste en el curso del proceso productivo; o porque (antes de llegar a tal momento) un cambio de circunstancias del mercado lo priva de importancia económica. Un fondo de bienes de capital es de condición transitoria.

Samuelson y Nordhaus (2005), señalan que la mayoría de los bienes de capital pertenecen a la empresa que los utiliza. Sin embargo algunos son alquilados por sus propietarios durante largos o cortos periodos.

Son bienes utilizados en la fabricación de otros productos pero que no están incorporados como componentes o materia prima dentro de éstos. Algunos ejemplos clásicos son los elementos de transporte y las Maquinarias industriales y de oficina.

Está formado por todos aquellos bienes y derechos de propiedad del negocio que tienen cierta permanencia en la empresa y que se han adquirido con el propósito de ser usados dentro de la misma y no de venderlos, naturalmente que cuando se encuentran en malas condiciones o no presten un servicio efectivo, si pueden venderse o cambiarse

b) Importancia

Desempeñan un papel muy importante, ya que son inversiones que hace la empresa, las cuales forman parte del mismo patrimonio y deben salvaguardarse para apoyar a la empresa al desarrollo de sus actividades y alcance de sus objetivos, los cuales son:

El uso o usufructo de los mismos en beneficio de la entidad.

La producción de artículos para su venta o para el de la propia entidad.

La prestación de servicios a la entidad, a sus clientes y al público en general.

Determinar su estimación de vida probable en función al tiempo de servicio remanente a la empresa y al valor de desecho de los mismos.

c) Categorías

Son aquellos bienes que pueden ser utilizados en muchos procesos productivos. Sirven en varios actos de producción, forman parte del capital fijo desde los instrumentos más frágiles, hasta los bienes más duraderos como maquinaria, edificios, etc.

Estos bienes se caracterizan porque trasladan por parte de su valor al producto, conforme se lleva a cabo el proceso de producción.

Se considera que los bienes de capital son aquellos activos físicos disponibles para ser utilizados en la producción corriente o futura de otros bienes y servicios. De tal forma, no están destinados a satisfacer directamente las necesidades de consumo presente o futuro. Podemos categorizar a los bienes de capital de la siguiente manera:

Bienes de capital para la producción de bienes

Abarca aquellos bienes usados en la producción agrícola, industrial, minera y destinada a obras de infraestructura. Por su parte, dentro de los bienes de capital para uso industrial se encuentran las categorías maquinaria de uso difundido y específico de diversas ramas productivas. Cabe señalar que la categoría bienes de capital para infraestructura incluye aquellos bienes destinados a las actividades de construcción y mantenimiento de obras relacionadas con las vías de comunicación, el desarrollo urbano y rural tales como: carreteras, ferrocarriles, caminos y puentes.

Bienes de capital para la producción de servicios

Contiene aquellos bienes que son utilizados en la producción de algún servicio, tales como los bienes de capital para transporte y su infraestructura, equipamiento médico y maquinaria para el tratamiento de la información, entre otros.

Bienes de capital de uso general

Reúne aquellos productos a los que, por su descripción y la falta de información del sector demandante, no se puede identificar para la producción de qué tipo de bienes son utilizados. Como ejemplo se puede citar a los compresores, calderas, los instrumentos de medición y control.

Bienes de consumo durables

Comprende los bienes de uso doméstico, como por ejemplo los electrodomésticos y aparatos de telefonía y TV.

Otros

Contiene las Piezas y accesorios para bienes de capital, herramientas y máquinas.

d) Clasificación

Se pueden clasificar de diferentes formas y criterios, según las necesidades y giro de la empresa, atendiendo a su naturaleza, funciones, uso y resultados de operación que puedan proporcionar a dicha empresa.

De acuerdo a su mayor permanencia en la empresa:

- ✓ Terrenos
- ✓ Edificios
 - Oficinas
 - Bodegas
 - Naves industriales
- ✓ Maquinaria y equipo
 - Maquinaria pesada
 - Motores
 - Telares
 - Moldes
- ✓ **Equipo de entrega y reparto**
 - Camiones
 - Camionetas
 - Automóviles
 - Motocicletas
 - Bicicletas
- ✓ **Mobiliario y equipo de oficina**
 - Escritorios
 - Mesas
 - Sillas
- ✓ **Equipo de cómputo electrónico**
 - Computadoras
 - Periféricos

✓ **De acuerdo a su mayor productividad hacia la empresa:**

- Maquinaria y equipo
- Equipo de entrega o de reparto
- Mobiliario y equipo de oficina
- Equipo de cómputo electrónico
- Edificios
- Terrenos

✓ **De acuerdo al giro de la empresa**

- **Industria Cafetalera**
 - Terrenos
 - Construcciones
 - Equipo de oficina
- **Industria de la construcción**
 - Terrenos
 - Construcciones
 - Maquinaria para la construcción
 - Grúas
 - Revolvedoras
 - Herramientas pequeñas
- **Industria agrícola**
 - Tractores
 - Rastras
 - Trilladoras
 - Cosechadoras
 - Equipo de riego
- **Industria del transporte**
 - Autobuses
 - Terminales
 - Talleres
 - Equipo de oficina
 - Equipo de taller

- **Escuelas**
 - Terreno
 - Edificio
 - Mobiliario de oficina
 - Bancas
 - Mesas

e) **Bienes de Capital para la Planta Procesadora de “Corporación Alto Maraón” S.A.C.**

Los equipos a utilizar dentro del proceso de elaboración (producción) del café como producto terminado, son:

***NOMBRE DEL BIEN DE CANTIDAD
CAPITAL***

<i>SECADORA ROTATIVA</i>	01
<i>TRILLADORA DE CAFÉ</i>	01
<i>TOSTADORA DE GRANO</i>	01
<i>MOLINO INDUSTRIAL DE CAFÉ</i>	01
<i>SELLADORA</i>	01
<i>EMPAQUETADORA</i>	01
<i>TOTAL</i>	06

f) **Descripción de Bienes de Capital**

Secadora rotativa: Reduce significativamente el tiempo de secado y los convenientes climáticos de las zonas cafetaleras.

Trilladora de café: Maquinas diseñadas especialmente para retirar el pergamino del grano. Es una maquina estacionaria que posee un tambor guarnecido de púas que separa el grano de cualquier impureza que aún se encuentre en el grano.

Tostadora de grano: Consiste básicamente en un cilindro metálico que gira sobre una fuente de calor que es un horno, en donde se produce la combustión de material inflamable.

Tiene un ventilador que hace pasar el aire que hemos calentado previamente en el horno a través del cilindro metálico que es donde está el café mientras gira sin parar.

Molino de café: Permiten triturar el grano a diferentes velocidades, distintos tamaños de grano. Se debe evitar moler mucho tiempo para no calentar los granos.

Selladora: Es un aparato eléctrico el cual nos permite por medio de la acción del calor, unir dos extremos de la bolsa de tipo plástico, metalizada o celofán.

Empaquetadora: Es aquel recipiente o envase que contiene el producto, para la comercialización del mismo.

1.3.3. DEFINICION DE LA TERMINOLOGIA

Financiamiento interno:

Son aquellos recursos que se generan de operaciones normales de la empresa; el papel que juegan es esencial para el desarrollo de la misma, en especial para el crecimiento de su capital. (Lira, 2009).

Financiamiento externo:

Conjunto de documentos que soporten y garanticen los montos solicitados, los cuales se analizan y aprueban después de conocer los antecedentes operativos de la empresa. (Lira, 2009)

Aporte propio:

Se obtiene de los aportes que hagan los dueños del negocio. Es la financiación más económica. Está representado por los recursos a largo plazo que suministren los propietarios o dueños de la empresa. (Romero, 2012).

Entidades Bancarias:

Desarrollan sus actividades a nivel nacional y tienen mayores requisitos de capital. Una entidad bancaria es una institución financiera que se encarga de administrar el dinero de unos para prestarlo a otros. El banco, o el sistema bancario, es el conjunto de entidades

o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco. **(Hernández, 2011).**

Financiamiento a corto plazo:

Son todas las obligaciones contraídas por la empresa con terceros y que vencen en el plazo máximo de un año. Se le reconocen en el Balance General en el rubro de Pasivo corriente. Una empresa debe siempre tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda antes de buscar algún otro con garantía, ya que la garantía en si ya significa un costo. **(Apaza, 2012).**

Financiamiento a largo plazo:

Son todas las obligaciones contraídas por las empresas con terceros; puede darse en diversas formas, siendo las más conocidas los créditos directos conocidos por un banco comercial y o la colocación de obligaciones. **(Apaza, 2012).**

Bienes de capital:

Son aquellos bienes que pueden ser utilizados en muchos procesos productivos. Sirven en varios actos de producción. La mayoría de los bienes de capital pertenecen a la empresa que los utiliza. Sin embargo algunos son alquilados por sus propietarios durante periodos largos o cortos. **(Pattillo, 2015).**

1.4. Formulación Del Problema

¿Cuáles son las alternativas de financiamiento más adecuadas que deberá obtener la “Corporación Alto Marañón” S.A.C., para la construcción de una planta procesadora de café en la ciudad de Jaén?

1.5. Justificación e Importancia Del Estudio

A) Científica

Copeland Tomas E. y Fred Weston (2013) sostienen la teoría de finanzas explica cómo y porque los individuos y sus agentes toman decisiones y elecciones, entre diferentes

flujos y políticas, de ahí la importancia de analizar qué alternativas de financiamiento son las más idóneas para la construcción de una procesadora de café para la “Corporación Alto Marañón” S.A.C.

B) Institucional

Al analizar las alternativas de financiamiento y determinar la mejor alternativa para la construcción de una planta procesadora de café para la “Corporación Alto Marañón” S.A.C., conllevará a tomar decisiones financieras correctas para poner en marcha el proyecto con fuentes financieras idóneas, al menor costo de capital posible, que se verá reflejado en costos de producción bajos, generando un margen de utilidad mayor.

C) Social

El impacto social local que trae como consecuencia este trabajo de investigación, es promover un análisis profundo sobre alternativas de financiamiento para que cualquier organización privada pueda convertirse de una empresa comercial a una industrial. Con esta posibilidad se podrá generar más puestos de trabajo y para los inversionistas hará más atractiva su inversión, puesto que industrializar a una empresa conlleva a que sus productos tengan un valor agregado.

1.6. Hipótesis

Si las alternativas de financiamiento son las correctas entonces retribuirá al mejorar la rentabilidad de la empresa en estudio.

1.7. Objetivos

1.6.1. Objetivo General

Determinar qué alternativa(s) de financiamiento será (n) la (s) más adecuada (s) para la construcción de la planta procesadora de café de la “Corporación Alto Marañón S.A.C.

1.6.2. Objetivos específicos

Determinar el grado de aceptación del consumidor para un producto terminado de café, elaborado y distribuido en la provincia de Jaén.

Elaborar un proyecto de inversión que determine la viabilidad para construir una planta procesadora de café para la empresa “Corporación Alto Marañón” S.A.C.

Evaluar la verdadera situación económica- financiera de “Corporación Alto Marañón” S.A.C., para determinar la accesibilidad a financiamientos propios o externos.

II. MATERIAL Y METODO

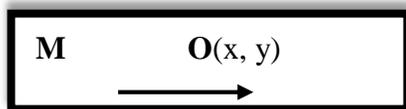
2.1. Tipo y Diseño de Investigación

2.1.1. Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación corresponde al tipo **cuantitativo** porque el principal interés es explicar y analizar las diversas alternativas de financiamiento para la fabricación de una planta procesadora de café en “Corporación Alto Marañón” S.A.C.

2.1.2. Diseño de Investigación

El diseño de la investigación que emplearemos es no experimental propositivo, porque se recoge información de varias muestras proponiendo una solución para un solo caso. La fórmula a utilizar es la siguiente:



Donde:

M : Constituye la muestra de estudio

O : Constituye la mediación /observación a la muestra

X : Es la variable independiente (Alternativas de Financiamiento)

Y : Es la variable dependiente (Bienes de Capital).

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Son sujetos de investigación para el presente proyecto las 19 entidades financieras del departamento de Cajamarca, ya sean cooperativas de ahorro y créditos, cajas de ahorro y crédito, bancos, y así también las cooperativas socias de la Corporación Alto Marañón SAC, a quienes se les evaluará un posible aporte de capital, y la población consumidora de café como producto terminado.

2.2.2. Muestra

Está determinada por el Gerente General “Corporación Alto Marañón” S.A.C., 6 entidades financieras del departamento de Cajamarca seleccionadas mediante un **muestreo aleatorio por conglomerados**, ya que se clasificará a entidades financieras en diferentes rubros, y dentro de ellas se seleccionará las más representativas. Estas entidades financieras son las siguientes:

BANCO DE CREDITO DEL PERU (BCP)
BANCO CONTINENTAL (BBVA)
MI BANCO
CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO PIURA
CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO TRUJILLO
CAJA MUNICIPAL DE AHORRO Y CREDITO SULLANA

Además de 100 pobladores de la ciudad de Jaén.

2.3. Variables y Operacionalización

2.4. Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos, validez y confiabilidad

2.3.1. Métodos

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

Método histórico: Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas del objeto de estudio, se utilizó para conocer la evolución y desarrollo de dicho objeto de investigación e identificar las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales.

Hipotético – deductivo: Será utilizado teniendo en cuenta su carácter integracional y dialéctico de la inducción – deducción a proponer hipótesis del conjunto de datos empíricos que constituirán la investigación y a la vez para arribar a las conclusiones a partir de las hipótesis planteadas.

2.3.2 Técnicas

2.3.2.1. Técnicas de Gabinete

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

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

Ficha de Resumen: Utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.

Fichas Textuales: Sirvieron para la transcripción literal de contenidos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.

Fichas Bibliográficas: Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el soporte científico correspondiente a la investigación.

Esta técnica permitió la identificación priorizada de los autores de las diferentes fuentes de consulta que luego fueron sistematizadas para construir el marco teórico científico y así tener un gran dominio de los diferentes elementos que conforman la investigación.

Ficha de síntesis: Sirvió para registrar información de las diferentes fuentes bibliográficas consultadas, pero en base a la capacidad de análisis y síntesis puesto de manifiesto por la investigadora.

2.3.2.2. Técnicas de Campo

a) Observación: Técnica que permitió observar atentamente, el fenómeno materia de investigación (Alternativas de financiamiento y adquisiciones de capital) registrados durante el proceso de investigación para su posterior análisis.

b) Entrevista: Esta técnica fue utilizada para la obtención de la información mediante un dialogo sostenido entre el entrevistado y el entrevistador a través de un encuentro formal planificado basado en una cultura de ética, requerida en todo trabajo de investigación.

La información obtenida permitió sistematizar algunos contenidos convirtiéndose en un elemento útil para el presente trabajo de investigación.

c) Encuesta: Para el presente trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta, dirigida especialmente a los representantes de las entidades financieras de la ciudad de Jaén.

d) Análisis Documental: Técnica que será utilizada para examinar la documentación de la organización, sobre todo para determinar la verdadera situación económica- financiera de la empresa.

2.3.3. Instrumentos de Recolección de Datos

Cuestionario: Este instrumento se utilizó con el propósito de registrar información respecto al grado de conocimiento del Gerente sobre las alternativas de financiamiento.

Notas de Campo: Se utilizó para registrar toda la información relevante durante el desarrollo del presente proyecto.

2.4. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECOLECCION DE DATOS

Para este rubro se utilizará los métodos inductivo y deductivo, asimismo para la recolección de datos se procedió a registrar la información a través de una entrevista por cuestionario con un promedio de 11 preguntas cerradas y abiertas, debidamente estructuradas y validadas por la opinión en juicio de expertos conocedores de metodología de la investigación.

2.5. Procedimiento De Análisis De Datos

La información fue ordenada de acuerdo a las preguntas realizadas en la encuesta, de tal manera que nos permita formular gráficos y tablas estadísticas que permitan su mejor interpretación. Se utilizó la herramienta Excel para transformar los datos básicos en información importante para esta investigación. Se utilizará también análisis de interpretación para los estados financieros de la entidad, los cuales son: Análisis Vertical, Horizontal y Ratios.

2.6. Aspectos Éticos

Para evitar cualquier sesgo en la obtención de datos, fueron necesarios aplicar los siguientes criterios éticos:

Objetividad: Los datos fueron recolectados tal cual se mostraron en los instrumentos.

Profesionalismo: Al momento de aplicar los instrumentos de recolección de datos no se indujo a respuestas favorables/desfavorables.

Conflicto de Intereses: Los intereses personales no se interpusieron a los intereses de esta investigación.

2.7. Criterios De Rigor Científica

Validez Interna: Se logra cuando los resultados del estudio son reconocidos como verdaderos por los investigadores que realizan y participan en el estudio y también por las personas que han experimentado o estado en contacto con el sujeto investigado; se procede a través de las observaciones y conversaciones ampliadas con los sujetos de investigación en el estudio, recolectando información que produzca hallazgos que son reconocidos por los informantes como una verdadera aproximación sobre lo que ellos piensan y sienten.

Este criterio fue utilizado por los investigadores y se logró a través de la confianza impartida hacia el entrevistado, sintiéndose seguro de lo que piensa y dice, sin temor de sentirse coaccionado a responder inadecuadamente, utilizando también estrategias como la pregunta, parafraseo, confrontación, para obtener la mayor información posible y veracidad en los discursos.

Validez Externa: Este criterio se refiere a la posibilidad de ampliar los resultados del estudio a otras poblaciones. Guba y Lincoln indican que se trata de examinar qué tanto se ajustan los resultados con otro contexto. En la investigación los lectores del informe son quienes determinan si se puede transferir hallazgos a un contexto diferente; para ello se necesita hacer una descripción densa del lugar y las características de las personas donde el fenómeno fue estudiado.

En la investigación se plasmará adecuadamente los resultados gracias a los datos verídicos que se pudieron recoger, para finalmente publicar dicha investigación y permitir el acceso a otros investigadores de esta información.

Objetividad: Se entiende como la habilidad de otro investigador de seguir la pista o la ruta de lo realizado por el investigador original. Para ello es necesario un registro y documentación completa de las decisiones e ideas que el investigador haya tenido en relación con el estudio. Esta estrategia permite que otro investigador examine los datos y pueda llegar a conclusiones iguales y similares del investigador original; siempre y cuando tengan perspectivas similares.

Aplicando a nuestro trabajo de investigación este criterio permitirá que otro investigador pueda utilizarlo, examine los datos y pueda llegar a conclusiones iguales o similares del investigador original.

III. RESULTADOS

3.1. Tablas y Figuras

En este punto abarcaremos un estudio detallado de los datos obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos de investigación que fueron: entrevista al Gerente General y encuesta a los representantes de las entidades financieras y a los pobladores de Jaén,

instrumentos utilizados para alcanzar la información requerida en virtud al problema planteado en las alternativas de financiamiento de la “Corporación Alto Marañón” S.A.C

Se identificó y analizó las alternativas de financiamiento disponibles en la provincia de Jaén, como bancos comerciales, entidades financieras, cajas municipales que puedan ofrecer préstamos para la adquisición de bienes de capital. Se determinó de qué forma se brindan los financiamientos y bajo qué requisitos, tasas de interés, garantías, tipos de financiamiento. Además de ello se elaboró una encuesta aplicable a los pobladores de la ciudad de Jaén para ver el grado de aceptación del producto terminado.

Así mismo se encuestó al Gerente General de la Empresa “Corporación Alto Marañón” S.A.C. para ver hasta qué grado está informado sobre estas alternativas de financiamiento y que bienes de capital serían los más convenientes para su implementación a empresa Industrial. Se procederá a describir los resultados obtenidos de acuerdo a los objetivos específicos planteados en esta investigación.

DATOS DE LAS PERSONAS ENTREVISTADAS

NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO Y ENTIDAD
Javier Vásquez Zambrano	Gerente General BCP Cajamarca
Jaime Otero Zamora	Sub Gerente BBVA Jaén
José Burga Chávez	Gerente Mi Banco Jaén
Tania Yudith Mestanza Vásquez	Representante de Caja Piura Jaén
Luis Solis Ocaña	Representante de Caja Trujillo Jaén
Nilda Coronel Azula	Representante de Caja Sullana Jaén

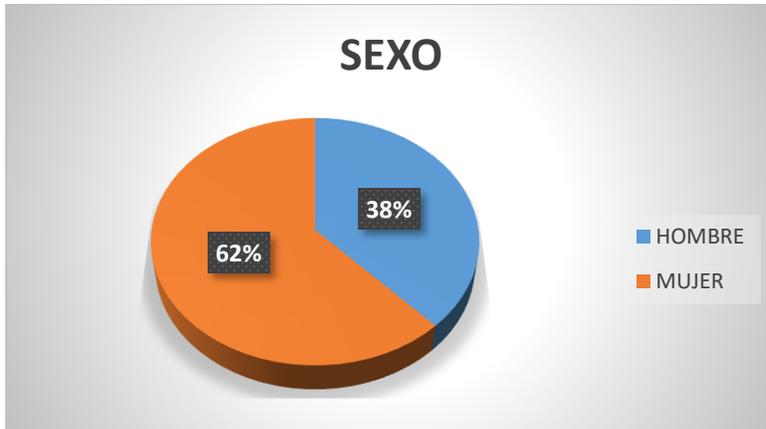
A.- OBJETIVO ESPECIFICO N° 01: Determinar el grado de aceptación del consumidor para un producto terminado de café, elaborado y distribuido en la provincia de Jaén.

a). De la Encuesta para determinar la aceptación del nuevo producto

Sexo de los Encuestados

GRAFICO N° 03

SEXO DE LOS ENCUESTADOS

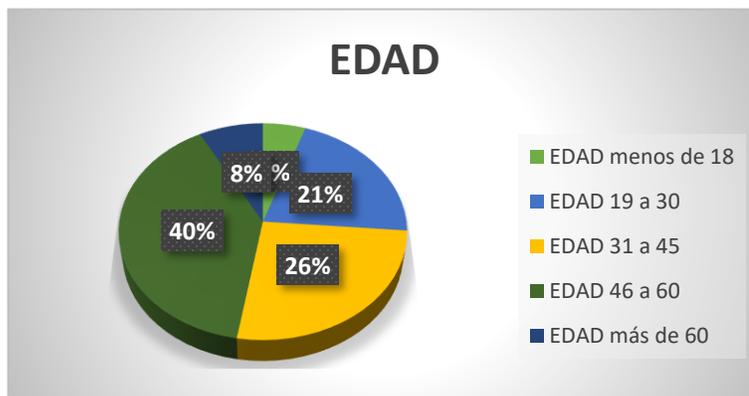


Fuente : Elaboración propia
 Fecha : 03/2016

Edad de los encuestados

GRAFICO N° 04

EDAD DE LOS ENCUESTADOS



Fuente : Elaboración propia
 Fecha : 03/2016

CUADRO N° 01

SEXO Y EDADES DE LOS ENCUESTADOS

SEXO	EDAD					TOTAL	PORCENTAJE
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60		
HOMBRE	2	8	10	15	3	38	38.00%

MUJER	4	14	25	17	2	62	62.00%
TOTAL	6	22	35	32	5	100	100.00%
PORCENTA		22.00	35.00	32.00		100.00	
JE	6.00%	%	%	%	5.00%	%	

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

DESCRIPCION:

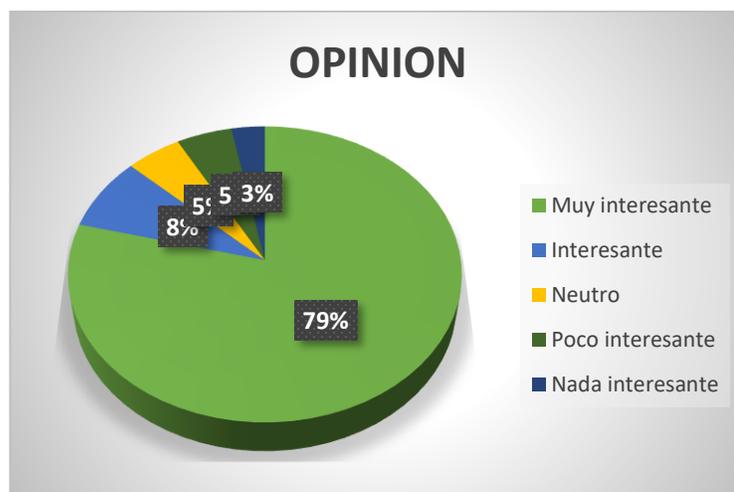
Se puede evidenciar que el 38% de los encuestados son hombres, cuya mayor participación se encuentra entre los 46 a 60 años de edad.

Las mujeres representan el 62%, pero que han sido encuestadas mayormente a mujeres entre la edad de 31 a 45 años.

Opinión sobre el nuevo producto

GRAFICO N° 05

OPINION SOBRE EL NUEVO PRODUCTO



Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

DESCRIPCION:

De los encuestados el 79% señaló que le parece muy interesante una nueva propuesta de un producto terminado de café, un producto que no sea convencional, a los que

normalmente están acostumbrados a comprar en bodegas (sobres, tarros, y/o latas), sino más bien un producto puro, cuyo proceso es realizado en la misma ciudad de Jaén.

Muy interesante

CUADRO N° 02

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON MUY INTERESANTE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	1	6	9	14	0	30
MUJER	1	11	21	16	0	49
TOTAL	2	17	30	30	0	79

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

La mayor proporción de encuestados que señalan que, es muy interesante el lanzamiento de este nuevo producto, está situado en las mujeres entre 31 a 45 años de edad, mientras que en los hombres entre los 46 a 60 años.

Interesante

CUADRO N° 03

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON INTERESANTE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	2	1	1	2	6
MUJER	0	1	0	1	0	2
TOTAL	0	3	1	2	2	8

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Neutro

CUADRO N° 04

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NEUTRO

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	1	0	0	0	0	1
MUJER	1	2	1	0	0	4
TOTAL	2	2	1	0	0	5

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Poco interesante

CUADRO N° 05

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON POCO INTERESANTE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	0	0	0
MUJER	2	0	3	0	0	5
TOTAL	2	0	3	0	0	5

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Nada interesante

CUADRO N° 06

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NADA INTERESANTE

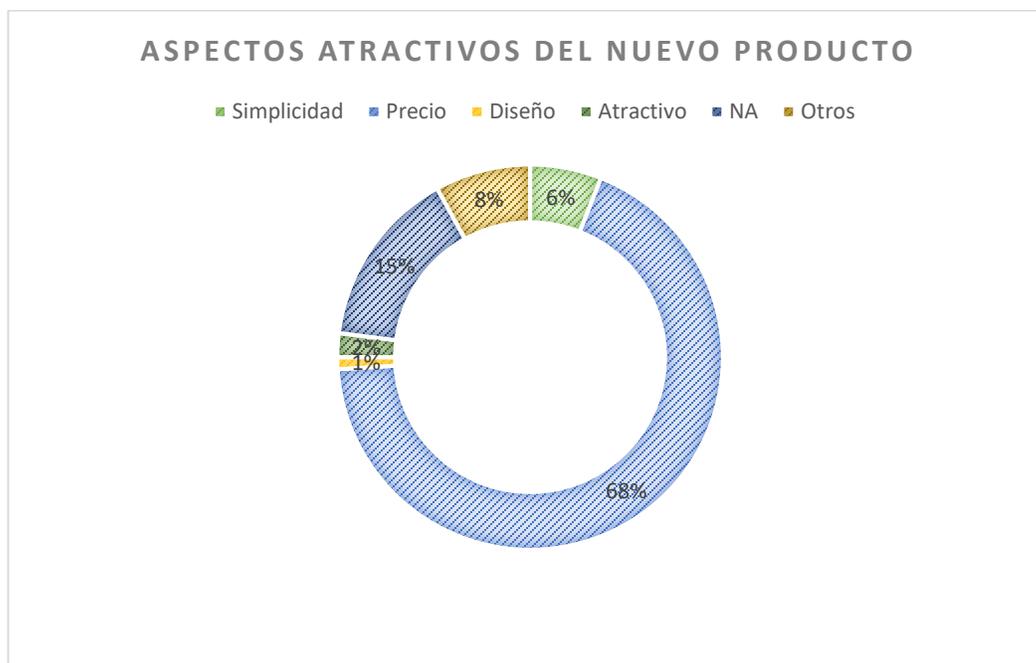
SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	0	1	1
MUJER	0	0	0	0	2	2
TOTAL	0	0	0	0	3	3

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Aspectos atractivos del producto

GRAFICO N° 06

ASPECTOS ATRACTIVOS DEL NUEVO PRODUCTO



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Simplicidad

CUADRO N° 07

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON SIMPLICIDAD

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	1	0	0	1	0	2
MUJER	0	2	2	0	0	4
TOTAL	1	2	2	1	0	6

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Precio

CUADRO N° 08**SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON PRECIO**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	1	2	8	10	0	21
MUJER	4	9	23	11	0	47
TOTAL	5	11	31	21	0	68

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

DESCRIPCION:

Al preguntar sobre el aspecto más atractivo de nuestro nuevo producto el 68% respondió que el precio es un factor determinante y además le parece accesible.

Diseño**CUADRO N° 09****SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON DISEÑO**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	1	0	0	1
MUJER	0	0	0	0	0	0
TOTAL	0	0	1	0	0	1

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Atractivo

CUADRO N° 10

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON ATRACTIVO

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	0	0	0
MUJER	0	1	0	1	0	2
TOTAL	0	1	0	1	0	2

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Ninguno de los Anteriores

CUADRO N° 11

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NA

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	5	1	3	0	9
MUJER	0	2	0	4	0	6
TOTAL	0	7	1	7	0	15

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

DESCRIPCION: Sin embargo, a otro 15% no le atrae ninguno de los atributos del nuevo producto.

Otros

CUADRO N° 12

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON OTROS

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	1	0	1	3	5
MUJER	0	0	0	1	2	3
TOTAL	0	1	0	2	5	8

Fuente : Elaboración propia

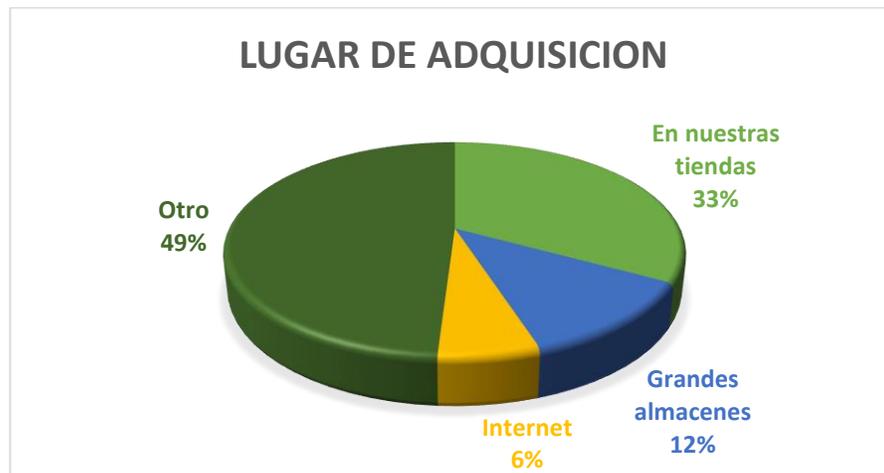
Fecha : 03/2016

DESCRIPCION: Otros atributos que han agregado los encuestados son: Marca, cercanía de compra, obsequios por compra, etc.

Lugar de Adquisición del producto

GRAFICO N° 07

LUGARES DONDE PREFIEREN ADQUIRIR EL NUEVO PRODUCTO



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

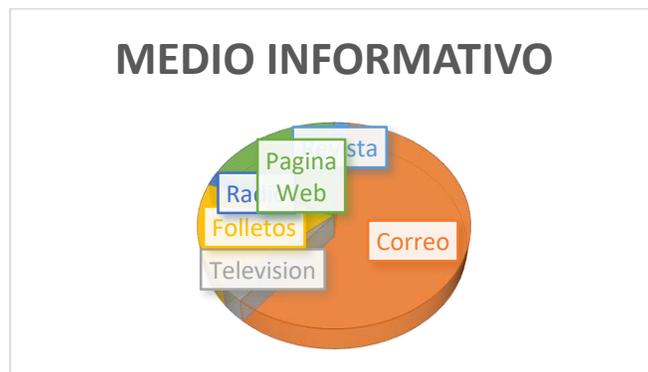
DESCRIPCION:

Un 33% señala que es mejor adquirir el nuevo producto en nuestras tiendas, porque daría más seriedad al mismo. Sin embargo casi la mitad de los encuestados (49%) aducen que sería más conveniente tener el producto lo más cercano a sus domicilios, como por ejemplo: bodegas, supermercados o vendedores a domicilio.

Medio para recepcionar información sobre el producto

GRAFICO N° 08

PREFERENCIA DE MEDIOS INFORMATIVO



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

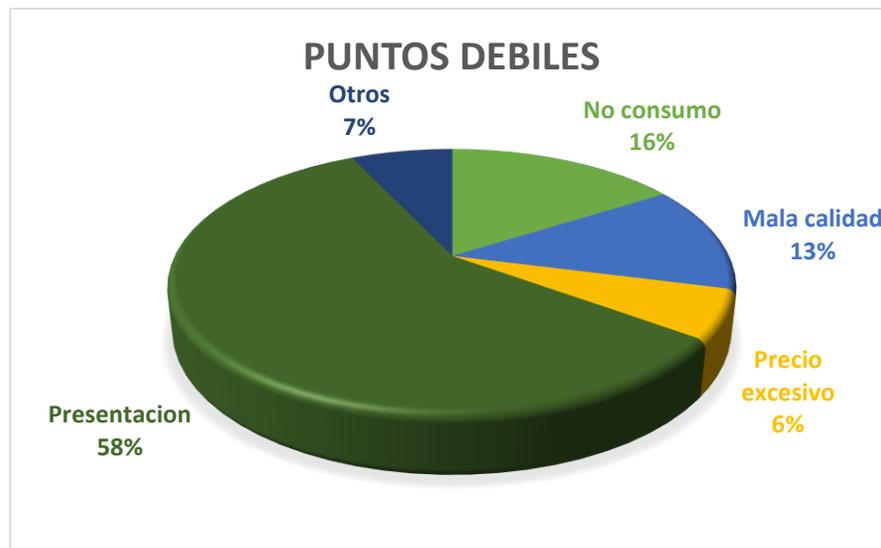
DESCRIPCION:

La mayor proporción de encuestados prefiere que se le informe sobre el nuevo producto vía correo ordinario, ya que la mayor proporción de encuestados se encuentran en una edad que utiliza la tecnología (internet).

Puntos débiles del producto nuevo

GRAFICO N° 09

PUNTOS DEBILES DEL NUEVO PRODUCTO



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

No consumo

CUADRO N° 13

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NO CONSUMO

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	2	3	1	6
MUJER	0	3	5	1	1	10
TOTAL	0	3	7	4	2	16

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCION:

Existe un 16% que señala que no consume café en ninguna de sus presentaciones; ni instantáneos ni puro.

Parece de mala calidad**CUADRO N° 14****SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON PARECE DE MALA**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	2	1	2	1	6
MUJER	1	2	1	3	0	7
TOTAL	1	4	2	5	1	13

CALIDAD : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Precio excesivo**CUADRO N° 15****SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON PRECIO EXCESIVO**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	1	1	0	2
MUJER	0	1	2	0	1	4
TOTAL	0	1	3	1	1	6

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Presentación**CUADRO N° 16****SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON PRESENTACION**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	2	6	5	8	1	22
MUJER	2	7	14	13	0	36
TOTAL	4	13	19	21	1	58

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCION: Más de la mitad (58%) recomiendan mejorar la presentación, ya que el envase es llamativo (envase de yute), sin embargo le falta proyectar imagen.

Otros

CUADRO N° 17

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON OTROS

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	1	1	0	2
MUJER	1	1	3	0	0	5
TOTAL	1	1	4	1	0	7

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Intención de compra

GRAFICO N° 10

INTENCION DE COMPRA DEL NUEVO PRODUCTO



Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Sí, cuando este en el mercado

CUADRO N° 18**SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON SI, CUANDO ESTE EN EL**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	1	6	10	13	1	31
MUJER	3	10	19	11	2	45
TOTAL	4	16	29	24	3	76

MERCADO

DESCRIPCION: Un 76% compraría el nuevo producto, cuando ya se encuentre en el mercado.

Sí, pero dejaría pasar un tiempo

CUADRO N° 19**SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON SI, PERO DEJARIA PARA UN TIEMPO**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	2	0	0	0	2
MUJER	0	1	0	0	0	1
TOTAL	0	3	0	0	0	3

Indeciso**CUADRO N° 20****SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON INDECISO**

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	1	0	0	1	1	3
MUJER	0		4	0	0	4
TOTAL	1	0	4	1	1	7

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

No, no creo

CUADRO N° 21

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NO, NO CREO

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	0	0	0
MUJER	1	2	0	1	0	4
TOTAL	1	2	0	1	0	4

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

No lo compraría

CUADRO N° 22

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NO LO COMPRARIA

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	1	1	2
MUJER	0	1	2	5	0	8
TOTAL	0	1	2	6	1	10

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Solo un 10% no adquiriría el nuevo producto terminado de café.

GRAFICO N° 11

INTENCIO DE COMPRA DEL NUEVO PRODUCTO, CONOCIENDO EL PRECIO



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Muy probablemente

CUADRO N° 23

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON MUY PROBABLEMENTE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	2	7	8	13	1	31
MUJER	3	11	24	12	0	50
TOTAL	5	18	32	25	1	81

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCION:

Conociendo el precio de S/. 10.00 por una bolsa de 250 gr, el 81% de los encuestados decide adquirir el nuevo producto.

Probablemente

CUADRO N° 24

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	1	1	0	0	2
MUJER	0	1	1	0	0	2
TOTAL	0	2	2	0	0	4

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON PROBABLEMENTE

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Es poco probable

CUADRO N° 25

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON ES POCO PROBABLE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	1	2	3
MUJER	1	1	0	0	1	3
TOTAL	1	1	0	1	3	6

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

No es probable

CUADRO N° 26

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NO ES PROBABLE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	0	0	0	0
MUJER	0	1	0	3	0	4
TOTAL	0	1	0	3	0	4

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016
No lo sé

CUADRO N° 27

SEXO Y EDADES DE LOS QUE RESPONDIERON NO LO SE

SEXO	EDAD					TOTAL
	menos de 18	19 a 30	31 a 45	46 a 60	más de 60	
HOMBRE	0	0	1	1	0	2
MUJER	0	0	0	2	1	3
TOTAL	0	0	1	3	1	5

Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

B.- OBJETIVO ESPECIFICO N° 02: Elaborar un proyecto de inversión que determine la viabilidad para construir una planta procesadora de café para la empresa “Corporación Alto Marañón” S.A.C.

a). De la Entrevista al Gerente General Rojas Pintado Bartolomé

Capacidad para elaborar un producto terminado

El gerente general comenta que no ha tenido la experiencia en la elaboración de un producto terminado de café. Ha visto en muchas ocasiones como se hace, pero nunca él ha practicado. No obstante, están trabajando en ese aspecto, porque viaja a distintos lugares del país para especializarse en la materia. Ha conocido a muchas personas que han trabajado por años en la elaboración de producto terminado de café, y ha logrado familiarizarse con ellos. Posiblemente estas personas sean las encargadas de llevar a cabo el proceso productivo.

Opciones de financiamiento para la empresa

El gerente general, desconoce la amplia gama de financiamiento que puede adquirir en las instituciones financieras. Él ha trabajado principalmente con tres (03) medios de financiamiento:

Préstamo del Banco BCP.

Préstamo de la Caja Piura.

Adelanto Precampaña de su principal Cliente “OUTSPAN S.A.C”.

Tipo de financiamiento que adoptaría

Considera que el Tipo de financiamiento con el que ya viene trabajando, cumple con sus expectativas, en cuanto a disponibilidad inmediata, bajas tasas de interés, cuotas accesibles, y sobretodo siempre ha contado con el asesoramiento de las entidades que le ofrecen financiamiento.

Alternativas de financiamiento para bienes de capital

Conoce algunas alternativas como por ejemplo: El leasing (que por cierto una vez le ofrecieron). Sin embargo no está enterado de los productos que ofrecen las

instituciones financieras, respecto al financiamiento que ofrecen para adquirir bienes de capital. No conoce la mayoría de este tipo de financiamiento, por lo cual no puede elegir entre opciones.

Capital propio o un socio

Estuvo interesado en ampliar el negocio, hace un año atrás. Evaluó entre inyectar capital o buscar un socio estratégico para cumplir su objetivo. Buscó las personas que podrían enrumbarse en esta travesía pero los principales factores que lo detuvieron, son los siguientes:

Las personas que querían invertir, no conocen sobre el negocio del café, y la empresa recién está empezando, por lo cual necesita apoyo no solo dinerario si no en conocimientos.

Instalar una planta procesadora de café

Contar con una maquinaria de esta envergadura es muy útil para el negocio donde se encuentra. Son pocas las empresas que tienen este bien de capital en sus instalaciones en la ciudad de Jaén, sólo por nombrar algunos ejemplos; COMERCIO & CIA, OUTSPAN S.A.C, VOLCAFE, DREYFUS.

Actualmente la empresa tiene un proceso de secado llamado “exposición al sol”, un método natural donde el sol seca a los granos de café. Sin embargo en la ciudad de Jaén el clima es inestable, hay semanas donde el sol no aparece, ello conlleva a dos cosas vender el café húmedo a un precio sumamente bajo perdiendo dinero por esta operación, o, esperar para poder vender, esto hace perder liquidez y no darle mayor rotación al dinero.

Una secadora en cambio no importa el clima con el que se encuentre la ciudad, ingresas el café en los cilindros y con el tamo (cáscara del café) que actúa como combustible, se va secando lentamente. Para 12,000 libras el tiempo de secado promedio es de 8 horas, dependiendo el grado de humedad con el que ingresa el café.

b). De la Encuesta a las Instituciones Financieras

¿Qué tipo de financiamiento presta la institución a la que representa?

Las instituciones financieras antes mencionadas, ofrecen los siguientes tipos de financiamiento:

CUADRO N° 28

TIPOS DE FINANCIAMIENTO PRESTADO

INSTITUCIONES FINANCIERAS	TIEMPO (PLAZO)		
	CORTO	MEDIANO	LARGO
Banco de Crédito del Perú (BCP)	X	X	X
Banco Continental (BBVA)	X	X	X
MiBanco	X	X	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura	X	X	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo	X	X	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana	X		

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Descripción:

Todas las instituciones financieras ofrecen créditos a corto plazo. El BCP, BBVA, MiBanco, Caja Piura y Caja Trujillo brindan además créditos a mediano plazo. Sólo el BCP, BBVA otorgan préstamos a largo plazo.

¿Entre que cifras fluctúa la tasa de interés nominal que cobra la institución a la cual representa?

Para un préstamo de S/.350, 000.00 aproximadamente, estas son las tasas de interés para cada institución financiera encuestada.

CUADRO N° 29

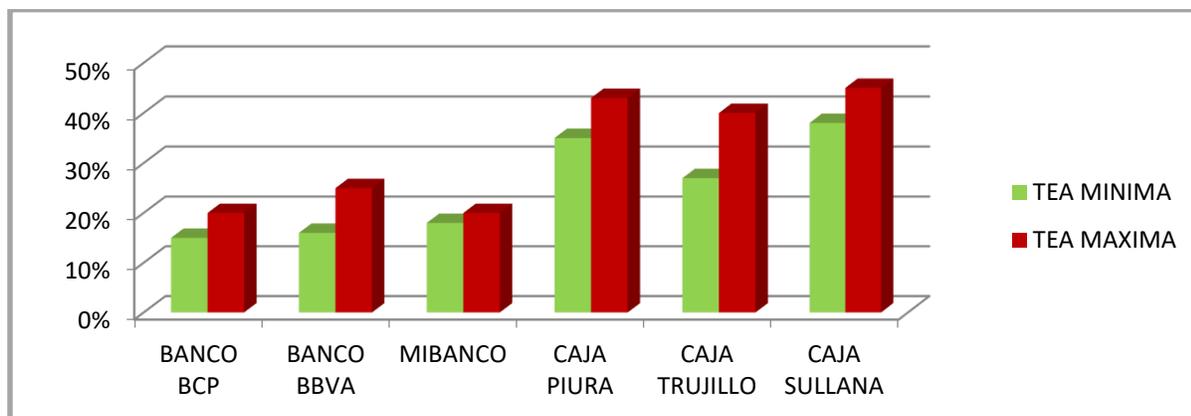
TASA EFECTIVA ANUAL MINIMA Y MAXIMA

INSTITUCIONES FINANCIERAS	TEA (%)	
	MINIMA	MAXIMA
Banco de Crédito del Perú (BCP)	15.00%	20.00%
Banco Continental (BBVA)	16.00%	25.00%
MiBanco	18.00%	20.00%
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura	35.00%	43.00%
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo	27.00%	40.00%
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana	38.00%	45.00%

Fuente : Elaboración propia
 Fecha : 03/2016

GRAFICO N° 12

TASA EFECTIVA ANUAL



Fuente : Elaboración propia
 Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN:

La tasas de interés nominal que fluctúan en las entidades financieras son un poco elevadas, con respecto al Banco de crédito del Perú es el que tiene la menor TEA MÍNIMA de un 15% y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana la TEA MINIMA es las más elevada con un 38%. Así mismo podemos observar que en el cuadro la menor TEA MAXIMA es del BCP con un 20% y la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana tiene la TEA MAXIMA más elevada con un 45%.

¿A qué plazos se extiende un préstamo bancario?

Para otorgar un crédito de S/. 350,000.00 aproximadamente, las instituciones financieras respondieron que tienen plazos estipulados, como a continuación se presenta:

CUADRO N° 30

PLAZOS MINIMO Y MAXIMO

INSTITUCIONES FINANCIERAS	PLAZO (*)	
	MINIMO	MAXIMO
Banco de Crédito del Perú (BCP)	12	36
Banco Continental (BBVA)	6	18
MiBanco	12	24
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura	12	36
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo	12	48
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana	12	48

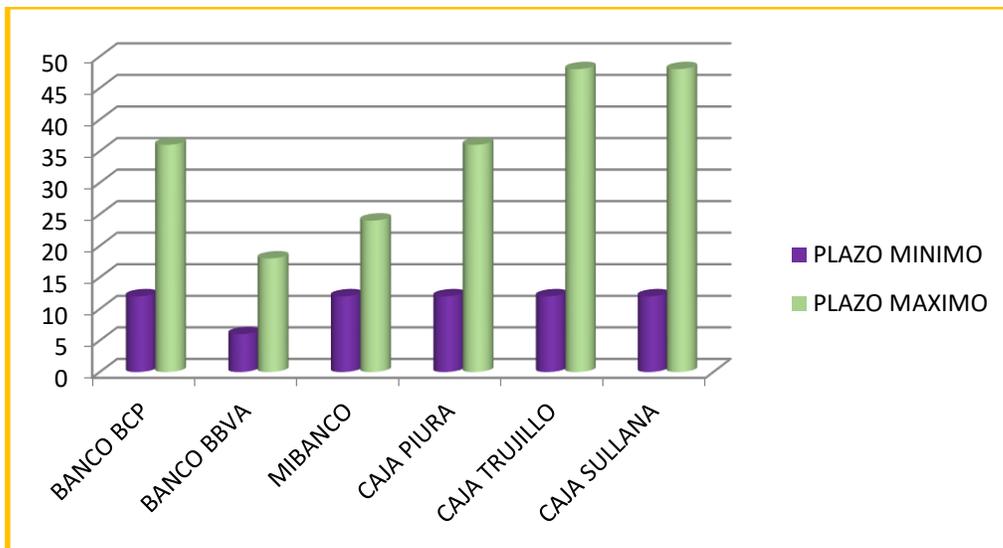
Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

*Plazo expresado en meses.

GRAFICO N° 13

PLAZOS



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN:

Todas las Cajas Municipales de ahorro y crédito tienen como plazo mínimo 12 meses para recuperar su crédito y a su vez con un plazo máximo de 48 meses; El Banco de Crédito del Perú (BCP) tiene el plazo máximo de 36 meses a diferencia del BBVA con un plazo de 18 meses.

¿Qué servicios adicionales de financiamiento ofrecen? Algunas instituciones financieras ofrecen también otros tipos de financiamiento (a parte de los préstamos). Por ejemplo:

BANCO BCP; ofrece Leasing, Descarga de Documentos, Financiamiento Electrónico de Ventas, Factoring, etc.

BANCO BBVA: Leasing, Descuento de Letras, Factoring Electrónico, Crédito Líquido.

MIBANCO: Capital de Trabajo Renovación Automática, Leasing, Mi Equipo, etc.

CUADRO N° 31

SERVICIOS ADICIONALES PRESTADOS

INSTITUCIONES FINANCIERAS	SERVICIOS ADICIONALES			
	LEASIGN	FACTORING	DESCUENTO EN LETRAS	OTROS
Banco de Crédito del Perú (BCP)	X	X	X	X
Banco Continental (BBVA)	X	X	X	X
MiBanco	X			X
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura				
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo				
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana				

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Descripción:

Las entidades bancarias y financieras privadas todas brindan la alternativa de leasing y todas estas entidades además brindas otro tipo de alternativas como por ejemplo: crédito líquido, electrónico de ventas, capital de trabajo renovación automática; las cajas municipales son las que solo brindan préstamos bancarios.

C.- OBJETIVO ESPECIFICO N° 03: Evaluar la verdadera situación económica-financiera de “Corporación Alto Marañón” S.A.C., para determinar la accesibilidad a financiamientos propios o externos.

a). De la Encuesta a las Instituciones Financieras

¿Cuáles son las garantías que requiere su institución para acceder a un crédito?

Las garantías que exigen cada institución financiera, para otorgar un crédito, son las siguientes:

CUADRO N° 32

GARANTIAS REQUERIDAS

INSTITUCIONES FINANCIERAS	GARANTIA REQUERIDA			
	AVAL	HIPOTECA	FIANZA	OTROS
Banco de Crédito del Perú (BCP)	X			X
Banco Continental (BBVA)	X	X		
MiBanco	X			
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura	X			
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo	X			X
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana	X			

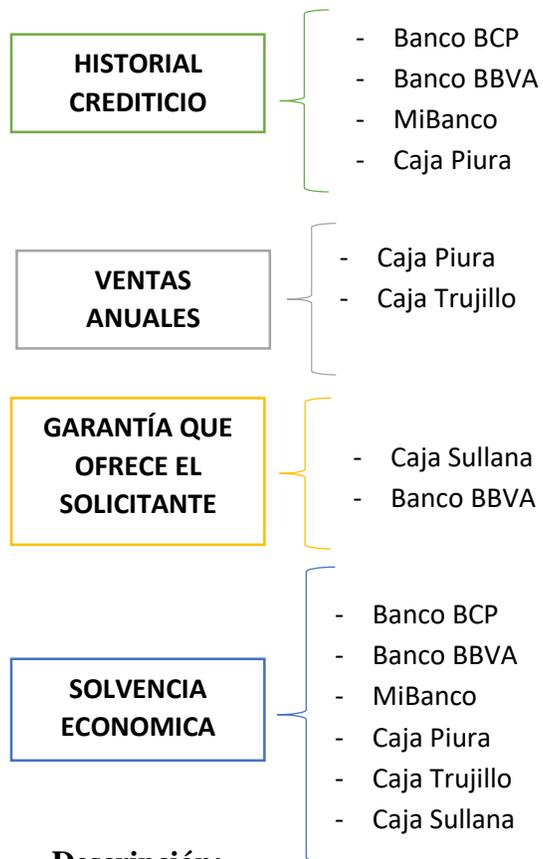
Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

Descripción:

Todas las instituciones financieras, requieren como principal garantía, un aval o fiador, para que a falta de cumplimiento del principal, aquel se haga cargo de la deuda. Sin embargo el Banco BBVA exige también como garantía una hipoteca. Banco de Crédito del Perú y la Caja Trujillo aplican también como garantía al warrant.

¿Qué aspectos fundamentalmente evalúan para otorgar un crédito?

Al momento de otorgar un crédito, las instituciones financieras siempre fijan su atención en variables que para cada una de ellas tienen mayor relevancia.



Descripción:

Del cuestionario realizado se ha evidenciado que todas las instituciones financieras ponen énfasis en la solvencia económica del solicitante. Ello se expresa como la capacidad de pago que tiene el cliente para hacer frente al compromiso con la institución financiera.

¿Cuáles son los requisitos principales que una empresa necesita para acceder a un crédito bancario?

CUADRO N° 33**REQUISITOS EXIGIDOS**

INSTITUCIONES FINANCIERAS	REQUISITOS EXIGIDOS		
	ESTADOS FINANCIEROS	PDT's	RECIBOS DE SERVICIOS BASICOS
Banco de Crédito del Perú (BCP)	X		
Banco Continental (BBVA)	X		
MiBanco	X	X	X
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura	X	X	X
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo	X	X	X
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana	X	X	X

Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

Descripción:

Todas las instituciones financieras su principal requisito para poder acceder a un crédito es presentar un balance de situación, porque reflejan la situación patrimonial de la empresa en un periodo determinado. Particularmente los bancos requieren de un estado de ganancias y pérdidas, con el flujo de caja proyectado. Así mismo para las cajas municipales de ahorro y crédito y la financiera MiBanco lo que les interesa es que presenten la declaración de renta anual y los 3 últimos PDT, como también copia de su recibo de luz.

b). Del análisis documental

En los anexos N° 04 y 05 se muestran los estados financieros (Estado de situación financiera y Estado de Resultados) comparativos de los años 2014 y 2015.

En el trabajo de campo se aplicó tres tipos de análisis (Análisis Vertical, Horizontal y a través de Ratios Financieros) que a continuación pasamos a detallar:

1. ANÁLISIS VERTICAL

Este tipo de análisis se aplica para un solo estado financiero por separado y por un solo período (en este caso vamos a tomar el año 2015). Explica la proporción de una determinada partida respecto a otra tomada como base; así tenemos:

Base

Activo Total (2015) :	S/. 1'176,998.00
Pasivo Total (2015) :	S/. 242,194.00
Patrimonio Neto (2015) :	S/. 934,804.00
Ventas (2015) :	S/. 3'614,174.00

Partida : Efectivo y equivalentes de efectivo (ESF-2015)-Activo

PARTIDA	Efectivo y Equivalentes	S/.185,000.00	15.72%
BASE	Activo Total	S/.1,176,998.00	

Representa el 15.72% de los activos totales.

Partida : Cuenta por Cobrar a Accionistas y al Personal (ESF-2015)- Activo

PARTIDA	Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	S/.34,125.00	2.90%
BASE	Activo Total	S/.1,176,998.00	

Un 2.90 % del activo total, está en deudas con accionistas y personal.

Partida : Existencias (ESF-2015)- Activo

PARTIDA	Existencias	S/.27,930.00	2.37%
BASE	Activo Total	S/.1,176,998.00	

Hay poca existencia en almacenes, solo un 2.37% del activo total.

Partida : Inmueble Maquinaria y Equipo (ESF-2015)- Activo

PARTIDA	Inmueble, Maquinaria y Equipo	S/.619,631.00	52.65%
BASE	Activo Total	S/.1,176,998.00	

Más del 50% del activo total está invertido en Maquinaria (Activo Fijo).

Partida : Obligaciones Financieras (ESF-2015)- Pasivo

PARTIDA	Obligaciones Financieras	S/.54,891.00	22.66%
BASE	Pasivo Total	S/.242,194.00	

El 22.66% del pasivo total, se encuentra en deudas financieras.

Partida : Capital (ESF-2015)- Patrimonio

PARTIDA	Capital	S/.670,000.00	71.67%
BASE	Patrimonio Neto	S/.934,804.00	

El 71.67% del patrimonio neto, está respaldado por el capital social.

Partida : Costo de Ventas (ER-2015)

PARTIDA	Costo de Ventas	S/.3,415,589.00	94.51%
BASE	Ventas	S/.3,614,174.00	

Casi el 95% representa el costo de las ventas realizadas.

Partida : Gastos Administrativos (ER-2015)

PARTIDA	Gastos Administrativos	S/.70,073.00	1.94%
BASE	Ventas	S/.3,614,174.00	

Cerca de un 2% del nivel de ventas corresponde a las ventas del año.

Partida : Gastos de Ventas (ER-2015)

PARTIDA	Gastos de Ventas	S/.28,914.00	0.80%
BASE	Ventas	S/.3,614,174.00	

Menos del 1% respecto a las ventas, representa los gastos de ventas.

Partida : Gastos Financieros (ER-2015)

PARTIDA	Gastos Financieros	S/.40,861.00	1.13%
----------------	---------------------------	---------------------	--------------

BASE	Ventas	S/.3,614,174.00	
-------------	---------------	------------------------	--

En el ejercicio 2015, el 1.13% de las ventas ha sido destinado a cubrir los gastos financieros

2. ANÁLISIS HORIZONTAL

Mediante este análisis se determinó la variación porcentual de algunas partidas relevantes de un solo estado financiero. Este tipo de análisis también considera un solo estado financiero, pero que a diferencia del anterior toma en consideración los importes de las partidas materia de análisis de dos o más periodos. Por ejemplo:

Partida : Efectivo y equivalentes de efectivo (ESF 2014-2015)- Activo

Efectivo y Equivalente de Efectivo			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.100,450.00	S/.84,550.00	84.17%
2015	S/.185,000.00		

Se ha incrementado 84.17% el efectivo y equivalentes de efectivo del año 2014 para el 2015.

Partida : Existencias (ESF 2014-2015)- Activo

Existencias			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.25,480.00	S/.2,450.00	9.62%
2015	S/.27,930.00		

Un 9.62% se han incrementado las existencias de un periodo a otro.

Partida : Inmueble Maquinaria y Equipo (ESF 2014-2015)- Activo

Inmueble, Maquinaria y Equipo			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.619,631.00	S/.0.00	0.00%
2015	S/.619,631.00		

No se adquirió ningún activo fijo en el periodo 2015.

Partida : Obligaciones Financieras (ESF 2014-2015)-

Pasivo

Obligaciones Financieras			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.143,493.00	-S/.88,602.00	-61.75%
2015	S/.54,891.00		

Se ha venido pagando las deudas con las instituciones financieras a razón de 61.75% respecto del ejercicio de la deuda al 31 de diciembre del 2014.

Partida : Capital (ESF 2014-2015)- Patrimonio

Capital

PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.670,000.00	S/.0.00	0.00%
2015	S/.670,000.00		

No se ha inyectado capital por parte de los socios, tampoco se ha retirado capitales.

Partida : Costo de Ventas (ER 2014-2015)

Costo de Ventas			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.2,804,829.00	S/.809,345.00	28.86%
2015	S/.3,614,174.00		

Se ha incrementado el Costo de Ventas a razón de 28.86%, respaldado por un incremento en el nivel de ventas.

Partida : Gastos Administrativos (ER 2014-2015)

Gastos Administrativos			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.59,049.00	S/.12,024.00	20.36%
2015	S/.71,073.00		

Los gastos administrativos se han incrementado en un 20.36%, respecto del ejercicio 2014.

Partida : Gastos de Ventas (ER 2014-2015)

Gastos de Ventas			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.29,525.00	-S/.611.00	-2.07%
2015	S/.28,914.00		

Ha disminuido los gastos de ventas para el ejercicio 2015 en un 2.07%

Partida : Gastos Financieros (ER 2014-2015)

Gastos de Financieros			
PERIDODO	IMPORTE	VARIACION NOMINAL	VARIACION PORCENTUAL
2014	S/.33,172.00	-S/.4,258.00	-12.84%
2015	S/.28,914.00		

Hay una importante baja en los gastos financieros de 12.84%.

3. RATIOS FINANCIEROS

Con la utilización de este método de análisis, se utiliza dos o más estados financieros conjuntamente, es decir toma en consideración tanto el estado de situación financiera así como también el estado de resultado de un solo ejercicio (para este caso el periodo 2015). Se presentará los principales ratios financieros, de acuerdo a su clasificación (Ratios de Liquidez, de Solvencia, de Gestión y de Rendimiento):

Ratios de Liquidez

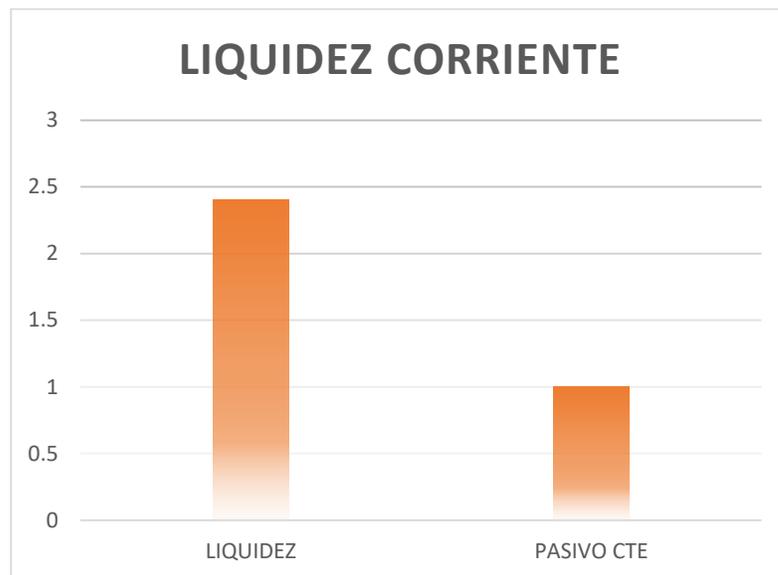
Liquidez Corriente

$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
S/. 582,133.00 S/. 242,194.00

_____ → **S/. 2.40**

GRAFICO N° 14

RATIO: LIQUIDEZ CORRIENTE



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado demuestra que la empresa tiene S/.2.40 como recurso para pagar cada S/.1.00 del pasivo corriente.

Prueba Acida

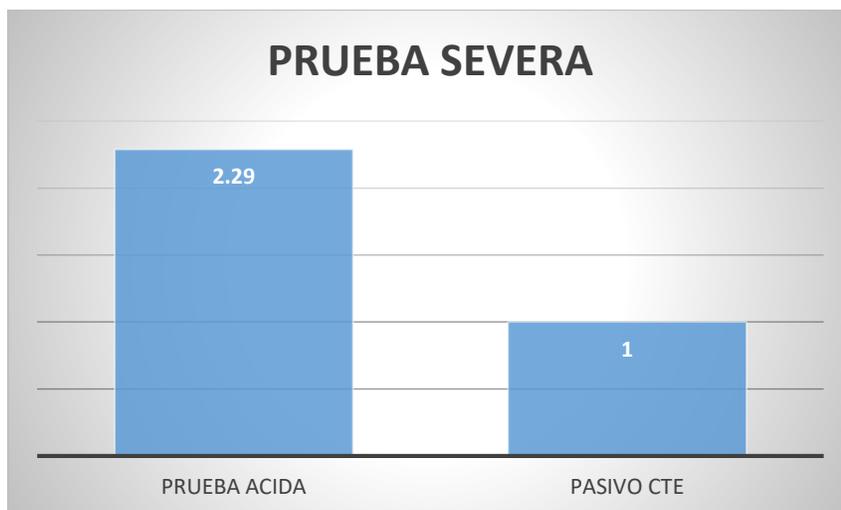
Activo Corriente – Existencias – Gastos Pagados por Anticipado
Pasivo Corriente

S/. 582,133.00 – S/. 27,930.00
S/. 242,194.00

S/. 2.29

GRAFICO N° 15

RATIO: PRUEBA ACIDA



Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

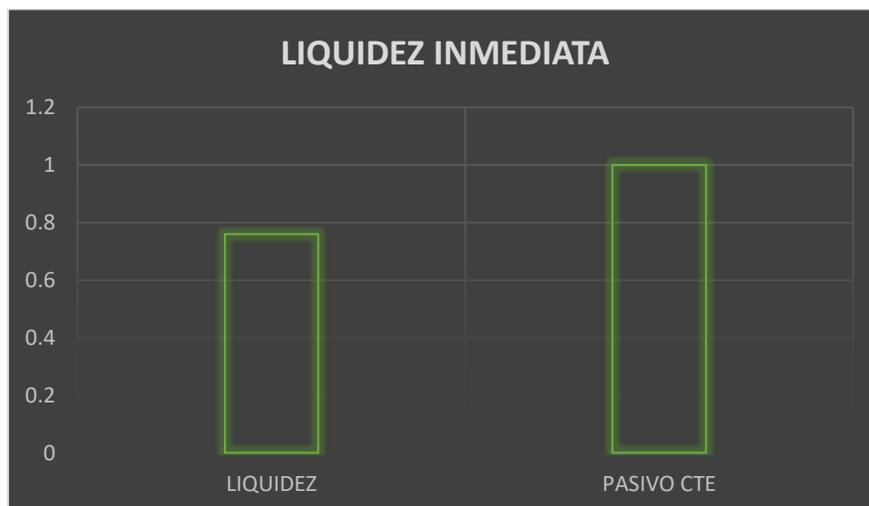
El resultado demuestra que la empresa tiene S/.2.29 como recurso para pagar cada S/.1.00 del pasivo corriente.

Liquidez Absoluta

$$\frac{\text{Efectivo y Equivalentes}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{S/. 185,000.00}{S/. 242,194.00} = S/. 0.76$$

GRAFICO N° 16

RATIO: LIQUIDEZ INMEDIATA



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado demuestra que la empresa tiene S/.0.76 como recurso para pagar cada S/.1.00 del pasivo corriente.

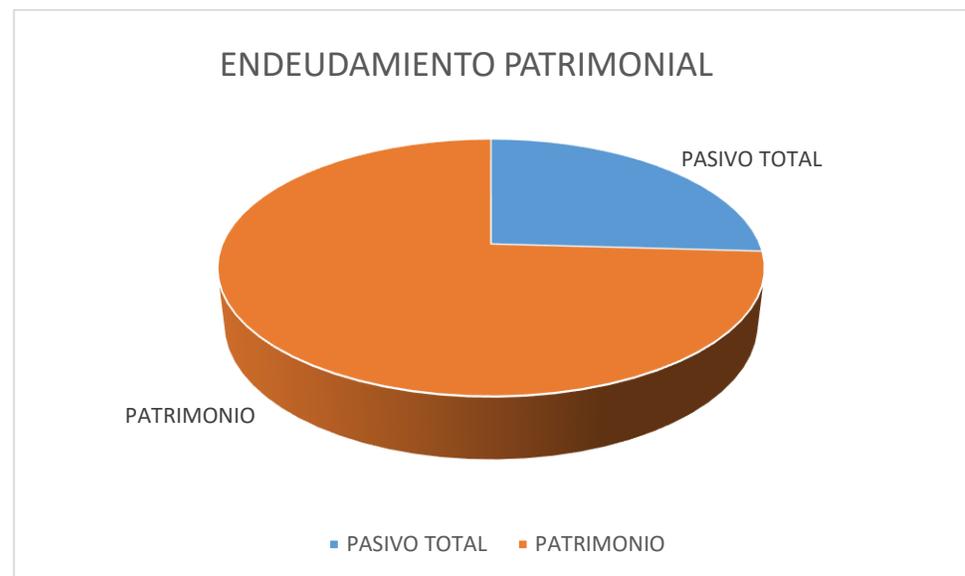
Ratios de Solvencia o autonomía

Endeudamiento patrimonial

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$$
$$\frac{\text{S/. 242,194.00}}{\text{S/. 934,804.00}} \Rightarrow 25.91\%$$

GRAFICO N° 17

RATIO: ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa tiene comprometido su patrimonio en un 25.91% con sus acreedores.

Independencia Financiera

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{S/. 242,194.00}{S/. 1'176,998.00} \Rightarrow 20.58\%$$

GRAFICO N° 18

RATIO: INDEPENDENCIA FINANCIERA



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

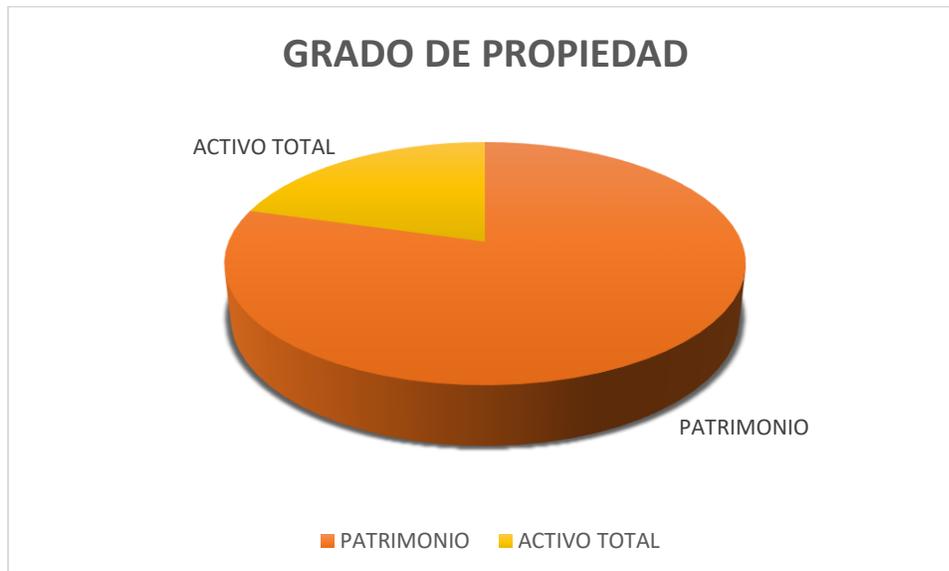
El resultado muestra que la empresa tiene una independencia financiera de 20.58% de sus activos que se encuentra financiado por terceros.

Grado de Propiedad

$$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}} = \frac{S/. 934,804.00}{S/. 1'176,998.00} \Rightarrow 79.42\%$$

GRAFICO N° 19

RATIO: GRADO DE PROPIEDAD



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa tiene un grado de propiedad de 79.42% de sus activos, lo que significa que los propietarios han financiado ese porcentaje de sus activos.

Ratios de Gestión

Duración de los Créditos Otorgados

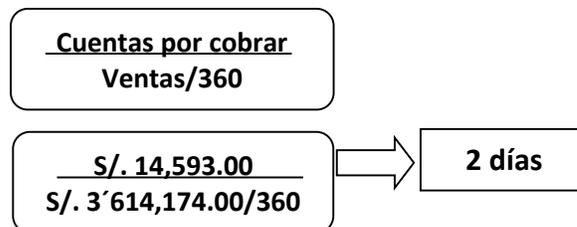
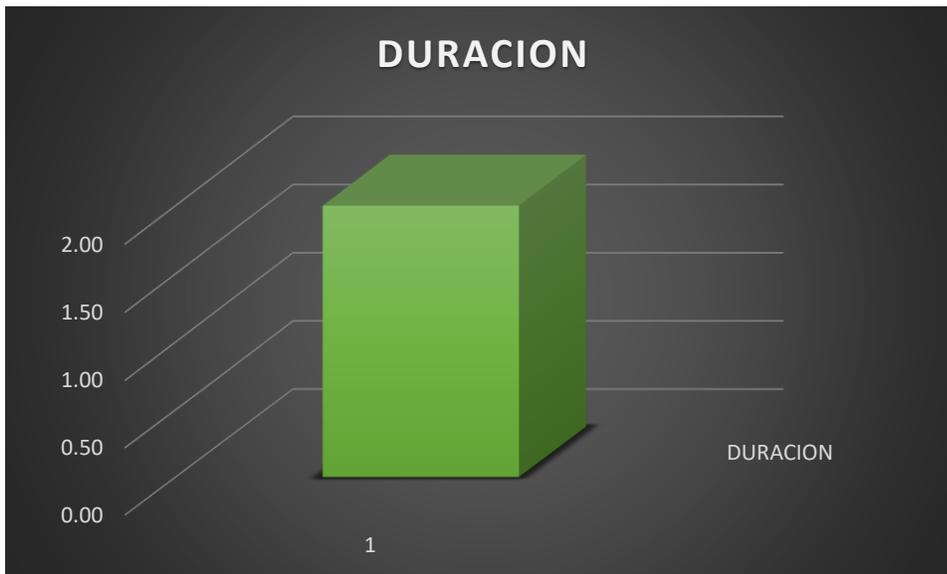


GRAFICO N° 20

RATIO: DURACION DE LOS CREDITOS OTORGADOS



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa demora en promedio 2 días en hacer efectiva sus cobranzas. Un excelente ratio.

Rotación de las Existencias

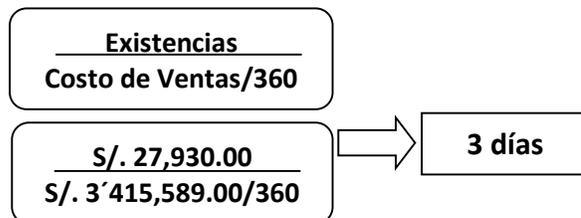
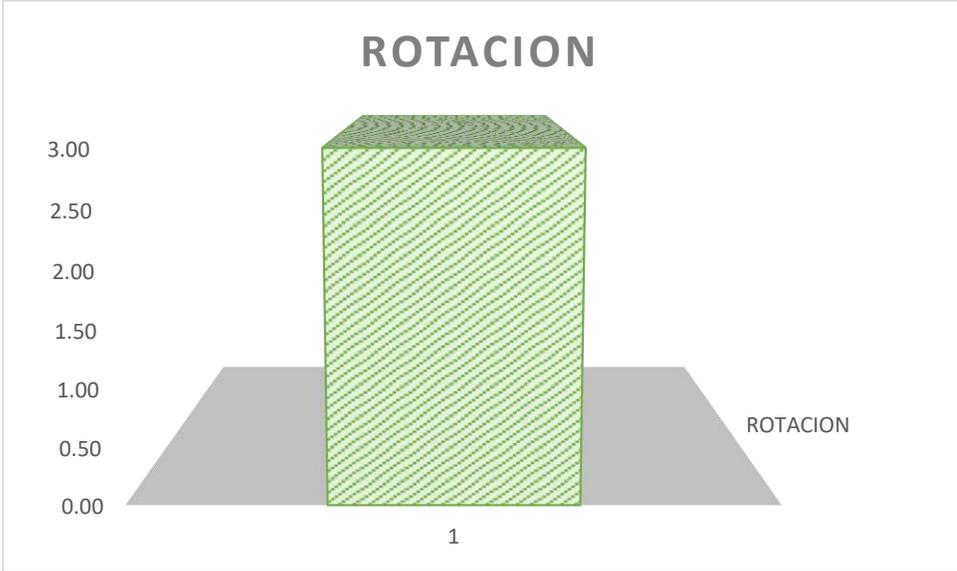


GRAFICO N° 21

RATIO: ROTACION DE LAS EXISTENCIAS



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa demora en promedio 3 días en renovar su mercadería.

Ratios de Rentabilidad

Rentabilidad sobre las Ventas

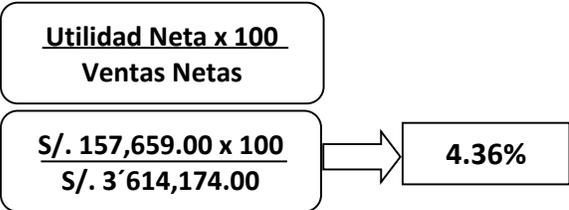


GRAFICO N° 22

RATIO: RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa ha obtenido una utilidad que representa el 4.36% con relación a las ventas de período.

Rentabilidad sobre el Patrimonio

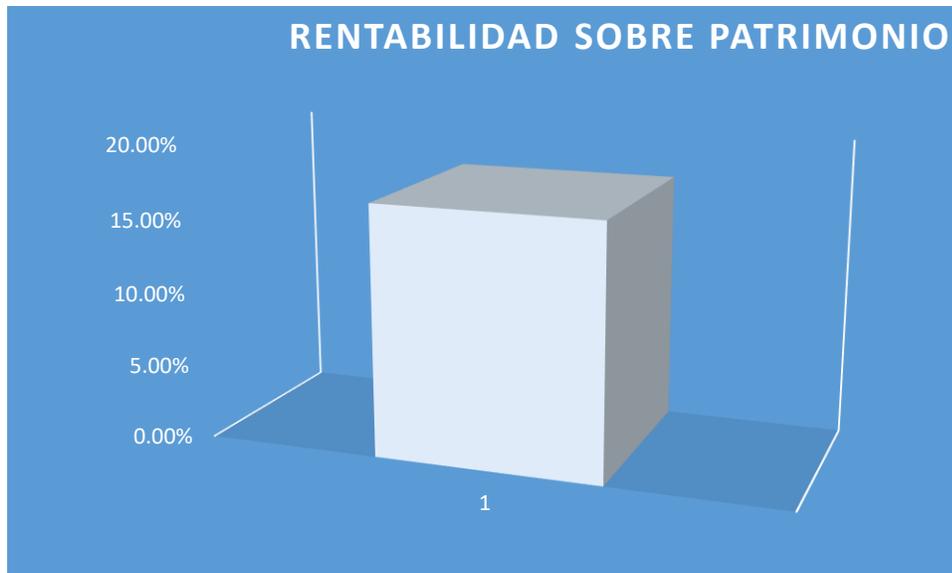
$$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\frac{\text{S/. } 157,659.00 \times 100}{\text{S/. } 934,804.00}$$

16.87%

GRAFICO N° 23

RATIO: RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa ha obtenido una utilidad que representa el 16.87% con relación al patrimonio neto.

Rentabilidad sobre el Activo Total

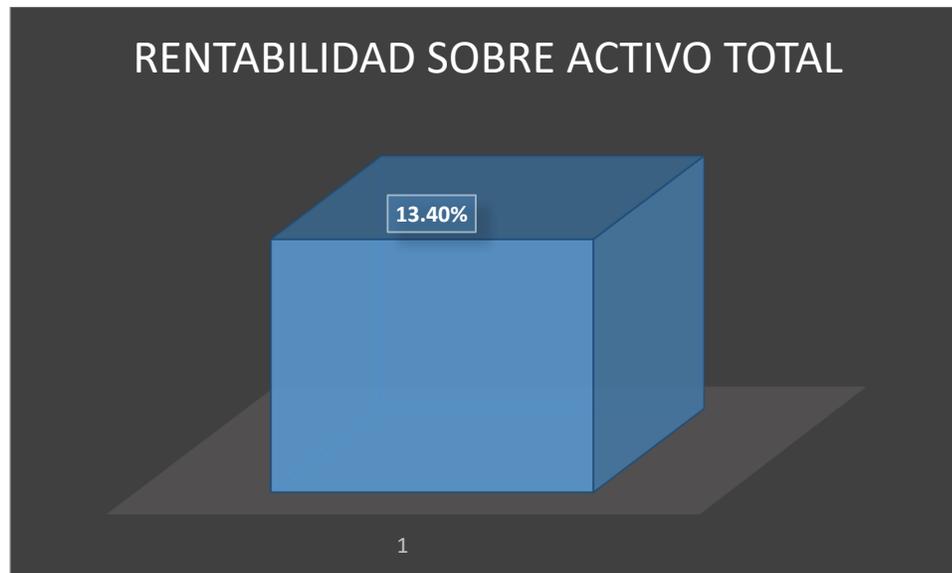
$$\frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{\text{S/. } 157,659.00 \times 100}{\text{S/. } 1'176,998.00}$$

13.40%

GRAFICO N° 24

RATIO: RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO TOTAL



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

DESCRIPCIÓN

El resultado muestra que la empresa ha obtenido una utilidad que representa el 13.40% con relación al activo total.

3.1.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Con el presente trabajo de investigación quisimos llegar a los siguientes objetivos:

Principal: Determinar qué alternativa(s) de financiamiento será (n) la (s) más adecuada (s) para la construcción de la planta procesadora de café de la “Corporación Alto Marañón” S.A.C.

Secundarios: Determinar el grado de aceptación del consumidor para un producto terminado de café, elaborado y distribuido en la provincia de Jaén, elaborar un proyecto de inversión que determine la viabilidad para construir una planta procesadora de café y evaluar la verdadera situación económica- financiera de “Corporación Alto Marañón” S.A.C., para determinar la accesibilidad a financiamientos propios o externos.

Para poder alcanzar nuestro objetivo tuvimos que utilizar instrumentos de investigación que sirvieron para esbozar a grandes rasgos la consecución de los objetivos antes descritos.

Al utilizar los instrumentos nos encontramos con varias limitantes, como por ejemplo: el Gerente General de la empresa nos brindó poco tiempo para poder aplicar la entrevista y por ende las respuestas fueron rápidas y precisas; también los representantes de cada institución financiera respondieron de acuerdo a la información y la experiencia que tenían en cada institución; los que respondieron a la encuesta para saber la acogida del nuevo producto terminado un grupo pequeño no consumía el producto pero que respondió algunas preguntas de acuerdo a información que conocía por amigos, vecinos u otras personas. Sin embargo hay que ser precisos en señalar que el consumo de café en los pobladores de Jaén es alto, por la tradición y costumbre en esta parte del país, y porque además el café es de calidad, ya que se siembra y se cosecha con factores climáticos que favorecen a su producción, y además que es un producto representativo en esta ciudad; sin embargo, si se toma como referencia este tema de investigación para otros trabajos, cuyo objeto sea comprobar la aceptación de un nuevo producto podría ser aplicable estos mismos resultados, si se trata de un trabajo de investigación relacionado a productos que tengan similares características al café, es decir; sean oriundos de la zona, sean tradicionales, y que su consumo sea masivo; por ejemplo podríamos mencionar al cacao, camu camu, naranjilla, etc.

Pese a dichas limitantes podemos decir que la **validez interna** de este trabajo de investigación es aceptable, porque los instrumentos de investigación han sido revalidados por dos profesionales y además no son materiales los inconvenientes que hemos encontrado cuando hemos aplicado los instrumentos antes mencionados.

Hay que señalar que los análisis aplicados en el presente trabajo son razonables y que muestran en gran medida la verdadera situación de la empresa materia de investigación, y que se basan en teorías científicas; muy aparte que la información recepcionada fue triangulada y cotejada por diferentes medios como por ejemplo: internet, libros y opiniones de expertos en el tema.

Como regla general **podemos aportar lo siguiente:**

“Para poder financiar a una empresa, debemos analizar primero los capitales internos, aquellos que no tienen costo alguno por su utilización, si estos son insuficientes se debe analizar las mejores opciones del capital externo que ofrecen las entidades bancarias”

Esta regla puede tener algunas excepciones, de acuerdo a las características propias de cada organización, es por ello que no se puede generalizar.

Con ello queremos decir que la validez externa de nuestro trabajo de investigación, se circunscribe a empresas con igual o parecidas características a la Corporación Alto Marañón SAC.

En los antecedentes **Flores y Sánchez (2011)**, han concluido que las fuentes de financiamiento se clasifican en internas y externas. Lo expuesto por los anteriores autores **es totalmente cierto**, ya que al profundizar en la investigación nos dimos cuenta que los capitales internos (a menudo no tomados en cuenta para este tipo de análisis) no requieren de desembolso alguno por parte de una agente externo a la empresa, y que a la larga para este caso específico fue el más provechoso para la empresa.

Pérez (2014). También concluye que la financiación para el desarrollo puede entenderse como la utilización de recursos, tanto internos como externos, que la empresa utiliza en un determinado momento y periodo para poder realizar sus actividades, llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permitan desarrollar o ampliar sus actividades, hacer alguna otra inversión, dándole oportunidades a las empresas de crecer. **Podemos reforzar esta cita, ya que en nuestra investigación, el objetivo es implementar una planta procesadora de café que está conformada por bienes de capital (que representan una estrategia de inversión) permitiendo ampliar las actividades de la empresa y por crecer como unidad de negocio.**

Mego y Perales (2012). Estos autores han concluido que en la región Nor Oriental al Marañón, existe una demanda insatisfecha de productos terminados del café, debido a que en la zona no existe una empresa que ofrezca dichos productos. Así mismo muestra que es viable, la instalación de la planta de acuerdo a la evaluación que se realizó. **Revalidamos esta postura, ya que hemos llegado a la misma conclusión.**

Huayama (2013). Concluye que la producción y comercialización del café se encuentra una serie de restricciones que no permiten un desarrollo dinámico y equilibrado dentro de estas restricciones esta la dependencia económica, financiera y tecnológica en que se encuentra enmarcado nuestro país, falta de apoyo técnico.

La demanda, por consiguiente el consumo de este producto, ha seguido una tendencia decreciente durante los últimos años en mercado interno y externo. **Tenemos una posición discrepante respecto a este autor, ya que en nuestra investigación, hemos corroborado que el consumo de café en la ciudad de Jaén es considerable y va en aumento, prueba de ello es la información resultante respecto a la aceptación del producto terminado nuevo.**

Podemos señalar, que en estricta aplicación de los instrumentos de investigación se obtuvo información relevante para aceptar o rechazar nuestra hipótesis, además para respaldar nuestros objetivos.

De esta investigación es preciso acotar que, si bien nuestra hipótesis señalaba que para que la organización Corporación Alto Marañón SAC se transforme de empresa comercial a una industrial, construyendo una planta procesadora de café cuyos componentes eran bienes de capital de alto valor monetario, la mejor alternativa de financiamiento era la de capitales externos, es decir provenientes de entidades financieras; eso puede evidenciarse en nuestra base teórica- científica algunos autores determinaban que el financiamiento externo resulta beneficioso a toda empresa, porque se trabaja con capitales ajenos para darle rentabilidad a la empresa. **Esta acotación resulta aplicable en su mayor parte a empresas que inician o son nuevas en el mercado, sin embargo, en el caso concreto de la Corporación Alto Marañón SAC, no es aplicable,** ya que cuenta con capitales internos que pueden utilizarse sin costo adicional (cargas financieras). Producto del análisis documentario de la empresa, se pudo corroborar con cierto grado de certeza razonable que existen fuentes de capitales internos que pueden servir para concretar el proyecto de inversión antes mencionado.

Dicho lo anterior, es altamente probable implementar la planta procesadora de café para Corporación Alto Marañón SAC, **con capital mixto,** es decir, con capital propio en su mayor parte y recurrir a capital externo mediante un arrendamiento financiero (leasing), ya que la empresa cuenta con buena liquidez y ese dinero puede invertirlo en la implementación del

proyecto; además el ratio de rentabilidad ROE no es muy alto, por ello sería difícil obtener financiamiento externo ya que el costo financiero es similar. Al recurrir al financiamiento externo existe suficientes garantías para poder obtenerlo, como por ejemplo: los predios, edificios, vehículos, etc.

Sin embargo, no tendría sentido buscar financiamientos para implementar una planta procesadora de café, si el producto terminado no es aceptado; es por ello que la encuesta a los pobladores de Jaén reveló información relevante respecto a este tema, ya que la propuesta de un nuevo producto terminado de café, les parece interesante en su gran mayoría y aceptado con una intención de compra que bordea el 85%. Hay que mencionar también que existe aspectos por mejorar al momento de lanzar este nuevo producto al mercado, como por ejemplo: los consumidores desean que el producto se encuentre cerca a sus domicilios y que la presentación sea mejorada, vale decir; agregar imagen y diferentes presentaciones para este nuevo producto.

Con ello rechazamos nuestra hipótesis inicial, ya que la mejor alternativa de financiamiento es una de tipo mixta.

3.2. CONSIDERACIONES FINALES

PROPUESTA DE LA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO MAS ADECUADA PARA LA CONSTRUCCION DE LA PLANTA PROCESADORA DE CAFÉ DE LA “CORPORACION ALTO MARAÑOS S.A.C. “, JAEN 2016

3.2.1. GENERALIDADES

El café desempeña un papel crucial en la vida de millones de familias campesinas en el mundo en desarrollo. Las pequeñas fincas cafetaleras producen cerca del 75% del café mundial. La sobreproducción de este grano de países considerados principales productores, unido a las plagas atacadas a la producción nacional en el año 2014 ocasionó pérdidas de más del 50% en el ingreso de los productores y de los países que tienen a este producto como principal fuente de divisas. Si bien los precios se han ido recuperado en los últimos años, **la volatilidad del mercado y las condiciones desfavorables del comercio, la falta de políticas públicas favorables junto con un acceso inadecuado a la infraestructura, a los**

recursos financieros y a la información sobre los mercados, privan a millones de pequeños agricultores y mediados comerciantes, de su derecho a vivir dignamente de su producto y de su trabajo.

Desde el 2012, Oxfam Internacional alertando a la opinión pública y a los gobiernos en el ámbito mundial sobre la necesidad de encontrar soluciones concertadas entre los diversos actores de la cadena del café y apoyando a las organizaciones de pequeños productores junto a medianos comerciantes cafetaleros en su búsqueda por un futuro mejor.

En el Perú, 150 mil familias de pequeños agricultores tienen al café como medio de vida. Ubicadas en lugares apartados de la geografía andina y amazónica, sobreponiéndose a adversidades políticas y económicas para el modelo asociativo, a largos años de violencia interna en sus zonas y a la crisis mundial del café, 42 mil familias organizadas en cooperativas y asociaciones han logrado insertarse con éxito al mercado internacional, mejorar sus ingresos y dinamizar las economías locales. Dos millones de personas dependen del cultivo del café, que genera al año 39 millones de jornales directos. Los miles de hombres y mujeres que producen este otro oro negro han logrado posicionar al Perú como un país cafetalero, ofertar un café de calidad reconocida en los mercados más exigentes del mundo y hacer de este cultivo el principal producto de exportación agrícola del país sin que se reconozca y apoye su esfuerzo.

3.2.2. INTRODUCCION

En la investigación realizada se determinó que es relevante y conveniente investigar y analizar las alternativas de financiamiento para la adquisición de bienes de capital.

La hipótesis planteada asumía que las alternativas de financiamiento externos son las más apropiadas para que la empresa comercializadora “Corporación Alto Marañón” S.A.C obtenga bienes de capital para lograr su transformación a empresa industrial.

Se tomó en cuenta como objetivo general determinar qué alternativas de financiamiento serán las más adecuadas para que la empresa comercializadora “Corporación Alto Marañón” S.A.C en su transformación a empresa industrial adquiera bienes de capital, y como objetivo específico determinar el grado de aceptación del consumidor para un producto terminado de café, elaborado y distribuido en la provincia de Jaén.

Al aplicar los instrumentos de investigación, se notó que la empresa pueda optar por inyectar capitales propios, bajo la denominación de aumento de capital ya sea en efectivo para adquirir las maquinarias necesarias o en los bienes de capital adquiridos por los socios como personas naturales y dar como aporte a la sociedad. Este tipo de financiamiento se consideraría un activo para la empresa por lo tanto su forma de recuperar la inversión es mediante la depreciación cuya reglamentación permite establecerla a 10 años como mínimo, con ello se pierde capital de trabajo, lo que conllevaría a tener menor operatividad en el mercado.

Sin embargo el financiamiento externo ofrecido por inversionistas no resultaba favorable puesto que el capital a invertir era de un monto considerable y siendo esta empresa una donde sí importa el porcentaje (%) de representatividad para la toma de decisiones, se perdería el poder sobre la empresa.

El financiamiento externo ofrecido por instituciones financieras es la más favorable, puesto que el capital de trabajo no se ve afectado, ganando así mayor operatividad en la empresa, además adquirir bienes de capital bajo financiamiento de instituciones financieras permite adquirir escudos fiscales que ayudaran mejor aún a la liquidez de la empresa.

3.2.3. FUNDAMENTACION

A) TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: En una primera etapa, establecen la independencia del valor de la empresa respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización.

B) MODELO DEL TRADE-OFF O EQUILIBRIO ESTÁTICO

Esta teoría, sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Es importante comentar que la teoría del trade-off no tiene un autor específico, ya que esta teoría agrupa a todas aquellas teorías o modelos que sustentan que existe una mezcla de deuda-capital óptima, que maximiza el valor de la empresa, que se produce una vez que se equilibren los beneficios y los costos de la deuda.

La teoría del trade-off no puede explicar por qué empresas con mucha rentabilidad financiera dentro de un mismo sector optan por financiarse con fondos propios y no usan su capacidad de deuda, o por qué en naciones donde se han desgravado los impuestos o se reduce la tasa fiscal por deuda las empresas optan por alto endeudamiento. Por lo tanto todavía no existe un modelo que logre determinar el endeudamiento óptimo para la empresa y por ende a mejorar la rentabilidad financiera desde la óptica de la estructura financiera.

C) LA TEORÍA DE LA JERARQUÍA FINANCIERA (PECKING ORDER THEORY)

Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica.

Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

Las empresas prefieren la financiación interna.

La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión.

Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

La investigación se considera relevante desde el punto de vista científico porque permitió analizar las alternativas de financiamiento que se podrían proponer para adquirir bienes de capital y poder transformarse a una empresa industrial.

3.2.4. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

A.- Objetivo Principal

Propuesta de las Alternativas de Financiamiento para la Construcción de una Planta Procesadora de Café en la “Corporación Alto Marañón” S.A.C., para el año 2016.

B.- Objetivos Secundarios

Elaborar una política de Cobranzas de créditos internos para la Corporación Alto Marañón SAC.

Formular el Leasing como la alternativa de financiamiento externo más adecuada.

Reorganizar la información de Corporación Alto Marañón SAC, para acceder a financiamientos externos posteriores.

3.2.5. GENERALIDADES DE LA EMPRESA “CORPORACIÓN ALTO MARAÑÓN” S.A.C

A) BREVE RESEÑA HISTORICA

La ciudad de Jaén se caracteriza por ser una zona de alta producción cafetalera, es así de donde nace la idea de negocio de un grupo de agricultores e inversionistas quienes unido con otros cafetaleros campesinos, se preocuparon por dar mayor realce al café de la ciudad mencionada, mejorando su calidad en cuanto a sabor, aroma y rendimiento.

Para ello fue necesario implementar nuevas estrategias no sólo en el ámbito empresarial, sino también a nivel de producción en las parcelas de los campesinos cafetaleros.

“Corporación Alto Marañón” S.A.C. inició sus actividades de comercialización de café pergamino, coco y natural (pilado), el día 21 de mayo del 2007 (fecha en la cual todavía no tenía dicha razón social) en la calle Alfonso Villanueva Pinillos 1123. En el año 2008 se desarrolló un proyecto denominado “Programa Familia- Sembrando Café...Cultivando Valores” donde el objetivo de este programa era ayudar a los agricultores a mejorar su nivel de vida cosechando un café de calidad. En enero del 2012 deciden formalizarse como una empresa bajo la forma societaria de una SAC.

Actualmente “Corporación Alto Marañón” S.A.C., tiene su centro de operaciones en la Calle Mariscal Ureta N° 986 de la ciudad de Jaén, pues ahora no solo se dedica a la compra y venta de granos de café, sino también a actividades conexas como: venta de fertilizantes, asesoramiento en producción de café, etc.

B) MISION, VISION, VALORES Y PRINCIPIOS

1. MISIÓN (propuesto) Potenciar la producción y comercialización de granos de café, fertilizantes y derivados, integrada por colaboradores con espíritu de

empresa, comprometida en fijar nuevos estándares de excelencia en la satisfacción de nuestros clientes.

2. VISIÓN (propuesto)

Ser una empresa Productora, Acopiadora y Exportadora de Café en el Perú, con materias primas, productos y servicios de alta calidad, que satisfacen las necesidades y expectativas de nuestros proveedores y clientes en el mercado local, nacional e internacional.

3. VALORES

Liderazgo: Es lograr que las personas hagan lo que se debe hacer.

Ejemplo: Practicar lo que se predica.

Confianza - Amistad: Condición para lograr compromiso con la empresa y autonomía para crear.

Trabajo en Equipo: Asociación de esfuerzos.

Innovación: Respaldar la iniciativa y creatividad personal y del equipo, tolerando errores y buscando la acción permanente.

Calidad Total – Productividad: Es lograr resultados al menor costo, optimizando la utilización de los recursos, buscando lograr ventajas competitivas.

Respeto al Medio Ambiente: Actuar en armonía con el entorno ecológico, promoviendo la conservación de la naturaleza.

Moralidad de los Actos: Es actuar respetando la ley, sin incurrir en actos deshonestos o de dudosa negociación ("no al soborno").

Solidaridad Social: Compromiso de la empresa y de las personas que la conforman, en apoyo de la comunidad.

4. PRINCIPIOS

Orientación al Mercado: Nuestros clientes y el mercado son la fuerza que guía todo lo que hacemos. Buscamos satisfacer sus necesidades brindándoles los productos y servicios que desean.

Compromiso con la Calidad: Somos un grupo humano que cree que el éxito se alcanza trabajando con responsabilidad por la tarea bien hecha, con un profundo compromiso por mejorar constantemente la calidad y el valor de los bienes y servicios que brindamos.

Trabajo con Eficiencia: Operamos con puntualidad, disciplina y orden mejorando continuamente la efectividad y la eficiencia. Pensamos y actuamos con impaciencia constructiva y con sentido de urgencia.

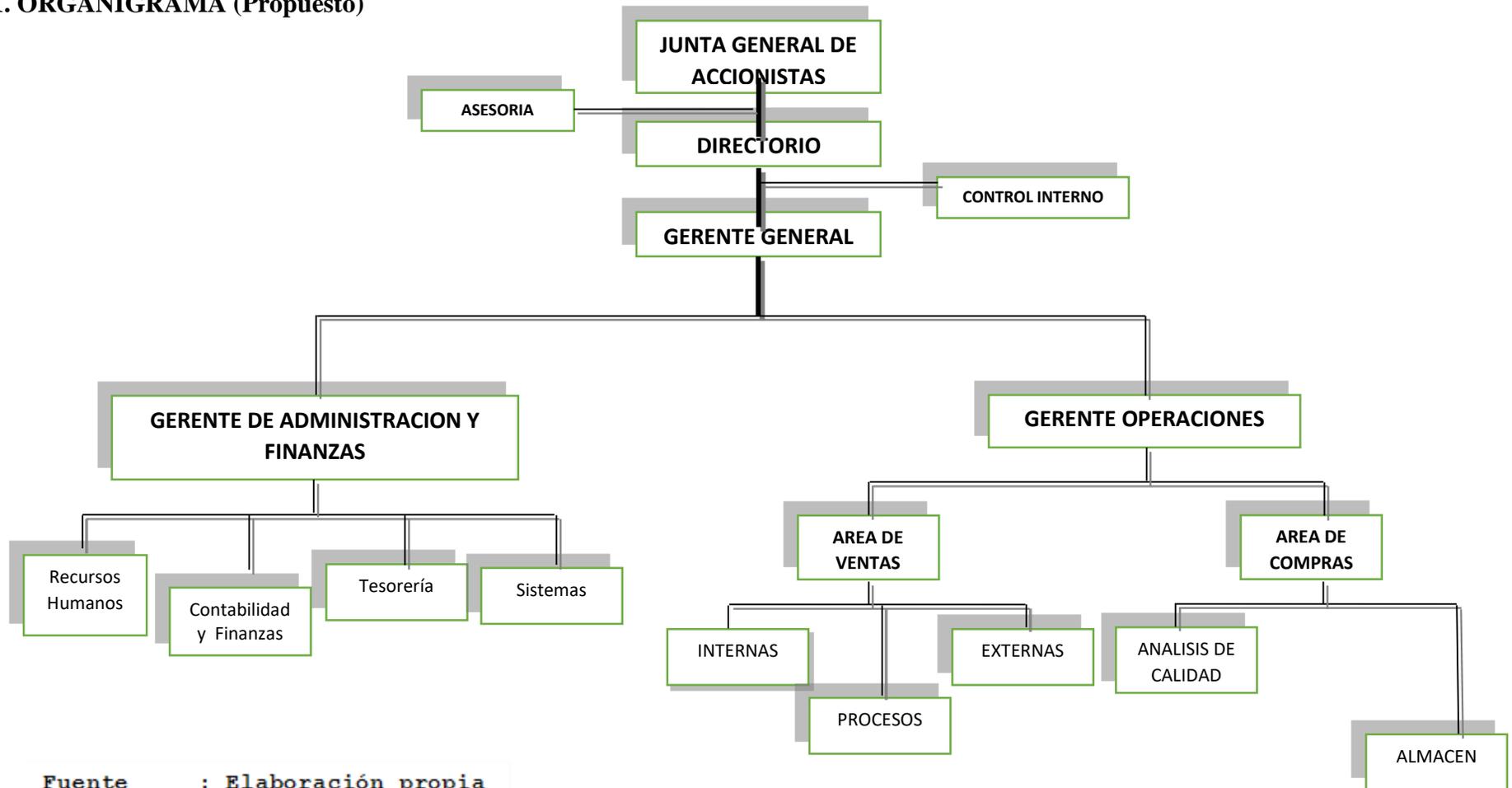
Compromiso con Nuestros Inversionistas: Estamos orientados a los resultados. Medimos nuestro éxito en la satisfacción de nuestros clientes y en el valor que les retribuimos a nuestros accionistas.

Desarrollo del Recurso Humano: Promovemos un ambiente de trabajo desafiante y productivo. Reconocemos logros y estimulamos la participación y el trabajo en equipo. Fomentamos la capacitación y el desarrollo de nuestros colaboradores.

Compromiso con la Comunidad y la Ética: Trabajamos por la comunidad y la naturaleza, mantenemos un alto estándar de integridad, conducta ética y un buen comportamiento como ciudadanos de las comunidades donde operamos.

D) ORGANIGRAMA Y DESCRIPCION DE FUNCIONES

1. ORGANIGRAMA (Propuesto)



Fuente : Elaboración propia
Fecha : 03/2016

2. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

A) JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Es el órgano de gobierno de la propiedad de la sociedad y es, por tanto, el órgano de administración y fiscalización de la marcha de la empresa. Sus decisiones son soberanas y se toman siempre bajo un formalismo regulado por las normas de sus propios estatutos y de la ley, levantando acta de todas ellas y llevando un registro de las mismas.

B) DIRECTORIO

Órgano colegiado que entre sus funciones tiene las siguientes:

Establecer la política y lineamientos de inversión y colocación de los recursos, aprobar el reglamento interno, aprobar el reglamento de inversiones y las demás normas y procedimientos administrativos necesarios para el adecuado manejo de los recursos, establecer y aprobar la política de desembolsos de los activos y rendimientos de las finanzas, aprobar los presupuestos, balances y estados financieros u otros reportes sobre la situación Económica- Financiera y aprobar los procedimientos para los procesos intrínsecos de la operatividad de la empresa.

C) GERENTE GENERAL

Encargado de seguir los lineamientos adoptados por el directorio y junta general de accionistas, para poder realizar gestiones para alcanzar las metas trazadas. Supervisa todas las labores a todos los niveles funcionales de la empresa. Elabora presupuestos anuales en conjunto con los responsables de cada área funcional. Representa a la sociedad.

D) GERENTE DE ADMINISTRACION Y FINANZAS

Las funciones que realiza esta gerencia de manera general son las siguientes: Formula y propone a la Gerencia General normas, políticas y procedimientos para el mejor funcionamiento de las actividades relacionadas con la administración y contabilidad de la organización, supervisa la formulación, ejecución y evaluación del presupuesto anual, de conformidad con las disposiciones legales aplicables, elaboración y control de presupuestos, apoyar a la organización en todas las gestiones legales y reglamentarias (asesorías externas fiscales, contables y/o laborales, etc.), controlar y registrar por separado los gastos de la empresa, elaborar informe de estados financieros para su

presentación a la Gerencia General y otras que le sean asignadas por la Gerencia General dentro del ámbito de su competencia.

Jefe de Recursos Humanos

Se encarga del reclutamiento, asignación, capacitación y control del personal encargado en cada nivel funcional de la empresa.

Contador

Encargado de trabajar la información para cumplir con las normas contables y tributarias; elabora los estados financieros de la entidad.

Tesorero

Responsable del manejo del efectivo y cuentas corrientes de la empresa, realiza pagos y recibe efectivo para gastos significantes.

Jefe de Finanzas

Encargado de buscar financiamiento para la empresa y buscar las mejores opciones de inversión cuando la empresa está en superávit.

Ingeniero de Sistemas

Encargado del hardware y software de la organización, así como de mantenimientos preventivos y correctivos de los equipos de cómputo y electrónicos.

GERENTE DE OPERACIONES

Responsable de la compra y venta del café, fertilizantes y todos los productos que la empresa adquiera. Además de mantener el almacén ordenado por rumas diferenciados por calidades y humedades, para referenciar de manera inmediata la cantidad y calidad de los productos con los que cuenta la empresa en tiempo real.

Jefe del Área de Ventas

Responsable de gestionar las ventas siendo estas al mercado interno, externo o enviar la materia prima para procesarla y convertirla en un producto terminado.

Jefe del Área de Compras

Encargado de proveedor de mercadería a la empresa, gestionando la calidad del producto.

E) PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL CAFÉ

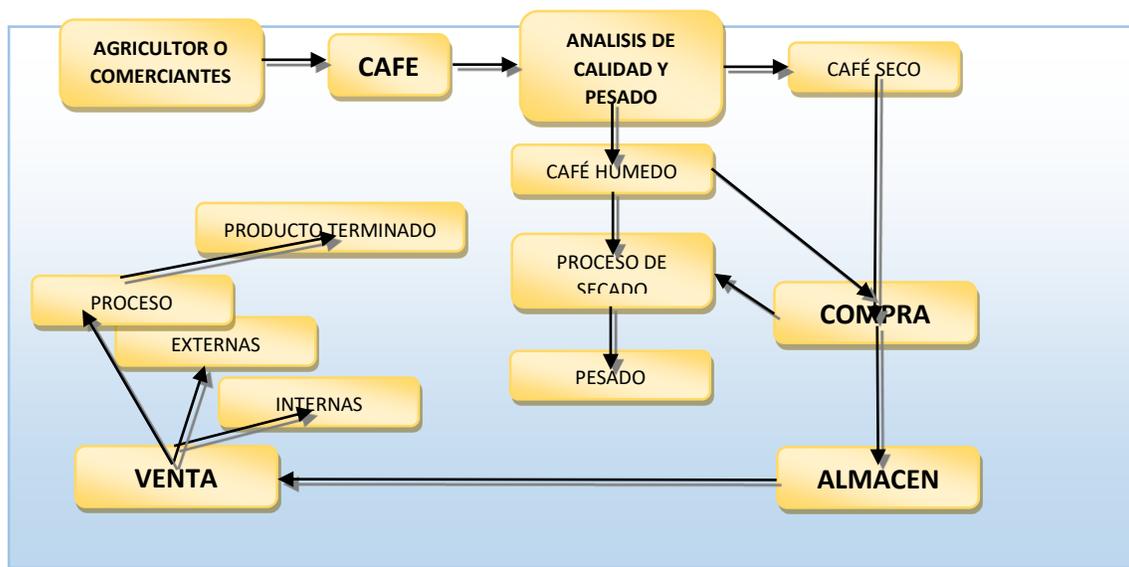
En este proceso de comercialización los agricultores o comerciantes intermediarios traen su producto a la empresa, sea café verde (húmedo) o seco, para que se realice dicha

compra de la materia prima (café pergamino), pasa por un análisis de calidad el cual consiste en saber el grado de humedad, su rendimiento, tamaño de grano y que el grano de café no tenga defectos de importancia relativa, al pasar por dicho análisis y dependiendo del café, es cuando se fija el precio de compra.

Por ello, si resulta que el café es húmedo, es decir, que no se encuentra listo para venderse como café de calidad, es cuando, dentro de la empresa se encargan de realizar dicho secado (exposición al sol), una vez realizado esa actividad, se vuelve analizar el grado de humedad y si se encuentra con la humedad necesaria, se efectúa al recojo del café y envasado (sacos) y listo para la venta o proceso.

GRAFICO N° 25

PROCESO DE COMERCIALIZACION DE CAFE



Fuente : Elaboración propia

Fecha : 03/2016

F) CAPITAL DE INVERSIÓN DE INMUEBLES

Estos inmuebles son los que la empresa “Corporación Alto Marañón” S.A.C, necesita para convertirse en una empresa industrial la cual pueda competir en el mercado y ofrecer a sus clientes productos de calidad.

BIENES DE CAPITAL

NOMBRE DEL BIEN DE CAPITAL	CANTIDAD	PRECIO
SECADORA ROTATIVA	01	S/.150,000.00
TRILLADORA DE CAFÉ	01	S/.50,000.00
TOSTADORA DE GRANO	01	S/.70,000.00
MOLINO INDUSTRIAL DE CAFÉ	01	S/.30,000.00
SELLADORA	01	S/.25,000.00
EMPAQUETADORA	01	S/.20,000.00
TOTAL	06	S/.345,000.00

3.2.6. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

3.2.6.1. ANALISIS SITUACIONAL

Fortalezas

F1: Experiencia en el rubro cafetalero.

F2: Actividades que complementan el comercio de café como: venta de fertilizantes, asesoramiento técnico, etc.

F3: Información ordenada y actualizada para poder acceder a créditos financieros.

F4: Buen historial crediticio.

F5: Respaldo financiero con garantías reales (hipotecarias).

F6: Ingresos considerables para certificar la posición económica financiera actual.

Oportunidades

O1: Organismos internacionales que ayudan a la trazabilidad del café.

O2: Productores organizados.

O3: Amplia cartera de clientes de mercados nacionales e internacionales.

O4: Acceso a créditos a financieras nacionales e internacionales.

O5: Tasas de interés preferencial, producto de nuestro record crediticio.

Debilidades

D1: Infraestructura obsoleta.

D2: Poco conocimiento en la exportación de café orgánico y especiales.

D3: No hay antecedentes propios, respecto a un financiamiento de montos considerables.

D4: Informalidad por desconocimiento en temas administrativos, contables, tributarios y legales.

D5: Inexperiencia o poco conocimiento en adquisición de bienes de capital.

Amenazas

A1: Fluctuaciones de los precios de café en el mercado internacional, que impactaran en el nivel de ventas e ingresos.

A2: Aparición de nuevos competidores en el sector que decidan realizar actividad industrial.

A3: Fluctuación de tasas de intereses, producto de variables no controlables (exógenas).

A4: Limitado acceso a créditos locales, nacionales e internacionales.

A5: Adquisición de bienes de capital de mala calidad o de poco rendimiento.

5.5.2. MATRIZ FODA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	O1: Organismos internacionales que ayudan a la trazabilidad del café.	A1: Fluctuaciones de los precios de café en el mercado internacional, que impactaran en el nivel de ventas e ingresos.
F1: Experiencia en el rubro cafetalero.	O2: Productores organizados.	
F2: Actividades que complementan el comercio de café como: venta de fertilizantes, asesoramiento técnico, etc.	O3: Amplia cartera de clientes de mercados nacionales e internacionales.	A2: Aparición de nuevos competidores en el sector que decidan realizar actividad industrial.
F3: Información ordenada y actualizada para poder acceder a créditos financieros.	O4: Acceso a créditos a financieras nacionales e internacionales.	A3: Fluctuación de tasas de intereses, producto de variables no controlables (exógenas).
F4: Buen historial crediticio.	O5: Tasas de interés preferencial, producto de nuestro record crediticio.	A4: Limitado acceso a créditos locales, nacionales e internacionales.
F5: Respaldo financiero con garantías reales (hipotecarias).		A5: Adquisición de bienes de capital de mala calidad o de poco rendimiento.
F6: Ingresos considerables para certificar la posición económica financiera actual.	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA FA
DEBILIDADES	Analizar el leasing y otros productos financieros en diferentes instituciones financieras locales, nacionales e internacionales (F4,F5,F6,O4 y O5)	Establecer escenarios posibles en la consecución de financiamiento externo. (F3,F5, A3 y A4)
D1: Infraestructura obsoleta.		
D2: Poco conocimiento en la exportación de café orgánico y especiales.	ESTRATEGIA DO	ESTRATEGIA DA
D3: No hay antecedentes propios, respecto a un financiamiento de montos considerables.		
D4: Informalidad por desconocimiento en temas administrativos, contables, tributarios y legales.	Capacitación de entidades reguladoras de las instituciones financieras para conocer temas financieros. (D3, D4, D5, O4 y O5)	Recibir asesoramiento especializado en adquisiciones de bienes de capital. (D3, D5 y A5)
D5: Inexperiencia o poco conocimiento en adquisición de bienes de capital.		

DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

Estrategia N° 01: Analizar el leasing y otros productos financieros en diferentes instituciones financieras locales, nacionales e internacionales.

Táctica: Solicitar a las entidades financieras sus propuestas para la adquisición de bienes de capital mediante el mecanismo de leasing y otros productos financieros.

Acciones:

Elaborar papeles de trabajo, respecto al análisis de las propuestas de las entidades financieras.

Solicitar al área de finanzas una opinión especializada.

Coordinar entrevistas con representantes de las instituciones financieras que nos hicieron llegar sus propuestas.

Estrategia N° 02: Establecer escenarios posibles en la consecución de financiamiento externo.

Táctica: Crear los escenarios optimista, normal y pésimo para analizar el financiamiento externo que vamos adquirir.

Acciones:

Indagar las posibles variables que afectan a cada escenario. Utilizar la programación lineal para esbozar posibles consecuencias cuando los resultados fluctúan de escenario a escenario.

Estrategia N° 03: Capacitación de entidades reguladoras de las instituciones financieras para conocer temas financieros.

Táctica: Solicitar capacitaciones a la SBS para el personal responsable de la toma de decisiones financieras.

Acciones:

Elaborar un cronograma de capacitaciones respecto a temas financieros.

Informar mediante memorándum a las áreas que serán participes de estas capacitaciones.

Estrategia N° 04: Recibir asesoramiento especializado en adquisiciones de bienes de capital.

Táctica: Contratar los servicios profesionales de un asesor especializado en adquisiciones de bienes de capital para empresas cafetaleras.

Acciones:

Cotizar servicios de asesores especializados en adquisiciones de bienes de capital.

Delegar responsabilidad al asesor en la compra de los bienes de capital.

3.2.7. PLAN DE ACCION

ESTRATEGIA	TACTICAS	ACCIONES	RESULTADOS	METRICA
Analizar el leasing y otros productos financieros en diferentes instituciones financieras locales, nacionales e internacionales.	Solicitar a las entidades financieras sus propuestas para la adquisición de bienes de capital mediante el mecanismo de leasing y otros productos financieros.	Elaborar papeles de trabajo, respecto al análisis de las propuestas de las entidades financieras. Coordinar entrevistas con representantes de las instituciones financieras que nos hicieron llegar sus propuestas. Solicitar al área de finanzas una opinión especializada.	El leasing del BBVA tuvo la aceptación de gerencia y del área de finanzas de la Corporación Alto Marañón SAC.	Tasas de interés, cuotas accesibles, plazos flexibles así como opciones de compra a bajo precio.
Establecer escenarios posibles en la consecución de financiamiento externo.	Crear los escenarios optimista, normal y pésimo para analizar el financiamiento externo que vamos adquirir.	Indagar las posibles variables que afectan a cada escenario. Utilizar la programación lineal para esbozar posibles consecuencias cuando los resultados fluctúan de escenario a escenario.	Se trabaja en el escenario normal, pero cualquier modificación en el mercado, dará paso a otro escenario.	Medir las fluctuaciones trimestralmente de las variables de cada escenario.
Capacitación de entidades reguladoras de las instituciones financieras para conocer temas financieros.	Solicitar capacitaciones a la SBS para el personal responsable de la toma de decisiones financieras.	Elaborar un cronograma de capacitaciones respecto a temas financieros. Informar mediante memorándum a las áreas que serán partícipes de estas capacitaciones.	Alto grado de conocimiento sobre temas financieros en el gerente general y el área de finanzas.	Evaluación escrita después de cada capacitación.
Recibir asesoramiento especializado en adquisiciones de bienes de capital.	Contratar los servicios profesionales de un asesor especializado en adquisiciones de bienes de capital para empresas cafetaleras.	Cotizar servicios de asesores especializados en adquisiciones de bienes de capital. Delegar responsabilidad al asesor en la compra de los bienes de capital.	Adquisición de bienes de capital de buena calidad y buen rendimiento.	Pruebas de calidad, mantenimientos por año de los bienes adquiridos.

3.2.8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

FASES	ACTIVIDADES	AÑO 2015					AÑO 2016						
		S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A
PLANEACION	Formulación previa del proyecto	X											
	Búsqueda de referencias documentales		X										
	Borrador de proyecto de investigación		X	X									
	Elaboración del proyecto definitivo				X								
	Organización de recursos				X								
EJECUCION	Elaboración de protocolo de técnica					X							
	Aplicación de técnicas de investigación						X						
	Recolección de datos						X						
	Procesamiento de datos							X					
	Análisis e interpretación de datos							X					
	Presentación de la información organizada								X				
COMUNICACIÓN DE LOS RESULTADOS	Elaboración del reporte de investigación									X			
	Entrega de borrador del reporte										X		
	Redacción del reporte ejecutivo										X		
	Elaboración del informe final											X	
	Sustentación del proyecto de investigación												X

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- ✓ La alternativa de financiamiento más adecuada para la Corporación Alto Marañón SAC es de tipo mixta; financiamiento interno producto de las cuentas por cobrar al personal y accionistas, y capitalización de resultados, financiamiento externo, el leasing o arrendamiento financiero como el mecanismo más provechoso para la entidad.
- ✓ Existe un alto grado de aceptación y de intención de compra del nuevo producto terminado elaborado a base de café en la población de Jaén, lo que permite tener un sustento sólido para implementar una planta procesadora de café por parte de la empresa.
- ✓ Existe información suficiente para elaborar un proyecto de inversión respecto a la implementación de la planta procesadora de café por parte de Corporación Alto Marañón SAC, para determinar la viabilidad del proyecto en mención, y en donde además se conocerá análisis de rentabilidad.
- ✓ Corporación Alto Marañón SAC es estable económica y financieramente, y además cumple con los requisitos para acceder a créditos financieros.

RECOMENDACIONES

- ✓ 1. Elaborar una política de créditos y cobranzas respecto a los préstamos a los accionistas y al personal, para optimizar los recursos monetarios de la empresa.
- ✓ 2. Al lanzar el nuevo producto terminado elaborado a base de café, se debe realizar pruebas, y obsequiar muestras a los pobladores de la ciudad de Jaén, con el fin de posicionar el producto.
- ✓ 3. Determinar el margen de utilidad aceptable para la venta del nuevo producto terminado.
- ✓ 4. Realizar auditorías preventivas a los estados financieros, para que la información que brinden estén de acuerdo a la normatividad vigente, del mismo modo que se evita posibles contingencias con los organismos supervisores competentes.

REFERENCIAS

- ✓ **Alarcón María del Pilar. (2013).** Participación Peruana en la de Cafés Especiales SCAA- HOUSTON- EE.UU. Perú

- ✓ **Alconchel, G. y Rodríguez, P. (2008).** Productos financieros y alternativas de financiación. Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios – AJE Confederación. Guía empresarial. España.
- ✓ **Bravo Orellana, Sergio (2011).** Evaluación de Inversiones. 1ra Ed. Pearson educación. México.
- ✓ **Canada John R., Sullivan William G. y White John A. (1997).** Análisis de la inversión de capital para ingeniería y administración. 2da Ed. Prentice hall. México.
- ✓ **Castillo Díaz Tedy. (2013).** Desarrollo Económico de los Productores de Café de la provincia de Jaén. Perú
- ✓ **Cortijo José Daniel. (2015).** El mundo del Café. España
- ✓ **CPC. Apaza Meza Mario. (2012).** Finanzas para Contadores aplicadas al PCGE y a las NIIF 1ra edición. Pacifico Editores SAC. Perú.
- ✓ **Eslava, José de Jaime. (2010).** Las claves del análisis económico – financiero de la empresa. 2da Ed. Madrid: ESIC. España.
- ✓ **Flores Vélez Sofía y Sánchez Morales Efrén. (2011).** “Fuentes de financiamiento internas y externas enfocadas a la micro, pequeña y mediana empresa”. Universidad Autónoma Metropolitana. México.
- ✓ **Guillermo Pattillo. (2015).** Taller de Coyuntura Económica Departamento de Economía Universidad de Santiago de Chile.
- ✓ **Hernández Orallo Enrique y Armero Martínez Antonio. (2011).** Las Tecnologías de las Entidades Financieras.
- ✓ **Huayama Rinza Gumercindo. (2013).** “Evaluación Financiera y de Comercialización de una Cooperativa Agraria Cafetalera en la Zona del Nor Oriente Peruano”. Universidad Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.
- ✓ **Johnson, Robert W. (1990).** Administración financiera. CECSA. México.
- ✓ **Lira Briceño Paúl. (2009).** FINANZAS Y FINANCIAMIENTO: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer. 1ra edición. Nathan Associates Inc., Perú.
- ✓ **Mego García Gilber y Perales Huancaruna M. Nelly. (2012).** “Proyecto de Factibilidad para la Instalación de una Planta Despulpadora y Secadora de café en la C.A.C El Palto- Utcubamba”. Universidad Pedro Ruiz Gallo. Lambayeque.

- ✓ **Miranda Miranda Juan José. (2010).** Gestión de proyectos Identificación - Formulación Evaluación Financiera –Económica – Social – Ambiental. MM Editores. Colombia,
- ✓ **Ocampo Sámano José Eliseo. (2009).** Costos y evaluación de proyectos. Innovación Educativa. Distrito Federal, México.
- ✓ **Ojeda Antón Rashell. (2013).** Características del financiamiento de las Mypes del sector agropecuario en Ancash. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Perú.
- ✓ **Pérez Vásquez, Vladimir. (2014).** “Financiación para el desarrollo: un análisis de nuevas alternativas”. Lima. Perú
- ✓ **Remy Simatovic María Isabel. (2014).** Cafetaleros Empresarios- Dinamismo Asociativo para el Desarrollo en el Perú. Instituto de Estudios Peruanos. Perú.
- ✓ **Robles Román Carlos Luis (2012).** Fundamentos de Administración financiera. RED TERCER MILENIO S.C. México.
- ✓ **Romero Aranibar César. (2012).** Manual Societario para Contadores. 1ra edición. Gaceta Jurídica SA. Perú.
- ✓ **Romero Cesar Armando. (2012).** El Café Peruano- Situación Actual y Perspectivas. Perú.
- ✓ **Samuelson Paul A. & Nordhaus William D. (2005).** Economía. 18va Edición. Mc Graw Hill. EE.UU.
- ✓ **Tomas E. Copeland y J Fred Weston (2013).** “Financial Theory & Corporate Policy”. McKinsey & Company, Inc. EE.UU.
- ✓ **Trivelli Carolina. (2012).** Crédito Agrario en el Perú ¿Qué dicen los clientes? Instituto de Estudios Peruanos.
- ✓ **Valerio Ortega Alma Nallely. (2013).** Propuesta de Fuentes de Financiamiento para la empresa “Perfect Line”. Universidad Veracruzana. México.
- ✓ **Van Horne James C. Wachowicz Jhon M. Jr. (2010).** Fundamentos de Administración Financiera 13ava edición. Pearson Educación. México.
- ✓ **Villarreal Samaniego Jesús Dacio. (2008).** Administración Financiera II. México.

ANEXOS

ANEXO N° 01: CUESTIONARIO-ENTREVISTA APLICADO AL GERENTE GENERAL DE CORPORACION ALTO MARAÑON SAC



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ENTREVISTA APLICADO AL DUEÑO, GERENTE GENERAL O REPRESENTANTE DE LA EMPRESA CORPORACION ALTO MARAÑON SAC, EN LA CIUDAD DE JAEN

I. Objetivo: Recoger información respecto al grado de conocimiento del Gerente General sobre las alternativas de financiamiento.

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

III. Información general:

Apellidos Y Nombres:

.....

Título:..... Grado

Académico:.....

Lugar Y Fecha De La

Encuesta:.....

ITEMS

- 1. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad empresarial?**
- a) 01-05 años
 - b) 06- 10 años
 - c) 11- 15 años
 - d) Más de 15 años
- 2. ¿Conoce todas las opciones de Financiamiento que existen para su empresa?**
- a. Sí.
 - b. No.
- 3. Qué tipo de financiamiento creé Ud. Que le convendría?**
- a. Aporte propio
 - b. Inyección de Capital
 - c. Préstamos bancarios
 - d. Financieras privadas
- 4. ¿Conoce Ud. las alternativas de financiamiento que puedan darse para adquirir bienes de capital para la ampliación de planta?**
- -----

- 5. ¿Al querer aumentar el capital de la entidad, lo haría con recursos propios o buscaría potenciales inversionistas? ¿Porque?**
- -----

- 6. ¿En el proceso del café creé Ud. Que es conveniente instalar una secadora de café en la entidad?**
- a. Si
 - b. No

Porque: -----

7. ¿Cuál creé Ud. que es mejor utilizar una trilladora manual o mecánica?

- a. Si**
- b. No**

Porque: -----

8. ¿Creé Ud. que es rentable adquirir una tostadora de tambor cuya capacidad es de 15 quintales de café?

9. ¿Qué otros bienes de capital considera Ud. que necesita para transformar la materia prima y comercializarla como producto terminado?

10. ¿Creé Ud. Que es conforme la capacidad para producir?

11. ¿Considera Ud. que es beneficioso convertirse en una empresa industrial? ¿por qué?

Gracias por su colaboración

**ANEXO N° 02: ENCUESTA APLICADO A LOS GERENTES Y/O REPRESENTATES
DE ENTIDADES FINANCIERAS**



**UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

- I. **Objetivo:** Recoger información de las instituciones financieras sobre las alternativas de financiamiento, proceso de financiamiento y la dificultad del acceso respecto a la adquisición de bienes de capital.
- II. **Instrucciones:** Según lo que se le indique conteste objetivamente cada una de las pregunta.
- III. **Información general:**

Apellidos	Y		Nombres:
.....			
Cargo			Jerárquico:
.....			
Lugar	Y	Fecha	De La
Entrevista:.....			

ITEMS

- 1. **¿Qué tipo de financiamiento presta su institución a la que representa?**
 - a. Financiamiento a corto plazo
 - b. Financiamiento a mediano plazo
 - c. Financiamiento a largo plazo
- 2. **¿Cuáles son las garantías que requiere su institución para acceder a un crédito?**
 - a. Aval
 - b. Hipoteca
 - c. Fianza
- 3. **¿Entre que cifras fluctúa la tasa de interés nominal que cobra la institución a la cual representa?**
 - a. 10% - 20%
 - b. 21% - 30%
 - c. 31% - 40%
 - d. 41% - 50%
 - e. 50% a más
- 4. **¿Qué aspectos fundamentalmente evalúan para otorgar un crédito?**

- a. Historial crediticio
- b. Ventas anuales
- c. Garantía que ofrece el solicitante
- d. Solvencia económica.

5. ¿A qué plazos se extiende un préstamo bancario?

- a. Menos de 6 meses
- b. Entre 6 meses a 12 meses
- c. Entre 12 meses a 24 meses
- d. Más de 24 meses

6. ¿Cuáles son los requisitos principales que una empresa necesita para acceder a un crédito bancario?

- a. Balance de Situación
- b. Estado de Ganancias y Pérdidas
- c. Flujo de Caja Proyectado
- d. Declaración de renta anual y 3 últimos PDT.
- e. Copia de recibo de luz

7. ¿Qué servicios adicionales de financiamiento ofrecen?

- a. Leasing
- b. Factoring
- c. Tarjeta solución de crédito
- d. Otros.....

Gracias por su colaboración

ANEXO N° 03: ENCUESTA APLICADO A LOS CONSUMIDORES DE CAFÉ COMO PRODUCTO TERMINADO





FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Por favor, rellene esta pequeña encuesta.

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de “CAFÉ AMOJU”

A) DESCRIPCIÓN DEL NUEVO PRODUCTO

“CAFÉ AMOJU” es un café elaborado con la producción de Jaén y sus distritos; su presentación es de ¼ de kg envasado en pequeñas bolsas de yute.

1. ¿Qué opinión le merece “CAFÉ AMOJU”?

- Muy interesante
- Interesante
- Neutro
- Poco interesante
- Nada interesante

2. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen del producto?

- Simplicidad
- Precio
- Diseño
- Atractivo
- Ninguno de los anteriores
- Otro (Por favor especificar)

B) DISTRIBUCIÓN E INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO

3. ¿Dónde le gustaría poder adquirir este producto?

- En nuestras tiendas
- Grandes almacenes
- Internet
- Otro (Por favor especificar)

4. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este producto?

- Anuncio en prensa o revista
- Correo ordinario
- Televisión
- Folletos/Dípticos
- Radio
- Internet

C) PUNTOS DÉBILES

5. Por favor, díganos cuál o cuáles son sus razones por las que no le atrae el producto

- No lo consumo
- Parece de mala calidad
- Precio excesivo
- No me gusta su presentación
- Otro (Por favor especificar)

D) INTENCIÓN DE COMPRA

6. Partiendo de la base que el precio del producto le satisfaga, ¿lo compraría?

- Sí, en cuanto estuviese en el mercado.
- Sí, pero dejaría pasar un tiempo.
- Puede que lo comprase o puede que no.
- No, no creo que lo comprase.
- No, no lo compraría.

7. ¿Compraría este producto a un precio de S/. 10.00?

- Muy probablemente
- Probablemente
- Es poco probable
- No es nada probable
- No lo sé

E) COMENTARIOS

8. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre este producto?

9. Indique su sexo

Hombre

Mujer

10. Indique su edad

Menos de 18

De 19 a 30

De 31 a 45

De 46 a 60

Más de 60

La encuesta ha terminado.

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO N° 04: ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DE LOS AÑOS 2014, 2015

CORPORACION ALTO MARAÑON SAC
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2014,2015
Expresado en Nuevos soles

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE	2015	2014	PASIVO CORRIENTE	2015	2014
Efectivo y equivalente de efectivo	S/.185,000.00	S/.100,450.00	Tributos por Pagar	S/.38,915.00	S/.3,680.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	S/.14,593.00	S/.8,452.00	Remuneraciones por pagar	S/.53,748.00	S/.1,584.00
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	S/.34,125.00	S/.148,572.00	Cuentas por pagar comerciales	S/.68,847.00	S/.79,845.00
Existencias	S/.27,930.00	S/.25,480.00	Cuentas por pagar diversas	S/.25,793.00	S/.75,850.00
Otros activos corrientes	S/.320,485.00	S/.200,400.00	Obligaciones Financieras Corto Plazo	S/.54,891.00	S/.143,493.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/.582,133.00	S/.483,354.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/.242,194.00	S/.304,452.00
			PASIVO NO CORRIENTE		
			Obligaciones Financieras Largo Plazo		
				S/.0.00	S/.0.00
ACTIVO NO CORRIENTE	S/.619,631.00		TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/.0.00	S/.0.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo		S/.619,631.00			
Depreciación, Amortización Acumulados	-S/.37,721.00	-S/.31,512.00	TOTAL PASIVO	S/.242,194.00	S/.304,452.00
Activos Diferidos	S/.12,955.00	S/.10,124.00	PATRIMONIO		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/.594,865.00	S/.598,243.00	Capital	S/.670,000.00	S/.670,000.00
			Reserva	S/.43,716.00	S/.43,716.00
			Resultados Acumulados	S/.63,429.00	S/.45,315.00
			RESULTADO DEL EJERCICIO	S/.157,659.00	S/.18,114.00
			TOTAL PATRIMONIO	S/.934,804.00	S/.777,145.00
TOTAL ACTIVO	S/.1,176,998.00	S/.1,081,597.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.1,176,998.00	S/.1,081,597.00

ANEXO N° 05: ESTADO DE RESULTADOS DE LOS AÑOS 2014, 2015

CORPORACION ALTO MARAÑON SAC
ESTADO DE RESULTADOS
 Desde el 01 de Enero Al 31 de Diciembre del 2014, 2015
 Expresado en Nuevos Soles

	2015	2014
VENTAS	S/.3,614,174.00	S/.2,952,452.00
Ingreso por Servicios	S/.0.00	S/.0.00
Descuentos, rebajas y bonificaciones	S/.0.00	S/.0.00
Ventas netas	S/.3,614,174.00	S/.2,952,452.00
COSTO DE VENTAS:		
Costo de Ventas	-S/.3,415,589.00	-S/.2,804,829.00
Costo del Servicio	S/.0.00	S/.0.00
Total costo de ventas	-	-
	S/.3,415,589.00	S/.2,804,829.00
UTILIDAD BRUTA	S/.198,585.00	S/.147,623.00
Gastos Operativos	S/.0.00	
Gastos Administrativos	-S/.70,073.00	-S/.59,049.00
Gastos de Ventas	-S/.28,914.00	-S/.29,525.00
Ganancias (Pérdida) por ventas de Activo	S/.0.00	S/.0.00
UTILIDAD DE OPERACION	S/.99,598.00	S/.59,049.00
Ingresos financieros		
Otros ingresos	S/.1.00	S/.0.00
Otros Egresos	S/.0.00	S/.0.00
Gastos Financieros	-S/.40,861.00	-S/.33,172.00
Enajenación de valores y bienes del activo fijo	S/.200,000.00	S/.0.00
Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	-S/.33,346.00	S/.0.00
Resultado por Exposición a Inflación	S/.0.00	S/.0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	S/.225,392.00	S/.25,877.00
REI del Balance y REI del ejercicio	S/.0.00	S/.0.00
UTILIDAD O PERDIDA AJUSTADA	S/.225,392.00	S/.25,877.00
Participaciones de Utilidades	S/.0.00	S/.0.00
RENTA IMPONIBLE	S/.225,392.00	S/.25,877.00
Impuesto a la renta	-S/.67,733.00	-S/.7,763.00
UTILIDAD O PERDIDA LIQUIDA	S/.157,659.00	S/.18,114.00

VALIDACIÓN CRITERIO DE EXPERTO

Estimado CPC:

Solicito apoyo de su sapiencia y excelencia profesional para que emita juicios sobre el instrumento de la Tesis Propuesta de las alternativas de financiamiento para la construcción de una planta procesadora de café, en la "Corporación Alto Marañón" S.A.C., para el año 2016.

Para alcanzar este objetivo se ha seleccionado como experto en la materia y necesito sus valiosas opiniones. Para ello debe marcar con una (X) en la columna que considere para cada indicador.

- I. DATOS DEL EXPERTO
NOMBRE: Ortiz Medina Abdías
GRADO ACADÉMICO: Licenciado
CARGO ACTUAL: Gerente General Cooperativa Agraria Cafetalera Chirinos S.R.L.
- II. DATOS DEL TESISISTA
NOMBRES:
Cuipal Pérez Petronila Esther
Sayaverde Fernández Fany
- III. INSTRUMENTOS DE VALIDACIÓN:

INSTRUMENTO PARA DETERMINAR EL GRADO DE CONOCIMIENTO DEL GERENTE GENERAL SOBRE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.

INSTRUMENTO PARA RECABAR INFORMACIÓN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS SOBRE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO, PROCESO DE FINANCIAMIENTO Y LA DIFICULTAD DEL ACCESO RESPECTO A LA ADQUISICIÓN DE BIENES DE CAPITAL.

INSTRUMENTO PARA DETERMINAR EL GRADO DE ACEPTACIÓN EN EL MERCADO DE "CAFÉ AMOJU"

INSTRUCCIONES

- MA : Muy adecuado
- BA : Bastante adecuado
- A : Adecuado
- PA : Poco adecuado
- NA : No adecuado

Aspectos que deben ser evaluados	MA	BA	A	PA	NA
La redacción empleada es clara, precisa, concisa y debidamente organizada.	x				
Los términos utilizados son propios de la investigación científica		x			
Describe en forma clara y precisa la realidad problemática tratada	x				
El problema se ha definido según estándares internacionales de la investigación científica			x		
Existió coherencia entre los objetivos generales con la aplicación en el sistema de gestión.		x			
Tienen relación directa con la solución del problema	x				
Las actividades tienen significatividad con respecto a lo establecido en el sistema de gestión	x				
Presenta instrumentos apropiados para recolectar datos	x				
Los ítems son propios de la investigación cuantitativa	x				
Proporciona antecedentes relevantes a la investigación, como producto de la revisión de la bibliografía referida al sistema de gestión		x			
Proporciona ítems basados a la solución del problema	x				
El sistema de gestión propuesto es coherente, pertinente y trascendente			x		
El sistema de gestión propuesto es factible de aplicarse a otras organizaciones o instituciones. A poblaciones homogéneas			x		

Mucho le voy agradecer cualquier observación, sugerencia, propósito o recomendación sobre cualquier de los propuestos. Por favor, refiéralas a continuación:

Validado por el Mg.

Especializado: Ortiz Medina Abdías

Cargo actual: Gerente General Cooperativa Agraria Cafetalera Chirinos S.R.L.



Abdías Ortiz Medina
CENTRO PRODUCTORAS
Stat. 94 - 3180

FORMATO DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Título del Proyecto : Propuesta de las alternativas de financiamiento para la construcción de una planta procesadora de café, en la "Corporación Alto Marañón" S.A.C., para el año 2016.

Nombres de los estudiantes :
 Culpal Perez Petronila Esther
 Sayaverde Fernandez Fany

Experto : C.P.C. Silva Mora César Augusto

Instrucciones: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(X) en el casillero correspondiente.

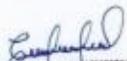
N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Buena	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades	X				
2	Cohesión	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, los variables e indicadores del proyecto.	X				
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.	X				
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones.	X				
5	Confiabilidad	El cuestionario es confiable porque se aplicó el test-retest (piloto)			X		
6	Control de sesgo	Presencia algunas preguntas distractoras para controlar la consistencia de las respuestas			X		
7	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactadas siguiendo la línea de lo general a lo particular	X				
8	Marco de Referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del cuestionario: lenguaje, nivel de información.		X			
9	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a los variables, dimensiones e indicadores del problema		X			
10	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado	X				

Observaciones:

Para aplicar entrevista aplicada al Gerente General de la Corporación Alto Marañón SAC, el entrevistador debe tener un conocimiento mínimo de la operatividad de la empresa para poder llevar en las mejores condiciones la entrevista.

En consecuencia el instrumento puede ser aplicado-

Chiclayo, 10 de Marzo del 2016


César A. Silva Mora
 Catedrático Público Colmagister
 Mat. 04 - 2016