



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA
INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DEL
RESTAURANTE LA FAMILIA CHICKEN & GRIL
2018**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autor:

Bach. Arteaga Diaz Keila Noemi

Asesor:

Dr. Mego Nuñez Omésimo

Línea de Investigación:

Finanzas

Pimentel – Perú

2018

**PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA
RENTABILIDAD DEL RESTAURANT LA FAMILIA CHICKEN & GRILL S.A.C. DE
CUTERVO 2018**

Aprobación de la Tesis para optar le Título Profesional de Contador Publico

Arteaga Díaz Keila Noemí.
Autora

Dr. Mego Nuñez Onésimo
Asesor Metodológico

Dr. Urbina Cárdenas Max Fernando
Presidente de Jurado

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo
Secretario de Jurado

Mg. Chapoñan Ramírez Edgard
Vocal

DEDICATORIA

A Dios por darme fuerzas para salir adelante y vencer las adversidades, por permitirme llegar a este momento tan importante de mi vida profesional.

A mi hermano Percy, por ser para mi familia ejemplo de superación y lucha constante para lograr nuestros objetivos.

A mi esposo e hijo por ser ellos mi fuerza, mi motivo, mi soporte y compañía durante mi tiempo de estudio.

Bch. Keila Noemí Arteaga Díaz

AGRADECIMIENTO

Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecerme siempre, por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Para mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy. A mi esposo e hijo por su apoyo, comprensión, amor y ayuda en los momentos difíciles siempre serán mi motivación e inspiración para salir adelante.

Bch. Keila Noemí Arteaga Díaz

RESUMEN

La presente investigación se ha enfocado a Proponer Estrategias Financieras para Incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C de Cutervo, su objetivo general es Determinar las Estrategias Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C .

El tipo de investigación es descriptiva correlacional, es descriptiva porque se describió la variable estrategias financieras con sus respectivas dimensiones e indicadores, así como la variable Rentabilidad con sus respectivas dimensiones e indicadores y es correlacional porque se correlaciono la influencia que tiene las estrategias financieras y su influencia en la rentabilidad de la empresa materia de la investigación.

Se tomó a 16 participantes conformados por: un gerente, un administrador, un contador y 13 colaboradores, como parte de nuestra población para la obtención de datos, posteriormente se utilizamos el método deductivo, como técnica una encuesta y un instrumento el cuestionario, obteniendo información valiosa para la realización de la presente investigación.

Para lograr incrementar sus ingresos, para lo cual se formuló lo siguiente ¿De qué manera la propuesta de Estrategias Financieras permitirá incrementar la rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill de Cutervo? ¿Según lo analizado hemos podido determinar que con la propuesta de Estrategias financieras se logrará incrementar los índices de rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill.

PALABRAS CLAVE: Estrategias financieras, Rentabilidad, Ratios Financieros.

ABSTRAC

The present investigation has focused on Propose Financial Strategies to Increase the Profitability of the Restaurant Chicken & Grill S.A.C Family of Cutervo, its general objective is to Determine the Financial Strategies that allows to increase the Profitability of the Chicken & Grill Family Restaurant S.A.C.

The type of research is descriptive correlational, it is descriptive because it described the variable financial strategies with their respective dimensions and indicators, as well as the variable Profitability with its respective dimensions and indicators and is correlated because it correlated the influence of financial strategies and their influence on the profitability of the company subject of the investigation.

We took 16 participants consisting of: a manager, an administrator, an accountant and 13 collaborators, as part of our population to obtain data, then we used the deductive method, as a survey technique and an instrument the questionnaire, obtaining information valuable for the realization of the present investigation.

to achieve an increase in their income, for which the following was formulated: How can the proposed Financial Strategies increase the profitability of the Chicken Family Grill restaurant in Cutervo? According to what has been analyzed, we have been able to determine that the proposed Financial Strategies will increase the profitability indexes of the La Familia Chicken & Grill restaurant.

KEYWORD : Financial Strategies, Profitability, Financial Ratios.

INDICE

Aprobación de la Tesis para optar le Título Profesional de Contador Publico	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRAC.....	vi
CAPÍTULO I.....	11
INTRODUCCION	11
1.1 Realidad problemática	12
1.2 Antecedentes de estudio	17
1.3 Teorías relacionadas al tema	21
1.3.1 Teorías relacionadas Estrategias Financieras	21
1.3.2 Teorías Relacionadas a la Rentabilidad.....	27
1.4 Formulación del problema.....	39
Problema General.....	39
Problemas específicos	39
1.5 Justificación e importancia del Estudio.....	39
1.6 Hipótesis.....	40
1.7 Objetivos de la investigación	40
CAPÍTULO II.....	42
MATERIAL Y MÉTODOS	42
2.1 Tipo y diseño de la investigación	43
2.2 Población y muestra:	45

2.2.1 Población (N). - La población de la presente investigación es un total de 16 elementos de análisis que están conformados por: un gerente, un administrador, un contador y 13 colaboradores.	45
2.3 Variable –Operalización.....	45
2.4 Técnicas e instrumentos de Recolección de datos.....	47
2.5 Procedimiento de análisis de datos.....	48
2.6 Criterios Éticos.....	49
2.7 Criterios de rigor científico.....	49
CAPÍTULO III.....	50
RESULTADOS.....	50
3.1 Resultados en tablas y Figuras.....	51
3.2 Discusión de Resultados.....	68
3.3 APORTE CIENTIFICO.....	70
Análisis de la rentabilidad 2017-2018.....	90
CAPITULO IV.....	91
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	91
4.1 Conclusiones.-.....	92
4.2 Recomendaciones.....	103
Bibliografía.....	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. ¿Cómo el negocio crecería internamente?	51
Tabla 2. ¿Cómo la empresa invierte para el crecimiento externo?	52
Tabla 3. ¿El negocio utiliza dinero propio o financiamiento?	53
Tabla 4. ¿Cómo la empresa realiza el sistema de apalancamiento?.....	54
Tabla 5. ¿Cómo la empresa ejecuta las retenciones o reparto de utilidades?.....	55
Tabla 6. ¿Cómo la empresa utiliza el capital del trabajo?.....	56
Tabla 7. ¿Cómo la empresa gestiona el financiamiento corriente?.....	57
Tabla 8. ¿Cómo la empresa gestiona el efectivo?	58
Tabla 9. ¿Qué tipo de financiamiento tiene la empresa?.....	59
Tabla 10. ¿Qué objetivo rentable analiza la empresa?	60
Tabla 11. ¿La empresa ha alcanzado rendimiento sobre los fondos invertido?	61
Tabla 12. ¿La empresa demora en pagar a sus proveedores?.....	62
Tabla 13. ¿Cuántos pagos al año se les hace a los proveedores?	63
Tabla 14. ¿Se utiliza a tiempo la materia prima adquirida?	64
Tabla 15. ¿Se da crédito a los clientes?.....	65
Tabla 16. ¿Con qué plazo se les da crédito a los clientes?	66
Tabla 17. ¿Qué razones de liquidez utiliza la empresa para cubrir sus obligaciones?.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	49
Figura 2	50
Figura 3	51
Figura 4	52
Figura 5	53
Figura 6	54
Figura 7	55
Figura 8	56
Figura 9	57
Figura 10	58
Figura 11	59
Figura 12	60
Figura 13	61
Figura 14	62
Figura 15	63
Figura 16	64
Figura 17	65

CAPÍTULO I
INTRODUCCION

1.1 Realidad problemática.

A Nivel Internacional

Hoy en día las empresas casi en su totalidad se centran en analizar los estados financieros, comparando cuentas con la finalidad de obtener mejores resultados.

(PAREDES, 2014) Señalan que “El objetivo de las razones financieras es analizar y simplificar las cifras de los estados financieros, realizar comparaciones históricas, interpretar los datos presentes en los informes financieros y permitir evaluar los proyectos de inversión de las empresas” (p.11). La comparación e interpretación de una o más cuentas se realiza para lograr una mejor toma de decisiones.

Las estrategias financieras son indispensables, ya que gracias al análisis podemos identificar cuáles son los puntos débiles de las empresas.

(CASTRO, 2014) Manifiestan que “El desarrollo de estrategias debe de evaluarse en términos de oportunidades y amenazas externas, así como fortalezas y debilidades internas. Con lo cual se determina lo que la empresa desea lograr en específico; y así establecer los mecanismos necesarios para conseguir los objetivos planteados” (p.3). Las estrategias financieras nos ayudan a incrementar el valor de las empresas, analizar la situación actual de las empresas y establecer objetivos que las podemos realizar a través de estrategias financieras.

Todas las empresas son vulnerables y están propensas a sufrir imprevistos financieros, por lo tanto debemos conocer la situación actual de la empresa y tomar medidas para prevenir riesgos.

(RVG, 2014) Señala “La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial”. (p.607) Podemos medir la rentabilidad a través de un buen análisis financiero, en muchas empresas también usamos las ratios financiero que nos ayudan a analizar con más profundidad a las empresas.

Se debe aplicar un análisis financiero a todo tipo de empresa para medir su rentabilidad ya sea grande o pequeña.

(RVG, 2014) Menciona “No obstante, el análisis financiero se debe realizar en forma sistemática de manera de determinar la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento y de cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad”. (p.608)

Se debe confirmar que la contabilización sea homogénea para la comparación de cifras con empresas semejantes, ya que las organizaciones tienen distinto nivel de diversificación.

A Nivel Nacional

En el Perú hay muchas empresas que no analizan sus estados financieros ni tienen proyecciones hacia el futuro, viven el día a día y tratan de enfrentar las adversidades.

Según los tesisistas (Robles, 2015) mencionan que “En nuestro país, las empresas que no ejecutan una planificación adecuada de sus finanzas, tienden al fracaso. cuantas veces han fracasado empresas con ideas totalmente innovadoras de negocios exitosos, debido a una

escasa planificación de los recursos y ya que no se habían cuantificado correctamente las necesidades financieras y no se pudo hacer frente a las deudas” (p.2) En nuestro país existe un gran número de empresas que no cuenta con una organización y proyección al futuro, es por eso que el tiempo de actividad de estas ,son poco duraderas.

Toda empresa tiene como objetivo la mejora de la situación económica y financiera, pero no todas tienen claramente definido su existencia y proyección futura que les permitan asegurar su situación financiera .

Según la (Guevara, 2014) manifiesta que Las empresas deben realizar un análisis financiero periódico con el fin de administrar de manera óptima los recursos económicos, de la misma forma ejercer un estricto control en el periodo de recuperación de cartera para evitar mora en la cancelación de préstamos y pago a proveedores. (p. 18) En el Perú existe un elevado índice de empresas que quiebran, cambian de giro antes del año de vida institucional, significa que no hacen un análisis financiero periódico.

En nuestro país existen un alto índice de emprendimiento, pero muchas veces fracasan por no buscar asesoramiento y técnicas financieras para llegar al éxito.

(BECERRA, 2017) Menciona que: La pequeña empresa en nuestro país representa un componente importante de la economía debido al enorme espíritu de emprendimiento; no obstante, muchas de estas enfocan su gestión y recursos en el día a día; carentes de técnicas financieras y estrategia. Asimismo, el mercado actual es excesivamente competitivo y va cambiando constantemente. (p.1) Por lo mencionado anteriormente debemos llevar adecuado manejo de las finanzas, ya que muchas empresas en nuestro país se conforman con estar destinadas a tener una economía de subsistencia .

Muchas empresas en nuestro país buscan la eficacia en su administración muy pocas se preocupan por planificar sus finanzas y mejorar su rentabilidad

Según Tesis de (Alexis, 2014) menciona que “Hoy en día las empresas no solo se preocupan del producto o servicio que van a ofrecer Sino de aliarse con otras empresas para minimizar costos y de esa manera obtener mayor índice de rentabilidad” (p.1) Hoy en día las empresas buscan refuerzos para aumentar su rentabilidad.

Cuando hacemos una empresa tenemos que preocuparnos siempre en obtener resultados positivos en rentabilidad, no solo preocuparnos en tratar de sobrevivir.

(JANET, 2015) “En la actualidad las empresas constituyen el principal impulsador del crecimiento económico en los diferentes países. Sin embargo, a pesar de lo importante que son las empresas para la economía de los países, se enfrentan a una serie de problemas que dificultan su desarrollo, una de estas dificultades más resaltantes que enfrentan es la rentabilidad”. (p.11) Las MYPEs en el Perú no tienen mucho apoyo financiero como otras empresas internacionales, muchas veces por la baja rentabilidad y la complejidad de sus operaciones.

A Nivel Local

Hoy en día los restaurantes van creciendo de manera competitiva por medio de los inversionistas nacionales y en su mayoría son extranjeros; éste último teniendo lado positivo y negativo.

Entre las oportunidades es claro que se amplía la oferta gastronómica de calidad con lo cual es probable que los establecimientos netamente nacionales y regionales, se vean obligados a

adecuarse a la competencia de estos inversores extranjeros, a ser más competitivos, como por ejemplo efectividad administrativa, Calidad de Gestión Comercial y de sus respectivos servicios. En Restaurant La Familia Chicken & Grill, se encuentra ubicado en la calle Comercio #946 - Cutervo, Región Cajamarca, abrió sus puertas en los años los últimos años, es un punto de encuentro obligado para los comensales que exigen un buen servicio, nos destacamos por la seriedad en el trato, la calidad de los alimentos y la excelente atención que brindamos.

Ofrecemos una propuesta gastronómica que se destaca por su variedad y excelente sabor. El local, a cargo de sus trabajadores, cuenta con dos ambientes seguros y recepciones como almuerzos, conferencias y cenas institucionales, además atendemos a grupos grandes y pequeños, instituciones o particulares, que requieran de nuestros servicios.

El total de personas que laboran en el restaurant son dieciséis incluido el administrador, se trabaja en dos turnos, la contabilidad es externa. Dentro de los procesos que tiene el restaurant, podemos señalar dos grandes grupos, los procesos de dirección y los operativos o de soporte.

Proceso de Dirección:

Administración. - Básicamente es un proceso de planificación, definición de metas y objetivos, así como también de planes de acción de mejora continua, aspectos legales, financieros, de seguridad e higiene, entre otros.

Comercialización. - Esto está ligado a definir las acciones de publicidad, promoción acciones para escuchar sugerencias de los clientes, etc.

Procesos Operativos o de Soporte

Preparación y cocina.

Entrega de platillos en mesa.

Atención al cliente intermedia y pos venta.

Consumo de pedido, despedida y cierre

En los últimos meses, se ha experimentado baja afluencia de comensales al restaurant, esto como producto de la aparición de nuevos restaurantes u otras alternativas y ofertas gastronómicas que han traído consigo la llegada de los nuevos centros comerciales y la venta por delivery, lo que está afectando la rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C , de Cutervo.

Este problema ha hecho que la gerencia del restaurant comience a tomar acciones como, por ejemplo, realizar un análisis de los competidores que han aparecido, quienes representan una competencia cada vez más dura en el mercado de la gastronomía.

Así mismo se ha podido evidenciar problemas relacionados con la gestión administrativa de los recursos que posee la empresa, problemas de infraestructura la cual no se encuentra a la par de las nuevas cadenas y franquicias que se están instalando en nuestra localidad, es en tal sentido se ha creído por conveniente la implementación de estrategias financieras que permitan al restaurant La Familia Chicken & Grill tener mejor presencia en el mercado, elevar su competitividad, así como también que todo esto se vea reflejado en una mejora de la rentabilidad.

1.2 Antecedentes de estudio

A nivel internacional

Las estrategias financieras prácticamente son formas a seguir para llegar a cumplir nuestros objetivos financieros

(FLORES, 2015) Los tipos de estrategias financieras son aspectos claves que responden a las estrategias o políticas que desde el punto de vista financiero deberán regir el desempeño de la organización, en las que pudieran agruparse, dependiendo del efecto que se persiga con ésta, a largo y a corto plazo. (P. 49) Nuestros objetivos correspondientes a las estrategias financieras, deben ser organizados, planeados y supervisados para que tengamos éxito con lo que queremos alcanzar.

Los estados financieros es una herramienta importante para analizar la situación del negocio.

(Rubí., 2015) En su tesis Menciona que Las estrategias financieras suministran información necesaria a toda empresa, sin embargo, algunos propietarios de ferreterías no utilizan estrategias y esto hace que tomen decisiones erróneas, que no crezcan lo suficiente o que puedan determinar el éxito o el fracaso de la misma.

Las estrategias financieras, son muy importantes para el éxito de un negocio, con ayuda de los estados financieros podemos tomar decisiones acertadas y conocer a fondo la posición del negocio.

Todas las personas que deciden empezar un negocio tiene varios objetivos, uno de los más importante es la intención de obtener una rentabilidad del negocio.

(Rubí., 2015) menciona es su tesis” Estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa Chontales” menciona que estas, tienen efectos positivos en cuanto a la rentabilidad ya que muestra la posición económica del negocio, es decir, la capacidad que éste tiene para generar y retener utilidades en un período determinado.

Es de mucha importancia hacer un estudio sobre la rentabilidad del negocio cada vez que los precios varíen.

Es de mucha importancia mantener la rentabilidad del negocio para lograr ventajas competitivas que le permitan su sostenibilidad.

(Evelyn, 2017) La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados (p.31)

La rentabilidad de una empresa, en primero depende de los objetivos definidos y de las metas que se deseen alcanzar.

A nivel nacional

En las empresas es de mucha importancia la rentabilidad, porque es un indicador del desarrollo de la empresa.

Según (Aydee, 2016) En Su Tesis “Propuesta De Estrategias Financieras Para Mejorar La Rentabilidad De La Empresa “Marakos Grill” S.A.C - se pudo analizar que su rentabilidad se mantiene constante para ambos periodos, en el año 2014 con 3.60% y 2015 con 4.05% lo cual resulta poco beneficioso porque se busca incrementar la rentabilidad, recomienda con la finalidad de mejorar la rentabilidad, reducir los gastos operativos, también realizar un reajuste en los precios para incrementar nuestras ventas por volumen y por ende incrementar la rentabilidad.(P.92)

(BECERRA, 2017) Recomienda en su tesis “Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero” que: El 90% de las empresas familiares suelen tener una tendencia a quebrar durante el primer año de operaciones por no agregar un enfoque de finanzas en su gestión. La hipótesis general fue

aprobada, es decir la aplicación de estrategias financieras fueron determinantes para la mejora del ROE durante el año 2016. (P.96)

(BECERRA, 2017) menciona en su tesis “Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero” el fondo de maniobra o capital de trabajo influye en la rentabilidad de una empresa. Para el caso del presente estudio, la mejora en la rentabilidad obtenida fue dependiente a la disminución del capital de trabajo requerido para las operaciones (p.94)

La rentabilidad hace referencia a las ganancias que se ha obtenido del dinero que se ha obtenido.

Según (Alexis, 2014) En su tesis “la Aplicación De Un Joint Venture Para Mejorar La Rentabilidad De La Empresa Avícola Yugoslavia S.A.C concluye que- Los resultados obtenidos en la investigación se lograron a través de varios métodos y técnicas, siendo necesaria también la evaluación económica mediante la aplicación de herramientas financieras, tales como las ratios financieras, que le permitieron evaluar la rentabilidad y su incremento en un 6% por periodo. (p.5)

A nivel local

(Karina, 2016) Las estrategias financieras y liquidez de una empresa tienen relación, puesto que dependiendo del enfoque que la empresa aplique para sus niveles de inversión, financiamiento, y equilibrio financiero, se afecta los niveles de efectivo o liquidez. (P.2)

(Karina, 2016) La presente investigación se justificó porque, tuvo como objeto mejorar el nivel de liquidez de la empresa Corporación Educativa Universia E.I.R.L, a través del

desarrollo de estrategias financieras, que incidan en el aumento de la disponibilidad de activos altamente líquidos, o a través de la reducción de deudas de muy corto plazo. (P3)

(Karina, 2016) La propuesta de estrategias financieras que permitieron superar las causas que determinan el nivel de liquidez, fueron el análisis del porcentaje de deuda, la evaluación de los niveles de rentabilidad, y la evaluación de la política de reparto de utilidades. (p.10)

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Teorías relacionadas Estrategias Financieras

Estrategias Financieras

(Karina, 2016) Las estrategias financieras y liquidez de una empresa tienen relación, puesto que dependiendo del enfoque que la empresa aplique para sus niveles de inversión, financiamiento, y equilibrio financiero, se afecta los niveles de efectivo o liquidez disponibles para el corto plazo. (P.2)

(Rivera, 2016) Las estrategias financieras empresariales deberán estar en correspondencia con la estrategia maestra que se haya decidido a partir del proceso de planeación estratégica de la organización. Consecuentemente, cada estrategia deberá llevar el sello distintivo que le permita apoyar el cumplimiento de la estrategia general y con ello la misión y los objetivos estratégicos.

1.- Estrategias financieras a Largo plazo

a) Sobre la inversión

Existen 2 tipos de estrategias:

➤ Ofensivas o de crecimiento

En este caso corresponde precisar de qué modo resulta conveniente crecer, existiendo diferentes posibilidades en las que se destacan, los llamados crecimiento interno y externo.

- Crecimiento interno

Se refiere a la necesidad de ampliar el negocio por diferentes motivos:

- Cuando la demanda es mayor que la oferta.
- Identificación de nuevos productos o servicios.
- Los costos actuales afectan la competitividad del negocio.

- Crecimiento externo.

Se refiere a implementar la estrategia de:

- Eliminar Competidores
- Eliminar barreras con clientes y proveedores.
- Invertir los excedentes financieros.

➤ Defensivas

Cuando la estrategia general apunta a la supervivencia, en ocasiones pueden evaluarse estrategias financieras de no crecimiento e incluso de desinversión, ósea resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual. Para la evaluación de la

mejor alternativa, es necesario la utilización de una serie de instrumentos que permiten tomar las mejores decisiones, estos instrumentos son los que tienen en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

a saber, el valor actual neto (VAN), la tasa interna de rentabilidad(TIR), el índice de rentabilidad (IR) y el periodo de recuperación descontado (PRD); y los que no consideran el valor del dinero en el tiempo como son, la rentabilidad contable promedio(RCP) y el periodo de recuperación (PR).Los instrumentos más precisos para la evaluación son aquellos que consideran el valor del dinero en el tiempo, y dentro de estos resulta recomendable el empleo del VAN, pues permite conocer en cuanto se incrementará el valor de la empresa de llevarse a cabo el proyecto

a) Sobre la estructura financiera

El financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con los resultados económicos que ésta sea capaz de lograr.

Las estrategias más o menos arriesgadas depende del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores

Sobre la retención de utilidades.

Implementación de acciones que con llevan al mayor o menor endeudamiento, ósea no a priori o elaboradas, sino resultantes.

- Financiamiento con Deuda. - Al ser más barato y por estar su costo exento del pago del impuesto sobre las utilidades.

- Riesgo financiero. - De la empresa ante la mayor probabilidad de incumplimiento por parte de esta ante sus acreedores.

b) Sobre la retención o reparto de utilidades.

En la práctica las estrategias defienden su estrategia de retención y reparto de utilidades conforme a determinados aspectos en los que se puede mencionar.

- La posibilidad de préstamos a largo plazo, para financiar nuevas inversiones.
- La posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa.
- El mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones.

2.- Estrategias financieras a corto plazo

a) Sobre el capital de trabajo

Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación Riesgo- Rendimiento, en tal sentido, existen tres estrategias básicas: **agresiva, conservadora e intermedia**

La estrategia agresiva. - Presupone un alto riesgo en aras de alcanzar el mayor rendimiento posible. Significa que prácticamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra relativamente pequeño. Esta estrategia presupone un alto riesgo, al no poder

enfrentar las exigencias derivadas de los compromisos financieros corrientes con aquellos recursos líquidos de la empresa, paralelamente se alcanza el mayor rendimiento total posible como consecuencia de que estos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados al más bajo costo

La estrategia conservadora. - Contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores. Significa que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un alto capital de trabajo neto o fondo de maniobra. Esta estrategia garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez, pero lo anterior determina la reducción del rendimiento total como consecuencia de que estos activos generadores de rendimientos más bajos son financiados a mayor costo derivado de la presencia de fuentes de financiamiento permanentes.

La estrategia intermedia.- Contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables, pero buscando a la vez que la participación de fuentes permanentes que propician lo anterior, no determine la presencia de costos excesivamente altos y con ello se pueda lograr un rendimiento total aceptable, o sea, no tal alto como con la estrategia agresiva, pero no tan bajo como con la conservadora.

b) Sobre el financiamiento corriente. -

Llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias

(representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Las fuentes espontáneas generalmente no presentan un costo financiero explícito; sin embargo, su utilización proporciona a la empresa un financiamiento que de no explotarse la obligaría a acudir a fuentes que sí tienen un costo financiero explícito.

C) Sobre la gestión del efectivo

Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

1. Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.
2. Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.
3. Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.

1.3.2 Teorías Relacionadas a la Rentabilidad

Rentabilidad

Según (Gardey, 2014) La rentabilidad es una condición de aquello que es rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). Financiero, por su parte, es lo que se asocia a las finanzas (vinculadas a los caudales o el dinero).

Por otro lado (PAREDES, 2014) Menciona que Rentabilidad es la razón financiera permite a los accionistas evaluar si la utilidad neta comparada con el capital contable inicial de la empresa superó el rendimiento ofrecido por los bancos o los títulos de deuda empresariales o gubernamentales.

(PADILLA, 2012) La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuanto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, mas cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial (p.15)

(PAREDES, 2014) Rentabilidad Financiera. -Es el rendimiento de los capitales activos que son propios de la empresa en un periodo determinado (p.242)

(BURGUETE, 2016) La rentabilidad se analiza desde varios puntos de vista. Algunos métodos de los más comúnmente utilizados son: El análisis de variación de márgenes, el punto de equilibrio o umbral de rentabilidad, la rentabilidad de los activos o la rentabilidad de los fondos propios o capital contable.

(Fernández, F. 2011) nos señala que La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica

como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Ante el siguiente enunciado por los autores se puede determinar que la rentabilidad es el resultado del capital que fue invertido en la empresa. Fuera de impuestos que se generaron, indicando si la empresa tuvo un buen o mal desempeño frente a las deudas con proveedores, terceros u otras entidades.

Finalmente se llega a determinar que análisis de la rentabilidad tiene principalmente dos objetivos:

- 1.- Evaluar el rendimiento de las inversiones de los activos.
- 2.- Evaluar el rendimiento obtenido por los propietarios.

El análisis de la rentabilidad de los activos también es denominado Rentabilidad económica o retorno sobre los activos; y la rentabilidad de los fondos propios o capital contable, también se conoce como Rentabilidad financiera.

a). Rentabilidad Económica

La Rentabilidad Económica (Return On Investment), donde es conocido por sus iniciales ROI, es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada sol invertido en la empresa (Fernández, F. 2011).

De igual modo, (Fernández 2011) indica que: “Es un indicador que refleja el desempeño económico de la empresa. Si la ratio arroja un resultado del 20% esto quiere decir que se obtiene un beneficio de 20 soles por cada 100 soles invertidos”.

Donde para hallar la rentabilidad económica, se debe de utilizar la siguiente fórmula:

$$\text{ROI: } \frac{\text{INGRESOS X COSTO DE INVERSIÓN}}{\text{COSTO DE INVERSIÓN}}$$

Continuando con los ratios de rentabilidad, (Fernández 2011) señala que:

b). Rentabilidad económica esperada.

Es el cociente entre el Resultado Antes de Intereses esperado, de acuerdo a una distribución de probabilidad, entre el Activo que es una magnitud conocida con certeza puesto que se toma el del ejercicio inmediatamente anterior.

Uno de los indicadores financieros más importantes y utilizados por las empresas para medir su rentabilidad es el ROA.

Donde Lorenzana (2011) expone que: “Es la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa. Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de la misma independientemente de las fuentes de

financiación utilizadas y de la carga fiscal del país en el que la empresa desarrolla su actividad principal”

Además, Lorenzana (2011) expresa que: “Dicho de otro modo, el ROA mide la capacidad de los activos de una empresa para generar renta por ellos mismos”.

El ROA se calcula de la siguiente forma:

$$\text{ROA: } \frac{\text{INGRESOS NETO}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

Para detallar la fórmula, (Lorenzana 2011) menciona que:

El activo total es el Activo Total Medio que usualmente se mide como el activo promedio de dos balances consecutivos.

Este indicador indica los activos que posee; es decir, cuánta rentabilidad le proporciona cada sol invertido en la misma. Es útil para la comparación de empresas dentro del mismo sector, ya que la rentabilidad puede variar sustancialmente para empresas de diferentes sectores. En general, un buen ROA es aquel cuyo valor es superior al 5%.

Así mismo, (Fernández 2011) nos señala que:

El riesgo económico o variabilidad del Resultado puede estar motivado por varios aspectos como: la variabilidad de la demanda, el tamaño de la empresa, la competencia, el apalancamiento, etcétera.

El riesgo económico se calcula como la variabilidad del Resultado Antes de Intereses, medido por la desviación típica, entre el valor del Activo.

c). Rentabilidad Financiera.

Finalmente, (Fernández 2011) menciona que: La Rentabilidad Financiera (Return on Equity) o rentabilidad del capital propio, es el beneficio neto obtenido por los propietarios por cada unidad monetaria de capital invertida en la empresa. Es la rentabilidad de los socios o propietarios de la empresa (párr. 15). Por lo que Lorenzana (2014) señala que: El objetivo de los accionistas o socios de cualquier empresa es obtener una rentabilidad de su inversión inicial, superior a la que podría obtener en cualquier otro producto con menor riesgo; de cualquier otra forma, al inversor le compensará mantener sus capitales líquidos o bien en productos financieros de menor o, incluso, nulo riesgo. Por este motivo, es necesario medir de manera precisa el rendimiento del capital empleado en una inversión. El indicador financiero más preciso para valorar la rentabilidad del capital es el Return on Equity (ROE). Este ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

De tal manera, Lorenzana (2014) señala que “La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos”.

Aquello, se expresa por la siguiente fórmula:

$$\text{ROA: } \frac{\text{INGRESOS NETO}}{\text{PATRIMONIO NETO}}$$

Donde Lorenzana (2014) expresa que: se entiende por Capitales Propios la diferencia existente entre el activo y el pasivo exigible, o lo que es lo mismo, el patrimonio neto conforme al vigente Plan General Empresarial de Contabilidad, si bien de este patrimonio neto se deberían deducir los beneficios puesto que estos también se integran dentro de dicha partida del balance y obviamente no han sido aportados por los accionistas.

El motivo principal que lleva a los financieros a utilizar este ratio es conocer cómo se están empleando los capitales de una empresa. Cuanto más alto sea el ROE, mayor será la rentabilidad que una empresa puede llegar a tener en función de los recursos propios que emplea para su financiación.

Finalmente, Lorenzana (2014) concluye que: el ROE es un indicador muy utilizado para la comparación de la rentabilidad de empresas del mismo sector; sin embargo, la comparación de empresas de diferentes sectores puede llevar a conclusiones erróneas puesto que el rendimiento de los capitales difiere en función de muchos aspectos que son propios de sectores diferentes.

En definitiva, el ROE mide la capacidad que tiene un sol de capital para proporcionar un cierto rendimiento dentro de la empresa. El riesgo financiero de la empresa.

Donde (Fernández 2011) menciona que: El riesgo financiero o variabilidad del rendimiento financiero es el resultado directo de las decisiones de financiación.

Hace referencia a la variabilidad del Resultado esperado por los socios como consecuencia del uso del endeudamiento.

En Gestipolis (2011) indicaron que, para conseguir incrementar la rentabilidad de la empresa, se debe seguir las 5 fuerzas de Porter.

- **Competidores Directos:** Aquellas empresas que ofrecen el mismo bien o producto. Ejemplo: Mercedes Benz y BMW.
- **Clientes:** Conjunto formado por los compradores de los bienes y servicios.
- **Proveedores:** Conjunto de empresas que suministran a las empresas productoras del sector todo lo necesario para que produzcan u ofrezcan sus servicios.
- **Productos Sustitutivos:** Aquellos que pueden aparecer y cubrir las mismas necesidades que satisfacen los productos que actualmente existen en el mercado. Ejemplos: el pan y la galleta; la mayonesa y la mantequilla.
- **Competidores Potenciales:** Aquellas empresas con capacidad de entrar a competir con las pertenecientes a un sector determinado

d). Rentabilidad de Ventas.

De acuerdo a (Economipedia 2011) “El margen bruto es el beneficio directo que obtiene una empresa por un bien o servicio” Ello, se refiere al valor de venta de los productos, o el precio de venta sin IGV y el costo de la producción generada. De manera que, atribuye al nombre de margen beneficio.

Para tal, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{M. B: } \frac{\text{VENTAS - COSTO DE VENTA VENDIDOS}}{\text{VENTAS}}$$

Sin embargo para análisis se deberá utilizar lo siguiente:

$$\% \text{ M. B: } \frac{\text{VENTAS - COSTO DE VENTA VENDIDOS}}{\text{VENTAS}}$$

La determinación, contribuye a comparar el costo generado cuánto es la el porcentaje ganado de acuerdo a las ventas durante el periodo.

e). Margen Operacional

Según (Buenos Negocios 2014) El margen operacional permite analizar la capacidad que tiene una empresa de producir ganancias, antes de los impuestos.

A través de la fórmula:

$$\% \text{ M.O: } \frac{\text{VENTAS - CMV - G.A - G.V.}}{\text{VENTAS}}$$

El análisis de ello, permite que se conozca qué gastos están interviniendo para la disminución de los ingresos generados, por las ventas del periodo. Siendo una herramienta de control y toma de decisiones.

f). Beneficio Neto de Ventas

Según el área de (PYMES 2014) “El ratio engloba la rentabilidad final, menos amortizaciones, intereses e impuestos” (p.1).

$$\% \text{ B.N.V.: } \frac{\text{BENEFICIOS DESPUÉS DE IMPUESTOS}}{\text{VENTAS}}$$

Ello indicará la eficiencia que tiene la actividad de la empresa, y la administración económica.

g). Capital

De acuerdo a (Fernandez 2011), el capital representa a los aportes de los socios de la empresa, para la formación de ésta. El ingreso dependerá de la sociedad de la organización, ya que si es una MYPE no necesitará de un monto alto, a diferencia de Sociedades Anónimas de Régimen General, que deberá ser alto. Ello también dependerá de la actividad con el cual se desea iniciar el negocio.

h). Inversión

La inversión se desarrolla, para incrementar las ganancias de la empresa, o para aumentar el patrimonio del establecimiento, para futuras implementaciones que se desea desarrollar. La persona que invierte, no solo puede realizar para su propio negocio, sino también para un nuevo proyecto fuera del que cuenta. Para su propio benéfico y mayor ingreso.

i). Endeudamiento

El ratio de endeudamiento según (AbanFin 2012), medirá la relación que existe entre el fondo de la empresa, con las deudas, ya sea a largo o corto plazo, para ello, se tiene la siguiente fórmula:

$$\text{R. END.: } \frac{\text{DEUDA TOTAL}}{\text{CAPITALES PROPIOS}}$$

Este ratio permitirá conocer, si ante las deudas, el patrimonio de la empresa podrá solventarlo.

j). Utilidad Según Economipedia.

La utilidad es el provecho generado por la actividad de la empresa, por lo que mientras más alto, significa que la demanda fue satisfactorio con el producto producido.

k) Indicadores Financieros.

➤ **Las Razones Financieras de Operación**

Contribuyen para conocer cuál fue el comportamiento en la práctica del negocio y se presentaron las más utilizadas.

- a) Días de pago.
- b) Rotación de días de pago.
- c) Días de inventario.
- d) Rotación de inventario.
- e) Días de cuentas por cobrar.
- f) Rotación de cuentas por cobrar.
- g) Ciclo económico.

a) Días de pago. Con esta razón financiera se conoce en promedio cuántos días pasaron para que la empresa pagara a sus proveedores o el periodo que éstos ofrecieron a la empresa. La fórmula utilizada es: $\text{Días de pago} = (\text{Proveedores/costo de ventas}) * \text{días de periodo contable}$. (Es una práctica en la obtención de razones financieras que se utilicen los días de periodo contable de 360 y no 365. En los ejemplos que se presentan debido a ser estados financieros anuales se utilizará este número de días.)

b) Rotación de días de pago. La rotación de días de pago permite conocer cuántos pagos anuales a los proveedores realizó la empresa, la representación es: $\text{Rotación de días de pago} = (\text{Días de periodo contable}/\text{Días de pago})$. (Recuérdese que los días de periodo contable son 360 por ser un estado de resultados anual.)

c) Días de inventario. Esta razón financiera permite observar cuantos días transcurrieron en promedio desde que la materia prima llegó a la empresa, fue procesada y salió en venta como producto final, para obtenerla se deben aplicar los siguientes cálculos: $\text{Días de inventario} = (\text{Inventario/costo de ventas}) * \text{días de periodo contable}$.

d) Rotación de inventario. Esta razón financiera permite conocer cuántas veces se cambió en el periodo contable (en este caso un año) el inventario. $\text{Rotación de inventario} = (\text{Días de periodo contable/Días de inventario})$.

e) Días de cuentas por cobrar. El financiamiento a los clientes involucra dos situaciones fundamentales para la administración financiera de una empresa: 1. ¿Cuánto dinero debo invertir para dar crédito a mis clientes? y, 2. ¿En qué plazos promedio me están pagando mis clientes?
 $\text{Días de cuentas por cobrar} = (\text{Cuentas por cobrar/ventas totales}) * \text{días de periodo contable}$.

f) Rotación de cuentas por cobrar = $(\text{Días de periodo contable/Días de cuentas por cobrar})$.

g) Ciclo económico. Los accionistas de la empresa desean conocer si el financiamiento a los clientes es cubierto por los proveedores y cómo afectaba financieramente a la organización el número de días de inventario. Por tal razón se presentó el comportamiento del ciclo económico, que permite conocer si la empresa tiene que aportar dinero o no al financiamiento de su sistema productivo.

El criterio utilizado se describe en la siguiente fórmula: Ciclo económico = Días de pago menos días de inventario menos días de cuentas por cobrar.

1.4 Formulación del problema

Problema General

¿De qué manera la propuesta de Estrategias Financieras permitirá incrementar la rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C ?

Problemas específicos

- ¿Qué estrategias financieras se viene empleando en el restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?
- Cuál es el nivel de rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C de Cutervo
- Cuáles son las Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad en Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C de Cutervo

1.5 Justificación e importancia del Estudio

a) Teórica

En cuanto al aporte Teórico es de valiosa ayuda para otros Proyectos, el cual puede servir de guía, consulta o antecedente para la elaboración de estudios semejantes, generando de esta manera, conocimientos y experiencias que logren enriquecer el campo de la investigación

b) Metodológica

Para la justificación metodológica tendremos en cuenta la aplicación del método deductivo, como técnica la encuesta y el instrumento del cuestionario.

c) Social

Se sabe que el negocio de comida en los últimos años, ha aportado considerablemente al aumento de puestos de trabajo, como consecuencia ayuda a disminuir la pobreza y mejorar los estilos de vida, trayendo de esta manera desarrollo económico, por lo expuesto consideramos que tiene una relevancia social muy importante.

Con la presente investigación se estará contribuyendo a que el restaurant gestione mejor sus estrategias financieras, con la finalidad de incrementar la rentabilidad para beneficio de los empresarios, de los trabajadores y de sus clientes.

1.6 Hipótesis

H1. Las Estrategias Financieras incrementa la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill.

H0. Las Estrategias Financieras no incrementa la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill.

1.7 Objetivos de la investigación

Objetivo General

Determinar las Estrategias Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C

Objetivo Específicos

- Analizar las Estrategias Financieras que se están utilizando en el Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?
- Identificar el nivel de rentabilidad que está teniendo Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?
- Establecer las estrategias financieras que ayudaran a incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C?

CAPÍTULO II
MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Tipo y diseño de la investigación

2.1.1 Tipo de investigación:

El tipo de investigación es descriptiva correlacional, es descriptiva por que se describió la variable estrategias financieras con sus respectivas dimensiones e indicadores, así como la variable Rentabilidad con sus respectivas dimensiones e indicadores y es correlacional por que se correlaciono la influencia que tiene las estrategias financieras y su influencia en la rentabilidad de la empresa materia de la investigación.

Descriptiva

(YUNI, 2014,15-16) Intenta describir las características de un fenómeno a partir de la determinación de variables o categorías ya conocidas.

Se miden con mayor precisión las variables y/o categorías que caracterizan el fenómeno.

Las descripciones pueden ser cuantitativas o cualitativas. Los instrumentos de medida pueden ser estructurados o no estructurados. Los datos pueden ser de carácter numérico o discursivo según la lógica de la investigación.

Se utilizan cuando: Se requiere una adecuada caracterización del fenómeno. Cuando se quiere precisar la información existente y/o verificar la exactitud de descripciones anteriores. En la presente investigación se va a relacionar las estrategias financieras con la rentabilidad del restaurant la familia

Correlacional

(ROBERTO HERNANDEZ SAMPIERI) Asocia variables mediante un patrón predecible, para un grupo o población.

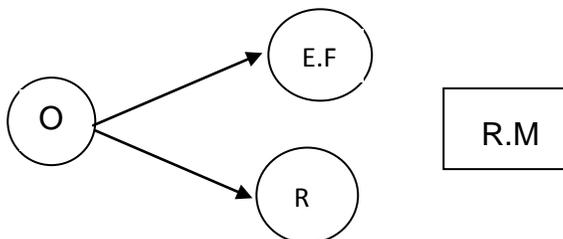
(YUNI, 2014,15-16) Intenta establecer las relaciones o asociaciones entre variables a fin de brindar una imagen más completa del fenómeno y avanzar en el conocimiento de la realidad como producto de la interacción de varias variables. Permiten: Describir las relaciones entre variables.

Inferir el cambio en una variable basándose en el conocimiento

En tanto el análisis correlacional es una técnica estadística, requiere de información estandarizada de carácter cuantitativo. Predominio de instrumentos de investigación estructurados que deben tener alto grado de validez y confiabilidad..

Se utiliza cuando: Hay un conocimiento cierto y preciso de las variables implicadas en el fenómeno. Cuando se quiere verificar hipótesis de asociación entre variables. Cuando se quiere explicar la fuerza y dirección de las relaciones entre variables

El diseño es no experimental – transversal. Es no experimental por que la información que se recogió con la aplicación del cuestionario fue analizada tal como lo proporcionaron los encuestados, y es transversal por que se recogió la información en un solo momento tiempo y lugar.



2.2 Población y muestra:

2.2.1 Población (N). - La población de la presente investigación es un total de 16 elementos de análisis que están conformados por: un gerente, un administrador, un contador y 13 colaboradores.

2.2.2 Muestra. - Es la misma población total puesto que es una población pequeña y no amerita fórmula estadística alguna, siendo esta muestra a criterio del investigador de la presente investigación.

2.3 Variable –Operalización

Concepto de Estrategias Financieras. -

(Karina, 2016) Las estrategias financieras y liquidez de una empresa tienen relación, puesto que dependiendo del enfoque que la empresa aplique para sus niveles de inversión, financiamiento, y equilibrio financiero, se afectan los niveles de efectivo o liquidez disponibles para el corto plazo. (P.2)

(Rivera, 2016) Las estrategias financieras empresariales deberán estar en correspondencia con la estrategia maestra que se haya decidido a partir del proceso de planeación estratégica de la organización. Consecuentemente, cada estrategia deberá llevar el sello distintivo que le permita apoyar el cumplimiento de la estrategia general y con ello la misión y los objetivos estratégicos.

Concepto de Rentabilidad. -

Según (Gardey, 2014) La rentabilidad es una condición de aquello que es rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio). Financiero, por su parte, es lo que se asocia a las finanzas (vinculadas a los caudales o el dinero).

(PAREDES, 2014) Menciona que Rentabilidad es la razón financiera permite a los accionistas evaluar si la utilidad neta comparada con el capital contable inicial de la empresa superó el rendimiento ofrecido por los bancos o los títulos de deuda empresariales o gubernamentales.

(PADILLA, 2012,15) La rentabilidad es una relación porcentual que nos indica cuanto se obtiene a través del tiempo por cada unidad de recurso invertido. También podemos decir que la rentabilidad es el cambio en el valor de un activo, mas cualquier distribución en efectivo, expresado como un porcentaje del valor inicial.

2.3 Operacionalización:

Variable Independiente	Dimensión	Indicador	Técnica e Instrumento
ESTRATEGIAS FINANCIERAS	A Largo Plazo	<ul style="list-style-type: none">- Inversión (Crecimiento, Defensiva)- Estructura Financiera. (Financiación con deuda y riesgo financiero)- Retención. Reparto de utilidades (préstamos a largo plazo, mayor rentabilidad para inversionistas y precio de acciones.	Cuestionario

	Corto Plazo	<ul style="list-style-type: none"> - Capital del trabajo (estrategias agresivas, conservadoras e intermedias) - Financiamiento corriente (pasivo circulante) - Gestión del efectivo (reducir el inventario, acelerar los cobros y retener los pagos) 	Cuestionario
--	--------------------	--	--------------

Variable	Dimensión	Indicador	Categoría Item
LA RENTABILIDAD	Rentabilidad Económica	<ul style="list-style-type: none"> - Utilidad Neta - Activo Total 	cuestionario
	Rentabilidad Financiera	<ul style="list-style-type: none"> Operación Rentabilidad Apalancamiento Liquidez 	cuestionario

2.4 Técnicas e instrumentos de Recolección de datos

2.2.1 Método Deductivo.

(Carbajal, 2014) La deducción es uno de los principales métodos de razonamiento o conclusión y un método de investigación imprescindible. En sentido amplio, por deducción se entiende toda conclusión a la que lleguemos después de un razonamiento. El método deductivo de investigación deberá ser entendido como un método de investigación que utiliza la deducción o sea el encadenamiento lógico de proposiciones para llegar a una conclusión o, en este caso, un descubrimiento.

2.2.2 Técnica(Encuesta). - (J. Casas Anguita, 2016) La técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz.

(Rodriguez, 2017) La encuesta sería el método de investigación capaz de dar respuestas a problemas tanto en términos descriptivos como de relación de variables, tras la recogida de información sistemática, según un diseño previamente establecido que asegure el rigor de la información obtenida

2.2.3 Instrumento. – (Cuestionario)

(Talavera, 2015) El término instrumento es muy genérico, equivale a cuestionario, y puede referirse tanto a escalas y test específicos como a cuestionarios convencionales, pero lo más frecuente es denominar instrumento a toda herramienta de obtención de datos Utilizamos como instrumento el cuestionario, se elaboro el cuestionario basándonos en los indicadores de cada variable. como se validó el cuestionario (a través de juicio de expertos)

2.5 Procedimiento de análisis de datos

Entiéndase por análisis o tratamiento estadístico, al procesamiento que se utilizó como medida de estudio colectivo, para medir y procesar los datos extraídos de los instrumentos empleados, el mismo que facilito la comparación, el análisis y la interpretación de los datos del problema en estudio los cuales fueron procesados y tabulado en el programa SPSS

2.6 Criterios Éticos

La presente investigación se asumió con responsabilidad y seriedad por parte de la investigadora, para que de esta manera el resultado del trabajo sea confiable y durante el tiempo duración del trabajo se ha se ha realizado de acuerdo con los valores éticos que caracterizan a un profesional.

Confidencialidad. - Se aseguró la protección de la identidad de la institución y las personas que participan como informantes de la investigación.

Objetividad El análisis de la situación encontrada se basó en criterios técnicos e imparciales.

Veracidad La información mostrada será verdadera, cuidando la confidencialidad de ésta.

2.7 Criterios de rigor científico

Dentro de estos criterios podemos señalar:

Validación. - Se validaron los instrumentos de recolección de datos y la propuesta de solución a través de Juicio de Expertos.

Originalidad Se citaron las fuentes bibliográficas de la información mostrada, a fin de demostrar la inexistencia de plagio intelectual.

Relevancia Se logró los objetivos planteados obteniendo un mejor estudio de las variables.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

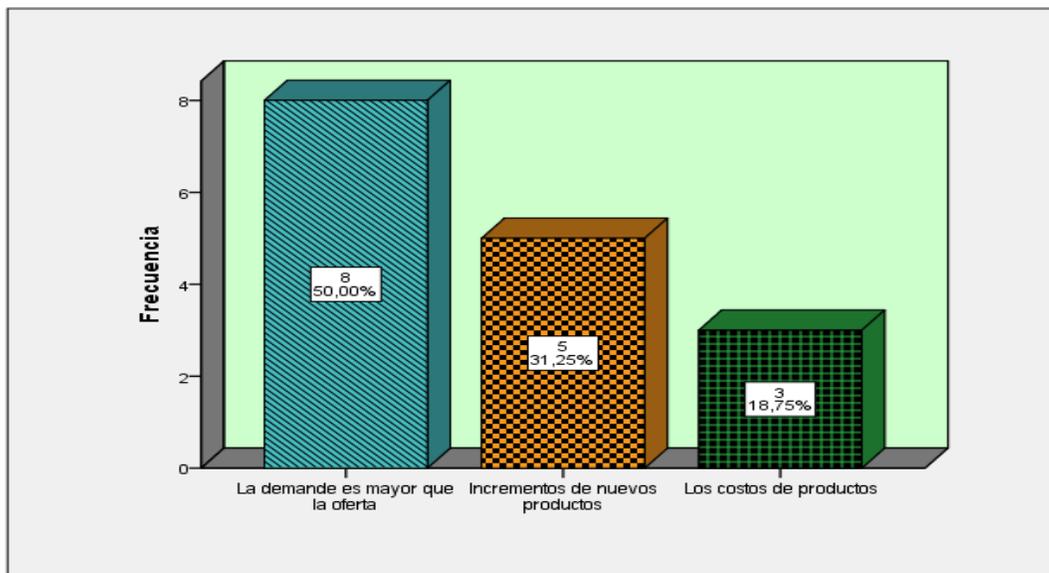
3.1 Resultados en tablas y Figuras.

Encuesta dirigida a los Colaboradores del Restaurant La Familia Chicken & Grill

Tabla 1. ¿Cómo el negocio crecería internamente?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
La demande es mayor que la oferta	8	50,0	50,0	50,0
Incrementos de nuevos productos	5	31,3	31,3	81,3
Los costos de productos	3	18,8	18,8	100,0
Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



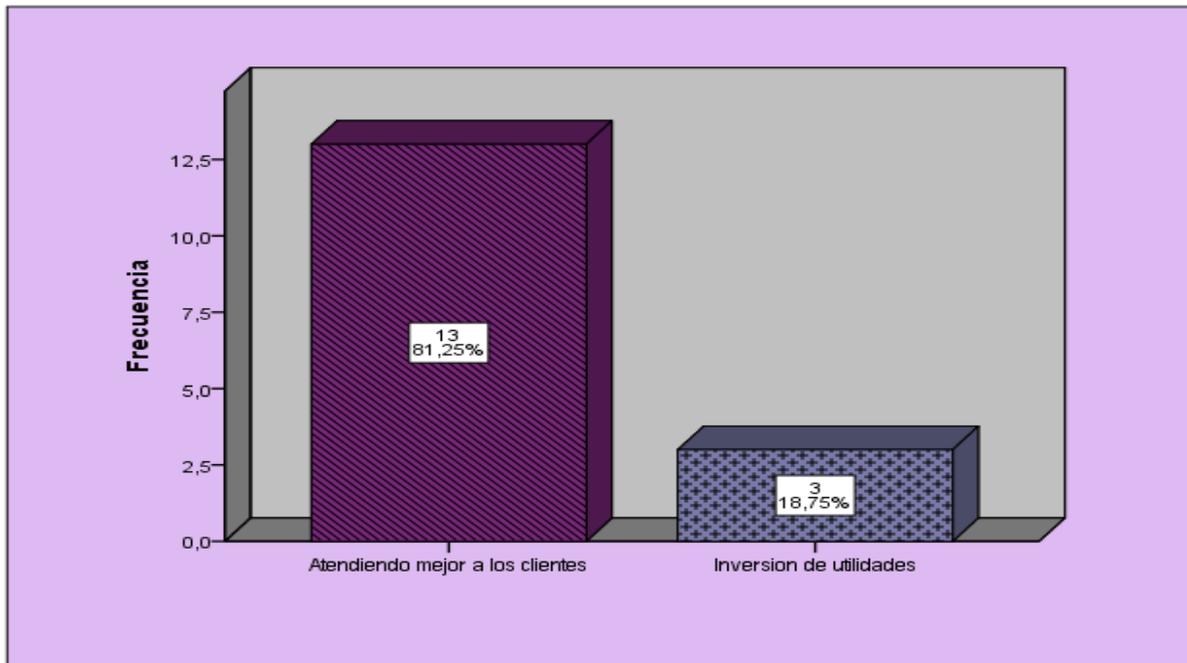
FUENTE. Tabla1

Interpretación. El 50% indica que el negocio crecería internamente si la demanda es mayor que la oferta, el 31,25% opina que crecería con el incremento de nuevos productos y el 18.75% opina que incrementaría los costos de los productos.

Tabla 2. ¿Cómo la empresa invierte para el crecimiento externo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Atendiendo mejor a los clientes	13	81,3	81,3	81,3
	Inversión de utilidades	3	18,8	18,8	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



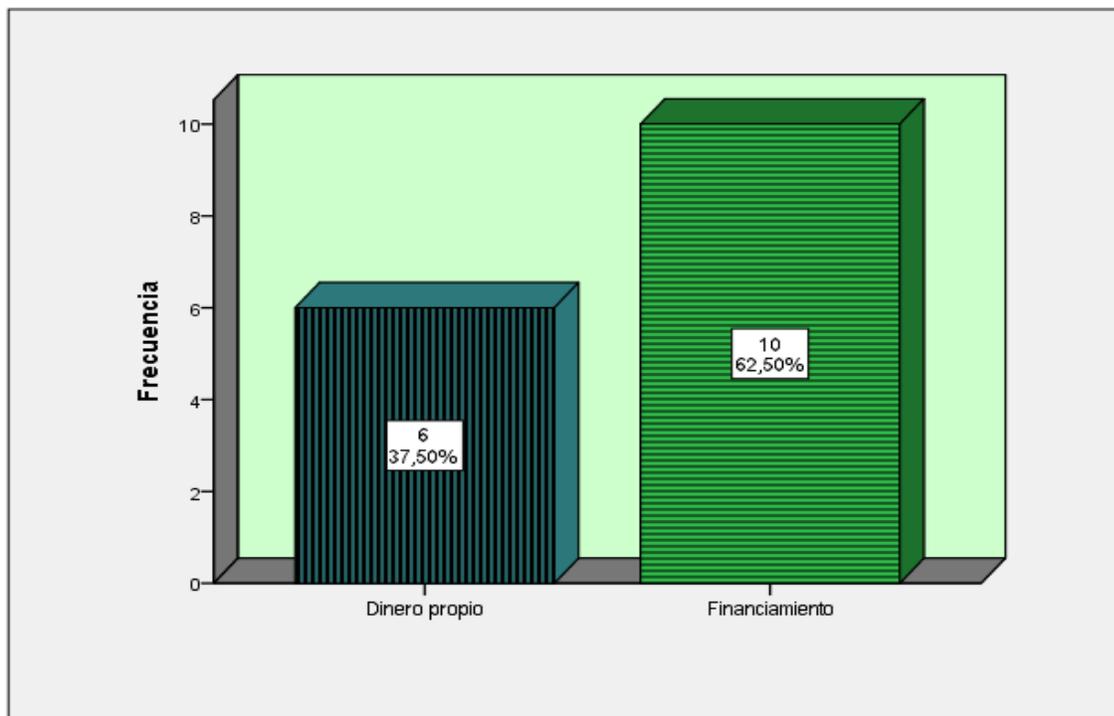
FUENTE. Tabla2

Interpretación. El 81.25% indica que invierte para el crecimiento externo atendiendo mejor a los clientes y el 18.75% opina que crecería externamente con la inversión de utilidades.

Tabla 3. ¿El negocio utiliza dinero propio o financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Dinero propio	6	37,5	37,5	37,5
	Financiamiento	10	62,5	62,5	100,0
Total		16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



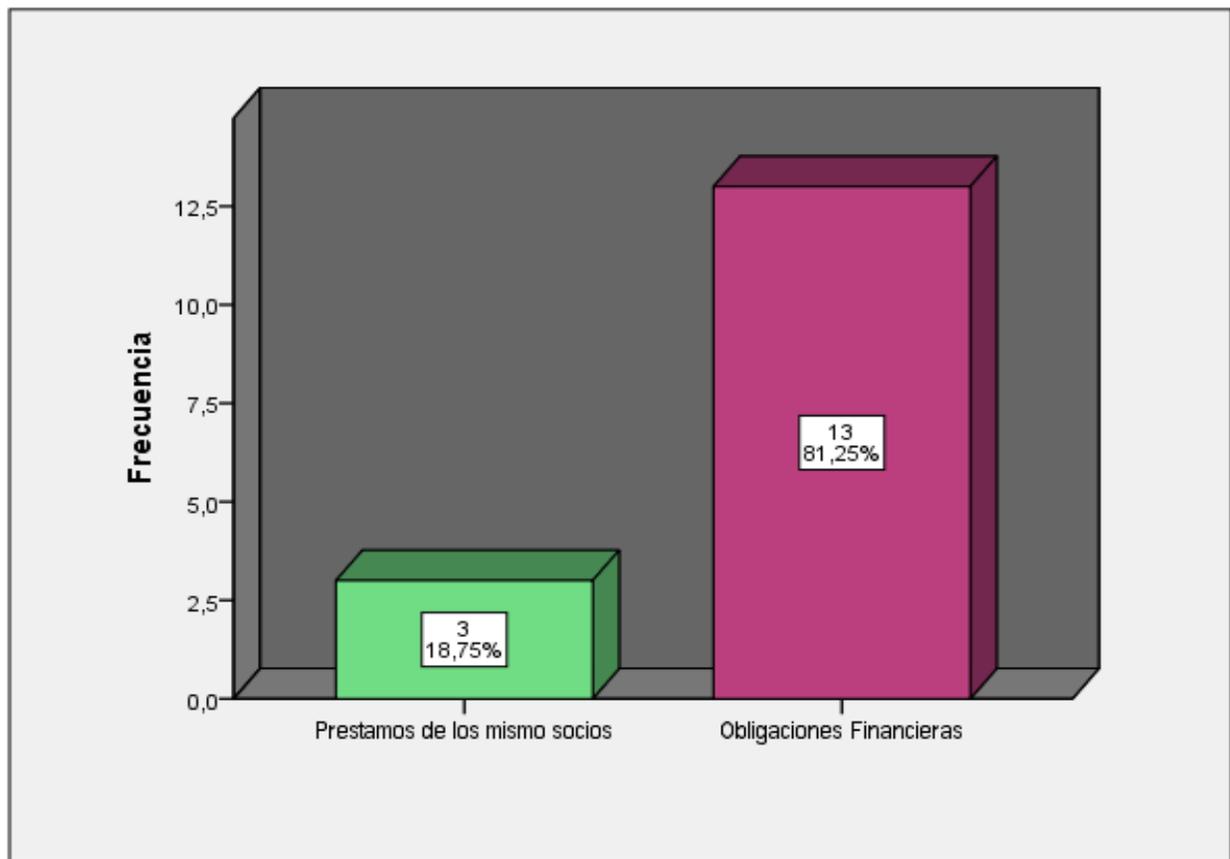
FUENTE. Tabla 3

Interpretación. El 62.50% indica que el negocio utiliza financiamiento y el 37,50% indica que el negocio utiliza dinero propio.

Tabla 4. ¿Cómo la empresa realiza el sistema de apalancamiento?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Prestamos de los mismo socios	3	18,8	18,8	18,8
Obligaciones Financieras	13	81,3	81,3	100,0
Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



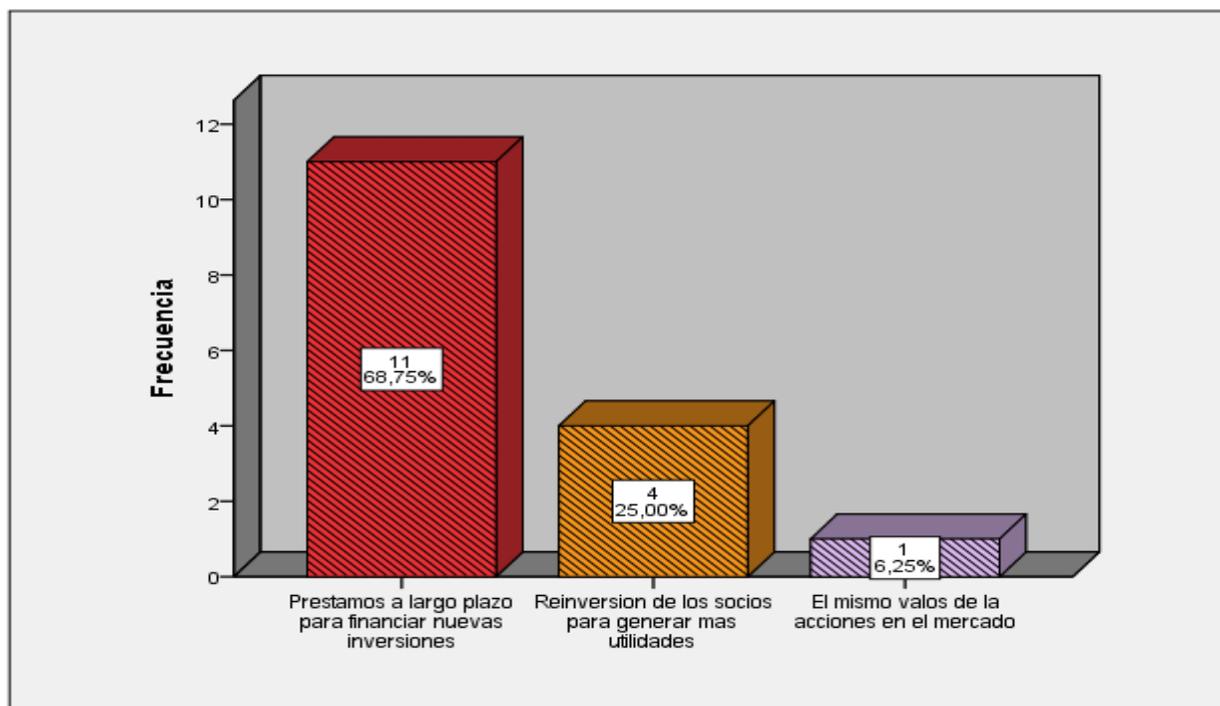
FUENTE. Tabla 4

Interpretación. El 81,25% indica que realiza el sistema de apalancamiento con obligaciones financieras y 18,75% menciona que el apalancamiento es con préstamos de los mismos socios.

Tabla 5. ¿Cómo la empresa ejecuta las retenciones o reparto de utilidades?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	- Préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones	11	68,8	68,8	68,8
	- Reinversión de los socios para generar más utilidades	4	25,0	25,0	93,8
	- El mismo valor de la acciones en el mercado	1	6,3	6,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



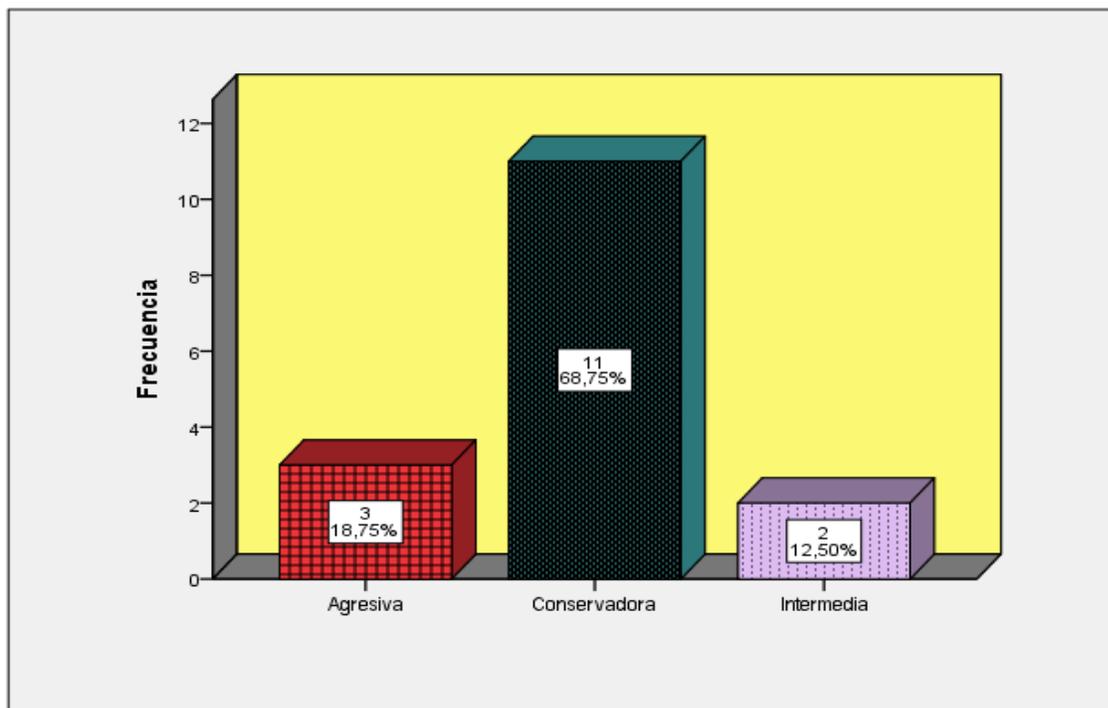
FUENTE. Tabla 5

Interpretación. El 68,75% que la empresa ejecuta el reparto de utilidades a través de préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, mientras que el 25% menciona que la empresa ejecuta la reinversión de los socios para generar más utilidades y el 6,25% menciona que utiliza el mismo de acciones en el mercado.

Tabla 6. ¿Cómo la empresa utiliza el capital del trabajo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Agresiva	3	18,8	18,8	18,8
	Conservadora	11	68,8	68,8	87,5
	Intermedia	2	12,5	12,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



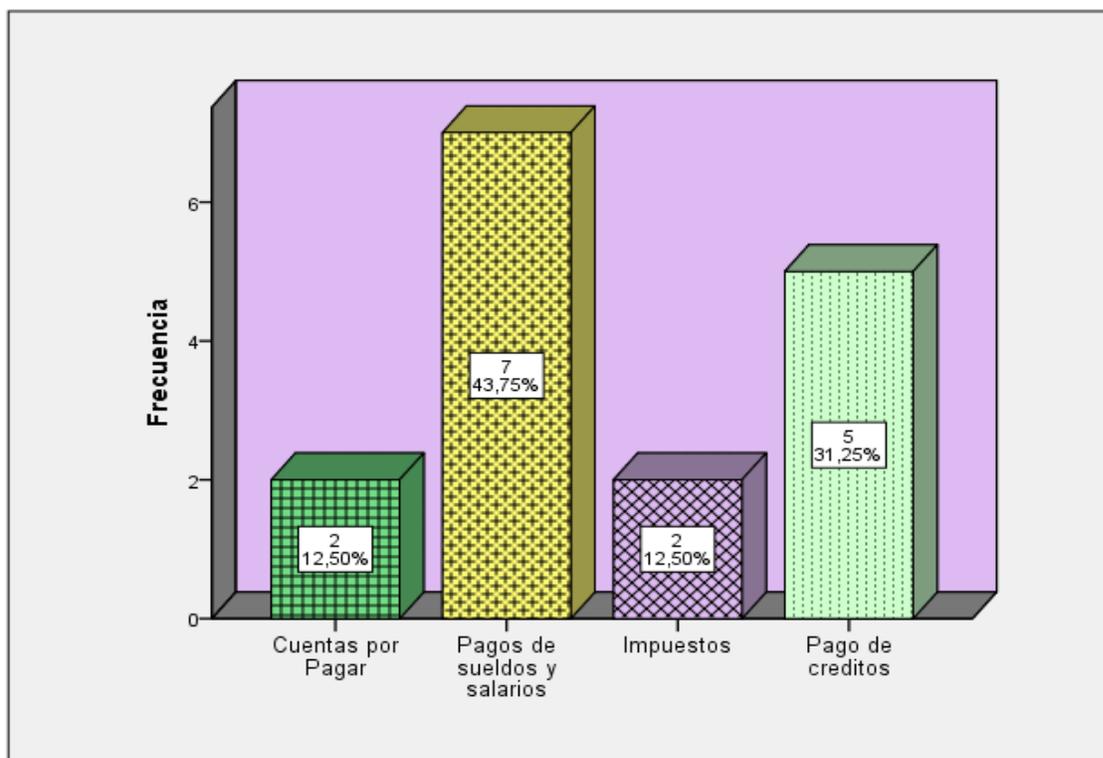
Fuente. Tabla 6

Interpretación. El 68,75% indica que utiliza el capital del trabajo de manera conservadora, el 18,75% indica que lo hace de manera agresiva y el 12,50% nos indica que lo hace de manera intermedia

Tabla 7. ¿Cómo la empresa gestiona el financiamiento corriente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cuentas por Pagar	2	12,5	12,5	12,5
	Pagos de sueldos y salarios	7	43,8	43,8	56,3
	Impuestos	2	12,5	12,5	68,8
	Pago de créditos	5	31,3	31,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



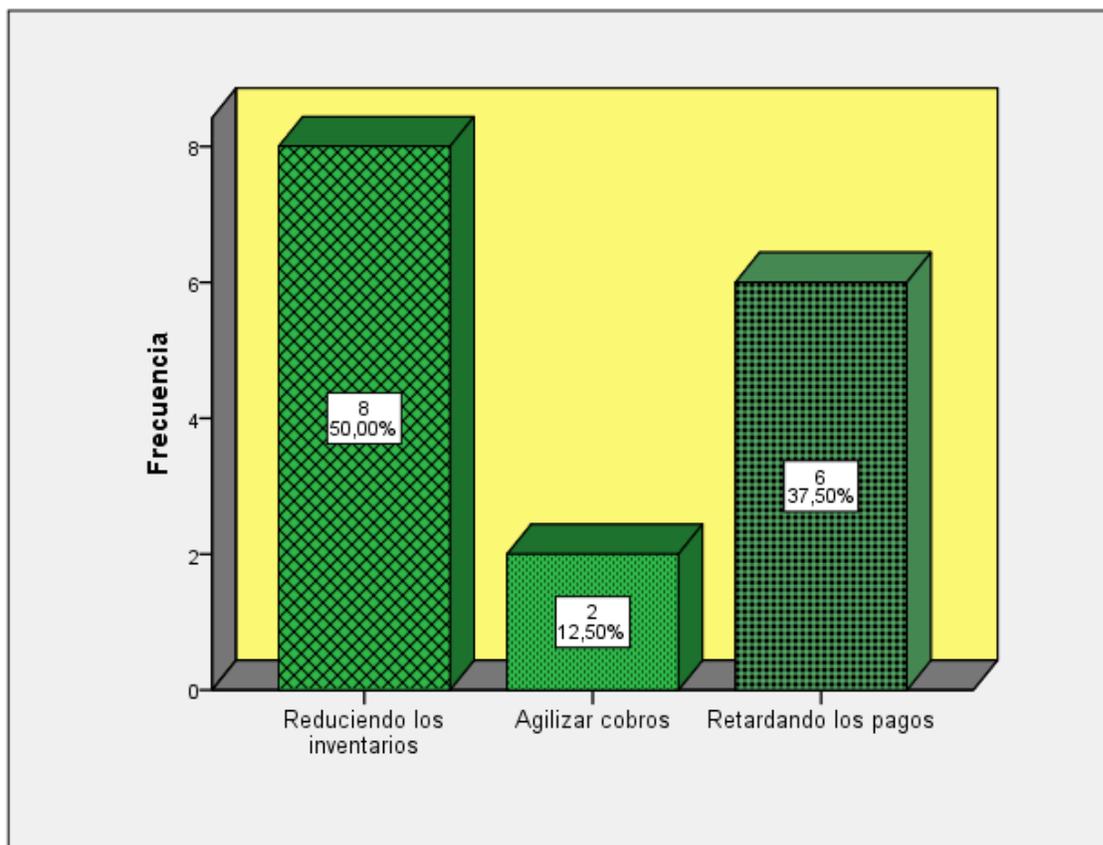
Fuente. Tabla7

Interpretación. El 43,75% indica que se gestiona el financiamiento corriente con el pago de sueldos y salarios, el 31,25 menciona que se gestiona el financiamiento corriente con pago de crédito, el 12.50% indica que con las cuentas por pagar y también 12,50% indica que gestiona financiamiento con los impuestos.

Tabla 8. ¿Cómo la empresa gestiona el efectivo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Reduciendo los inventarios	8	50,0	50,0	50,0
	Agilizar cobros	2	12,5	12,5	62,5
	Retardando los pagos	6	37,5	37,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



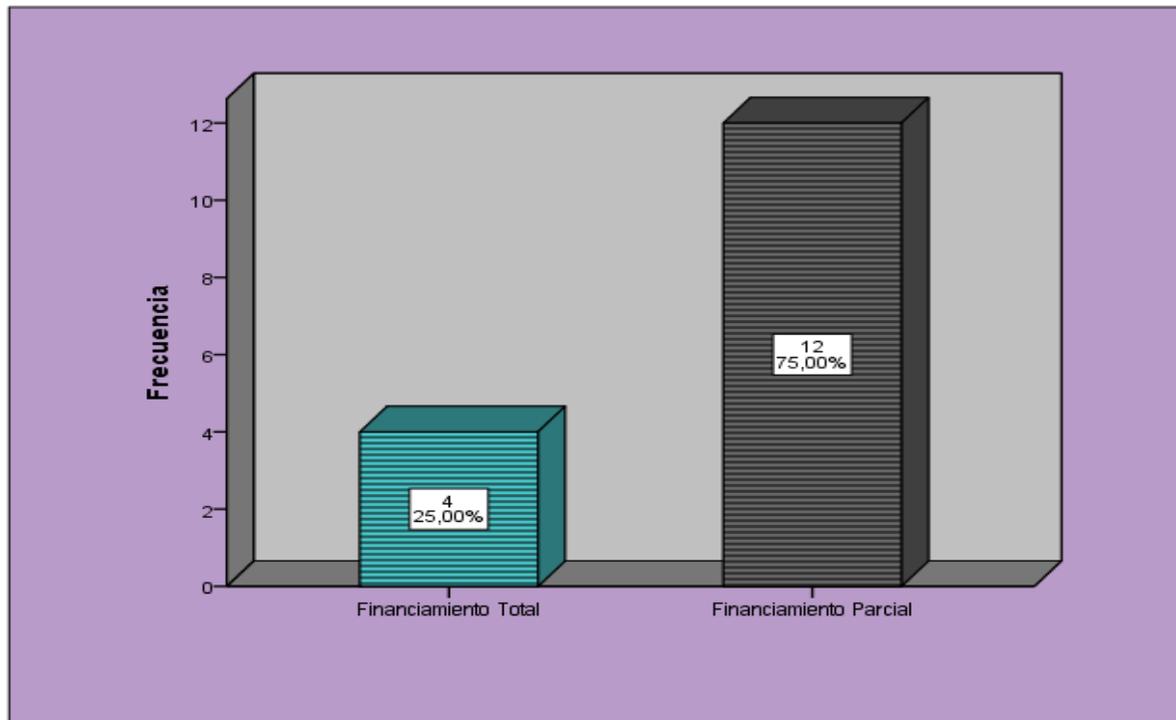
Fuente. Tabla8

Interpretación. El 50,00% indica que la empresa gestiona su efectivo reduciendo los inventarios, el 37,50% menciona que lo gestiona el efectivo retardando pagos, mientras que el 22,50% lo gestiona agilizando los cobros.

Tabla 9. ¿Qué tipo de financiamiento tiene la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Financiamiento Total	4	25,0	25,0	25,0
	Financiamiento Parcial	12	75,0	75,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



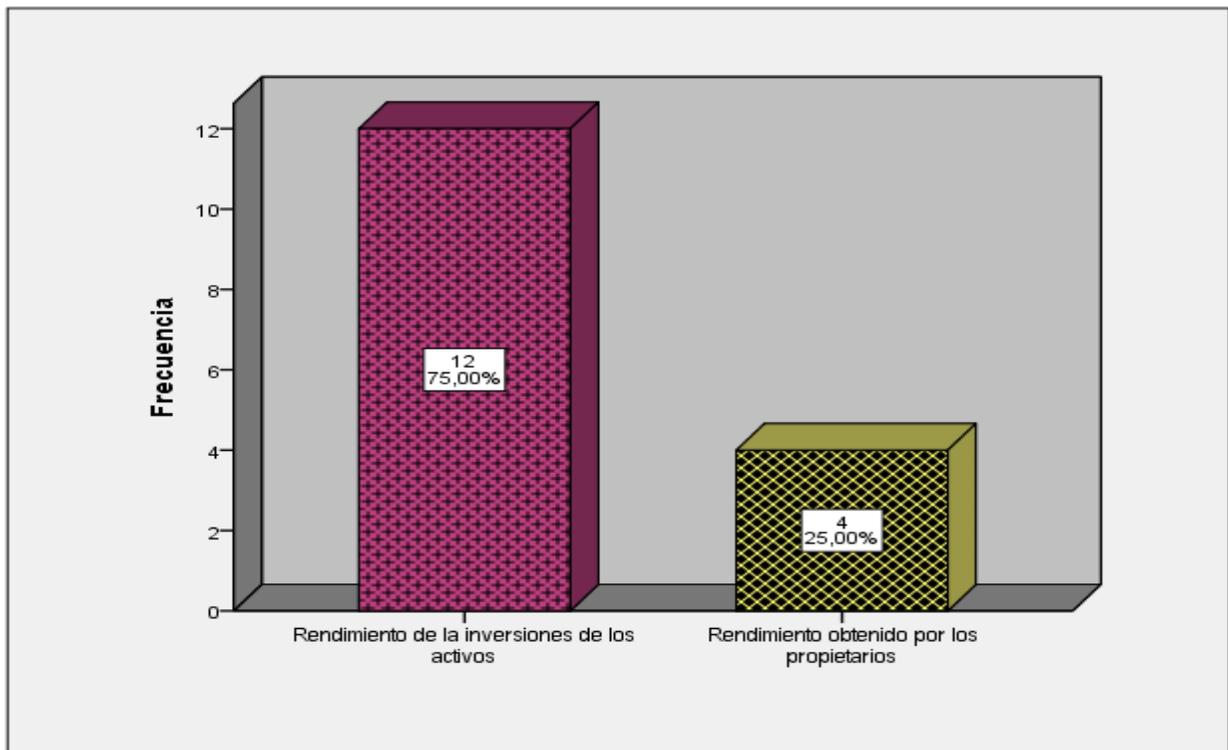
Fuente. Tabla 9

Interpretación. - El 75% menciona que el financiamiento de la empresa es de manera parcial, mientras que el 25% indica que el financiamiento que utiliza la empresa es financiamiento total.

Tabla 10. ¿Qué objetivo rentable analiza la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Rendimiento de la inversiones de los activos	12	75,0	75,0	75,0
	Rendimiento obtenido por los propietarios	4	25,0	25,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



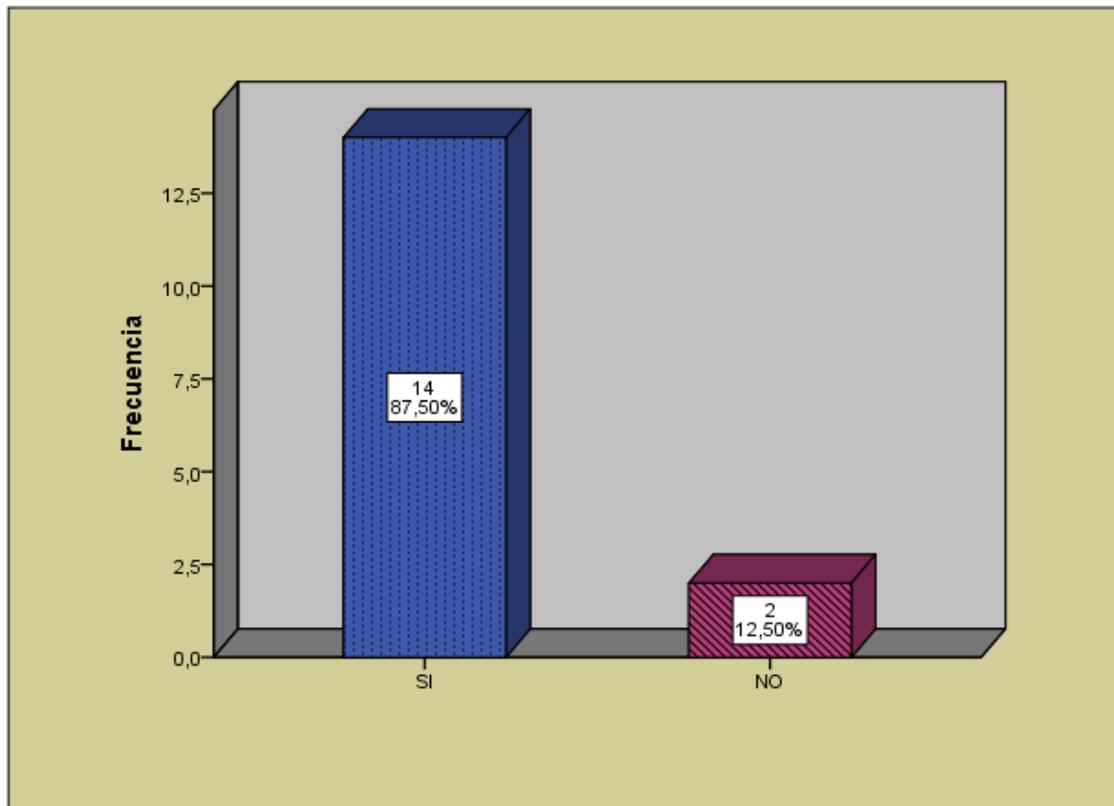
Fuente. Tabla10

Interpretación. – El 75% menciona que el objetivo rentable que analiza la empresa es el rendimiento de la inversión de los activos, mientras el 25% menciona que es el rendimiento obtenido por los propietarios.

Tabla 11. ¿La empresa ha alcanzado rendimiento sobre los fondos invertido?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	14	87,5	87,5	87,5
	NO	2	12,5	12,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



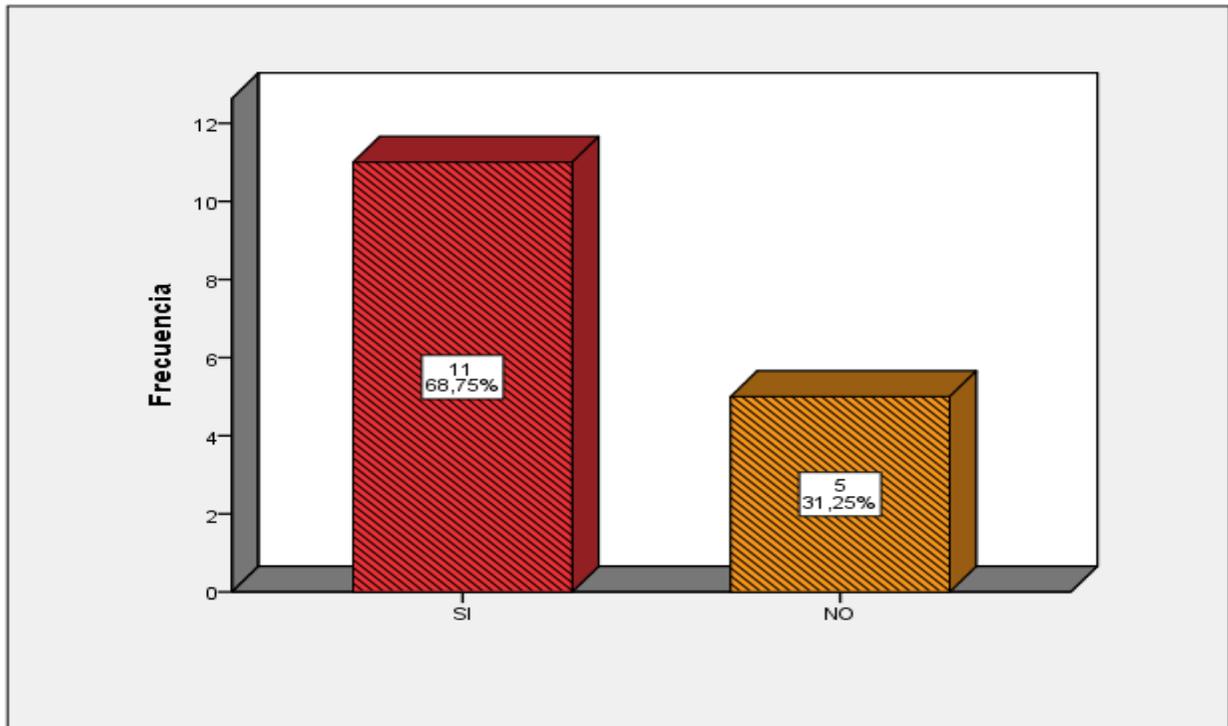
Fuente Tabla 11 .-

Interpretación. El 87,50% menciona que la empresa si alcanzado el rendimiento sobre los fondos invertido y el 12,50 % refiere que no se alcanzado el rendimiento sobre los fondos invertidos.

Tabla 12. ¿La empresa demora en pagar a sus proveedores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	11	68,8	68,8	68,8
	NO	5	31,3	31,3	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



Fuente. Tabla 12

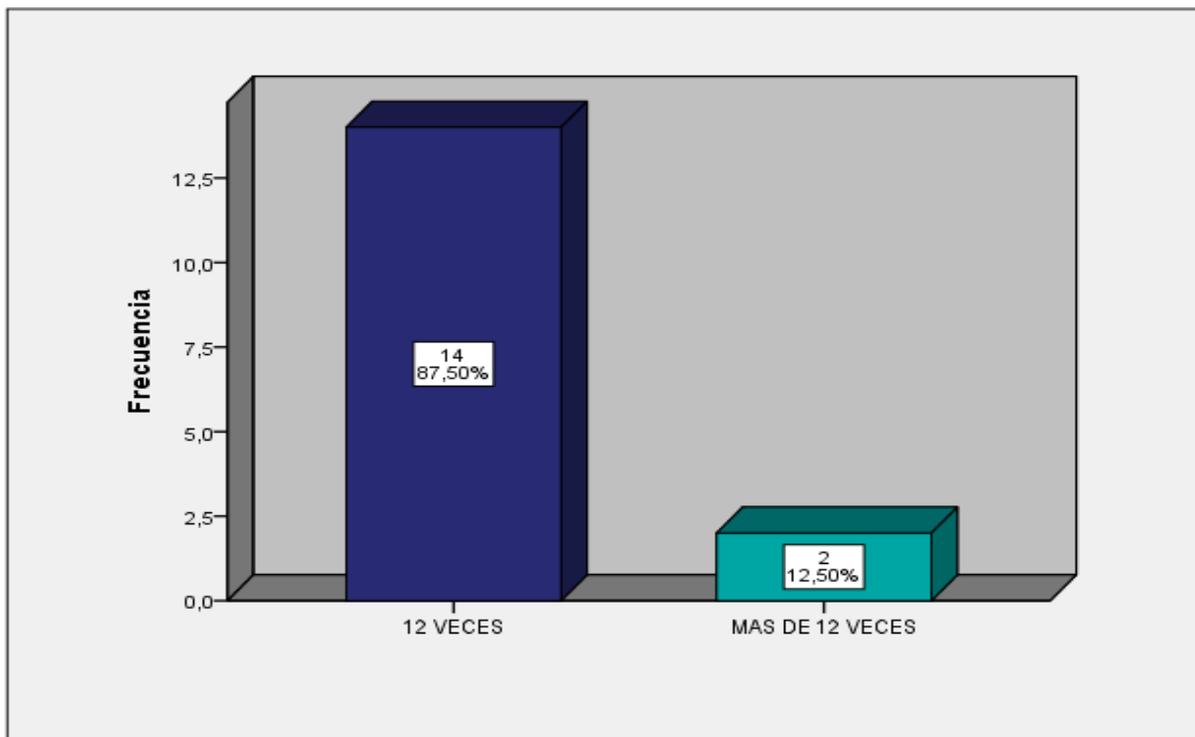
Interpretación. - El 68,75% refiere que la empresa si demora en pagar a sus empleados y el

31,25% indica que no paga a tiempo.

Tabla 13. ¿Cuántos pagos al año se les hace a los proveedores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	12 Veces	14	87,5	87,5	87,5
	Más de 12 Veces	2	12,5	12,5	100,0
Total		16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



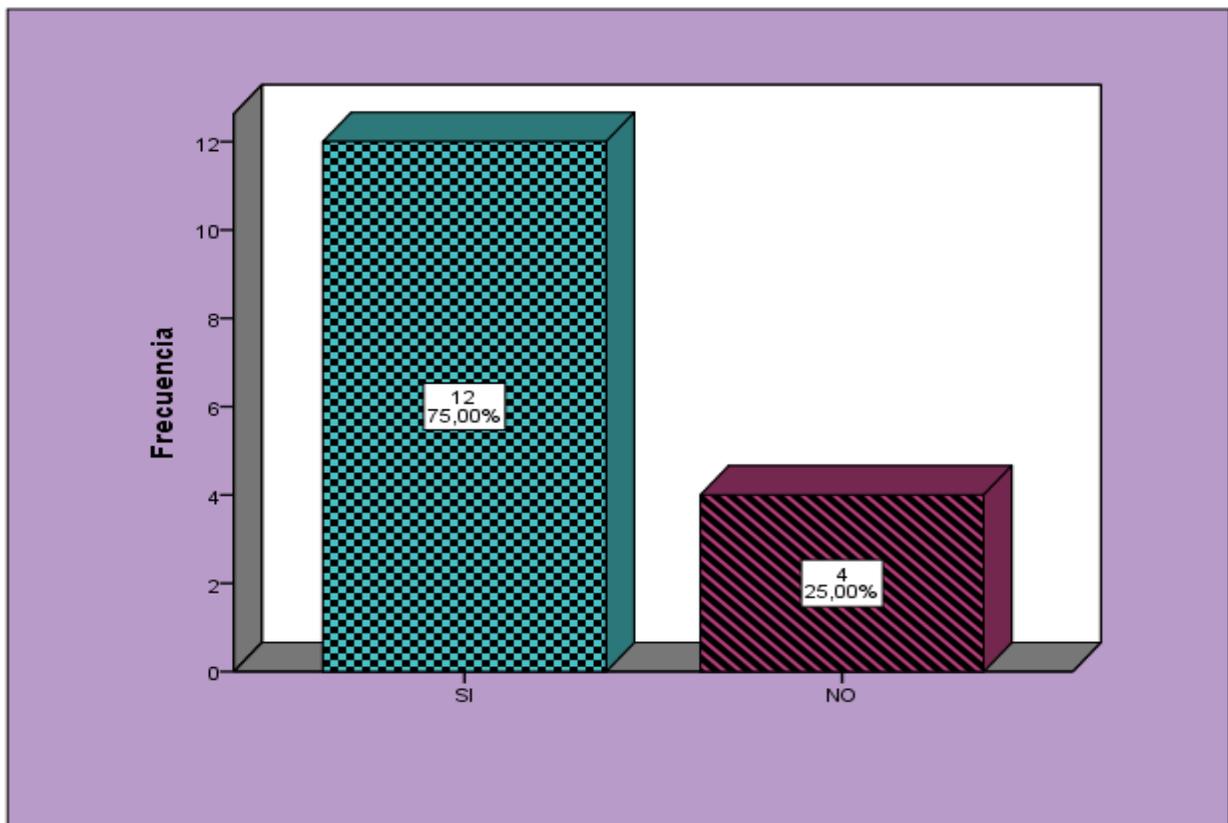
Fuente tabla13

Interpretación El 87,50% indica que se le paga a los proveedores 12 veces al año y el 12,50% indica que se le paga a los proveedores más de 12 veces al año.

Tabla 14. ¿Se utiliza a tiempo la materia prima adquirida?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	12	75,0	75,0	75,0
	NO	4	25,0	25,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



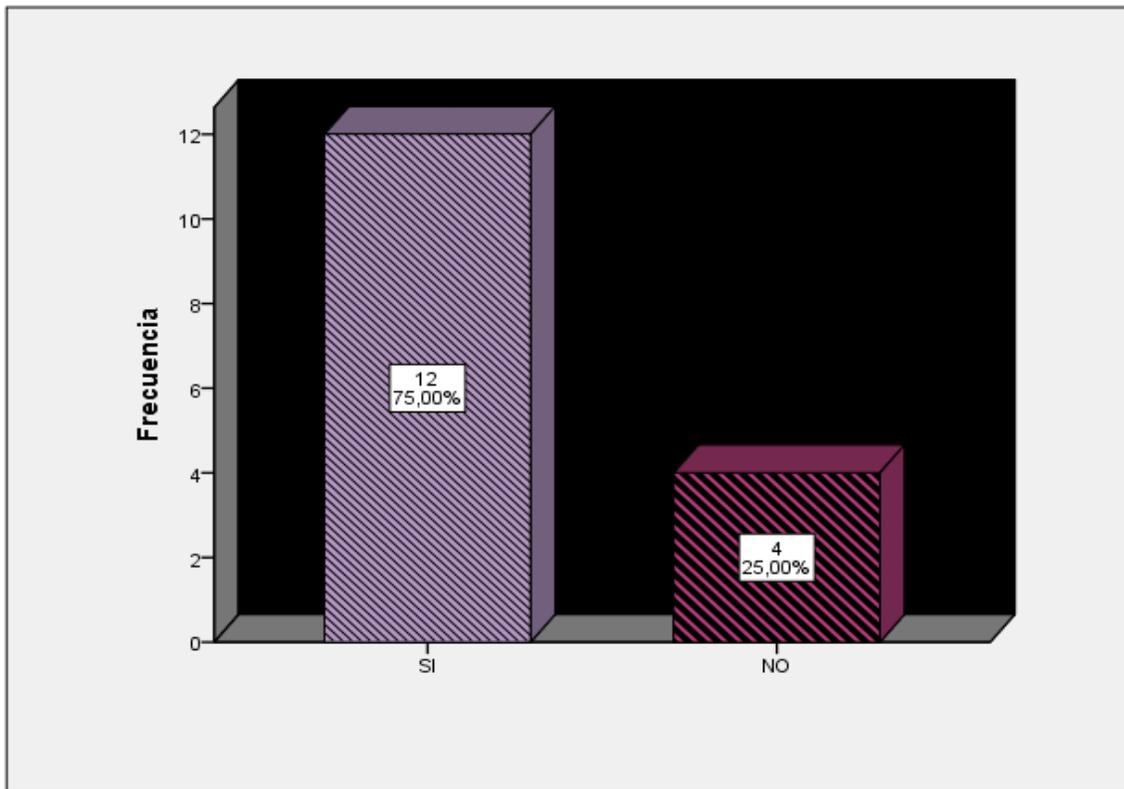
Fuente. Tabla 14

Interpretación. - El 75% indica que si se utiliza a tiempo la materia prima adquirida y el 25% menciona que se utiliza a tiempo.

Tabla 15. ¿Se da crédito a los clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	12	75,0	75,0	75,0
	NO	4	25,0	25,0	100,0
Total		16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



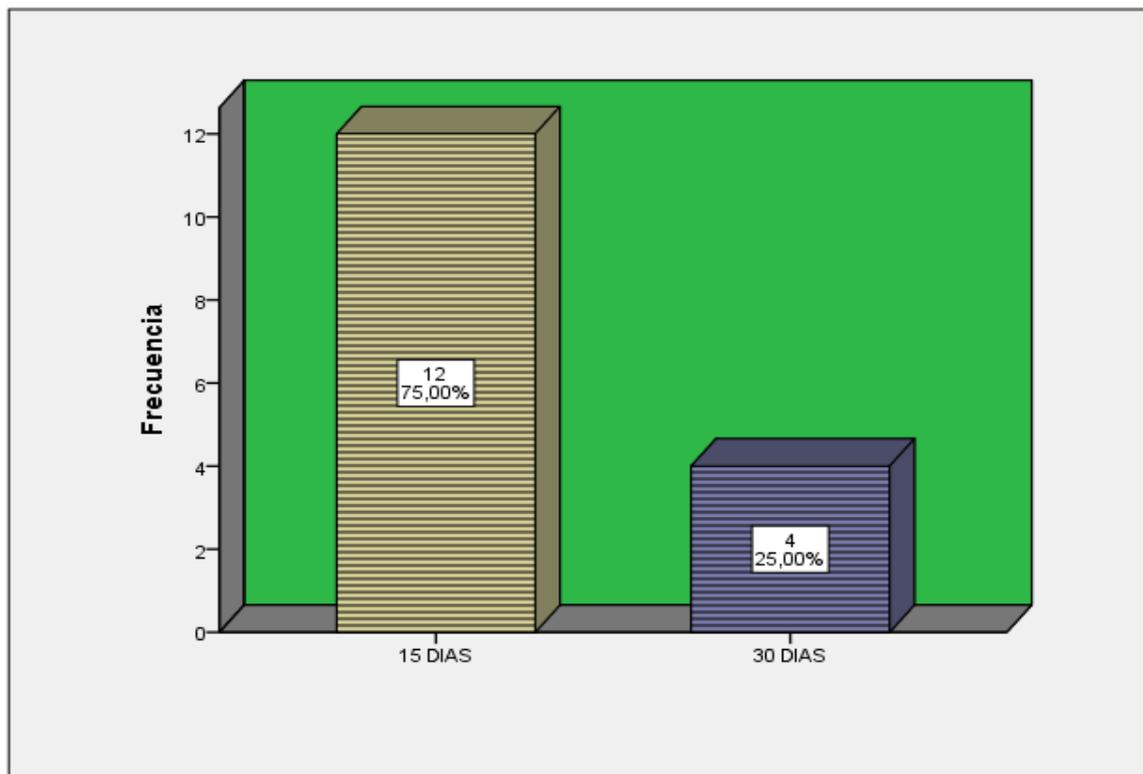
Fuente.Tabla15

Interpretación. - El 75% menciona si se da crédito a los clientes, por otro lado, el 25% menciona que no se da crédito a los clientes.

Tabla 16. ¿Con qué plazo se les da crédito a los clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	15 DIAS	12	75,0	75,0	75,0
	30 DIAS	4	25,0	25,0	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



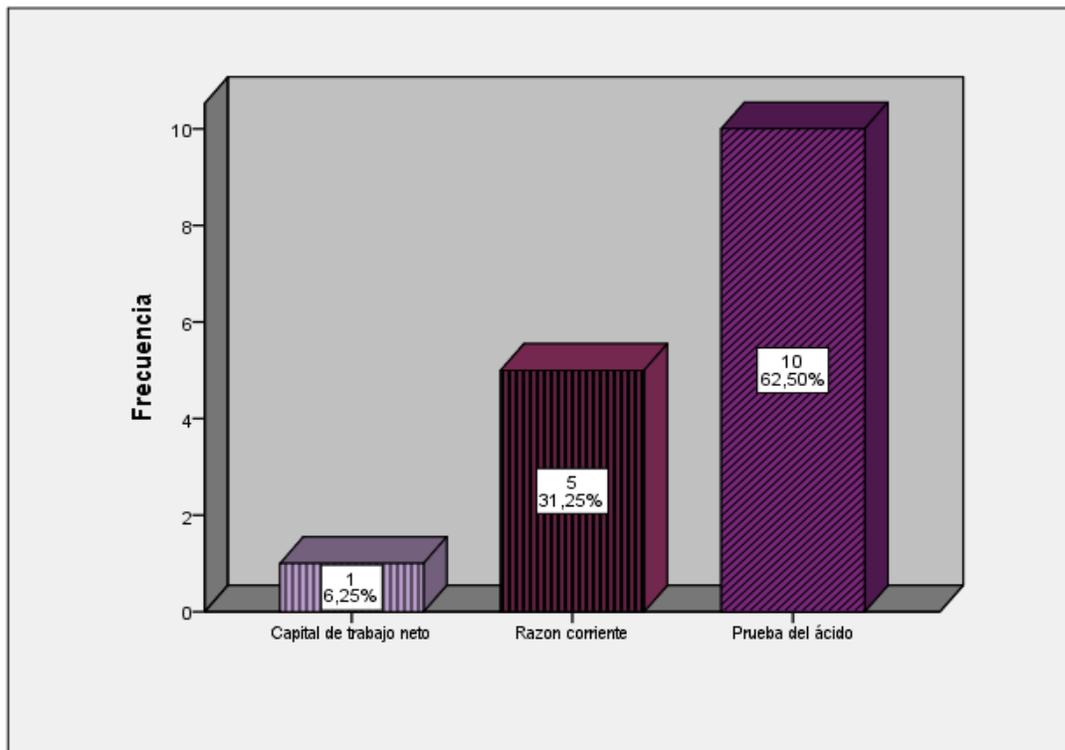
Fuente. Tabla 16

Interpretación. - El 75% menciona que se les da un plazo de crédito de 15 días y el 25% menciona que se le da plazo de crédito de 30 días

Tabla 17. ¿Qué razones de liquidez utiliza la empresa para cubrir sus obligaciones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de trabajo neto	1	6,3	6,3	6,3
	Razón corriente	5	31,3	31,3	37,5
	Prueba del ácido	10	62,5	62,5	100,0
	Total	16	100,0	100,0	

FUENTE. Cuestionario aplicado noviembre 2018



Fuente. Tabla 17

Interpretación. - El 62.50% indica que utiliza como razón de liquidez la prueba acida, mientras que el 31,25% indica que es la razón corriente y el 6.25% menciona que utiliza el capital del trabajo.

3.2 Discusión de Resultados

En cuanto a las estrategias financieras se establece que el negocio crecería internamente tal como lo establece los resultados de la encuesta en la tabla n° 1 con el 50% la demanda es mayor que la oferta; esto está relacionado con el crecimiento externo puesto que la empresa se esmera por atender mejor a los clientes con un 81.3% del resultado de la encuesta aplicada; de la misma forma la empresa materia de investigación utiliza apalancamiento con el 62.5% de los encuestados.

Estos resultados coinciden con Flores que establece que el financiamiento como estrategia de apalancamiento responde a políticas de crecimiento interno como externo de las empresas en general.

La empresa ejecuta la retención o reparto de utilidades a través de préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones como lo establece los resultados en la tabla N°5 con un 68,75% esto se relación con que la empresa utiliza el capital del trabajo de manera conservadora con un 68,75% al resultado de la encuesta aplicada, del mismo modo gestiona el financiamiento corriente a través de sueldos y salarios con un 43,8% gestionando así el efectivo y reduciendo los inventarios con un 50% en dichos resultados.

Esto lo manifiesta Castro en el desarrollo de estrategias para evaluar oportunidades y amenazas internas, de esta manera identificar la rentabilidad que la empresa esta teniendo.

En cuanto al financiamiento que utiliza la empresa, deducimos que utiliza un financiamiento parcial, con un resultado de 75% como se muestra en la tabla N°9, y que el objetivo rentable que analiza la empresa es el rendimiento de las inversiones de los activos

con un resultado de 75% en los encuestados, de la misma manera la empresa alcanzó un rendimiento positivo de los fondos invertidos con un 87% de afirmación de acuerdo a los resultados. Podemos evidenciar que la empresa demora en pagar a sus empleados sin afectar a estos con un resultados de 68,8% obtenido de la tabla n°12.

Esto coincide con lo que menciona Evelyn. G.O en cuanto a analizar la Rentabilidad con ayuda de las Razones financieras.

En cuanto a estrategias financieras que ayudaran a incrementar la rentabilidad, según establece los resultados de la tabla n°12 evidenciamos que los pagos que se hace a los proveedores son 12 veces al año, con un resultado de 87,5% de los encuestados, de esta manera la empresa utiliza a tiempo la materia prima adquirida con una afirmación del 75% de los resultados, la empresa da crédito a sus clientes con un plazo máximo de 15 días resultados obtenidos en la tabla n°16 con un 75% de afirmación por los encuestados. De esta manera la empresa utiliza razones de liquides para cubrir con sus obligaciones empleando la prueba del ácido con un resultado de 62.5% de la encuesta.

Estos resultados coinciden con Paredes que señala las razones financieras de Rentabilidad para evaluar el rendimiento o ganancias generadas por la empresa.

3.3 APORTE CIENTIFICO

Propuesta Estrategias Financieras Que Permitan Mejorar La Rentabilidad Del Restaurant “La Familia Chicken & Grill” De Cutervo.

Generalidades. -

Para la determinación de estrategias financieras se deben de primero que nada identificar las áreas claves en las que nos vamos a enfocar, que en este caso pueden ser: El director financiero, la competitividad, la innovación, la financiación y el riesgo financiero, la información financiera y los estados financieros de una entidad.

a estrategia financiera ayudara a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de una empresa.

Existen empresas que han logrado salir adelante sin una estrategia, pero debe aceptar que para alcanzar resultados superiores y poder sobrevivir necesita de esta.

En toda organización una estrategia financiera se define como la elección de dos caminos por seguir para el logro de los objetivos financieros, y por ende necesita ser organizada, supervisada, presupuestada y dirigida para que funciones en el sentido que se busca.

La rentabilidad económica se rige en un indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

Introducción .-

Actualmente el proceso de transformación que trae consigo los avances tecnológicos, la automatización de los procesos, el desarrollo económico, el crecimiento de muchas empresas, dificulta la permanencia y el progreso de los negocios en su entorno. Las exigencias implícitas en estos cambios hacen indispensable que las unidades empresariales estén preparadas para gestionar sus recursos financieros de manera adecuada; de forma tal, que se tomen decisiones financieras racionales acordes con los objetivos de la empresa.

La presente investigación se ha enfocado a Proponer Estrategias Financieras para Incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill de Cutervo, para lograr incrementar sus ingresos, para lo cual se formuló el siguiente problema ¿De qué manera la propuesta de Estrategias Financieras permitirá incrementar la rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill de Cutervo? Según lo analizado hemos podido determinar que con la propuesta de Estrategias financieras se logrará incrementar los índices de rentabilidad del restaurant La Familia Chicken & Grill

Fundamentación.-

El estudio de estrategias financieras siempre ha existido en las empresas, toda persona encargada o dueña ha tenido que medir los futuros ingresos y costos para así poderse dar una idea de que tan rentable es el negocio. Independientemente de tener o no una base teórica adecuada para hacerlo. La Presente propuesta se justifica, ya que a través de esta investigación se podrá conocer mejor las operaciones propias del negocio, así como también es de suma importancia ya que permitirá

conseguir que el Restaurant “La Familia Chicken & Grill “ de Cutervo lleve un mejor control de sus operaciones, para así lograr optimizar sus ventas y tener mayor rentabilidad.

Objetivos de la propuesta

Objetivo General

Determinar las Estrategias Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C

Objetivo Específicos

- Analizar las Estrategias Financieras que se están utilizando en el Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?
- Identificar el nivel de rentabilidad que está teniendo Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?
- Establecer las estrategias financieras que ayudaran a incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C?

Generalidades del Restaurante La Familia Chicken & Grill

A Reseña Histórica

En Restaurant La Familia Chicken & Grill, se encuentra ubicado en la calle Comercio #946 - Cutervo, Región Cajamarca, abrió sus puertas en esta Ciudad en los años los últimos años, (en el 2014) es un punto de encuentro obligado para los comensales que exigen un buen servicio, nos destacamos por la seriedad en el trato, la calidad de los alimentos y la excelente atención que brindamos.

Ofrecemos una propuesta gastronómica que se destaca por su variedad y excelente sabor. El local, a cargo de sus trabajadores, cuenta con dos ambientes seguros y recepciones como almuerzos, conferencias y cenas institucionales, además atendemos a grupos grandes y pequeños, instituciones o particulares, que requieran de nuestros servicios.

Misión, Visión y Valores.

Misión (Propuesto):

Estabilizarnos como una empresa gastronómica innovadora, de crecimiento y con el mejor servicio de la ciudad de Cutervo, obteniendo la mayor participación en cada segmento del mercado que atendemos, enfocados en brindar un servicio de calidad, teniendo en cuenta la mejora constante y la satisfacción de nuestros clientes.

Visión (Propuesto):

Consolidarnos y posicionarnos a nivel nacional como uno de los mejores restaurantes especializados en pollos a la brasa y parrillas, basándonos en el servicio, comodidad, salubridad, ambiente y calidad de los alimentos que ofrecemos.

Valores (Propuesto):

Ética. Nuestros colaboradores son responsables de la conducta, moralidad e integridad para un mejor clima organizacional.

Confianza. Cada uno de nuestros colaboradores tiene la capacidad de responder por el resultado y metas de su proceso.

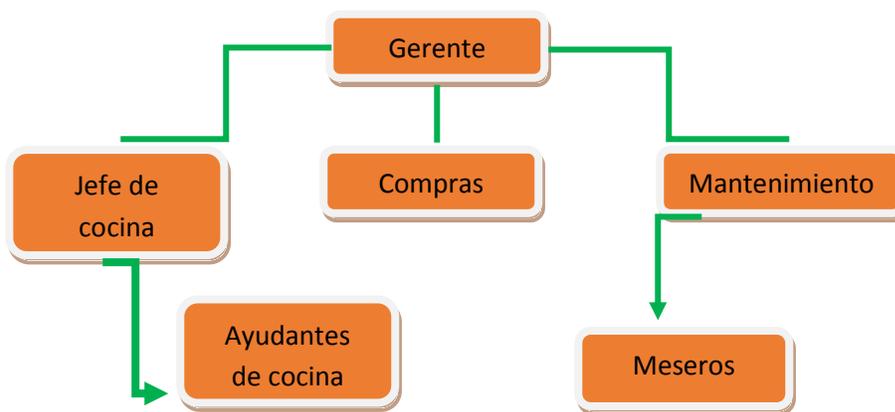
Compromiso. El testimonio y satisfacción de nuestros clientes es nuestro compromiso y mejor carta de presentación.

Trabajo en Equipo. El colaborador comparte responsabilidades para el cumplimiento de los objetivos.

Mejora Continua. Creemos y confiamos en que a través del cumplimiento de objetivos, política de calidad, se logra una mejora en la eficacia y la satisfacción de los clientes.

Organigrama (Propuesto)

El organigrama es la representación gráfica de la estructura del restaurante La Familia Chicken & Grill. Representa las estructuras departamentales y las personas que las dirigen, es un esquema sobre las relaciones jerárquicas en la organización.



a. Gerente General:

Ejecuta los planes de acción para mantener controlados los programas de inversión, mantenimiento y gastos, de igual modo sirve de contacto para las actividades que tiene relación con el área de mercadotecnia y publicidad. Supervisa horarios, capacita al gerente. Provee de información que solicita el contralor, tales como pagos, impuestos y estados financieros.

b. Jefe de compras:

Programar, coordinar, ejecutar y controlar la adquisición de materiales y materia prima que necesita la empresa para su funcionamiento velando por que dichas adquisiciones se realicen en el momento justo, en las cantidades necesarias, con la calidad adecuada y al precio más conveniente.

c. Mantenimiento:

Controlar el desarrollo de las actividades de mantenimiento y reparaciones en dependencias de la empresa, distribuyendo, coordinando y supervisando los trabajos del personal a su cargo, para garantizar el buen funcionamiento y conservación de los bienes, muebles e inmuebles.

d. Ayudantes de cocina:

Disponer adecuadamente las herramientas, utensilios y materiales de trabajo; organizar cavas, neveras y armarios; lavar, pelar, tornear y cortar legumbres, hortalizas, pollos y carnes. Preparar fondos, ensaladas, salsas y participar en los

inventarios. Además, colaborar con el cocinero en el servicio. Limpiar y ordenar su puesto de trabajo y colaborar en el arreglo general de la cocina.

e. Meseros

Deben presentarse al trabajo debidamente aseado y uniformado. Conoce el uso correcto de la terminología usada en alimentos y bebidas. Conoce el uso del material y equipo de su departamento, limpia mesas, estaciones de servicio, ceniceros, candeleros, menús, lámparas de mesas, charolas, etc. Ser responsable del correcto montaje de las mesas. Es responsable de tener surtidas las estaciones de servicio con todo lo necesario: Sal, azúcar, salsas, cubiertos, etc.

Descripción del servicio:

CARTA DE APERITIVOS

- ✓ Mojito
- ✓ Algarrobina
- ✓ Piña colada
- ✓ Pisco sour
- ✓ Blue Blue
- ✓ Martini
- ✓ Machu Picchu
- ✓ Vodka
- ✓ Daykiri de Durazno
- ✓ Cocteles
- ✓ Perú libre

Piqueos

- ✓ Combo parrillero
- ✓ Piqueo a la Familia
- ✓ Pechuga a la Familia
- ✓ Mixto parrillero
- ✓ Mixto con pollo

Platos

- ✓ Mollejita a la Huancaína
- ✓ Churrasco a lo pobre
- ✓ Lomo saltado
- ✓ Pollo con papas
- ✓ Anticuchos
- ✓ Fetuccini al Alfredo
- ✓ Ensalada mixta
- ✓ Ensalada parrillera
- ✓ Ensalada a la Familia
- ✓ Costillitas a la BBQ
- ✓ Parrilla con verduras
- ✓ Papas a la parrilla
- ✓ Alitas broster
- ✓ Brochetas de pollo
- ✓ Brochetas en salsa de tamarindo
- ✓ Pechugas rellenas con queso y verduras

Propuesta de las estrategias para el Restaurante La Familia Chicken & Grill, han sido elaborados teniendo en cuenta la matriz FODA. Estas estrategias planteadas son el resultado de combinar las fortalezas y debilidades internas con las oportunidades y riesgos que se presentan en el mercado. Todas las estrategias son las que resultan de combinar cada uno de los factores que conforman los motivos.

Análisis Situacional

Fortalezas:

F1: Conocimiento amplio del rubro gastronómico.

F2: Variedad de platos en un solo lugar.

F3: Óptima distribución de recursos.

F4: Moderna infraestructura.

Oportunidades:

O1: Apogeo gastronómico del país.

O2: Acceso a precios bajos

O3: Expansión a nuevos mercados.

O4: Credibilidad crediticia del propietario

Debilidades:

D1: Bajo nivel de clima laboral

D2: Deficiente relación entre gerente y subordinados.

D3: Alta rotación del personal.

D4: Atención limitada de clientela.

Amenazas:

A1: Aparición de nuevos competidores en el sector.

A2: Innovación de la competencia

A3: Reparaciones de calles por parte del municipio

A4: Escases de la materia prima e insumos

Matriz FODA

<p style="text-align: center;">Análisis Externo</p> <p style="text-align: center;">Análisis Interno</p>	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>O1: Apogeo gastronómico del país.</p> <p>O2: Acceso a precios bajos.</p> <p>O3: Expansión a nuevos mercados</p> <p>O4: Credibilidad crediticia del propietario.</p>	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>A1: Aparición de nuevos competidores en el sector.</p> <p>A2: Innovación de la competencia</p> <p>A3: Reparaciones de calles por parte del municipio</p> <p>A4: Escases de la materia prima e insumos.</p>
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <p>F1: Conocimiento amplio del rubro gastronómico.</p> <p>F2: Variedad de platos en un solo lugar.</p> <p>F3: Óptima distribución de recursos.</p> <p>F4: Moderna infraestructura.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategia FO</p> <p>Establecer programas de incentivos y reconocimientos que aumente la motivación del personal.</p> <p style="text-align: center;">(F1, F3, O1)</p>	<p style="text-align: center;">Estrategia FA</p> <p>Implementar dinámicas de trabajo en equipo para fortalecer las relaciones laborales y de esta forma disminuir los rumores y rivalidades.</p> <p style="text-align: center;">(F4, A1, A2, A3, A4)</p>
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <p>D1: Bajo nivel de clima laboral</p> <p>D2: Deficiente relación entre gerente y subordinados.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategia DO</p> <p>Implementar programas de capacitación al personal para brindar una mejor atención al cliente.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategia DA</p> <p>Realizar actividades motivacionales al aire libre con el personal de la empresa.</p> <p style="text-align: center;">(D1, D2, D3, A3, A4)</p>

D3: Alta rotación del personal.	(D1, O1, O3)	
D4: Atención limitada de clientela.		

DESARROLLO DE ESTRATEGIAS

A continuación, se proponen las siguientes estrategias:

1.1. Estrategias – F.O.

Estas estrategias consisten en aprovechar las oportunidades de la empresa en el entorno, haciendo uso de las fortalezas de ésta. Así tenemos:

a) Nuevas ofertas promocionales:

Están referidas al desarrollo de nuevas, mejores e innovadoras ofertas promocionales en fechas festivas y en las no festivas; y, tratando de generar la demanda del servicio durante las 24 horas del día.

b) Diversificar y promocionar servicios:

Se refiere a la determinación y generación de nuevos servicios, así como a la promoción de los mismos.

1.2. Estrategias – F.A.

Estas estrategias se basan en usar las fortalezas de la empresa para desterrar las amenazas del entorno.

a) Mejorar la atención al cliente:

Están referidos a tener que utilizar ideas innovadoras y creatividad para atender y satisfacer a cliente por los diferentes servicios que solicita y que se le puede ofrecer.

Esto conlleva a indagar las formas de atención al cliente en otras empresas líderes en la capital de la república.

b) Implementar servicios de cochera:

Está orientado a aquellos clientes que necesiten el servicio de cochera para guardar su movilidad o auto, a fin de resguardarlos de posibles riesgos, mientras disfrutan de los platillos que se ofrecen en el restaurant.

c) Implementación gradual de nueva tecnología:

En este proyecto, se propone estar bien informado sobre las características y bondades de las TICS con moderna tecnología, para que la empresa cuente se encuentre a la vanguardia de los nuevos avances tecnológicos que se dan en la actualidad

1.3. Estrategias – D.O.

Están referidas a la utilización de las debilidades del restaurant para aprovechar así las oportunidades del entorno.

a) Efectuar campañas publicitarias:

Al respecto, es necesario diseñar y estar en permanente y novedosas campañas publicitarias en las cuales se demuestra las bondades o beneficios que el público encontraría en los servicios del Restaurant La Familia Chicken & Grill,.

b) Capacitar al personal:

Se refiere a entrenar al personal en sus funciones, a través de permanencias temporales en empresas del mismo rubro en Lima, así como también a participar en cursos de capacitación en diferentes temas de la gestión empresarial; específicamente en lo relacionado con el mercado, servicio al cliente, decoración, etc.

c) Mejorar Infraestructura:

Está referido a la realización de un proyecto integral de mejoramiento de la infraestructura que permita tener mejor espacio y dar comodidad a los clientes.

1.4. Estrategias – D.A.

Estas estrategias están orientadas a la manera de utilizar las debilidades internas de la empresa para hacer frente a las amenazas del entorno. Así tenemos:

a) Formular el plan estratégico empresarial:

Está referido a la elaboración de un diagnóstico integral de la empresa, la elaboración de la Matriz FODA, determinará la Misión, Visión, Objetivos, Proyectos Estratégicos, etc. para un horizonte futuro de tres (03) años.

b) Establecer precios competitivos:

Están referidos a efectuar una revisión de la actual estructura de costos que se tome en la empresa, para luego efectuar los ajustes necesarios y determinar los precios

competitivos requeridos para incrementar la participación del público en el Restaurante La Familia Chicken & Grill.

I. Estrategias Específicas

ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE INVERSION Y FINANCIAMIENTO

En esta queremos plasmar estrategias financieras que sirvan como herramienta para la toma de decisiones con el objetivo de hacer crecer al negocio, disminuir riesgos y seguir aportando al desarrollo de esta región.

Debido a la tipología del negocio de La Familia Chicken & Grill no será necesario una gran estructura financiera, ya que la parte fundamental del negocio será la mano de obra, y las infraestructuras y maquinaria no son excesivamente relevantes.

Para ello tuvimos en cuenta el dinero que se gana al mes obtenida de la venta de los servicios que ofrece el negocio ya mencionado.

Tuvimos también en cuenta los gastos que se hace en la semana que son:

_Facturas y boletas de compran necesarias para funcionar el negocio.

_Recibos de luz y agua.

_Tributos locales.

_Gastos de personal.

Estrategias financieras propuestas para ser implementadas en el restaurant la familia chicken & Grill son las siguientes:

Estrategia empresarial

Como todo dueño de una empresa por más pequeña que esta sea; desea que crezca de manera sostenida y se vuelva cada día más rentable, sin embargo las modalidades de negocios han cambiado con el pasar del tiempo y avance de la tecnología. Es por esto

que hoy más que nunca la capacidad y conocimiento de sus líderes depende el crecimiento y la rentabilidad de la compañía.

En el caso del restaurant La Familia Chicken & Grill tomaremos en cuenta las festividades que hay en el transcurso del año porque notamos que en días festivos la mayoría de restaurant están ocupados su establecimiento o les falta mano de obra, cosa que no sucede en temporada normal. Para la elaboración de dicha estrategia tomamos en cuenta lo siguiente.

_El Perfil del consumidor

_Ubicación de nuestro negocio

_Los Servicios que brindamos

Estrategia en costos

Es importante calcular cuánto costara llevar adelante con los servicios del negocio, incluyendo los servicios adicionales que ofreceremos a nuestros clientes.

Dentro de nuestro análisis de costos tomamos en cuenta lo siguiente.

_Los precios de los productos que compraremos

_Los Proveedores que cumplan con nuestro requerimiento a tiempo.

_La Modalidad de pago que haremos.

Estrategia en el manejo del efectivo y utilidad.

En esta plantearemos una política del efectivo para mantener una relación estable entre el empresario y la empresa, ya que notamos que muchos empresarios solo se enfocan en sus beneficios de ellos mismos y esa mentalidad conlleva a que la empresa en cierto tiempo vaya a quiebra o desaparecer.

_Por esta razón asignaremos que los dueños del restaurant tengan un sueldo mensual con todos los beneficios sociales.

_El dueño del negocio no deberá tomar el dinero hasta esperar el cierre del ejercicio contable.

_ Cierta parte de las utilidades lo invertiremos en el negocio, invertiremos en los bancos en cuenta a plazo fijo.

_Inversión en para la investigación de cómo seguir mejorando nuestro proceso productivo

Aprovechando la tecnología.

Innovación y sistemas de gestión.

Como bien sabemos que la innovación consiste en nuevas formas de ofrecer al cliente, crear y desarrollar nuevos productos, con esto queremos inventar algo a agregar a nuestro servicio para seguir manteniendo y seguir obteniendo más clientes.

Con respecto a la infraestructura del negocio implementaremos en adornos que llame la atención a nuestros clientes como por ejemplo artesanías que se produce en la región.

Que cuente con zona WI-FI ya que el internet es un factor infaltable.

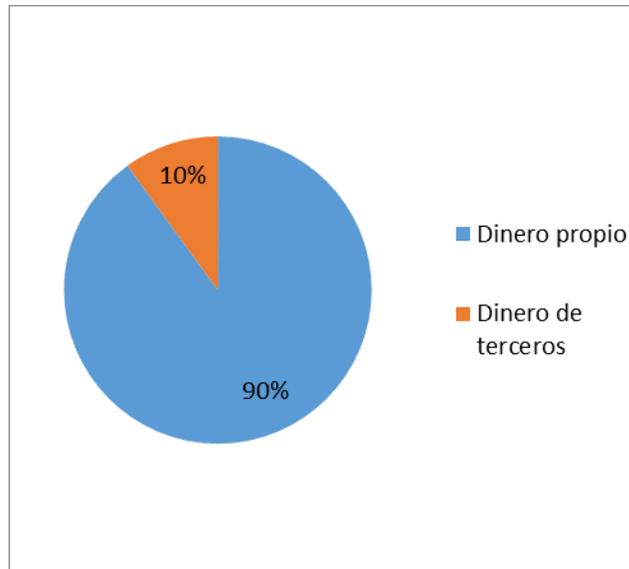
Invertir en la creación de una página web en la se podrá hacer reservas y pedidos

Uso adecuado del endeudamiento

El endeudamiento es una fuente frecuente para el financiamiento del negocio por ello tomaremos en cuenta las tasas de intereses que sean razonables para poder pagar dicha deuda.

Nuestro negocio cuenta con la siguiente estructura financiera.

La Familia Chicken & Grill



Lo que nos indica que nuestro negocio cuenta con un 90% con capital propia, mientras que un 10% se recurre al financiamiento con terceros la deuda que adquiriremos será para la inversión de todo lo antes mencionado

- **Alianzas estratégicas**

Las alianzas estratégicas son hoy en día una poderosa herramienta del marketing de un negocio y a la vez una opción para competir con los demás negocios de nuestro mismo rubro u otro.

Con esta estrategia se beneficiarán ambas partes por eso aprovecharemos lo máximo del uno al otro. Esta estrategia también es conocida como los Joint Ventures que trata de un acuerdo entre la empresa en la cual nosotros nos basaremos.

El restaurant buscara hacer estrategias en las ferias gastronómicas debido a la gran magnitud de visitantes a esos lugares.

Con los hoteles de gran prestigio de la zona.

Con los lugares de recreos turísticos que hay en la región donde se ubica nuestro restaurant.

También queremos hacer estrategias con centros educativos tanto estatales como privados ya que gracias a esto obtendremos mayor rentabilidad.

Inversión

La inversión no solo consiste cuando destinamos dinero para la compra de bienes para nuestra empresa, sino también cuando se utiliza el dinero en productos o proyectos que sean lucrativos.

Con estos queremos obtener ganancias en lo que vamos a invertir

A continuación, se detalla a qué partidas se dedicará los recursos financieros

Activo no corriente Se trata de aquellos bienes y derechos que la empresa posee en su estructura, y pretende mantener en el largo plazo. Es decir, aquellos bienes que permanecen en la empresa más de un ejercicio.

En esta partida tendremos:

_ Un software que facture pos que es un programa de sistema de inventarios y facturación electrónica para restaurant por un valor de S/ 1,500.00

_Una caja computarizada por un valor de S/ 2,900.00

_Una moto para el motorizado que hará los delivery por un valor de S/ 3,000.

_un parlante por un valor de S/ 850.00

En este apartado entra todo lo decorativo de la sala y de cocina por un monto de S/8,000 Equipos informáticos: Los equipos informáticos serán dos ordenadores en sala con sus dos pantallas, uno para el personal que atiende las mesas encargados, y otro en

barra donde se realizarán los pagos. Dos impresoras para los tickets de los clientes y las comandas en cocina.

- Como el local está prácticamente equipado para la continuidad de la actividad del restaurant, por tanto la inversión en maquinaria será reducida.
- Únicamente será necesario la compra de los equipos ya mencionados.
- Para hacer frente a la inversión, del negocio será necesario solicitar un crédito en una entidad financiera, que ascenderá a S/ 50, 100. A parte de la línea de crédito la empresa contará con S /10,000 de capital social, aportados por los dueños de la sociedad, de manera que no sea necesario solicitar una cantidad de financiación tan elevada, para que la empresa no se encuentre con un excesivo endeudamiento.

INCIDENCIAS ESTIMADAS DE LAS ESTRATEGIAS EN LAS VENTAS

Estrategias	% Incremento
innovacion y sistemas	
Implementacion de adornos	2.25%
Pagina web	2.54%
Zona wi-fi	2.00%
Alianzas estretegicas	
Hoteles	5.10%
Colegios publico y privados	5.50%
Inversion	
Software para restaurant	2.40%
Moto para delivery	3.50%
Caja registradora	2.00%
Total	25.29%

Estas son Las principales estrategias financieras que nos ayudara con nuestro control orientación. Con el objetivo de que la empresa obtenga una vida crecientemente saludable.

Estas van de la mano con la estrategia maestra de la empresa, por lo que la estrategia financiera es la parte del proceso de planificación y gestión estratégica de una organización, que se relaciona directamente con la obtención de los recursos requeridos para financiar las operaciones del negocio y con su asignación en alternativas de inversión que contribuyan al logro de los objetivos trazados en el plan, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo.

Ventas Anuales	
Periodo 2018	S/.108,975.00
Periodo 2017	S/.86,975.00
Variación	S/.22,000.00
% crecimiento 2018	25.29%

Como podemos observar en el estado de resultado en la cuenta de ventas aumentaron en 25.29% lo cual nos garantiza que nuestra estrategias de inversión y financiamiento va dar resultado.

ESTADO DE RESULTADOS
FAMILIA CHICKEN & GRILL

	2018	2017	VARIACION	TENDENCIA (%)
VENTAS	108,975.00	86,975.00	22,000.00	25.29
COSTO DE VENTAS	81,731.25	65,231.25	16,500.00	25.29
UTILIDAD BRUTA	<u>27,243.75</u>	<u>21,743.75</u>	5,500.00	25.29
GASTOS DE ADMINISTRACION	10,897.50	8,697.50	2,200.00	25.29
GASTOS DE VENTAS	8,718.00	7,827.75	890.25	11.37
UTILIDAD OPERATIVA	<u>7,628.25</u>	<u>5,218.50</u>	2,409.75	46.18
INGRESOS FINANCIEROS	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS FINANCIEROS	2,500.00	0.00	2,500.00	100.00
OTROS INGRESO	200.00	0.00	200.00	100.00
OTROS GASTOS	500.00	2,347.00	-1,847.00	-78.70
RESULTADO ANTES DE PART. E IMPT.	<u>4,828.25</u>	<u>2,871.50</u>	1,956.75	68.14
PARTICIPACIONES			0.00	
IMPUESTO A LA RENTA	1,424.33	847.09	577.24	68.14
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	<u>3,403.92</u>	<u>2,024.41</u>	1,379.51	68.14

Análisis de la rentabilidad 2017-2018

$$\text{ROA} = \frac{2,024.41}{71,933.95} = 2.8 \%$$

71,933.95

$$\text{ROA} = \frac{3,403.92}{138,196.66} = 2.4 \%$$

138,196.66

No obstante que las estrategias generaron mayores ventas en el año 2018 obteniéndose un ROA de 2.4 que es menor que el ROA del 2017 debido a que en este año 2017 se obtuvo un préstamo que incremento el activo total lo cual es una circunstancia que no tienen relación directa con las estrategias, concluyendo que las estrategias si influyeron favorablemente en uno de los componentes mas importantes de la rentabilidad que son los ingresos por ventas.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y

RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones.-

La presente investigación tiene como conclusiones los siguientes puntos

- Se llegó a desarrollar una estrategia Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C
- Antes de aplicar la nueva estrategia financiera se realizó un análisis vertical y horizontal para determinar la causa y efecto de la nueva estrategia a aplicar.
- A través de la nueva estrategia financiera aplicada se puede identificar el nivel de rentabilidad que está teniendo Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C.
- La aplicación de la nueva estrategia financia que ayudaran a incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C y esto se puede determinar en su respectivo análisis horizontal y vertical en el antes de aplicar la estrategia y luego de aplicar la estrategia.

Análisis Financiero del Restaurant “La Familia Chicken Y Grill” de Cutervo

En el presente análisis se tomarán los porcentajes y partidas más relevantes del estado de situación.

FAMILIA CHICKEN & GRILL				
BALANCE GENERAL				
	AÑO		AÑO	
	2017	%	2016	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	17,253.93	23.99	20,443.05	24.96
Cuentas por Cobrar Comerciales- Terceros	1,253.00	1.75	1,400.00	1.71
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18,506.93	25.73	21,843.05	26.67
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmueble, maquinaria y equipo (neto)	53,427.02	74.28	60,063.35	73.34
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	53,427.02	74.28	60,063.35	73.34
TOTAL ACTIVO	S/.71,933.95	100	S/.81,906.40	100
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por pagar comerciales-terceros	22,570.67	100	32,482.56	100
TOTAL PASIVO CORRIENTE	22,570.67	100	32,482.56	100
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0		0	
TOTAL PASIVO	22,570.67	100	32,482.56	100
PATRIMONIO NETO				
Capital	48,723.84	98.7	48,723.84	98.59
Resultados Acumulados	639.44	1.3	700	1.42
TOTAL PATRIMONIO NETO	49,363.28	100	49,423.84	100
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.71,933.95		S/.81,906.40	

FAMILIA CHICKEN & GRILL S.A.C.
BALANCE GENERAL

ANALISIS HORIZONTAL

	AÑO	AÑO		
	2017	2016	VARIACION	TENDENCIA (%)
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	17,253.93	20,443.05	-3,189.12	-18.49
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	1,253.00	1,400.00	-147.00	-10.50
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	18,506.93	21,843.05	-3,336.12	-15.28
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmueble, maquinaria y equipo (neto)	53,427.02	60,063.35	-6,636.33	-11.05
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	53,427.02	60,063.35	-6,636.33	-11.05
TOTAL ACTIVO	S/.71,933.95	S/.81,906.40	-9,972.45	-12.18
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por pagar comerciales-terceros	22,570.67	32,482.56	-9,911.89	-30.52
TOTAL PASIVO CORRIENTE	22,570.67	32,482.56	-9,911.89	-30.52
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00	0.00		
TOTAL PASIVO	22,570.67	32,482.56	-9,911.89	-30.52
PATRIMONIO NETO				
Capital	48,723.84	48,723.84	0.00	0.00
Resultados Acumulados	639.44	700.00	-60.56	-8.66
TOTAL PATRIMONIO NETO	49,363.28	49,423.84	-60.56	-0.13
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	S/.71,933.95	S/.81,906.40	-9,972.45	-12.18

INTERPRETACION DEL ANALISIS HORIZONTAL

ACTIVO

En el total de activos comparando el año 2016 total y 2017 hay una variación de -9,972.45 (negativo) tomando base como el año 2016 esto es un resultado no alentador, decreciendo 12.18 % respecto al año 2017. En las partidas del activo con mayor decrecimiento es la cuenta de activos fijos haciendo una variación de 6,636.33 con un porcentaje de 11.05 , seguida de la cuenta caja y bancos que tiene una variación -3,189.12 con un porcentaje de 18.49 la cual que la porcentuación más alta del activo que a decreció en el año 2017 y por ultima la cuenta cuentas por cobrar con una variación de -147 con un porcentaje de 10.50.

PASIVO

En el pasivo total solo hay una cuenta que es cuentas por pagar comerciales la única que también decreció con una variación de -9,911.89 con un porcentaje de 30.52. Al ser única partida representa el 100% del pasivo. Analizamos que la empresa al disminuir también no contrajo muchas deudas por el decrecimiento de sus ingresos se mantuvo al par, deduciendo que tampoco busco soluciones de subsanar este decrecimiento.

PATRIMONIO

En la partida de capital no se ve ninguna variación, ni porcentual; manteniéndose a pesar de los decrecimientos en las demás partidas. Pero, si vemos una pequeña variación en resultados

acumulados cuyo es de -60.65 y porcentual de 8.66 respecto al año 2016 decreciendo en el año 2017; consecuencias de que en el ejercicio no se tuvo crecimiento ya sea por competitividad o mala administración de los recursos.

RATIOS APLICADOS EN EL RESTAURANT LA FAMILA CHICKEN & GRILL

Debido al tamaño y rubro del negocio solo aplicaremos las siguientes ratios financieros:

PRUEBA ACIDA

FORMULA

$$P.A = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

AÑO 2017

$$P.A \quad \frac{18,506.93}{22,570.67} = 0.82$$

AÑO 2016

$$P.A \quad \frac{21,843.05}{32,482.56} = 0.67$$

INTERPRETACION

El año 2017 que tuvimos decrecimiento en las partidas, tiene más alta la probabilidad de cubrir sus deudas con solo de caja y bancos en un 82% haciendo una diferencia de 15% más que el año 2016; que esta muestra más dinero en caja.

PRUEBA DEFENSIVA

FORMULA

$$P.D. = \left[\frac{\text{CAJA Y BANCOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} \right] \times 100$$

AÑO 2017

$$P.D. = \frac{17,253.93}{22,570.67} * 100 = 76.44$$

AÑO 2016

$$P.D. = \frac{20,443.05}{32,482.56} * 100 = 62.94$$

INTERPRETACION

En ambos años podemos más del 50% operan solo con dinero disponible en cajas y se puede cubrir las deudas sin tener que tocar los activos no corrientes. Un resultado positivo para la toma de decisiones para si poder seguir mejorando las políticas de cuentas por cobrar.

CAPITAL DE TRABAJO

FORMULA

$$C.T = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

AÑO 2017

$$C.T = 18,506.93 - 22,570.67 = -4,063.74$$

AÑO 2016

$$\text{C.T} = 21,843.05 - 32,482.56 = -10639.51$$

INTERPRETACION

Ambos años se los activos son menores que los pasivos, haciendo que no cubriríamos nuestras deudas. El año 2016 es el monto mayor a pagar que el 2017 habiendo una diferencia de 6,575.77. Esto es muy malo para la empresa ya que no hubiese ningún capital o aval para poder refinanciar la empresa en un posible u traspaso u reorganización.

ENDEUDAMIENTO

FORMULA

$$E = \text{PASIVO} \div \text{PATRIMONIO NETO}$$

AÑO 2017

$$E = 22,570.67 \div \quad = 0.46$$

AÑO 2016

$$E = 32,482.56 \div \quad = 0.66$$

INTERPRETACION

En ambos años podemos endeudarnos hasta una vez más la deuda contraída. Este significa que por cada sol que debo, puedo endeudarme 2 soles más en el año 2017 y 1 sol más el año 2016.

Estrategia aplicada
ANALISIS DEL BALANCE GENERAL APLICANDO LAS ESTRATEGIAS DE INVERSION
FAMILIA CHICKEN & GRILL

	AÑO 2018	AÑO 2017	VARIACION	TENDENCIA (%)
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	70,789.56	17,253.93	53,535.63	310.29
Cuentas por Cobrar Comerciales- Terceros	1,253.00	1,253.00	0.00	0.00
Materias primas	10,567.08		10,567.08	100.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	82,609.64	18,506.93	64,102.71	346.38
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmueble, maquinaria y equipo (neto)	55,587.02	53,427.02	2,160.00	4.05
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	55,587.02	53,427.02	2,160.00	4.05
TOTAL ACTIVO	S/.138,196.66	S/.71,933.95	66,262.71	92.12
PASIVO Y PATRIMONIO				
PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por pagar comerciales-terceros	38,327.12	22,570.67	15,756.45	69.81
TOTAL PASIVO CORRIENTE	38,327.12	22,570.67	15,756.45	69.81
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones financieras	50,100.00		50,100.00	100.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	50,100.00	0.00	50,100.00	100.00
TOTAL PASIVO	88,427.12	22,570.67	65,856.45	291.78
PATRIMONIO NETO				
Capital	48,723.84	48,723.84	0.00	0.00
Resultados Acumulados	1,045.70	639.44	406.26	63.54
TOTAL PATRIMONIO NETO	49,769.54	49,363.28	406.26	0.83
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.138,196.66	S/.71,933.95	66,262.71	92.12

INTERPRETACION DEL ANALISIS HORIZONTAL

ACTIVO

En el activo total se ve un gran crecimiento en el año 2018 con una variación de 66,262.71 con una tendencia de 92.12% respecto al 2017. Siendo la partida más alta caja y bancos con una variación de 53,535.63 cuya tendencia es 3210.29% cuyo incremento se debe a un ingreso de un préstamo y un crecimiento en ventas. Seguido también la partida materias primas la segunda partida con crecimiento de 10,567.08 al 100% respecto al 2017; por ende, se ve que la cuenta por cobrar se mantiene.

PASIVO

En el pasivo también incremento abruptamente respecto al año 2017. Estando la partida obligaciones financiera obteniendo la mayor parte del pasivo debido a un préstamo por pagar, continuación también cuentas por pagar con una tendencia de 15,756.45 cuya variación es de 69.81 respecto al año 2017; este incremento se debe al desembolso que se hizo en capacitaciones y mejoras al local entre otros.

PATRIMONIO

El crecimiento en el 2018 es mínimo con una variación de 406.26 cuya tendencia es de 0.83 respecto al año 2017, en el cual vemos que el resultado aculado incremento en un 406.26 de variación cuya tendencia es de 63.54 se debe que los ingresos, la buena administración planificada dio sus resultados.

RATIOS FINANCIEROS DEL NUEVO BALANCE

PRUEBA ACIDA

AÑO 2018

$$\text{P.A} = \frac{82,609.64 - 10,567.08}{38,327.12} = 82.61$$

AÑO 2017

$$\text{P.A} = \frac{18,506.93}{22,570.67} = 0.82$$

Interpretación:

Este resultado nos quiere decir que por cada sol que la empresa debe, disponemos de 82.61, este significa que está en condiciones de pagar ciertas deudas a corto plazo lo cual es un resultado ideal, esto garantizará el pago de la deuda a corto plazo y llenará de confianza a cualquier acreedor cosa que no sucedió en el año 2017 porque teníamos un resultado de 0.82 lo cual no era bueno para la empresa.

Prueba defensiva:

Año 2018

$$\text{P.D} = \left[\frac{70,789.56}{38,327.12} \right] * 100 = 184.70$$

AÑO 2017

$$P.D = \left[\frac{17,253.93}{22,570.67} \right] * 100 = 76.44$$

Interpretación:

En ambos años podemos observar que más del 50% se opera solo con nuestros dineros disponible en cajas y que nos resulta fácil cubrir las deudas sin tener que tocar los activos no corrientes. Un significado positivo en la toma de decisiones para mejorar las políticas de cuentas. Por cobrar.

Capital de trabajo :

Año 2018

$$C.T = 82,609.64 - 22,570.67 = 60,038.97$$

AÑO 2017

$$C.T = 18,506.93 - 22,570.67 = -4,063.74$$

Interpretación:

En este año 2018 se los activos son mayores a los pasivos, esto nos indica que podemos hacer frente a nuestra deudas de la empresa mientras que en el año 2017 los activos son menores que los pasivos, haciendo que no cubriríamos nuestras deudas y por consiguiente nos generaría problema cosa que no sucedió este año 2018 todo gracias a la buen gestión que realizo la empresa.

4.2 Recomendaciones

Se recomienda a la empresa Utilizar las estrategias financieras planteadas en la propuesta para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Estas estrategias planteadas son el resultado de combinar las fortalezas y debilidades internas con las oportunidades y riesgos que se presentan en el mercado, utilizar estas estrategias planteadas después de revisar los EE. FF y hacer un análisis profundo a la empresa.

Para Aumentar la Utilidad Bruta: Las acciones que se deben realizar para aumentar las utilidades brutas, con los activos existentes, son básicamente aumentando los ingresos por ventas y disminuyendo los costos de producción y /o servicio.

Para aumentar los Ingresos por Ventas, para disminuir los costos de producción o servicio, disminuir los Gastos Operacionales, reducir el Capital Invertido.

Referencias Bibliográficas

Bibliografía

AbanFin J (2012) Formulario Económico Financiero- Ratio de Endeudamiento.

Alexis, C. C. (2014). *Aplicacion de un Joint Venture para mejorar la rentabilidad de la Empresa Avicola de Yugoslavia S.A.C de la provincia de Trujillo*. Trujillo.

Área de PYMES (2014) Ratios de Balances y estado de Resultados – Ratios de Rentabilidad

Aydee, H. H. (2016). *PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA "MARAKOS GRILL" S.A.C*. Chiclayo.

BECERRA, L. V. (2017). *Aplicación de estrategias financieras y su incidencia en la rentabilidad de una pequeña empresa de manufactura en cuero*. LIMA.

BURGUETE, A. C. (2016). *ANALISIS FINANCIERO*. MEXICO.

Carbajal, L. (2014). *El método deductivo de la Investigación*. México.

CASTRO, A. M. (2014). *PLANEACION FINANCIERA*. MEXICO: GRUPO EDITORIAL PATRIA.

Evelyn, O. G. (2017). *Estrategias financieras para mejorar la rentabilidad del negocio MetalMet en Guayaquil*. Ecuador.

Fernández, (F. 2011) *La gestión estratégica de costos en la rentabilidad en las empresas de ensamblaje e instalación de asesores en lima metropolitana, año 2012*.

FLORES, N. (2015). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS APLICADAS AL PROCESO DE SOSTENIBILIDAD Y CRECIMIENTO DE LAS PYME DEL SECTOR COMERCIO DEL MUNICIPIO SANTIAGO MARIÑO DEL ESTADO ARAGUA. VENEZUELA.*

García Ferrando, M. (1993). *El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación .*

Gardey, J. P. (2014). *RENTABILIDAD FINANCIERA. DEFINICION.DE.*

Guevara, I. V. (2014). *APLICACIÓN DE UN PLANEAMIENTO FINANCIERO PARA MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LA EMPRESA NAVIERA J&A SAC. Trujillo.*

GUIERRES, D. M. (2012). *LA ELABORACION DEL PAN ESTRATEGICO Y SU IMPLANTACION A TRAVES DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. En D. M. GUIERRES, LA ELABORACION DEL PAN ESTRATEGICO Y SU IMPLANTACION A TRAVES DEL CUADRO DE MANDO INTEGRAL (pág. 216).*

HERNANDEZ, A. G. (2014). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS EMPRESARIALES. MEXICO.*

HERNANDEZ, F. Y. (s.f.). *TESIS DE INVESTIGACION.*

J. Casas Anguita, J. R. (2016). *La encuesta como técnica de la investigación.*

JANET, C. G. (2015). *EL CONTROL DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA ARTCERAMICS IMAGEN S.A.C. CHICLAYO.*

Karina, C. D. (2016). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA EDUCATIVA. CHICLAYO.*

Lorenzana (2011) *Proveedores, tipos de proveedores, clasificación de proveedores.*

MARCIAL, C. (2014). *ANALISIS FINANCIERO.*

NORTON, R. S. (1998). MAPAS ESTRATEGICOS CONVIRTIENDO LOS ACTIVOS INTANGIBLES EN RESULTADOS TANGIBLES. En R. S. NORTON, *MAPAS ESTRATEGICOS CONVIRTIENDO LOS ACTIVOS INTANGIBLES EN RESULTADOS TANGIBLES*. BARCELONA: GESTION 2000.

PADILLA, M. C. (2012,15). *GESTION FINANCIERA*.

PAREDES, A. G. (2014). *ESTRATEGIAS FINANCIERAS EMPRESARIALES*. MEXICO.

Rentería, D. O. (2013). *Caracterización del Control Interno en la Gestión de las Empresas Comerciales del Perú*. Perú.

Rivera, V. B. (2016). *Estrategias financieras a implementar en la empresa que permitan maximizar el valor de la empresa*.

ROBERTO HERNANDEZ SAMPIERI, C. F. (s.f.). *METOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MEXICO.

Robles, C. A. (2015). *“EL PLAN FINANCIERO Y LA MEJORA DE LA SITUACION ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA CONSTRUCTORA CRISMA INGENIEROS S.A.C*. trujillo.

RODRIGUEZ, L. A. (2016). *EL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO DEL PERÚ*. CHIMBOTE.

Rodriguez, M. L. (2017). *Técnicas de Investigación. Metodologías de la Investigación*.

Rubí., S. A. (2015). *Estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa 2015*. Nicaragua.

RVG, R. V. (2014). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. VENEZUELA.

SALGUEIRO, A. (2015). *INDICADORES DE GESTION Y CUADROS DE MANDO*.

Soledad, G. M. (2014). *EXÁMEN ESPECIAL A LA CARTERA VENCIDA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SUMAK KAWSAY LTDA, PROVINCIA DE COTOPAXI CANTÓN LATACUNGA* . ECUADOR.

Talavera, P. J. (2015). EL CUESTIONARIO COMO INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS .
Comunicacion Visual y Persuacion.

UBEDA, J. G. (2008). BUSINESS SCHOOL. En J. G. UBEDA, *BALANCED SCORECARD OPTIMICE SU ESTRATEGIA*. MADRID ESPAÑA.

VICTOR, G. P. (2015). *ANALISIS FINANCIERO*. MEXICO.

YUNI, C. A. (2014,15-16). *TECNICAS PARA INVESTIGAR 2*. ARGENTINA.

ANEXOS:

Anexos:

01.- Matriz de Consistencia

TÍTULO : PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT LA FAMILIA CHICKEN & GRILL S.A.C.

2018

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables
¿De qué manera la propuesta de Estrategias Financieras permitirá incrementar la rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C ?	Determinar las Estrategias Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C	H1 : Las Estrategias Financieras permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C	Variable Independiente : Estrategias Financieras
Problemas Específicos	Objetivos Específicos		
¿Qué estrategias financieras se viene empleando en el restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?	Analizar las Estrategias Financieras que se están utilizando en el Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C ?	H0 : Las Estrategias Financieras no permite incrementar la rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C	Variable Dependiente: Rentabilidad
¿Cuál es el nivel rentabilidad el restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C?	Identificar el nivel de rentabilidad que está teniendo Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C ?		
¿Cuáles son las Estrategias Financieras para incrementar la rentabilidad del Restaurant ?	Establecer las estrategias financieras que ayudaran a incrementar la rentabilidad del restaurant		

Anexo Nro. 2 Encuestas

CUESTIONARIO PARA LOS COLABORADORES (total 16) CAMBIAR EL MODELO

- 1.- ¿cómo el negocio crecería internamente?
 - a) La demanda es mayor que la oferta.
 - b) Incrementos de nuevos productos
 - c) Los costos de productos.

- 2.- ¿Como la empresa invierte para el crecimiento externo:
 - a) Eliminando competidores
 - b) Atendiendo mejor a clientes y competidores
 - c) Inversión de utilidades

- 3.- ¿El negocio utiliza dinero propio o financiamiento?
 - a) Dinero propio.
 - b) Financiamiento.

- 4.- ¿cómo la empresa realiza el sistema de apalancamiento?
 - a) Prestamos de los mismos socios
 - b) Obligaciones financieras.

- 5.- ¿Como la empresa ejecuta las retenciones o reparto de utilidades?
 - a) Préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones.
 - b) Reinversión de los socios para generar más utilidades
 - c) El mismo valor de las acciones en el mercado.

- 6.- ¿Como la empresa utiliza el capital del trabajo

- a) De forma agresiva
- b) Conservadora
- c) Intermedia

7.- ¿Como la empresa gestiona el financiamiento corriente?

- a) Cuentas por pagar.
- b) Pagos de sueldo y salarios.
- c) Impuestos.
- d) Pago de créditos

8.- ¿Como la empresa gestiona el efectivo?

- a) Reduciendo los inventarios
- b) Agilizar los cobros
- c) Retardando los pagos.

RENTABILIDAD

9.- ¿Qué tipo de financiamiento tiene la empresa?

- a) Financiamiento total
- b) Financiamiento parcialmente

10.- ¿Qué objetivo rentable analiza de la empresa?

- a) El rendimiento de las inversiones de los activos
- b) El rendimiento obtenido por los propietarios

11.- ¿La empresa alcanzado rendimiento, sobre los fondos invertidos?

a) si

b) no

12.- ¿La empresa demora en pagar a sus proveedores?

a) si

b) no

13.- ¿Cuantos pagos al año se hace a los proveedores?

a) 12

b) más de 12

14.- ¿Se utiliza a tiempo la materia prima adquirida?

a) si

b) no

15.- ¿Se da crédito a los clientes?

a) si

b) no

16.- ¿Con que plazo se les da crédito a los clientes?

a) 15 días

b) 30 días

17.- ¿Qué razones de liquidez utiliza la empresa para cubrir sus obligaciones?

a) capital de trabajo neto

b) Razón corriente

c) Prueba del ácida

ANEXO 3 .-RESOLUCION 1379



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1379 -FACEM-USS-2016**

Chiclayo, 15 de setiembre del 2016.

VISTO:

El OFICIO N° 0906-2016/FACEM-DC-USS, presentado por el Dr. Max Urbina Cárdenas, Director de la Escuela Profesional de Contabilidad. Se adjunta a la presente resolución, la lista de alumnos de la asignatura de Proyecto de Tesis con los Títulos correspondientes y sus respectivos autores, correspondiente al semestre 2016 -I, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el Reglamento de Grados y Títulos de la USS en su artículo 5° que a la letra dice: "Las Comisiones Permanentes de Grados y Títulos, de cada Escuela Académico Profesional, estarán conformadas por dos miembros (Director de Escuela y un Docente de la Especialidad según su modalidad de estudios) designados por el Decano de la Facultad. Se encargarán de la revisión y calificación de los expedientes de los egresados para recibir los Grados Académicos y Títulos Profesionales correspondientes.

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR los Proyectos de Tesis de los alumnos del IX ciclo del semestre académico 2016-I PEaD, de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, de la lista adjunta en 01 folio y que forma parte de la presente Resolución,

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.



Co.:Esc. Contabilidad, Dir. Inv. Archivo



ESTUDIANTE	TEMAS DE INVESTIGACIÓN
1 Arteaga Diaz Keila Noemi	Propuesta de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad del Restaurant la Familia Chicken & Grill - 2015
2 Burga Del Castillo de Ibazeta Wendy	Diseño de costos por procesos para mejorar la productividad en la empresa Protección General SRL, San Miguel - 2015
3 Villagros Elizabeth	Diseño de costos por procesos para mejorar la productividad en la empresa Protección General SRL, San Miguel - 2015
4 Cuzco León Enna Noemi	Propuesta de una Auditoría Administrativa y su incidencia en la Gestión de la empresa "CONSTRUCTORA & CONSUMICER" S.A.C, para el año 2015.
5 Espinoza Chuquizuta Yuly Melissa	Análisis y aplicación del Sistema de Deduciones y su influencia en la situación económica y financiera de la Fuerza del Perú, 2015.
6 García Rabanal Lisbet Rosmary	Análisis y aplicación del Sistema de Deduciones y su influencia en la situación económica y financiera de la Fuerza del Perú, 2015.
7 Hidalgo Bravo María del Carmen	Análisis y evaluación de la gestión de la Administración Tributaria en la Municipalidad Provincial de Leoncio Prado, María, en el año 2015.
8 Monje Macaigóu Marissa Isabel	Implicancias de la supervisión fiscal en la contabilidad de empresas formales de la ciudad de Chichayo, departament Lambayeque en el año 2015.
9 Rodríguez Vasquez Sonia Yohana	Propuesta de un diseño de planeamiento tributario en la empresa Bodegas Reales del Perú S.A.C - Lima, 2015.
10 Rojas Reyes Bianca Karina	Análisis y Evaluación de los Costos de Servicios para mejorar la rentabilidad de la empresa Coelta Perú SAC, periodo
11 Ruiz Panduro Magaly Lianita	Auditoría interna de las cuentas por pagar en el área de Logística contable del Consorcio Túnel Callao, Lima, año 2015
12 Villar Lopez Rita Miluska	Propuesta para incrementar el control financiero y su influencia en el Instituto Vial Provincial de Luya- Lámud del departamento de Amazonas, 2015.
13 Villegas Suco Daniel	Diseño de procesos para mejorar la recaudación del Impuesto predial en la Gerencia de Administración Tributaria de Municipalidad Provincial de Lambayeque.





FORMATO Nº T1-CI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR

(LICENCIA DE USO)

Pimentel, 18 de Diciembre 2018

Señores
Centro de Información
Universidad Señor de Sipán
Presente.-

La suscrita:

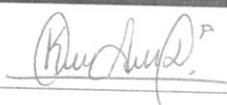
Keila Noemí Arteaga Díaz, con DNI N° 42973233.

En mi calidad de autor exclusivo del trabajo de investigación titulado: **“ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANT LA FAMILIA CHICKEN & GRILL – CUTERVO -2018”**, presentado y aprobado en el año 2016, como requisito para optar el Título de Contador Público, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Escuela de Contabilidad, por medio del presente escrito autorizo al Centro de Información de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en la página Web del Centro de Información, así como de las redes de información del país y del exterior.
- Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.



APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
Keila Noemí Arteaga Díaz	42973233	



**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE
INFORME DE INVESTIGACIÓN**

Yo, Onésimo Mego Núñez, docente de la asignatura de Investigación II de la EAP Contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1379 - 2016/FACEM-USS, presentada por la estudiante(s) Keila Noemí Arteaga Díaz

Titulada Estrategias Financieras para Incrementar la Rentabilidad del Restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C - Cutervo

Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 7 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el programa Urkund.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Resolución Rectoral N° 007-2017/USS, que aprueba las políticas para evitar plagio y uso de Urkund en la USS, para el año 2018.

Pimentel 18 de Diciembre del 2018

**Mego Núñez, Onésimo
DNI N° 16451057**

ANEXO 5.- RESULTADO URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document: ARTEAGA_DIAZ_KEILA.doc (D45853742)
Submitted: 12/17/2018 5:16:00 AM
Submitted By: keylarteagad@gmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

MERA RODAS & SERRANO DIAZ.pdf (D36180126)
DESARROLLO DE HERRAMIENTA DE GESTION.doc (D30224027)
 analisis-estados-financieros.doc (D15272601)
<https://docplayer.es/32989101-Escuela-politecnica-del-ejercito.html>
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/analfin/100.HTM>
<https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-negocio-depende/>
http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45881/componente45879.pdf
<http://docplayer.es/83002498-Facultad-de-ciencias-empresariales-propuesta-de-estrategias-financieras-para-mejorar-la-rentabilidad-de-la-empresa-marakos-grill-s-a-c-chiclayo-2016.html>
<http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17786/1/T3286ig.pdf>

Instances where selected sources appear:

36

ANEXO 6.- VALIDACION DE EXPERTOS



Facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

1. NOMBRE DEL JUEZ	GERVACIO LARREA CHUCAS
2. PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
ESPECIALIDAD	CONTABILIDAD
EXPERIENCIA PROFESIONAL (en años)	20 AÑOS
CARGO	CONTADOR

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

Estrategias Financieras para incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C
Cutervo

3. DATOS DEL TESISISTA NOMBRES	Bach. KEILA NOEMI ARTEAGA DIAZ
ESPECIALIDAD	Contabilidad.
4. INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO
5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	General: Determinar las Estrategias Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C
	Específicos: <ol style="list-style-type: none">1. Analizar las Estrategias Financieras que se están utilizando en el Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C2. Identificar el nivel de rentabilidad que está teniendo Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C3. Establecer las estrategias financieras que ayudaran a incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C?

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

6. DETALLE DEL INSTRUMENTO

El instrumento consta de 17 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS
1 ¿Cómo el negocio crecería internamente?

TA() TD()

- a) La demande es mayor que la oferta
- b) Incrementos de nuevos productos
- c) Los costos de productos

SUGERENCIAS:

2.- ¿Como la empresa invierte para el crecimiento externo:

TA() TD()

- a) Eliminando competidores
- b) Atendiendo mejor a clientes y competidores.
- c) Inversión de utilidades

SUGERENCIAS:

3.- ¿El negocio utiliza dinero propio o financiamiento?

TA() TD()

- a) Dinero propio.
- b) Financiamiento.

SUGERENCIAS:

4.- ¿cómo la empresa realiza el sistema de apalancamiento?

TA() TD()

- a) Prestamos de los mismos socios
- b) Obligaciones financieras.

SUGERENCIAS:

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

- 5.- ¿Como la empresa ejecuta las retenciones o reparto de utilidades? TA() TD()
- a) Préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones. SUGERENCIAS: _____
- b) Reinversión de los socios para generar más utilidades _____
- c) El mismo valor de las acciones en el mercado. _____
- 6.- ¿Como la empresa utiliza el capital del trabajo? TA() TD()
- a) De forma agresiva SUGERENCIAS: _____
- b) Conservadora _____
- c) Intermedia _____
- 7.- ¿Como la empresa gestiona el financiamiento corriente? TA() TD()
- a) Cuentas por pagar. SUGERENCIAS: _____
- b) Pagos de sueldo y salarios. _____
- c) Impuestos. _____
- d) Pago de créditos _____
- 8.- ¿Como la empresa gestiona el efectivo? TA() TD()
- a) Reduciendo los inventarios SUGERENCIAS: _____
- b) Agilizar los cobros _____
- c) Retardando los pagos. _____
- RENTABILIDAD**
- 9.- ¿Qué tipo de financiamiento tiene la empresa? TA() TD()
- a) Financiamiento total SUGERENCIAS: _____
- b) Financiamiento parcialmente _____

**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad**

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

10.- ¿Qué objetivo rentable analiza de la empresa?

TA() TD()

- a) El rendimiento de las inversiones de los activos
- b) El rendimiento obtenido por los propietarios

SUGERENCIAS:

11.- ¿La empresa alcanzado rendimiento, sobre los fondos invertidos?

TA() TD()

- a) si
- b) no

SUGERENCIAS:

13.- ¿Cuántos pagos al año se hace a los proveedores?

TA() TD()

- a) 12 pagos
- b) más de 12

SUGERENCIAS:

14.- ¿Se utiliza a tiempo la materia prima adquirida?

TA() TD()

- a) si
- b) no

SUGERENCIAS:

15.- ¿Se da crédito a los clientes?

TA() TD()

- a) si
- b) no

SUGERENCIAS:

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

16.- ¿Con que plazo se les da crédito a los clientes? TA() TD()

a) 15 días SUGERENCIAS:
b) 30 días _____

17.- ¿Qué razones de liquidez utiliza la empresa para cubrir sus obligaciones? TA() TD()

a) capital de trabajo neto SUGERENCIAS:
b) Razón corriente _____
c) Prueba del ácido _____

PROMEDIO OBTENIDO:

N° TA _____ N° TD _____

1. COMENTARIO GENERALES

2. OBSERVACIONES



Gervacio Larrea Chucas
CONTADOR PÚBLICO
MAT. 04-732

JUEZ
SELLO Y COLEGIATURA

ANEXO 7. – VALIDACION DE EXPERTO 2



Facultad de Ciencias Empresariales Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

1. NOMBRE DEL JUEZ	FRANKLIN CIEZA DIAZ
2. PROFESIÓN	CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
ESPECIALIDAD	CONTABILIDAD
EXPERIENCIA PROFESIONAL (en años)	10 AÑOS
CARGO	CONTADOR

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN

Estrategias Financieras para incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C
Cutervo

3. DATOS DEL TESISTA NOMBRES	Bach. KEILA NOEMI ARTEAGA DIAZ
ESPECIALIDAD	Contabilidad.
4. INSTRUMENTO EVALUADO	CUESTIONARIO
5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	General: Determinar las Estrategias Financieras que permite incrementar la Rentabilidad del Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C
	Específicos: <ol style="list-style-type: none">1. Analizar las Estrategias Financieras que se están utilizando en el Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C2. Identificar el nivel de rentabilidad que está teniendo Restaurant La Familia Chicken & Grill S.A.C3. Establecer las estrategias financieras que ayudaran a incrementar la rentabilidad del restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C?

EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO O CON EL ITEM "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.

**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad**

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

6. DETALLE DEL INSTRUMENTO

El instrumento consta de 17 reactivos y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS

1 ¿Cómo el negocio crecería internamente?

- a) La demande es mayor que la oferta
- b) Incrementos de nuevos productos
- c) Los costos de productos

TA() TD()

SUGERENCIAS:

2.- ¿Como la empresa invierte para el crecimiento externo:

- a) Eliminando competidores
- b) Atendiendo mejor a clientes y competidores.
- c) Inversión de utilidades

TA() TD()

SUGERENCIAS:

3.- ¿El negocio utiliza dinero propio o financiamiento?

- a) Dinero propio.
- b) Financiamiento.

TA() TD()

SUGERENCIAS:

4.- ¿cómo la empresa realiza el sistema de apalancamiento?

- a) Prestamos de los mismos socios
- b) Obligaciones financieras.

TA() TD()

SUGERENCIAS:

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

- 5.- ¿Como la empresa ejecuta las retenciones o reparto de utilidades? TA() TD()
- a) Préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones. SUGERENCIAS: _____
- b) Reinversión de los socios para generar más utilidades _____
- c) El mismo valor de las acciones en el mercado. _____
- 6.- ¿Como la empresa utiliza el capital del trabajo TA() TD()
- a) De forma agresiva SUGERENCIAS: _____
- b) Conservadora _____
- c) Intermedia _____
- 7.- ¿Como la empresa gestiona el financiamiento corriente? TA() TD()
- a) Cuentas por pagar. SUGERENCIAS: _____
- b) Pagos de sueldo y salarios. _____
- c) Impuestos. _____
- d) Pago de créditos _____
- 8.- ¿Como la empresa gestiona el efectivo? TA() TD()
- a) Reduciendo los inventarios SUGERENCIAS: _____
- b) Agilizar los cobros _____
- c) Retardando los pagos. _____
- RENTABILIDAD TA() TD()
- 9.- ¿Qué tipo de financiamiento tiene la empresa? SUGERENCIAS: _____
- a) Financiamiento total _____
- b) Financiamiento parcialmente _____

**Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad**

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

10.- ¿Qué objetivo rentable analiza de la empresa? TA() TD()

- a) El rendimiento de las inversiones de los activos
- b) El rendimiento obtenido por los propietarios

SUGERENCIAS:

11.- ¿La empresa alcanzado rendimiento, sobre los fondos invertidos? TA() TD()

- a) si
- b) no

SUGERENCIAS:

13.- ¿Cuantos pagos al año se hace a los proveedores? TA() TD()

- a) 12 pagos
- b) más de 12

SUGERENCIAS:

14.- ¿Se utiliza a tiempo la materia prima adquirida? TA() TD()

- a) si
- b) no

SUGERENCIAS:

15.- ¿Se da crédito a los clientes? TA() TD()

- a) si
- b) no

SUGERENCIAS:

Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Contabilidad

INSTRUMENTO VALIDACIÓN JUICIO DE EXPERTOS

16.- ¿Con que plazo se les da crédito a los clientes? TA() TD()

- 15 días
- b) 30 días

SUGERENCIAS:

17.- ¿Qué razones de liquidez utiliza la empresa para cubrir sus obligaciones? TA() TD()

- a) capital de trabajo neto
- b) Razón corriente
- Prueba del ácido

SUGERENCIAS:

PROMEDIO OBTENIDO:

N° TA 40 N° TD 40

1. COMENTARIO GENERALES
2. OBSERVACIONES


C.P.C. Franklin Cieza Itaz
N° MAT. 02 - 721B

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0020-FACEM-USS-2019

Chiclayo, 17 de enero de 2019

VISTO:

El oficio N° 0037-2019/FACEM-DC-USS, de fecha 16/01/2019, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 17/01/2019, respecto a la aprobación de la actualización del proyecto de tesis de ARTEAGA DIAZ KEILA NOEMI, y;

CONSIDERANDO:

Que, con Resolución N° 1379-FACEM-USS-2016 de fecha 15 de setiembre de 2016, se aprobó el Proyecto de tesis: PROPUESTA DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANTE LA FAMILIA CHICKEN & GRILL - 2016, presentado por ARTEAGA DIAZ KEILA NOEMI.

Que, con oficio N° 0037-2019/FACEM-DC-USS, de fecha 16/01/2019, presentado el (la) Director (a) de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad, solicita aprobación de la actualización del proyecto de tesis de ARTEAGA DIAZ KEILA NOEMI, dado que el informe de su investigación se encuentra desactualizado.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

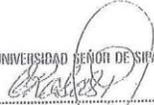
SE RESUELVE

ARTÍCULO 1°: APROBAR el proyecto de tesis actualizado presentado por ARTEAGA DIAZ KEILA NOEMI, modalidad distancia, cuyo título es el siguiente:

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD DEL RESTAURANTE LA FAMILIA CHICKEN & GRILL 2018.

ARTÍCULO 2°: Dejar sin efecto la Resolución N° 1379-FACEM-USS-2016 de fecha 15 de setiembre de 2016, extremo numeral 01.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.

USS UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC

Dra. Carmen Elvira Rojas Prado
Decana
Facultad de Ciencias Empresariales

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
Facultad de Ciencias Empresariales

Mg. Sandra Mory Guzmán
SECRETARÍA ACADEMICA

ADMISIÓN E INFORMES
074 481610 - 074 481622
CAMPUS USS
Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

Cc.: Escuela, archivo

**ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE
INFORME DE INVESTIGACIÓN**

Yo, Onésimo Mego Núñez, docente de la asignatura de Investigación II de la EAP Contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1379 - 2016/FACEM-USS, presentada por la estudiante(s) Keila Noemí Arteaga Díaz

Titulada Estrategias Financieras para Incrementar la Rentabilidad del Restaurante La Familia Chicken & Grill S.A.C - Cutervo

Puedo constar que la misma tiene un índice de similitud del 7 % verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el programa Urkund.

Por lo que concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Resolución Rectoral N° 007-2017/USS, que aprueba las políticas para evitar plagio y uso de Urkund en la USS, para el año 2018.

Pimentel 18 de Diciembre del 2018


Mego Núñez, Onésimo
DNI N° 16451057

SERVICIO DE RECAUDACION MNA BCP
C/C: 7316000-CVOA-545518 OP-0878096 18/12/2018
Hora: 09:13:07

Tipo de empresa: UNIVERSIDAD
Empresa afiliada: EFE
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN

Cuenta a Abonar:
SERVICIOS PROGRAMABLES

Nro de cuenta: 305-1552328-0-87

Código Id de Usuario: 2121812717

Usuario: EQ ARTEAGA DIAZ KEILA NUCRI

Fecha	Cuota	Cargo Fijo	Mora	Total
14/01/2019	1800.00	0.00	0.00	1800.00

Importe : S/*****1,000.00
Comision : S/*****2.00
Importe Total : S/*****1,002.00

ANTES DE REVERARSE DE LA VENTANILLA, POR FAVOR
VERIFIQUE QUE LA EMPRESA Y LA CUENTA ABONADA SEAN LAS
CORRECTAS

SERVICIO DE RECAUDACION MNA BCP
C/C: 7316000-CVOA-545518 OP-0878096 18/12/2018
Hora: 09:13:07

Tipo de empresa: UNIVERSIDAD
Empresa afiliada: EFE
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN

Cuenta a Abonar:
SERVICIOS PROGRAMABLES

Nro de cuenta: 305-1552328-0-87

Código Id de Usuario: 2121812717

Usuario: EQ ARTEAGA DIAZ KEILA NUCRI

Fecha	Cuota	Cargo Fijo	Mora	Total
14/01/2019	1800.00	0.00	0.00	1800.00

Importe : S/*****1,000.00
Comision : S/*****2.00
Importe Total : S/*****1,002.00

ANTES DE REVERARSE DE LA VENTANILLA, POR FAVOR
VERIFIQUE QUE LA EMPRESA Y LA CUENTA ABONADA SEAN LAS
CORRECTAS