



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACION**

**TESIS**

Propuesta de un proyecto de pre-factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y venta de bebidas emolientes en la ciudad de Chiclayo.

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN**

**Autoras:**

Bach. Falla Salazar Katherine Iveth

Bach. Llaja Burga Diana Roxana

**Pimentel, 2014**

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo determinar la necesidad de consumo fisiológico basada en la teoría de Maslow para la creación de una empresa dedicada a la venta de bebidas llamadas “emolientes”.

La metodología que se utilizó, se consideró al tipo de investigación descriptiva con un enfoque radical deductivo, el diseño de la investigación fue no experimental, por qué no se manipularon deliberadamente las variables en estudio pero se observaron los hechos tal como ocurrieron en un momento dado, la muestra obtenida fue por un muestreo no probabilístico por conveniencia, donde se encuestó a 60 personas.

Los resultados muestran el nivel de aceptación para establecer un lugar fijo, exclusivo e higiénico, si deberían ser variados de acuerdo sus gustos de los consumidores de emolientes.

Se concluyó que la necesidad de consumo fisiológico de bebidas emolientes fue un 71%. La creación de una empresa dedicada a la elaboración de bebidas emolientes es una oportunidad del negocio por encontrarse, en un solo lugar fijo, mayor higiene y adaptado a las necesidades del cliente

La estructura de financiamiento para la implementación de la empresa será el 100% con aporte propio. La Tasa Interna de Retorno esperado (TIR) es 110.1641%, superior a un costo de oportunidad de 7% anual. El VAN da un resultado de S/. 110,609.92 superiores a la inversión inicial realizada. La propuesta es rentable y sustentable. El periodo de recuperación de la inversión es 1 año.

## ABSTRACT

The research aimed to determine the need for physiological consumption based on Maslow's theory for the creation of a company dedicated to the sale of drinks called "emollient".

The methodology used was considered the type of descriptive research with a deductive radical approach, the research design was not experimental, why not deliberately manipulated variables under study but the facts were observed as they occurred in a given time the sample was obtained by a non-probability convenience sampling, where he polled 60 people.

The results show the level of acceptance to establish a fixed, unique and hygienic place, whether they should be varied according tastes of consumers of emollients.

It was concluded that physiological need for emollients beverage consumption was 71% .The creation of a company dedicated to the development of emollients drinks is a business opportunity for being in one fixed place, better hygiene and adapted to the needs of customer

The financing structure for the implementation of the company will be 100% with own contribution. The expected internal rate of return (IRR) is 110.1641%, higher than the opportunity cost of 7% annually. The NPV gives a result of S /. 110,609.92 greater than the initial investment. The proposal is profitable and sustainable. The payback period of investment is 1 year.