



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS:**

**ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN PARA REDUCIR  
RIESGO FINANCIERO EN LA APERTURA DE  
UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” –  
LAMBAYEQUE.**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PUBLICO**

**Autor:**

**Bach. Vargas López Jorge Marco Antonio**

**Asesor:**

**Dra. Cubas Carranza Janet Isabel**

**Line de Investigación**

**Gestión empresarial y emprendimiento**

**Pimentel – Perú**

**2019**

**ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN PARA REDUCIR RIESGO FINANCIERO EN  
LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” –  
LAMBAYEQUE.**

---

Dra. Cubas Carranza Janet Isabel  
**Asesor Metodólogo**

---

Dr. Urbina Cárdenas, Max Fernando  
**Presidente del jurado de tesis**

---

Mg. Chapoñan Ramírez, Edgar  
**Secretario del jurado**

---

Dra. Cubas Carranza Janet Isabel  
**Vocal del jurado de tesis**

## **DEDICATORIA**

Comienzo a escribir estas pequeñas palabras, dedicadas a Dios, él siempre está a lado mío guiándome, a mi madre por ser mi apoyo desde pequeño y más ahora que estoy a puertas de obtener mi Título Profesional, a una persona importante que más que un hermano, amigo, compañero, fue un padre para mí que me guio desde muy pequeño y lo sigue haciendo, a mi compañera de vida desde que llego siempre está conmigo y por ultimo a mis mejores amigos, este logro se los dedico a ellos, ya que sin ellos no hubiese sido posible el desarrollo de mi Investigación.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la mejor madre del mundo, cada día supo guiarme, animarme a seguir adelante, si me caía ella tenía las palabras exactas para poder levantarme, por eso le agradezco de todo corazón lo que hace por mí.

A mi padre quien me apoyo desde un comienzo, desde muy pequeño supo llevarme por el camino del bien y siempre está conmigo.

A mi hermano por ser más que un amigo, compañero, etc., siempre está ahí aconsejándome y corrigiéndome de todo.

A mi esposa, quien siempre está conmigo, guiándome y ayudándome; llego a mi vida y se quedó, ella cada día que pasa, tiene las palabras precisas para que nunca caiga y ha sabido orientarme para poder salir de dificultades y crecer como persona.

A mis verdaderos amigos que están cuando más los necesito. A todos ellos les agradezco de todo corazón por formar parte de mi vida y de este gran paso que estoy por dar.

**ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN PARA REDUCIR RIESGO FINANCIERO EN  
LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” -  
LAMBAYEQUE.**

**INVESTMENT ANALYSIS TO REDUCE FINANCIAL RISK IN THE  
OPENING OF A BRANCH OF THE RESTAURANT “J & M” - LAMBAYEQUE.**

**Jorge Marco Antonio Vargas López<sup>1</sup>**

**RESUMEN**

El presente estudio tiene como título “Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque. Formulándose el problema donde se dice que si: ¿Con el análisis de la inversión, se podría reducir el riesgo financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque. El cual tuvo como objetivo definir si con el análisis de la inversión se podría reducir el riesgo financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

Realizándose un diagnóstico de la Situación Económica Financiera de la empresa para verificar como estaba en su liquidez e identificando la mejor oferta crediticia para el desarrollo del proyecto y analizando si algún riesgo financiero podría ocurrir durante la inversión de la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

Para poder deducir el monto que determinaría la inversión total para la apertura de una sucursal, se tuvo que hacer un análisis de inversión y por ende se determinó el monto requerido de S/. 80,000.00 soles para la inversión, que serán aportadas en un 35% por el dueño y 65% por la Entidad Financiera elegida, haciendo una totalidad del 100%.

**PALABRAS CLAVES:** Análisis de Inversión, Riesgo Financiero, Oferta Crediticia.

---

<sup>1</sup> Adscrita a la Escuela Académica de Contabilidad Pregrado, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: [vlopezjorge@crece.uss.edu.pe](mailto:vlopezjorge@crece.uss.edu.pe).

## **ABSTRACT**

The present study has the title "Investment Analysis to reduce Financial Risk in the opening of a branch of the "J & M" Restaurant - Lambayeque". Formulating the problem where it says yes: With the analysis of the investment, could reduce the financial risk in the opening of a branch of the Restaurant "J & M" - Lambayeque. The purpose of which was to define if, with the analysis of the investment, financial risk could be reduced in the opening of a branch of the "J & M" - Lambayeque Restaurant.

Making a diagnosis of the Financial Economic Situation of the company to verify how it was in its liquidity and identifying the best credit offer for the development of the project and analyzing if any financial risk could occur during the investment of the opening of a branch of the "J & M" Restaurant - Lambayeque.

In order to deduct the amount that would determine the total investment for the opening of a branch, an investment analysis had to be done and therefore the required amount of S /. 80,000.00 soles for the investment, which will be contributed by 35% by the owner and 65% by the chosen Financial Entity, making a total of 100%.

**KEYWORDS:** Investment Analysis, Financial Risk, Credit Offer.

# ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA .....	15
1.2. TRABAJOS PREVIOS.....	19
1.3. TEORIAS RELACIONADAS AL TEMA .....	25
1.3.1. INVERSION FINANCIERA .....	25
1.3.1.1 Cartera de inversiones .....	25
1.3.1.2. Cartera de control .....	25
1.3.1.3. Objetivo de las inversiones financieras .....	26
1.3.1.4. Finalidad de las inversiones financieras .....	26
1.3.2. FINANCIAMIENTO .....	26
1.3.2.1 Búsqueda de Financiamiento.....	26
1.3.2.2. Fuentes de Financiamiento .....	26
1.3.2.3. Ahorros personales .....	27
1.3.2.4. Familiares o amigos.....	27
1.3.2.5. Bancos .....	27
1.3.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO, CLASIFICACIÓN .....	27
1.3.3.1 Fuentes de financiación propias .....	27
1.3.3.2. Fuentes de financiación ajenas .....	27
1.3.3.3. Fuentes de financiación internas o autofinanciación.....	27
1.3.3.4. Fuentes de financiación externas.....	27
1.3.4. SITUACION FINANCIERA .....	28
1.3.5. INVERSION .....	28
1.3.5.1. Horizonte de inversión .....	29
1.3.5.2. Tipos de Inversión .....	29
1.3.6. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE INVERSIONES .....	29
1.3.7. VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	29
1.3.8. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	30
1.3.9. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (B/C).....	30
1.4. FORMULACION DEL PROBLEMA .....	30
A. Problema General:.....	30
B. Problema Específico: .....	30
1.5. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO.....	30
1.6. HIPOTESIS .....	31

1.7. OBJETIVOS .....	31
1.7.1. Objetivo General: .....	31
1.7.2. Objetivo Específico.....	31
<b>II. MATERIAL Y MÉTODOS .....</b>	<b>32</b>
2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN .....	33
2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	33
2.2.1. Población.....	33
2.2.2. Muestra.....	33
2.3. VARIABLES, OPERACIONALIZACION.....	34
2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD .....	34
2.4.1. Técnicas .....	34
2.4.2. Instrumentos de Recolección de Datos .....	35
2.5. PROCEDIMIENTOS Y ANÁLISIS DE DATOS .....	35
2.6. ASPECTOS ÉTICOS.....	35
2.7. CRITERIOS DE RIGOR CIENTIFICO .....	35
<b>III. RESULTADO .....</b>	<b>37</b>
3.1. TABLAS Y FIGURAS .....	38
3.1.1.ESTADOS FINANCIEROS .....	38
3.1.2.ESTADO DE RESULTADOS.....	39
3.1.3. RATIOS DE LIQUIDEZ .....	40
a)Razón Corriente .....	40
b)Razón Acida.....	40
c)Capital de Trabajo.....	40
3.1.4. RATIOS DE GESTIÓN.....	41
a)Razón de cuentas por cobrar .....	41
b)Razón de cuentas por pagar .....	41
c)Razón de mercadería.....	41
d)Razón de Activos .....	42
3.1.5. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO.....	43
a)Razón de Deuda .....	43
b)Razón de Patrimonio Activo .....	43
c)Razones de Composiciones de la deuda.....	44
3.1.6. RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA .....	45
a)Rentabilidad sobre Ingresos .....	45



b) Rentabilidad sobre Activos .....	45
c) Rentabilidad sobre Patrimonio .....	45
3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	46
3.2.1. ELABORAR UN DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.....	46
A. Análisis e Interpretación de los Estados de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2017 y al 31 de diciembre del 2016.....	46
B. Análisis e interpretación del Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2017 y al 31 de diciembre del 2016. ....	49
3.2.2. ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS .....	49
3.2.2.1. RATIOS DE LIQUIDEZ.....	49
a) Razón Corriente .....	49
b) Razón Acida.....	50
c) Capital de Trabajo.....	50
3.2.2.2. RATIOS DE GESTIÓN .....	50
a) Razón Cuentas por Cobrar .....	50
b) Razón de Cuentas por Pagar .....	51
c) Razón de Mercadería .....	51
d) Razón de Activos .....	51
3.2.2.3. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO .....	52
a) Razón de Deuda .....	52
b) Razón de Patrimonio Activo.....	52
c) Razones de Composiciones de la Deuda.....	53
3.2.2.4. RATIOS DE RENTABILIDAD.....	53
a) Rentabilidad Sobre Ingresos .....	53
b) Rentabilidad Sobre Activos .....	53
c) Rentabilidad Sobre Patrimonio .....	54
3.2.3. DETERMINAR EL TOTAL DE LA INVERSIÓN REQUERIDA PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE. ....	55
a) Activos Fijos .....	55
b) Equipos de Oficina.....	56
c) Mobiliarios.....	56
d) Maquinaria y equipos.....	56
e) Vehículo.....	57
f) TOTAL, ACTIVO FIJO                      TOTAL DEPRECIACION .....	57

g)	CAPITAL DE TRABAJO .....	57
h)	TOTAL, DE LA INVERSIÓN .....	57
i)	APORTES PARA LA APERTURA DE LA SUCURSAL .....	58
j)	PLATOS DESIGNADOS PARA LA APERTURA DEL NUEVO RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE. ....	59
k)	PERSONAL QUE SE REQUERIRÁ PARA LA NUEVA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE. ....	60
l)	CUADRO DE LA REMUNERACIÓN MENSUAL Y TOTAL DE LOS TRABAJADORES DEL RESTAURANTE “J&M” - LAMBAYEQUE. ....	61
3.2.4.IDENTIFICAR EL RIESGO FINANCIERO DE LA OFERTA CREDITICIA PARA LA INVERSIÓN EN LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.....		62
a)	Cronogramas de Bancos para la Oferta Crediticia .....	62
3.2.5.IDENTIFICAR LA MEJOR OFERTA CREDITICIA PARA LA INVERSIÓN EN LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE. ....		64
a)	La mejor Oferta Crediticia .....	64
b)	Proyección en ventas de un año del Restaurante “J&M” - Lambayeque .....	64
c)	Proyección en ventas en cinco años del restaurante “J&M” – Lambayeque .....	66
3.2.6. Flujo de Caja Proyectadas.....		67
A.	VAN.....	68
B.	TIR .....	68
C.	BENEFICIO COSTO.....	68
3.2.7.OBJETIVO GENERAL .....		69
3.2.8. HIPOTESIS.....		69
3.3. APORTE CIENTÍFICO.....		69
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		70
4.1. CONCLUSIONES .....		71
4.2. RECOMENDACIONES .....		72
V. REFERENCIAS .....		73
5.1. REFERENCIAS .....		74
VI. ANEXOS.....		77
6.1. ENTREVISTA.....		78
6.2. VALIDACIONES.....		83

## **INDICE DE TABLAS**

**TABLA 1: Población y Muestra**

**TABLA 2: Variables, Operacionalización**

**TABLA 3: Estado Financiero**

**TABLA 4: Estado de Resultados**

**TABLA 5: Ratios de Liquidez**

**TABLA 6: Ratios de Gestión**

**TABLA 7: Ratios de Endeudamiento**

**TABLA 8: Ratios de Rentabilidad Financiera**

**TABLA 9: Diagnostico de la Situación Económica Financiera**

**TABLA 10: Incursión Requerida**

**TABLA 11: Total Activo Fijo**

**TABLA 12: Capital de Trabajo**

**TABLA 13: Total de Inversión**

**TABLA 14: Aportes para la apertura de la sucursal**

**TABLA 15: Platos designados**

**TABLA 16: Personal en Planilla**

**TABLA 17: Cuadro de Remuneración**

**TABLA 18: Cuadros de Oferta Crediticia**

**TABLA 19: Proyección de Ventas**

**TABLA 20: Flujo de Caja Proyectada**

# I. INTRODUCCIÓN

# INTRODUCCION

El presente trabajo denominado “Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque; tiene como objetivo principal; Definir si con el Análisis de la Inversión se podría reducir el Riesgo Financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque, se ha trabajado en base a temas locales, nacionales e internacionales donde se ven aspectos importantes en la apertura de una sucursal.

Un análisis de inversión nos permitirá definir si el proyecto es dable para poder realizarse o no, recordando que para la realización del proyecto se tendría en cuenta la mejor Oferta Creditico y los Riesgos que podrían manifestarse en el transcurso del proyecto, también hablamos de una inversión financiera que está representada por cuatro Ratios importantes que son; liquidez, gestión, solvencia y endeudamiento, lo cual nos permitirá ver la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus compromisos en un corto plazo, evaluar si la empresa tiene una buena eficiencia en sus cobros, pagos, inventarios y activos, nos permitirá saber si la empresa tiene la capacidad para hacer frente a sus compromisos de pago y por ultimo nos ayudara a verificar la proporción de deuda de la empresa.

En el trascurso de este trabajo verán términos y definiciones de Análisis de Inversión y Reducción de Riesgo Financiero, estos términos nos permitirán encaminar hacia un objetivo principal, guiándonos a determinar el Análisis de Inversión para la apertura de una nueva sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

Para una mejor comprensión, el presente trabajo se ha estructurado en los siguientes capítulos:

- I. INTRODUCCIÓN
- II. MATERIAL Y MÉTODOS
- III. RESULTADOS
- IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
- V. REFERENCIAS
- VI. ANEXOS

- I. INTRODUCCIÓN; contiene información donde se expone la Realidad Problemática local, nacional e internacional de nuestro trabajo, Veremos Trabajos Previos, Teorías Relacionadas al Tema la cuales contienen información de autores, frases, pensamiento, ideologías, etc., Formulación del Problema General y Especifico, La Hipótesis para saber si el proyecto es dable o no y Objetivos que nos brinda a lo que vamos a llegar.
- II. MATERIAL Y MÉTODOS; encontramos el Tipo y Diseño de Investigación, Variables, Operacionalización la cual nos principales para poder desarrollar el proyecto, Población y Muestra, Técnica e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad lo procedimientos que se utilizara para el transcurso del proyecto, Método de Análisis de datos y por último Aspectos Éticos.
- III. RESULTADOS, como su mismo nombre lo dice contiene resultados siguiendo una secuencia lógica en el texto, con tablas y figuras según fuesen necesarios, destacando los hallazgos más importantes durante el desarrollo del proyecto.
- IV. DISCUSIÓN, nos permitirá ver la realidad de la empresa ayudará a verificar si el proyecto está avanzando correctamente o si nos encaminamos en una dirección incorrecta.
- V. CONCLUSIONES, en este aspecto encontramos las principales ideas del proyecto, cada pequeño detalle importarte y tenemos una proposición lógica del proyecto.
- VI. REFERENCIAS, nos permitió encontrar información que nos sirvió para nuestra realización de nuestro proyecto tanto en páginas, periódicos, revista, libros, etc.
- VII. ANEXOS, en este aspecto tenemos todas las imágenes, cuadros, métodos que hemos utilizado para la realización del proyecto.

## 1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

Baruch, Herrera. (2015), México. Consultor Senior de Pink Elephant; Para tener en cuenta los riesgos que puedan ocurrir dentro o fuera de la empresa, se debe tener un plan estratégico para adelantarse e impedir que afecten a la empresa. Los riesgos no son problemas que se deben dejar pasar sino son problemas de los cuales se tiene que luchar para poder erradicarlos y aprovechar las oportunidades que puedan surgir.

En el Restaurante “J&M” se llevará a cabo un análisis de financiamiento para la apertura de una sucursal, el dueño del restaurante tiene que estar muy bien informado de los riesgos que podría ocurrir durante el proceso, para poder así erradicar estos peligros que podrían causar males en el proyecto.

Edwin, Amaya. (2012) Guatemala. Escritor; Existen millones de empresas en el mundo, pequeñas, medianas y grandes, las cuales son muy competitivas en el mercado y ya tienen un nombre ganado, pero también existen las empresas traidoras, son capaces de hacer todo para entrar al mercado, se tiene que luchar con estas para poder seguir adelante y es uno de los riesgos más comunes con los que se tiene que vivir.

En el mundo existen pequeñas empresas que surgen día a día por el servicio que brindan y ya tienen un nombre ganado en el mercado, en cambio hay otras empresas que por surgir o querer entrar al mercado brindan servicio a tan bajo costo que ponen en riesgo su empresa, por lo cual serían llamados traidores por no ser justos en el ambiente donde se desempeñan, por lo tanto para el Restaurante “J&M” pueda combatir este tipo de riesgo es necesario que tenga estrategias para poderse quitar esos riesgos que podrían afectar a su crecimiento.

Julia, Forneris. (2013), EE.UU. Escritora; Todos los dueños de los pequeños restaurantes tienen una misma ideología, el cual al pasar los años es poder desarrollarse y expandirse en el mercado, pero no todos son capaces de poder abrir sucursales, porque no cuentan con financiamiento adecuado, por lo general los restaurantes que carecen de financiamiento, están obligados a prestar servicios de entidades financieras, pero muchos de los restaurantes que prestan servicios de entidades tienen consecuencias los primeros años, por ende llegan a un quiebre o cierre del local y quedan en deuda y es un riesgo que pueden afrontar si tienen un plan de negocio sostenible.

El financiamiento es una de las preocupaciones para los dueños de una pequeña empresa, por lo tanto, se ven obligados a financiar un préstamo en cajas o financieras para desarrollar su plan de negocio, una vez planteada la idea del negocio a muchos dueños les cuesta mantener el rendimiento, pero el Restaurante “J&M” tiene ingresos de su principal negocio, por lo cual tiene un plan para poder ligar con este riesgo y así mantenerse en su punto de equilibrio y ser competitivo en el mercado.

Firth, B. (2014), Colombia. Escritor; Describe los riesgos que rodean al sobreendeudamiento en el mundo de la PYME, y explica los desafíos y factores mitigantes que afectan a cada empresa.

Con respecto al planeamiento de cada empresario o cada PYME se habla de responsabilidad social, las entidades financieras operan para beneficiar a los necesitados en este caso los empresarios que tienen su empresa o se les llama PYME, existe entidades financieras que se aprovechan de la necesidad de los clientes en este caso los empresarios, por lo tanto hacen que el empresario no pueda cubrir sus deudas y hace que tenga problemas económicos y psicológicos, si por ende los empresarios no puedan cubrir sus deudas con las entidades financieras genera un impacto financiero negativo e incluso podría dificultar las relaciones financieras de toda una localidad o país.

Emprendedores (2016), España. La Revista describe que al elaborar el plan de negocio mínimo en un plazo de un año ayudaría alcanzar las necesidades que necesitas para el punto de equilibrio. Puede ser compra o alquiler del local la cual traerá mayor gasto en la inversión realizada, si por ende alquilamos el local en una zona donde el costo es elevado nuestros gastos serán demasiados, tenemos la posibilidad de comprar el bien por lo tanto al comprar nos estaríamos quedando sin liquidez.

Con respecto al plan de montar un Restaurante se ha vuelto un buen negocio para los empresarios, considerando que el rubro de este negocio genera demasiados ingresos, pero a la vez para poder abrir un Restaurante se necesita una alta cantidad de capital o hacer un financiamiento para poder comenzar con la inversión.

Staff Boletín. (2016). México. Escritor; En la Ciudad de México se experimenta que empresas con el rubro de Restaurantes tienen grandes inconvenientes con el control de sus ventas de sus sucursales, afrontando y experimentando riesgos. Ha llegado un software la cual ayudara a los empresarios a prevenir el problema que vienen teniendo y poder erradicar de manera efectiva.



En el mundo existen infinidad de empresas (pyme) que con el pasar de los años van creciendo, desarrollándose y expandiéndose, existe falta de conocimiento en los riesgos que pueden ocasionarse al comenzar abriendo una sucursal, muchos empresarios no tienen la capacidad de conocer o estar informados para estos riesgos, hay países que cuentan con software que pueden lidiar con estos problemas, pero en otros países no existe lo cual hacen que el negocio fracase y cierre.

Alfredo Thorne. (2016), Lima. Ministro; En la actualidad en el Perú las pymes son las que más aportan y las que más empleo dan, es por ende que las entidades financieras y cajas les dan un financiamiento, pero con una alta tasa de interés, por lo cual se afectan a su crecimiento, y los pone en riesgo de poder no cubrir o llegar a pagar del todo el financiamiento, mientras que las grandes empresas son las más beneficiadas, por lo que reciben una baja cuota de interés.

Las grandes empresas hoy en día son las más beneficiadas por los bancos, ya que cuentan con un bajo interés en sus créditos, en cambio las pymes que vienen creciendo año a año con más probabilidades de empleo y siendo un mejor aporte para el país están obligados a pagar una alta tasa de interés a cajas y financieras, por lo que incurren en un riesgo a perder o quedar en morosidad; es por eso que en el Restaurante “J&M” buscan un financiamiento con una tasa de interés regular para así no afectar su plan de negocio ni caer en un riesgo.

Pedro, Chunga. (2014). Piura. Presidente de la Caja Municipal de Piura; En la ciudad de Piura existe un conflicto entre las entidades financieras, las cajas y bancas, por el financiamiento que les puede brindar a los clientes con tasas a bajo costo, lo cual las pymes vienen creciendo rápidamente, por lo general los bancos se quieren apoderar de cada pyme y brindarles un financiamiento a bajo costo.

Las entidades financieras hoy en día en Piura tienen obstáculos para llegar a las pymes, estas están siendo minimizadas por la banca en Piura y es por ende que las pymes eligen la banca, por lo tanto, las financiera y cajas tienen una estrategia para poder competir y atraer a las pymes y darle un financiamiento con una tasa de interés baja y eso ayudaría al crecimiento de las pequeñas empresas y reducirían el riesgo de pagar altos intereses.

Nicolás, Oberrath. (2015). Lima. Consultor de Negocios; Las pymes hoy en día tienen muchos gastos por ser solo uno, por ende, al tener un financiamiento y poder

abrir una sucursal se reducirían los gastos de operación, esto le permitiría tener más rentabilidad y más competitiva en el mercado.

El Restaurante “J&M” cuenta con ingresos rentables, pero por ser una pequeña empresa, cuenta con gastos elevados, por lo que está obligado a hacer un financiamiento para poder aperturar una sucursal que le permita seguir creciendo en el mercado y a la vez reducir los gastos y los riesgos dentro del restaurante.

El presente proyecto de investigación que se realizara al Restaurante “J&M”, con domicilio fiscal en la Av. Ramón Castilla N°157, Lambayeque, acogida al régimen PYME. El Restaurante “J&M” estuvo inscrita e inicio sus actividades en el año 2012; el restaurante cuenta con 5 años en el rubro de comidas, ofreciendo con calidad y con un buen servicio los caldos de gallina a cada ciudadano del departamento de Lambayeque.

El problema principal se centra en el análisis financiero para reducir el riesgo en la apertura de una sucursal, el restaurante ha venido creciendo constantemente en el mercado, lo cual ha sido en especial su mayor riesgo el financiamiento para la apertura de un nuevo local. Hoy en la actualidad las Pymes se están desarrollando y creciendo rápidamente gracias a las financieras y/o cajas que les brindan el apoyo necesario para su crecimiento.

Es decir, el apoyo de las financieras y cajas se han convertido en un factor necesario para las pequeñas empresas que quieran surgir y crecer en el mercado. Sin embargo, el Restaurante “J&M” con el pasar de los años ha venido siendo una amenaza para los restaurantes que se ubican cerca de la zona, ya que tiene una acogida de clientes elevadas la cual le genera ingresos, pero a la vez muchos gastos por ser pequeño, por lo cual se ve obligado a financiar un préstamo para poder aperturar una sucursal.

Para dar solución al problema de financiamiento en el Restaurante “J&M” se propone un análisis de inversión para reducir los riesgos en la apertura de una nueva sucursal que ayude a lograr los objetivos trazados en el proyecto; y por lo tanto pueda reducir los riesgos que podrían aparecer durante el periodo de realización; y de esto modo el restaurante pueda seguir creciendo y desarrollándose en el mercado llegando a cada ciudadano lambayecano con una buena calidad de servicio.

Domingo, H. C. (2015). Chiclayo. La falta de información o falta de un plan estratégico para poder combatir los riesgos que podrían aparecer dentro o fuera del desarrollo de las pymes, han llevado a que muchas pequeñas empresas no cumplan con sus objetivos y metas trazadas, esto lleva a que cada pyme tome consideración de los

riesgos que puedan surgir, y tener una idea de negocio, una planeación, organización y sobre todo un mejor control.

En la actualidad hay muchos empresarios que obvian los riesgos que puedan ocurrir dentro o fuera de la empresa, no cuentan con un plan de seguridad para prevenir o erradicar estos males que afectarían a la empresa, por ende, en el Restaurante “J&M” se llevara a cabo una estrategia para así poder combatir el riesgo que podría aparecer durante o después del proyecto a realizar.

## **1.2. TRABAJOS PREVIOS**

Aguirre, O. María. (2013), Chile. En su tesis titulada, Plan de negocios para implementar una cadena de restaurantes Raw Food en Santiago, Chile. (Tesis para optar al grado de magíster en gestión y dirección de empresas). Universidad de Chile.

La Cadena de Restaurantes Raw Food contara con un plan estratégico para ofrecer un servicio diferente que llegue a satisfacer a los clientes, con un ambiente adecuado y una buena presentación de sus exquisitos platos.

El Restaurante Raw Food cuenta con precios accesibles que se adapten a los clientes y sean competitivas en el mercado.

Tiene un mecanismo único para estar en contacto con los clientes, su plan de marketing cuenta con hacer llegar cada detalle de lo que se está ofreciendo, pueden ser promociones, ofertas, informaciones, etc., a través de las redes sociales.

Busca que su marketing principal sea la de boca a boca, para poder ser así una competencia en el mercado, es por eso que, al brindar un excelente servicio, los clientes se sentirán satisfechos por lo que regresaran y llevaran a nuevas personas para que degusten de los exquisitos platos.

El proyecto de investigación que se realizó para implementar una cadena de restaurante es rentable y la inversión será recuperada en el segundo año.

Las cadenas de restaurantes están desarrollándose rápidamente, ganándose un nombre en el mercado, para tener el éxito que tienen, han tenido que brindar un servicio de calidad a un precio accesible, y hoy en día la tecnología está avanzando constantemente en el mundo por lo cual las empresas ya no solo se basan en afiches, paneles, tarjetas, etc., su marketing se basa en el internet, lo cual los hace más competitivos y poder así captar a más clientes y tener una mayor acogida en el mercado.

El Restaurante “J&M”, al aperturar una nueva sucursal, busca llegar a cada poblador de Lambayeque con sus deliciosos caldos de gallina, brindándoles un servicio de calidad con un buen ambiente y al alcance de los bolsillos de cada cliente.

Astrid, Laínez. & Virginia, López. (2011). Antigua Cuscatlán. En su tesis titulada, Plan de negocios para restaurante de gallina india granja San Luis el Coyolar, La Libertad. (Tesis para optar la licenciatura en administración de empresas, licenciatura en mercadotecnia). Universidad Dr. José Matías Delgado.

La investigación realizada sobre el Restaurante Hacienda San Esteban, resulto ser rentable, ofrece a los consumidores un estilo de servicio diferente, con buenas instalaciones, comodidad, acogedor, y sobre todo con una política única que brinda seguridad a cada cliente.

Se hizo un plan de negocio para llevar el control respectivo de los productos que se necesita en el Restaurante, para que en un futuro evita pérdidas que podrían poner en riesgo el proyecto realizado, y poder así seguir surgiendo en el mercado.

No se lleva un orden para poder realizar los platillos, pero si tienen el porcentaje o la cantidad exacta de las porciones que se necesita para cada platillo.

Los proyectos realizados sobre abrir o aperturar restaurantes hoy en día se está haciendo muy factible, trae mucha rentabilidad para los inversionistas, los cuales, a tener su negocio, ofrecen a sus clientes un servicio diferente de lo que vienen recibiendo, esto permite que el negocio crezca constantemente ya que se están apoderando del mercado, lo cual hace que, al tener un mejor control de sus productos, y el servicio que brindan, evitan perdidas y riesgos en la empresa.

Fernández, A. Pablo. (2011), Guatemala. En su tesis titulada, Estudio de factibilidad para la inversión en un negocio de comercialización de alimentos. (Tesis para optar el grado de maestro en ciencias). Universidad San Carlos de Guatemala.

El proyecto de la investigación sería muy satisfactorio, porque el mercado actual no contempla las necesidades de los consumidores.

Los consumidores buscan que les brinden un servicio único de excelente calidad y a precios accesibles.

El período de recuperación de la inversión sería de 2.37 años, se proyecta un margen del producto superior al 4% y al quinto año se maximiza a un 13% o más.

La información del proyecto fue suficiente para deducir que es rentable, y cumple las necesidades de los inversionistas.

Los clientes al pasar los años buscan satisfacer más sus necesidades, es por eso que; la inversión financiera hoy en el mundo viene siendo un proyecto muy rentable para los empresarios. Buscan llegar en diferentes formas y diferentes maneras a cada cliente para crecer en el mercado.

Renato, A., Claudia, E., y Alonso, P. (2016), Arequipa. En su tesis titulada, Plan de negocios para la puesta en marcha de un restaurante de comida criolla en la ciudad de Arequipa. (Tesis para optar el grado académico de magister en administración de empresas). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

La propuesta de negocio que se brindara es muy satisfactoria para los consumidores, estará dirigida a través de protocolos de atención donde los clientes puedan sentirse a gusto, al personal del restaurante se le brindara capacitaciones y charlas motivacionales para que se sientan satisfechos.

Para poder satisfacer a los clientes y toque su paladar, el restaurante tendrá una extensa carta de platillos por día.

De acuerdo con el análisis que se obtuvo al realizar el VAN, TIR y el periodo de recuperación, se concluye que el plan de negocios es rentable.

En el Perú se están creando muchos restaurantes, se aperturan sucursales de restaurantes por el hecho que está siendo muy rentable para los empresarios.

Cada restaurante tiene una forma distinta de brindar su servicio a cada cliente para poder ser más eficiente en el mercado.

Cabe recalcar que en el Perú al hacer un proyecto se debe tener en cuenta la viabilidad, ya que para hacer un estudio se tiene que plantear que es lo que debemos hacer para alcanzar los objetivos a los cuales se intenta enfrentar, lo cual ayudaría al empresario comparar las soluciones optimas, que les permitan elegir cual puede ser la mejor y adaptarse a las necesidades.

Carlos, A. y Jonathan, P. (2012), Lima. En su tesis titulada, Estudio de pre factibilidad de un restaurante buffet criollo en la ciudad de lima. (Tesis para optar el título de ingeniero industrial). Pontificia Universidad Católica del Perú.

El estudio realizado tiene como meta la satisfacción de los clientes, brindándole un servicio de mejor calidad, con un alto costo de trabajadores, por lo que para muchos restaurantes sería un riesgo, pero aun así teniendo el nivel alto de contrataciones el proyecto es rentable.

Respecto al estudio a desarrollar, se concluye que al tener todo al personal en planilla sería factible, porque el rendimiento del negocio lo permite, se concluye que, a pesar de los cambios de precios o competencias, si el Restaurante tiene un nivel de cocina superior a los demás, será muy rentable y beneficiosa.

Los restaurantes vienen teniendo una acogida enorme en el mercado, cada mes se abre un nuevo local, o se establecen sucursales para poder seguir creciendo, los dueños de los restaurantes tienen un alto gasto en sus contrataciones, pero gracias a la rentabilidad que tienen día a día, pueden aperturar nuevas sucursales para seguir creciendo en el mercado y ser más competitivas.

Grecia, S. y Oswaldo, A. (2013), Lima. En su tesis titulada, Estudio de pre factibilidad para la implementación de una cadena de restaurantes de pollo a la brasa en tres zonas geográficos de lima metropolitana y callao enfocada en los niveles socioeconómicos c y d. (Tesis para optar el Título de ingeniero industrial). Pontificia Universidad Católica del Perú.

En Lima Metropolitana y Callao es muy beneficioso poner Restaurantes de Pollos a la Brasa, constantemente está en crecimiento, ya que es muy rentable para los empresarios. Así mismo se ve el crecimiento de la población lo cual ha hecho que los consumidores adquieran el servicio del pollo a la brasa.

Se brindará un servicio especial a los clientes, cuyos precios varían en casa distrito de la ciudad de lima, a cada cliente se le ofrecerá promociones y un servicio diferenciado, para tomar en cuenta las preferencias de cada cliente.

El proyecto será financiado con un porcentaje del banco y el restante por aportes del empresario, respecto al estudio realizado el proyecto es rentable, con un periodo de recuperación de 9 años.

El macro entorno y el micro entorno tienen un punto importante en el crecimiento de los restaurantes en el Perú, están influyendo mucho en los últimos años a las oportunidades de negocios, el crecimiento de la población ha hecho que cada restaurante tenga una acogida abundante de clientes, lo cual los hace indispensable para la población, y es así donde cada restaurante lleva una rentabilidad muy eficiente en su día a día.

Jessica, K. y José, M. (2014), Chiclayo. En su tesis titulada, Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las pymes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. (Para optar el título de licenciado en administración de empresas). Universidad Católica santo Toribio de Mogrovejo.

Las pymes en San José se vienen desarrollando en forma creciente, en sus mercaderías, el servicio que brindan a sus clientes, la tecnología que hoy por hoy tienen, esto se lleva a cabo gracias a las fuentes de financiamientos que las financieras les brindan.

Entre el año 2010 y 2012 las pymes del distrito de San José se han mantenido en un punto de equilibrio positivo para ellos mismo, beneficiándolos en sus ingresos, gracias al financiamiento que les brindan las fuentes internas y externas.

Se concluye que las pymes vienen respondiendo muy bien al financiamiento que les pueden brindar, pero pese al servicio que les brindan aún persisten en no conocer o no tener una idea de plan de negocio, por lo cual son aspectos que los limitan a muchos emprendedores de poder invertir.

Hace unos años atrás las pequeñas empresas tenían problemas con el financiamiento para poder seguir creciendo en el Perú, los bancos no optaban por prestar sus servicios a estas empresas, por lo cual las cajas y financieras comenzaron a prestar sus servicio y hoy en día siguen prestando servicios, estas cajas y financieras son muy importantes para las pequeñas empresas, ya que con el financiamiento que les brindan pueden seguir creciendo y desarrollándose en el mercado y así tienen más oportunidades de negocios.

Silva, G. Chris (2016), Chiclayo. En su tesis titulada, Plan de negocio para la creación de un restaurante de comida criolla en la ciudad de Jaén. (Para optar el título de licenciado en administración hotelera y de servicios turísticos). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

El restaurante brindara un servicio especial y único por ser el primero en la ciudad de Jaén, cuentan con los conocimientos básicos para poder desarrollarse en el negocio, estarán ubicados en la mejor zona y contarán con proveedores de confianza.

El Restaurante será único en la ciudad de Jaén por lo tanto no tendrá competencia directa, pero existen restaurantes pequeños que manejan productos similares, estos pequeños restaurantes ya están posicionados por lo tanto se tendrá que plantear estrategias para poder competir, llegar a cada cliente y posicionarnos en el mercado.

Tendrá personal calificado para cada área, para poder cumplir con las exigencias de los clientes y ser acogida en el mercado.

Se concluye que el plan de negocio para la creación de un restaurante es rentable, se recuperar lo invertido en un 0.73 por cada nuevo sol.

Los restaurantes se basan por el servicio que brindan entre ellas, lo cual en la ciudad de Chiclayo se viene desarrollando una serie de situaciones, las cuales a los restaurantes los hace más competitivos, pero la exigencia de los clientes viene siendo tan importante, que para poder llegar a tener una mayor acogida es necesario saber lo que el cliente quiere o necesite, y es por eso que los restaurantes tienen su servicio personalizado, personal calificado que pueda cumplir con las exigencias de la población, y esto pueda llevar a obtener una mejora en la empresa y seguir creciendo.

Julca, R. Yaqueline, (2014), Chiclayo. En su tesis titulada, Plan de estrategias para el mejoramiento de calidad del servicio en el Restaurante Riquísimos Wraps E.I.R.L 2014 - Chiclayo. (Para optar el título profesional de licenciado en administración). Universidad Señor de Sipán.

Se observó que el Restaurante no cuenta con personal capacitado para brindar un buen servicio a los clientes y cuenta con una infraestructura realmente inapropiada para la exigencia o calidad de los clientes.



En base a un análisis y teoría de Porter, se plantearon estrategias para mejorar la calidad y servicio del restaurante, por lo cual ayudara al restaurante para que brinde a cada cliente un espacio acogedor.

El servicio y la infraestructura en el algunos restaurantes de la ciudad de Chiclayo viene siendo una falta constante y grave desde hace mucho tiempo, el riesgo que pueden tener estas empresas por llamarlas así, podrían ser la baja demanda de clientes, la cual esto le traería muchas consecuencias a cada restaurante porque no tendría ingresos y lo llevaría a la quiebra, lo cual hoy en día muchas empresas tienen estos problemas e incurrir al cierre de su local, por no tener una estrategia o plan para poder combatir estos problemas.

### **1.3. TEORIAS RELACIONADAS AL TEMA**

#### **1.3.1. INVERSION FINANCIERA**

El portal Ciberconta; Las inversiones financieras representan la liquidez que una empresa que puede tener, para formar o comenzar un proyecto la cual a un futuro le sea muy rentable.

La página web Inversión-es; Las inversiones financieras pueden ser realizadas por empresarios o empresas, las cuales buscan invertir su patrimonio o liquidez de lo que tienen en sus activos, para poder generar ingresos, sin estar tan encima de los demás inversionistas.

##### **1.3.1.1 Cartera de inversiones**

Está formado por un conjunto de inversiones por las cuales se espera obtener una rentabilidad positiva. En estas inversiones se puede incorporar inversiones de largo plazo y de corto plazo. Las inversiones financieras de corto plazo son las que se tienen que saldar dentro del plazo requerido que es un año.

Si las inversiones se realizan en empresas grandes, y no puedes liquidar dentro del año, se debe a que quieren tener mayor rentabilidad sobre las empresas que invirtió.

##### **1.3.1.2. Cartera de control**

Estas inversiones financieras están formadas por una cartera de empresas, las cuales están siendo realizadas en otras empresas, por lo que se ejerce una mayor influencia entre estas. Las empresas que invierten de esta forma tienen como objetivo de tener el poder por un plazo mayor a un año.

En este caso particular de inversión realizada por una empresa, la inversión financiera comprendida dentro de la cartera de control es: Inversión en acciones, valores de renta fija de empresas que pertenecen al grupo, créditos no comerciales, etc.

### **1.3.1.3. Objetivo de las inversiones financieras**

El objetivo de las inversiones financieras es aumentar la liquidez de la empresa, elevar los ingresos de los propietarios. Para hacer una inversión se debe tener un capital elevado, para que la empresa a futuro tenga una ganancia y así maximizar sus ingresos.

### **1.3.1.4. Finalidad de las inversiones financieras**

Las inversiones, así como son favorables para los empresarios, también pueden ser riesgosas. Al invertir y tener un plan de negocio en mente la empresa podría llegar a tener un alto porcentaje de liquidez. Pero podrían traer consecuencias a futuro con un endeudamiento e incurriría en un riesgo o pérdida para la empresa.

## **1.3.2. FINANCIAMIENTO**

### **1.3.2.1 Búsqueda de Financiamiento**

Según la revista crece negocios (2013), La búsqueda se da por dos motivos: Las empresas buscan un financiamiento cuando no tienen un capital moderado para poder enfrentar a sus necesidades y cuando sus gastos sobrepasan sus ingresos, esto lleva a que las empresas o empresarios tengan que acudir a un plan de financiamiento, para poder estar al día y no correr riesgos en su empresa.

Cuando la empresa quiere desarrollarse o progresar en el mercado y no cuenta con un capital propio o con suficiente liquidez para hacerse responsable de la inversión, por lo cual se ve obligado a buscar un plan de financiamiento, para adquirir mercadería, maquinarias y productos de los cuales sea necesaria para poder expandirse y seguir creciendo en el mercado.

### **1.3.2.2. Fuentes de Financiamiento**

Según la revista Crece Negocios (2013), Menciona cuales son los financiamientos principales para poder recurrir a un préstamo de dinero, sea para seguir creciendo, para invertir o seguir funcionando en el mercado.

### **1.3.2.3. Ahorros personales**

Son los pequeños ingresos que han sido guardado con el tiempo, lo cual ayudara para poder invertirlo y así no pagar un interés, también están las tarjetas de crédito que son muy útiles para todo empresario al querer seguir invirtiendo.

### **1.3.2.4. Familiares o amigos**

Cuando el dinero que necesitamos es poco, otra forma de poder conseguir es solicitar a familiares o amigos, siempre y cuando se tenga la capacidad y responsabilidad de poder devolver.

### **1.3.2.5. Bancos**

Es una forma tan común para los empresarios obtener un financiamiento de los bancos, pero a la vez sería tan tedioso porque nos solicitan documento y experiencia en el mercado.

## **1.3.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO, CLASIFICACIÓN**

Asunción M., Enrique M., Jesús S. (2008, p.159), las fuentes de financiamiento se clasifican de la siguiente manera:

### **SEGÚN LA TITULAR**

#### **1.3.3.1 Fuentes de financiación propias**

Son los ingresos que se ha obtenido en el transcurso de la misma empresa y también son los aportes de los propietarios de la empresa.

#### **1.3.3.2. Fuentes de financiación ajenas**

La empresa recibe una financiación de terceras personas, las cuales a un tiempo determinado se devolverá, esto podría incurrir a un endeudamiento y a la vez un riesgo.

### **SEGÚN SU PROCEDENCIA**

#### **1.3.3.3. Fuentes de financiación internas o autofinanciación**

Su liquidez se origina en la misma empresa, por lo general su financiamiento es propia.

#### **1.3.3.4. Fuentes de financiación externas**

La financiación que se requiere será fuera de la empresa, son aportaciones ajenas de las cuales estarían obligados a pagar.

### **1.3.4. SITUACION FINANCIERA**

Joaquín, Raúl y Jorge Secane, (1959). Cabe precisar que es todo lo que la persona o empresa tiene en su poder, es el titular de lo que posee en su patrimonio, esto lleva que la situación financiera que lleve cada empresa o persona sea un aporte para ellos en sus obligaciones.

Aurelio de Escobar, M. (1959). Las empresas hoy en día cuentan con ingresos, lo cual pueden permitirles estar al día en sus obligaciones, por lo tanto, si una empresa no cuenta con una situación financiera positiva esto podría llevar a que la empresa o persona no pueda estar correctamente estabilizada en sus pagos.

Ricardo, M. C.P., (1959). Las empresas pueden tener obligaciones a futuro, pero para poder erradicar los riesgos o servicios que se tiene por obligación se debe tener en cuenta lo que tenemos en nuestro patrimonio para poder sustentarlos con lo que recibimos.

### **1.3.5. INVERSION**

Tarrago, S. (1986). La inversión es necesariamente para poder crear, ampliar o mejorar la capacidad de una empresa que ya está en marcha, pero quiere seguir creciendo en el campo laborar donde se desempeña, cabe recalcar que la inversión puede ser usada de la manera que cada empresa o empresario requiera.

Peumans, F. (1967). La inversión no solo es un desembolso de empresas o personas, es lo que puede tener en su activo para desarrollarse o adquirir mercadería, inmuebles o equipos que sea necesario para ser utilizados en dicho momento o en un futuro.

William, B. (2008). Cada persona o empresa puede invertir en lo que realmente deseen, para invertir no es necesario ser muy inteligente, solo se necesita un plan estratégico para saber dónde, cuándo y porque se invierte, saber que riesgos podrían traer al invertir y como se podría erradicar estos riesgos.

Asunción M. (2008, p.164), La inversión es parte de un plan para obtener o alcanzar bienes financieros las cuales favorecen a la empresa o al empresario durante el periodo en al que se está realizando.

Condusef (2009, p. 23), La inversión que se haga, es con parte de los recursos o liquidez de la empresa o empresario, lo cual las actividades programadas que se realizaran nos traerán un beneficio a futuro.

### **1.3.5.1. Horizonte de inversión**

Mario, S. Y José, A., (2014), en su teoría llegaron a las siguientes conclusiones:

Es el tiempo en la cual el empresario ha proyectado una idea en sus inversiones, para que a un futuro alcanzar el horizonte de inversión es el período de tiempo por el cual una persona planifica efectuar colocaciones de dinero en distintos tipos de activos con el objetivo de obtener una ganancia.

### **1.3.5.2. Tipos de Inversión**

Mondusef (2009), El sistema financiero está dividido entre dos inversiones:

Inversión productiva: invertir en negocios es muy productivo y genera una gran rentabilidad.

Inversión financiera: Son las inversiones a instrumentos de las cuales beneficiara en la empresa.

Asunción M., (2008). Las empresas tienen criterios de inversión, las cuales se utilizan para comenzar un proyecto de inversión, los gastos que incurrirá el desarrollo del proyecto, pero también a un plazo determinado tendrán ingresos por los servicios que estas empresas prestarán.

## **1.3.6. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE INVERSIONES**

Aching, C. (2006), Las empresas tienen una idea de negocio a futuro, una inversión que les generara fondos positivos para elevar sus ingresos. Para esta proyecto las empresas tienen métodos de evaluación los cual les permitira saber si pueden invertir o no en ese proyecto, los indicadores para medir la inversión son el VAN (Valor actual neto), TIR (tasa interna de retorno) y B/C (Beneficio costo), estos tres indicadores consideran si la inversión realizada sera positiva o negativa y ayudara a ver el valor del dinero en el tiempo.

### **1.3.7. VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Aching, C. (2006). Es el indicador que ayuda a medir la rentabilidad de la inversión que se realizara en el proyecto seleccionado. Permite elegir la alternativa correcta para poder tener una liquidez positiva.

Asunción M., (2008), El TIR permite evaluar si la inversión a realizar es válida o no, comparando el costo de la adquisición o el desembolso de la inversión realizada.

### **1.3.8. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)**

El indicador TIR, nos permite medir la rentabilidad de la empresa a un determinado plazo, calculando el porcentaje de saldos no recuperados en cada periodo.

### **1.3.9. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO (B/C)**

Aching, C., (2006), al realizar un proyecto de inversión, se debe tener en cuenta las ventajas y desventajas en aceptar el proyecto, esto se debe a que las empresas tienen que tener en cuenta los riesgos que podría ocurrir durante el proyecto sea internas o externas.

## **1.4. FORMULACION DEL PROBLEMA**

### **A. Problema General:**

¿Con el análisis de la inversión, se podría reducir el riesgo financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” - Lambayeque?

### **B. Problema Específico:**

¿Cuál es la situación económica financiera del Restaurante “J&M” – Lambayeque?

¿A cuánto ascendería la inversión requerida para la apertura del Restaurante “J&M” – Lambayeque?

¿Cuál sería el Riesgo Financiero de la oferta crediticia para la inversión en la apertura de una sucursal en el Restaurante “J&M” - Lambayeque?

¿Cuál es la mejor oferta crediticia para la inversión en la apertura del Restaurante “J&M” – Lambayeque?

## **1.5. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA DEL ESTUDIO**

El objetivo del presente trabajo busca evaluar la consistencia de la inversión del Restaurante “J&M” – Lambayeque, para la apertura de una nueva sucursal de este mismo negocio y así poder generar mayores ingresos, también reducir sus riesgos que pueda tener durante el análisis de inversión que se realizara para la apertura del restaurante y así ser más competitiva dentro del mercado.

El mercado hoy en día tiene muchos cambios y las empresas en tan creciendo constantemente, se están desarrollando cada vez más por la globalización que existe hoy

en día y el Restaurante “J&M” – Lambayeque, quiere crecer y así ser competitiva en el mercado.

El Restaurante “J&M” – Lambayeque, quiere ser reconocido en el mercado y ser una competencia para todos los restaurantes que brindan el mismo servicio, quiere brindar un servicio diferente y así poder llegar a cada familia.

El Restaurante “J&M” – Lambayeque, en los últimos años viene teniendo una gran acogida por el servicio que brinda, viene siendo líder en el Departamento de Lambayeque gracias a su gran empeño dentro del mercado por lo tanto beneficiara a toda la población del Departamento de Lambayeque.

## **1.6. HIPOTESIS**

H1: Un análisis de la inversión reduciría el riesgo financiero para la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

H0: Un análisis de la inversión no reduciría el riesgo financiero para la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

## **1.7. OBJETIVOS**

### **1.7.1. Objetivo General:**

Definir si con el análisis de la inversión se podría reducir el riesgo financiero en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

### **1.7.2. Objetivo Específico**

- a) Elaborar un diagnóstico de la situación económica financiera del Restaurante “J&M” – Lambayeque.
- b) Determinar el total de la inversión requerida para la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.
- c) Identificar el Riesgo Financiero de la oferta crediticia para la inversión en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.
- d) Identificar la mejor oferta crediticia para la inversión en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

# **II. MATERIAL Y MÉTODOS**



## **2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de investigación que se desarrollara es de tipo Cuantitativo - Descriptivo, porque esta aplicada a un pequeño Restaurante “J&M” - Lambayeque, por lo que en general mediante instrumentos se definirá y examinara los sucesos observados en la empresa.

El diseño de investigación del presente estudio a realizar es Descriptiva – No Experimental, porque describe la situación actual de la empresa, por lo cual un análisis de inversión financiera ayudara a reducir los riesgos en la apertura de una sucursal.

## **2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA**

### **2.2.1. Población**

La población del presente trabajo de investigación está estructurada por el Administrador y el Contador del Restaurante “J&M” - Lambayeque.

### **2.2.2. Muestra**

La muestra del presente trabajo se desarrolla con el total de la población, el Administrador y el Contador del Restaurante “J&M” - Lambayeque.

NOMBRE	N° DE COOPERANTE
CONTADOR	1
ADMINISTRADOR	1

Fuente: Elaboración propia (**Tabla 1**)

## 2.3. VARIABLES, OPERACIONALIZACION

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
<b>Variable Independiente:</b> Análisis de la inversión Financiera	Situación Económica Financiera	Ratios de Liquidez Ratios de Gestión Ratios de Solvencia Ratios de Endeudamiento	Observación Guía De Observación Análisis Horizontal y Vertical de los EEFF – Ratios.
	Demanda de Inversión	Volumen de Ventas Volumen de Gastos Ratios de Rentabilidad Financiera Ratios de Rentabilidad Económica	Análisis Documental Encuesta Guía De Cuestionario
<b>Variable Dependiente:</b> Reducción de Riesgo Financiero	Plan Financiero	Identificación de Riesgos – Oferta Crediticia. Proyecciones de Ingresos Proyecciones de Egresos Metas a corto, mediano y largo plazo.	Análisis Documental Entrevista Guía de Entrevista

Fuente: Elaboracion Propia (Tabla 2)

## 2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

### 2.4.1. Técnicas

Las principales técnicas que se ha utilizado para desarrollar el siguiente estudio fueron:

Observación; ayuda a distinguir los hechos más relevantes que anhelan a las investigaciones del proyecto a estudiar. Permitirá conocer la situación del Restaurante “J&M” a través de visitas para recolectar datos que servirán al desarrollo de la investigación.

Entrevistas; se basa en una Entrevista Estructurada para el dueño del Restaurante, esto nos ayudara a realizar debidamente cada paso de la investigación y así poder organizar la información brindada y llegar con profundidad al problema que se tiene en la investigación.

Análisis documental; se utilizaron revistas, periódicos, libros, redes sociales, para poder recaudar información sobre el estudio de investigación que se realizara al Restaurante “J&M” - Lambayeque.

#### **2.4.2. Instrumentos de Recolección de Datos**

Los instrumentos de recolección de dato que se emplearan para realizar el estudio del proyecto son:

Guía de Observación; a través de este instrumento que se tomará en cuenta para la elaboración del proyecto, se observaran sucesos o hechos durante la visita de campo, así como las fases de elaboración y ejecución de la investigación.

Guía de Entrevista; las preguntas que se han formulado serán aplicadas para el dueño del Restaurante José Julián Cárdenas Kam.

### **2.5. PROCEDIMIENTOS Y ANÁLISIS DE DATOS**

Para realizar el proyecto de investigación al Restaurante “J&M” se procesará la información en el programa Excel, la cual ayudará a tabular y graficar los datos obtenidos durante la investigación. Se hará un trabajo minucioso durante la investigación de los estados financieros, lo cual nos ayudara a interpretar, analizar y procesar de acuerdo con los objetivos que se determinaron y así poder llegar con afinidad a las conclusiones previstas de la investigación.

### **2.6. ASPECTOS ÉTICOS**

La investigación realizada al Restaurante “J&M” - Lambayeque, se desarrollará con formalidad para llevar a cabo una investigación contundente.

### **2.7. CRITERIOS DE RIGOR CIENTIFICO**

Los criterios de rigor científicos son la Autenticidad Interna, son datos concretados que seran acopladas a la realidad del laboratorio, por ender se ve la veracidad.

La validez externa explicando y describiendo el descubrimiento realizado por uno o mas autores, para el apoyo de otras investigaciones.

Fiabilidad, se puede medir que los instrumentos repiten las mismas medidas en las mismas circunstancias para poder obtener consistencia.

Objetividad, esta dispense al resultado que brinda el autor a la influencia del enfoque.

# **III. RESULTADO**

### 3.1. TABLAS Y FIGURAS

#### 3.1.1. ESTADOS FINANCIEROS

##### RESTAURANTE "J&M" - LAMBAYEQUE

Al 31 de Diciembre del 2017 y 31 de Diciembre del 2016 (NUEVOS SOLES)

CUENTA	2017	2016	ANALISIS HORIZONTAL		ANALISIS VERTICAL	
			VAR. S/.	VAR. %	%	%
<b>ACTIVO</b>						
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	34,850.00	42,150.00	- 7,300.00	-17.32%	22.20%	29.51%
Cuentas por cobrar comerciales	4,545.00	6,458.00	- 1,913.00	-29.62%	2.89%	4.52%
Otras cuentas por cobrar diversas	1,640.00	1,170.00	470.00	40.17%	1.04%	0.82%
Mercadería	89,650.00	68,470.00	21,180.00	30.93%	57.10%	47.93%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>130,685.00</b>	<b>118,248.00</b>	<b>12,437.00</b>	<b>10.52%</b>	<b>83.23%</b>	<b>82.78%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
Inmueble, Maquinaria y Equipo	35,200.00	29,870.00	5,330.00	17.84%	22.42%	20.91%
Depreciación	11,733.00	9,957.00	1,776.00	17.84%	7.47%	6.97%
Intangibles	2,860.00	4,680.00	- 1,820.00	-38.89%	1.82%	3.28%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>26,327.00</b>	<b>24,593.00</b>	<b>1,734.00</b>	<b>7.05%</b>	<b>16.77%</b>	<b>17.22%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>157,012.00</b>	<b>142,841.00</b>	<b>14,171.00</b>	<b>9.92%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>						
<b>PASIVO</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Remuneración y Participación por pagar	76,800.00	42,600.00	34,200.00	80.28%	48.91%	29.82%
Cuentas por pagar comerciales	30,764.00	24,645.00	6,119.00	24.83%	19.59%	17.25%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>107,564.00</b>	<b>67,245.00</b>	<b>40,319.00</b>	<b>59.96%</b>	<b>68.51%</b>	<b>47.08%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Obligaciones Financieras	-	30,000.00	- 30,000.00	100.00%	0.00%	21.00%
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>-</b>	<b>30,000.00</b>	<b>- 30,000.00</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>21.00%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>107,564.00</b>	<b>97,245.00</b>	<b>10,319.00</b>	<b>10.61%</b>	<b>68.51%</b>	<b>68.08%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	20,000.00	20,000.00	-	0.00%	12.74%	14.00%
Resultados Acumulados	29,448.00	25,596.00	3,852.00	15.05%	18.76%	17.92%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>49,448.00</b>	<b>45,596.00</b>	<b>3,852.00</b>	<b>8.45%</b>	<b>31.49%</b>	<b>31.92%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>157,012.00</b>	<b>142,841.00</b>	<b>14,171.00</b>	<b>9.92%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Datos brindados por la empresa (Tabla 3)

### 3.1.2. ESTADO DE RESULTADOS

#### RESTAURANTE "J&M" – LAMBAYEQUE

Al 31 de Diciembre del 2017 y 31 de Diciembre del 2016 (NUEVOS SOLES)

CUENTA	2017	2016	ANALISIS HORIZONTAL		ANALISIS VERTICAL	
			VAR. S/.	VAR. %	%	%
Ventas Netas	194,000.00	158,000.00	36,000.00	22.78%	100.00%	100.00%
Costo de Ventas	107,845.00	88,745.00	19,100.00	21.52%	55.59%	56.17%
<b>GANANCIA (PERDIDA) BRUTA</b>	<b>86,155.00</b>	<b>69,255.00</b>	<b>16,900.00</b>	<b>24.40%</b>	<b>44.41%</b>	<b>43.83%</b>
Gasto de ventas	8,457.00	3,864.00	4,593.00	118.87%	4.36%	2.45%
Gasto de Administración	13,784.00	9,876.00	3,908.00	39.57%	7.11%	6.25%
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>63,914.00</b>	<b>55,515.00</b>	<b>8,399.00</b>	<b>15.13%</b>	<b>32.95%</b>	<b>35.14%</b>
Ingresos Financieros						
Gastos Financieros	4,875.00	1,875.00	3,000.00	160.00%	2.51%	1.19%
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS</b>	<b>59,039.00</b>	<b>53,640.00</b>	<b>5,399.00</b>	<b>10.07%</b>	<b>30.43%</b>	<b>33.95%</b>
Impuesto a la Renta	15,784.00	8,624.00	7,160.00	83.02%	8.14%	5.46%
<b>GANANCIA(PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>43,255.00</b>	<b>45,016.00</b>	<b>1,761.00</b>	<b>-3.91%</b>	<b>22.30%</b>	<b>28.49%</b>

Fuente: Datos brindados por la empresa (Tabla 4)

### 3.1.3. RATIOS DE LIQUIDEZ

#### a) Razón Corriente

2017	RAZON CORRIENTE	<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	=	<u>130,685.00</u>	1.21
		PASIVO CORRIENTE		107,564.00	
2016	RAZON CORRIENTE	<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	=	<u>118,248.00</u>	1.76
		PASIVO CORRIENTE		67,245.00	

#### b) Razón Ácida

2017	RAZON ACIDA	<u>ACT.CTE - INVENTARIOS - G.PAG. X ANTICI</u>	=	<u>41,035.00</u>	0.38
		PASIVO CORRIENTE		107,564.00	
2016	RAZON ACIDA	<u>ACT.CTE - INVENTARIOS - G.PAG. X ANTICI</u>	=	<u>49,778.00</u>	0.74
		PASIVO CORRIENTE		67,245.00	

#### c) Capital de Trabajo

2017	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	S/23,121.00
2016	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	S/51,003.00

Fuente: Datos brindados por la empresa (**Tabla 5**)



### 3.1.4. RATIOS DE GESTIÓN

#### a) Razón de cuentas por cobrar

RAZON CTAS POR COBRAR	$\frac{\text{ING. OPERACIONALES AL CREDITO}}{\text{CTAS X COBRAR PROMEDIO}}$	=	$\frac{194,000.00}{5,501.50}$	<b>35.26 VECES</b>
				<b>10.35 DIAS</b>

#### b) Razón de cuentas por pagar

RAZON CTAS POR PAGAR	$\frac{\text{COMPRAS AL CREDITO}}{\text{CTAS X PAGAR PROMEDIO}}$	=	$\frac{107,845.00}{27,704.50}$	<b>3.89 VECES</b>
				<b>93.77 DIAS</b>

#### c) Razón de mercadería

RAZON DE MERCADERIA	$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVE. PROMEDIO MERCADERIA}}$	=	$\frac{107,845.00}{79,060.00}$	<b>1.36 VECES</b>
				<b>267.58 DIAS</b>

**d) Razón de Activos**

2017	RAZON DE ACTIVOS	INGRESOS OPERACIONALES	=	<u>194,000.00</u>	<b>1.24</b>
		ACTIVOS TOTALES		157,012.00	

2016	RAZON DE ACTIVOS	INGRESOS OPERACIONALES	=	<u>158,000.00</u>	<b>1.11</b>
		ACTIVOS TOTALES		142,841.00	

Fuente: Datos brindados por la empresa (**Tabla 6**)

### 3.1.5. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

#### a) Razón de Deuda

2017	RAZON DE DEUDA	TOTAL PASIVO	=	107,564.00	69%
		TOTAL ACTIVO		157,012.00	

2016	RAZON DE DEUDA	TOTAL PASIVO	=	97,245.00	68%
		TOTAL ACTIVO		142,841.00	

#### b) Razón de Patrimonio Activo

2017	RAZON DE PATRIMONIO ACTIVO	TOTAL PATRIMONIO NETO	=	49,448.00	31%
		TOTAL ACTIVO		157,012.00	

2016	RAZON DE PATRIMONIO ACTIVO	TOTAL PATRIMONIO NETO	=	45,596.00	32%
		TOTAL ACTIVO		142,841.00	

c) Razones de Composiciones de la deuda

2017	RAZONES DE COMPOSICIONES DE LA DEUDA	<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	=	<u>107,564.00</u>	100%
		TOTAL PASIVO		107,564.00	
2016	RAZONES DE COMPOSICIONES DE LA DEUDA	<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	=	<u>67,245.00</u>	69%
		TOTAL PASIVO		97,245.00	

Fuente: Datos brindados por la empresa (**Tabla 7**)

### 3.1.6. RATIOS DE RENTABILIDAD FINANCIERA

#### a) Rentabilidad sobre Ingresos

2017	RENTABILIDAD SOBRE INGRESOS	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	=	$\frac{43,255.00}{194,000.00}$	22%
------	--------------------------------	--	---	--------------------------------	-----

2016	RENTABILIDAD SOBRE INGRESOS	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	=	$\frac{45,016.00}{158,000.00}$	28%
------	--------------------------------	--	---	--------------------------------	-----

#### b) Rentabilidad sobre Activos

2017	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$	=	$\frac{43,255.00}{157,012.00}$	28%
------	-------------------------------	--	---	--------------------------------	-----

2016	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$	=	$\frac{45,016.00}{142,841.00}$	32%
------	-------------------------------	--	---	--------------------------------	-----

#### c) Rentabilidad sobre Patrimonio

2017	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL PATRIMONIO NETO}}$	=	$\frac{43,255.00}{49,448.00}$	87%
------	-------------------------------------	---	---	-------------------------------	-----

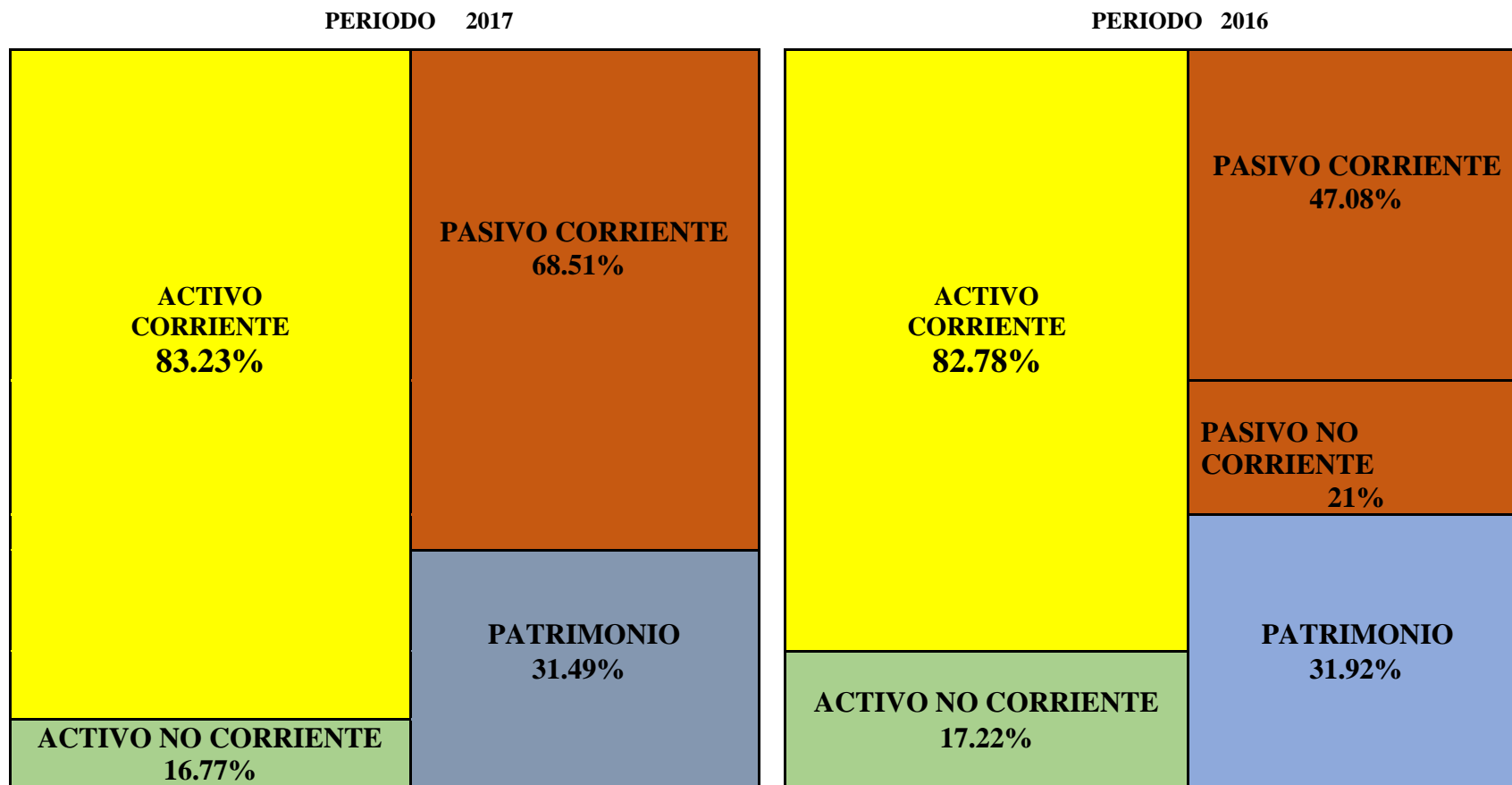
2016	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL PATRIMONIO NETO}}$	=	$\frac{45,016.00}{45,596.00}$	99%
------	-------------------------------------	---	---	-------------------------------	-----

Fuente: Datos brindados por la empresa (Tabla 8)

## 3.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

### 3.2.1. ELABORAR UN DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.

A. Análisis e Interpretación de los Estados de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2017 y al 31 de diciembre del 2016.



Fuente: Elaboración propia (Tabla 9)

El primer objetivo específico nos dice elaborar un diagnóstico de la Situación Económica Financiera del Restaurante “J&M” – Lambayeque, como podemos apreciar en los grafico presentados anteriormente vemos que el Activo Corrientes tiene la mayor fracción de su rendimiento, apreciamos que en los dos años supera el 80% de sus Activos, por lo que considerablemente está muy bien en su liquidez. Considerando que para analizar con mayor entendimiento compararemos y verificaremos los cálculos analizados en los periodos 2016 y 2017.

De acuerdo con lo realizado en el análisis horizontal diagnosticamos lo siguiente:

En su ACTIVO TOTAL ha tenido un aumento de 9.92% y S/. 14,171.00 en unidades monetarias puesto que:

- Su Activo Corriente aumento 10.52% y S/. 12,473.00 en unidades monetarias, considerando que para el 2016 tuvo un 82.78% y para el 2017 un 83.23% de su Total de Activos, este incremento se debe a las variaciones positivas que se realizó en las siguientes cuentas:
- Vemos que en la cuenta de Efectivo y Equivalente de Efectivo tuvo una disminución de 17.32% porcentualmente y S/. 7,300.00 unidades monetarias, considerando que en el 2016 tiene un 29.51% y para el 2017 un 22.20% representando el Total de Activos.
- Vemos que en sus Cuentas por Cobrar Comerciales ha disminuido un 29.62% porcentualmente y S/. 1,913.00 en unidades monetarias, representado para el año 2016 un 4.52% y para el año 2017 un 2.89% de sus Activos Totales.
- Como en la cuenta Efectivo y Equivalente de Efectivo habido una disminución, este no ha traído ninguna consecuencia porque vemos que en sus cuentas por cobrar también ha existido una disminución, por lo tanto, si verificamos la cuenta de Mercadería tenemos un aumento de 30.93% porcentual equivalente a S/. 21,180.00 en unidades monetarias.
- Su Activo no Corriente ha consistido en una variación positiva de 7.05% porcentual y S/. 1,734.00 en unidades monetarias. Debido que en la cuenta de Inmueble, Maquinaria y Equipo hubo un aumento porcentual de 17.84% y un aumento de S/. 5,330.00 en unidades monetarias por lo que se llegó a comprar más Maquinarias o Equipos.

En su Pasivo total existe un aumete porcentual de 10.61% y en unidades monetarias un total de S/. 10,319.00, por lo que para el año 2016 tiene un 68.08% y para el año 2017 tiene un 68.51% de sus pasivos más patrimonio.

- Verificando el Pasivo Corriente tenemos un aumento porcentual de 59.96% y un aumento de S/. 40,319.00 en unidades monetarias, considerando su participación de pasivos más patrimonios un porcentual en el año 2016 tenemos 47.08 y en el año 2017 tenemos 68.51.
- Podemos ver que en las Cuentas por Pagar Comerciales hubo un aumento porcentual de 24.83% con un aumento en unidades monetarias de S/. 6,119.00, considerando que su participación en el pasivo más patrimonio en el año 2016 fue de 17.25% y en el año 2017 fue de 19.59%, donde podemos apreciar que se ha generado un aumento de sus deudas por lo que tendrá obligaciones que cumplir.
- Podemos ver que en Remuneraciones y Participaciones por pagar habido un aumento porcentual de 80.28% y en unidades monetarias un aumento de S/. 34,200.00, por lo que representa en el activo más patrimonio para el año 2016 un 29.82% y para el año 2017 un 48.91%.
- Si nos damos cuenta en el Pasivo no Corriente no hay ninguna variación, la única cuenta que lo conforma es la de Obligaciones Financieras representado para el año 2016 un 21% del total de pasivos más patrimonio.

El Patrimonio ha tenido una variación positiva aumentando S/. 3,852.00 en unidades monetarias y porcentualmente un 8.45%, considerando que para el año 2016 tuvo un 31.92% y para el año 2017 un 31.49% de su pasivo más patrimonio. Todo este aumento y variación de debe a:

- Los Resultados Acumulados que tuvo una variación de S/ 3,852.00 en unidades monetarias y porcentualmente un 18.76%, lo cual para el año 2016 tuvo un 17.92% y para el año 2017 tuvo un 18.76 del total de sus pasivos más patrimonios.
- Hemos analizado correctamente su Activo, Pasivo y Patrimonio correspondiente, lo cual nos permite tener una mayor veracidad en el diagnóstico de la Situación Económica Financiera de la empresa J&M – Lambayeque. Pero para llegar a tener un mejor alcance analizaremos nuevos diagnósticos mediante diferentes instrumentos.



**B. Análisis e interpretación del Estado de Resultados al 31 de diciembre del 2017 y al 31 de diciembre del 2016.**

Los Ingresos Totales o Ventas aumentaron en un valor porcentual de 22.78% correspondiendo en unidades monetarias al valor de S/. 36,000.00, monto considerable que aumento con respecto al año 2016. El Costo de venta aumento en un valor porcentual de 21.52%, considerado en unidades monetarias un total de S/. 19,100.00.

La Ganancia (Pérdida) neta del Ejercicio, disminuyo en un valor porcentual de 3.91% y un valor en unidades monetarias de S/. 1,761.00. Esto se debe al aumento de:

Gasto de Administración con una variación en un valor porcentual de 39.57% y con valor monetario de S/. 3,908 y Gastos Financieros con una variación en Unidades Monetarias de S/. 3,000.00 soles.

**3.2.2. ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS**

**3.2.2.1. RATIOS DE LIQUIDEZ**

**a) Razón Corriente**

2017	RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	=	130,685.00	1.21
		PASIVO CORRIENTE		107,564.00	
2016	RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	=	118,248.00	1.76
		PASIVO CORRIENTE		67,245.00	

La liquidez del Restaurante “J&M” – Lambayeque, se encuentra en óptimas condiciones porque cuenta con un perfecto Efectivo y Equivalente de Efectivo, en el periodo 2017 tuvo una de liquidez de 1.21 veces, considerando que para el año 2016 tuvo una liquidez un poco mayo de 1.76 veces, por lo tanto, nos damos cuenta que en el periodo 2016 ha tenido mayor capacidad para cubrir sus deudas del pasivo corriente.

### b) Razón Acida

2017	RAZON ACIDA	$\frac{\text{ACT.CTE - INVENTARIOS - G.PAG. X ANTICI}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	=	$\frac{41,035.00}{107,564.00}$	0.38
2016	RAZON ACIDA	$\frac{\text{ACT.CTE - INVENTARIOS - G.PAG. X ANTICI}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$	=	$\frac{49,778.00}{67,245.00}$	0.74

Correspondiente a los periodos 2016 con una Razón acida de 0.74 y el periodo 2017 con una Razón Acida de 0.38, concretamos que se encuentra en un nivel de Riesgo, teniendo una mala cobertura para asumir sus obligaciones en el Corto Plazo.

### c) Capital de Trabajo

2017	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	S/23,121.00
2016	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE	=	S/51,003.00

Gastos Operativos	
2017	2016
22,241.00	13,740.00

Podemos apreciar en el siguiente cuadro, el año 2017 teniendo un capital de S/. 23,121 y para el año 2016 un capital de S/. 51,003.00. Lo primordial es que tanto como en el periodo 2017 y periodo 2016 cuentan con capacidad económica para medir y cubrir sus Gastos Operativos.

### 3.2.2.2. RATIOS DE GESTIÓN

#### a) Razón Cuentas por Cobrar

RAZON CTAS POR COBRAR	$\frac{\text{ING.OPERACIONALES AL CREDITO}}{\text{CTAS X COBRAR PROMEDIO}}$	=	$\frac{194,000.00}{5,501.50}$	<b>35.26 VECES</b>
				<b>10.35 DIAS</b>

Apreciamos que en las cuentas por cobrar tiene un 10.35 días de rotación en sus cobranzas.

b) Razón de Cuentas por Pagar

RAZON CTAS POR PAGAR	COMPRAS AL CREDITO	=	107,845.00	<b>3.89 VECES</b>
	CTAS X PAGAR PROMEDIO		27,704.50	<b>93.77 DIAS</b>

Apreciamos que en las cuentas por pagar se tiene un 93.77 días de rotación en sus cuentas por pagar.

Podemos apreciar que la expresa tiene un excelente equilibrio ya que cuenta con políticas de cobranzas de 10.35 días convirtiéndolas en efectivo para poder así cubrir sus cuentas por pagar a sus proveedores en un plazo de 93.77 días.

c) Razón de Mercadería

RAZON DE MERCADERIA	COSTO DE VENTAS	=	107,845.00	<b>1.36 VECES</b>
	INVE. PROMEDIO MERCADERIA		79,060.00	<b>267.58 DIAS</b>

Las mercaderías del Restaurante “J&M” – Lambayeque, tienen una rotación de 1.36 veces al año siendo a su vez un total de 267.58 días.

d) Razón de Activos

2017	RAZON DE ACTIVOS	INGRESOS OPERACIONALES	=	194,000.00	<b>1.24</b>
		ACTIVOS TOTALES		157,012.00	

2016	RAZON DE ACTIVOS	INGRESOS OPERACIONALES	=	158,000.00	<b>1.11</b>
		ACTIVOS TOTALES		142,841.00	

Vemos que en su Razón de Activos el Restaurante “J&M” - Lambayeque, para el año 2017 tuvo 1.24 veces cubriendo sus ingresos anuales, y para el año 2016 tuvo 1.11 veces también pudiendo cubrir sus ingresos anuales.

### 3.2.2.3. RATIOS DE ENDEUDAMIENTO

#### a) Razón de Deuda

2017	RAZON DE DEUDA	TOTAL PASIVO	=	107,564.00	69%
		TOTAL ACTIVO		157,012.00	

2016	RAZON DE DEUDA	TOTAL PASIVO	=	97,245.00	68%
		TOTAL ACTIVO		142,841.00	

Vemos que la Razón de Deuda del Restaurante “J&M” – Lambayeque, para el año 2017 fue de 69% lo que nos da a entender que del total de sus Activos fue financiado por el accionista o dueño del Restaurante, mientras en el periodo 2016 podemos apreciar que tuvo un 68%.

Podemos ver que de año a año no tuvo mucho incremento, por lo tanto, los dos periodos sobre pasa el 60% siendo un nivel de riesgo y esto puede traer consecuencias.

#### b) Razón de Patrimonio Activo

2017	RAZON DE PATRIMONIO ACTIVO	TOTAL PATRIMONIO NETO	=	49,448.00	31%
		TOTAL ACTIVO		157,012.00	

2016	RAZON DE PATRIMONIO ACTIVO	TOTAL PATRIMONIO NETO	=	45,596.00	32%
		TOTAL ACTIVO		142,841.00	

La Razón de Patrimonio Activo para el año 2017 fue de 31%, lo cual nos da a entender que es el financiamiento propio o participación del dueño del Restaurante para poder financiar sus activos totales, en el año 2016 fue de 32% habiendo una disminución del 1 %.

### c) Razones de Composiciones de la Deuda

2017	RAZONES DE COMPOSICIONES DE LA DEUDA	<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	=	<u>107,564.00</u>	100%
		TOTAL PASIVO		107,564.00	

2016	RAZONES DE COMPOSICIONES DE LA DEUDA	<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	=	<u>67,245.00</u>	69%
		TOTAL PASIVO		97,245.00	

Vemos que en sus Razones de Composiciones de la Deuda en el periodo 2017 tiene un 100% lo cual se ve obligado y estar presionado con sus deudas a corto plazo, mientras que el periodo 2016 tuvo un 69% lo cual también estuvo presionado, pero no al máximo como en el periodo 2017.

### 3.2.2.4. RATIOS DE RENTABILIDAD

#### a) Rentabilidad Sobre Ingresos

2017	RENTABILIDAD SOBRE INGRESOS	<u>UTILIDAD NETA</u>	=	<u>43,255.00</u>	<b>0.223</b> <b>22%</b>
		VENTAS NETAS		194,000.00	

2016	RENTABILIDAD SOBRE INGRESOS	<u>UTILIDAD NETA</u>	=	<u>45,016.00</u>	<b>0.285</b> <b>29%</b>
		VENTAS NETAS		158,000.00	

Vemos que en su Rentabilidad Sobre Ingresos en el periodo 2017 tuvo un 22% y en el periodo 2016 tuvo un 29%, siendo en UM para el año 2017 un total de 0.223 y para el año 2016 un total de 0.285, considerando que para el año 2016 tuvo una mayor perdida.

#### b) Rentabilidad Sobre Activos

2017	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	<u>UTILIDAD NETA</u>	=	<u>43,255.00</u>	0.287 29%
		TOTAL ACTIVO		157,012.00	

2016	RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	<u>UTILIDAD NETA</u>	=	<u>45,016.00</u>	0.315 32%
		TOTAL ACTIVO		142,841.00	

En la Rentabilidad Sobre Activos tenemos en el periodo 2017 se produjo un rendimiento de 29% que equivale a 0.287 y en el periodo 2016 tenemos un rendimiento de 32% que equivale a 0.315, considerando que para los dos periodos no hubo una capacidad para obtener las utilidades en el uso de sus activos totales.

c) Rentabilidad Sobre Patrimonio

2017	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL PATRIMONIO NETO}}$	=	43,255.00	0.875
				49,448.00	
2016	RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{TOTAL PATRIMONIO NETO}}$	=	45,016.00	0.987
				45,596.00	

En la Rentabilidad Sobre Patrimonio tenemos en el periodo 2017 un total de 0.875 equivaliendo en un 88% y en el periodo 2016 tenemos un total de 0.987 equivaliendo a 99%, lo que quiere decir que el socio o dueño del Restaurante ha hecho rendir sus inversiones realizadas.

Se culminó satisfactoriamente con la elaboración del Diagnóstico de la Situación Financiera del Restaurante “J&M” – Lambayeque, considerando y tomando en cuenta los EEFF, EERR, los Ratios y las preguntas de la entrevista realizada al dueño del Restaurante y al Contador, las cuales me han servido y ayudado para poder desarrollar correctamente el primer objetivo planteado en mi Proyecto de Investigación.

**3.2.3. DETERMINAR EL TOTAL DE LA INVERSIÓN REQUERIDA PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.**

**a) Activos Fijos**

<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
<b>Material para Implementación</b>			
	<b>Unidades</b>	<b>P. unitario</b>	<b>TOTAL</b>
Cucharon para salsas	6	S/7.00	S/42.00
Espumadora	5	S/9.00	S/45.00
Pinza	5	S/15.00	S/75.00
Tabla Grande	4	S/15.00	S/60.00
Tabla Mediana	6	S/15.00	S/90.00
Colador de Acero	6	S/22.00	S/132.00
Salero y Pimentero	25	S/2.50	S/62.50
Vaso	100	S/2.00	S/200.00
Taza mediadora	6	S/7.00	S/42.00
Plato tendido grande	100	S/13.00	S/1,300.00
Plato tendido mediano	100	S/12.00	S/1,200.00
Bowl	100	S/9.00	S/900.00
Azucarera	25	S/7.00	S/175.00
Plato para taza	60	S/2.50	S/150.00
Taza	60	S/2.50	S/150.00
Plato Cuadrado	80	S/17.00	S/1,360.00
Cremadera Cuadrado	25	S/13.00	S/325.00
Juego de Cubiertos	100	S/30.00	S/3,000.00
Servilleteros	25	S/2.00	S/50.00
Hacha de Cocina	5	S/25.00	S/125.00
Cuchillo de Filetear	6	S/22.00	S/132.00
Cuchillo de Carne	7	S/20.00	S/140.00
Pailas	5	S/60.00	S/300.00
Sartén Hondo	7	S/80.00	S/560.00
Cucharon de Acero	6	S/13.00	S/78.00
			<b>S/10,693.50</b>

**Depreciación**

<b>Depreciación</b>	
<b>Vida Contable</b>	<b>Depreciación Anual</b>
3	S/14.00
3	S/15.00
3	S/25.00
3	S/20.00
3	S/30.00
3	S/44.00
3	S/20.83
3	S/66.67
3	S/14.00
3	S/433.33
3	S/400.00
3	S/300.00
3	S/58.33
3	S/50.00
3	S/50.00
3	S/453.33
3	S/108.33
3	S/1,000.00
3	S/16.67
3	S/41.67
3	S/44.00
3	S/46.67
3	S/100.00
3	S/186.67
3	S/26.00
	<b>S/3,564.50</b>

Aquí contamos con todos utensilios e implementaciones que vamos a usar en el nuevo local que se va aperturar, tenemos las unidades, el costo unitario de cada producto a utilizar y tenemos el costo total llegando hacer un monto de S/. 10,693.50 Soles, tenemos también la depreciación de estos utensilios que son por 3 años considerando un total de S/. 3,564.50 soles.

### b) Equipos de Oficina

Equipo de Oficina			
Computadora	1	S/2,500.00	S/2,500.00
Televisor	3	S/2,500.00	S/7,500.00
			<b>S/10,000.00</b>

### Depreciación

Vida Contable	Depreciación Anual
4	S/625.00
5	S/1,500.00
<b>S/2,125.00</b>	

Tenemos los Equipos de Oficina considerando solo la computadora con vida contable de 4 años los televisores con vida contable de 5 años, todo esto hace un total de S/. 10,000.00 soles, considerando estos dos Equipos en su total de depreciación de S/. 2,125.00 soles.

### c) Mobiliarios

Mobiliario			
Juegos de Sillas y Mesas	10	S/300.00	S/3,000.00
			<b>S/3,000.00</b>

### Depreciación

Vida Contable	Depreciación Anual
5	S/600.00
<b>S/600.00</b>	

En los mobiliarios solo consideramos los 10 juegos de sillas y mesas, haciendo un total S/. 3,000.00 soles, con vida contable de 5 años y su depreciación es de S/. 600.00 soles.

### d) Maquinaria y equipos

Maquinaria y Equipo			
Cocina de 6 Quemadores	1	S/5,000.00	S/5,000.00
Olla Arrocera	3	S/80.00	S/240.00
Parrilla Grande	1	S/1,250.00	S/1,250.00
Refrigeradora	2	S/2,250.00	S/4,500.00
Cafetera	1	S/350.00	S/350.00
Licuada	3	S/150.00	S/450.00
Juego de Ollas	2	S/350.00	S/700.00
Estantería	2	S/600.00	S/1,200.00
Campana Extractora de calor	1	S/750.00	S/750.00
Horno a gas	2	S/850.00	S/1,700.00
Mesa de pared (Estantería)	2	S/600.00	S/1,200.00
			<b>S/17,340.00</b>

### Depreciación

Vida Contable	Depreciación Anual
5	S/1,000.00
3	S/80.00
5	S/250.00
5	S/900.00
3	S/116.67
3	S/150.00
3	S/233.33
3	S/400.00
5	S/150.00
5	S/340.00
3	S/400.00
<b>S/4,020.00</b>	

Consideramos las Maquinarias y Equipos que serán implantados en el nuevo local, la cual ayuda al crecimiento del local, tenemos un total de Maquinaria y Equipo



de S/ 17,340.00 soles, variando su vida contable de 3 a 5 años, con una depreciación total de S/. 4,020.00 soles.

**e) Vehículo**

<b>Moto</b>			
Moto Lineal	2	S/4,500.00	S/9,000.00
		<b>S/9,000.00</b>	

**Depreciación**

<b>Vida Contable</b>	<b>Depreciación Anual</b>
5	S/1,800.00
<b>S/1,800.00</b>	

Fuente: Elaboración propia (Tabla 10)

Considerando en vehículos tenemos Motos Lineales por el total de S/ 9,000.00 soles, con vida contable de 5 años y con una depreciación de S/. 1,800.00 soles.

**f) TOTAL, ACTIVO FIJO**

<b>TOTAL, ACTIVO FIJO</b>	<b>S/50,033.50</b>
---------------------------	--------------------

**TOTAL DEPRECIACION**

<b>TOTAL, DEPRECIACION</b>	<b>S/12,109.50</b>
----------------------------	--------------------

Fuente: Elaboración propia (Tabla 11)

Tenemos un total de activo Fijo de S/. 50,033.50 soles y un total de Depreciación de S/. 12,109.50 soles.

**g) CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>S/29,966.50</b>
---------------------------	--------------------

Fuente: Elaboración propia (Tabla 12)

Contamos con un capital de trabajo por el Dueño de la empresa por monto total de S/. 29,966.50 soles.

**h) TOTAL, DE LA INVERSIÓN**

<b>TOTAL, DE INVERSIÓN</b>	<b>S/80,000.00</b>
----------------------------	--------------------

Fuente: Elaboración propia (Tabla 13)

El total de la inversión para la apertura de una nueva sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque es por un monto de S/. 80,000.00. Considerando que contamos con un Capital de Trabajo de S/. 29,966.50 soles.

**i) APORTES PARA LA APERTURA DE LA SUCURSAL**

<b>APORTES</b>	35%	Accionista o Dueño	S/28,000.00
	65%	Oferta Crediticia	S/52,000.00
		<b>TOTAL, DE APORTES</b>	<b>S/80,000.00</b>

Fuente: Elaboración propia (**Tabla 14**)

Tenemos este cuadro la cual nos demuestra los aportes del Accionista o Dueño y lo que necesitamos para la apertura de la nueva sucursal en pocas palabras la Oferta Crediticia, demostrando en porcentajes de 35% por el Dueño equivalente a un total de S/. 28,000.00 y 65% de Oferta Crediticia equivalente a un total de S/. 52,000.00

Con lo demostrado en el Objetivo dos que es Determinar el total de la Inversión Requerida para la Apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque, contamos con cada cuadro que consta de los utensilios, equipos de oficina, mobiliarios, maquinaria y equipo, entre otros, las cuales nos muestran la cantidad que vamos a obtener y el precio unitario de cada producto, variando cada uno con su vida contable de 3 a 5 años para poder determinar así la Depreciación de cada una de ellas.

Contamos con una total de inversión de S/. 80,000.00 soles, considerando que el 35% de aportes será por el Dueño de la empresa siendo un total de S/. 28,000.00 soles, lo cual el otro aporte que es de un 65% equivalente a un total de S/. 52,000.00 soles serán aportados por la Oferta Crediticia.

Considerando que los 65% que equivalen a un total de S/. 52,00.00 soles, ese dinero financiado por la Entidad Financiera será para los gastos totales de los Activos Fijos que se necesitará para el nuevo local.

j) **PLATOS DESIGNADOS PARA LA APERTURA DEL NUEVO RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.**

<b>PLATOS</b>	<b>PRECIO</b>	<b>COSTO</b>
<b>CALDO DE GALLINA</b>	S/14.00	S/6.50
<b>GALLINA ESTOFADA</b>	S/13.00	S/6.00
<b>PARRILLA</b>	S/20.00	S/9.00
<b>CHANCHO AL HORNO</b>	S/20.00	S/9.00
<b>POLLO AL HORNO</b>	S/10.00	S/4.00
<b>CHULETA</b>	S/18.00	S/8.00
<b>BISTECK</b>	S/18.00	S/9.00
<b>GASEOSA 1 1/2</b>	S/8.00	S/4.00
<b>CAFÉ</b>	S/2.50	S/1.00
<b>INSUSION</b>	S/2.00	S/0.50
<b>SUMA TOTAL</b>	<b>S/125.50</b>	<b>S/57.00</b>
<b>NUMERO DE PLATOS</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>PROMEDIO</b>	<b>S/17.93</b>	<b>S/8.14</b>

Fuente: Elaboración propia (Tabla 15)

Contamos con este cuadro de platos que serán asignados cuando se logre la apertura de la nueva sucursal del Restaurante “J&M” - Lambayeque.

Consta de 7 platos para la venta, este cuadro nos ayudara a distribuir en orden los platos, verificando el costo y venta de cada una de ellas.

Podemos apreciar que cuenta con bebidas que son gaseosas de 1 ½, infusiones y café, considerando que estas tres bebidas serán vendidas sin ningún cambio en específico.

La suma total del costo es de S/. 57.00 soles y el de venta es de S/. 125.50 soles, considerando el promedio para el costo de S/. 8.14 soles y para la venta de S/. 17.93 soles.

**k) PERSONAL QUE SE REQUERIRÁ PARA LA NUEVA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.  
CONSIDERADO EN PLANILLA**

CARGO	N° PERSONAS	REMUNERACION	ASIGNACION FAMILIAR	TOTAL REMUNERACION	TOTAL REUNERACION	DESCUENTOS TRABAJADOR		REMUNERACION NETA A PAGAR	APORTACIONES EMPLEADOR	
						ONP	TOTAL DESC.		ESSALUD	TOTAL APORTACION
						13%			9%	
CONTADOR	1	S/1,000.00	S/93.00	S/1,093.00	S/1,093.00	S/142.09	S/142.09	S/950.91	S/98.37	S/98.37
PERSONA DEL MOSTRADOR	1	S/930.00	S/93.00	S/1,023.00	S/1,023.00	S/132.99	S/132.99	S/890.01	S/92.07	S/92.07
COCINERO	2	S/930.00	S/93.00	S/1,023.00	S/2,046.00	S/265.98	S/265.98	S/1,780.02	S/184.14	S/184.14
AYUDANTE DE COCINA	2	S/750.00		S/750.00	S/1,500.00	S/195.00	S/195.00	S/1,305.00	S/135.00	S/135.00
MESEROS	2	S/750.00		S/750.00	S/1,500.00	S/195.00	S/195.00	S/1,305.00	S/135.00	S/135.00
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>S/4,360.00</b>	<b>S/279.00</b>	<b>S/4,639.00</b>	<b>S/7,162.00</b>	<b>S/931.06</b>	<b>S/931.06</b>	<b>S/6,230.94</b>	<b>S/644.58</b>	<b>S/644.58</b>

Fuente: Elaboración propia (Tabla 16)

Podemos observar que al aperturar la sucursal del Restaurante “J&M” - Lambayeque, se necesitara contar con personal para las diferentes actividades que se realizara en el Restaurante, contando primero con el Contador que recibirá una Remuneración de S/. 1,000.00 soles, Persona del Mostrador o cajera que recibirá una Remuneración de S/. 930.00 soles, con dos Cocineros con una Remuneración de S/. 930.00, con dos Ayudantes de Cocina para el mejor desenvolvimiento de las actividades con una Remuneración de S/. 750.00 soles y por último dos Meseros que serán preparados para la atención de los clientes con una Remuneración de S/. 750.00 soles cada uno.

Con el personal contado para la nueva apertura de la sucursal los gastos que se realizará para el pago de ellos saldrá mes a mes, lo cual hace un total de S/. 4,360.00 soles.

**D) CUADRO DE LA REMUNERACIÓN MENSUAL Y TOTAL DE LOS TRABAJADORES DEL RESTAURANTE “J&M” - LAMBAYEQUE.**

<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1</b>	<b>12</b>
S/1,191.37	S/14,296.44
S/1,115.07	S/13,380.84
S/2,230.14	S/26,761.68
S/1,635.00	S/19,620.00
S/1,635.00	S/19,620.00
<b>S/7,806.58</b>	<b>S/93,678.96</b>

Fuente: Elaboración propia (Tabla 17)

La remuneración mensual de los trabajadores será un total de S/. 7,806.58 soles y para contabilizar mejor la Remuneración se ha sacado anualmente un total de S/. 93,678.96 soles.

El Objetivo dos es Determinar el total de la Inversión Requerida para la Apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque, lo cual hemos designados platos para la carta con un total de inversión de S/. 125.50 soles, lo que hace un costo total de S/. 57.00 soles, también contaremos con el personal que necesitaremos para comenzar con las actividades haciendo un total general de inversión de S/. 4,360.00 soles, pero asignados en planillas y con todos los beneficios de Ley se tendría una Remuneración Total a Pagar de S/. 7,806.58 soles mensuales, lo cual la Remuneración anual sería un total de S/. 93,678.96, todo lo desarrollado en el objetivo dos nos ayuda y nos permitirá saber el total de inversión requerida.

**3.2.4. IDENTIFICAR EL RIESGO FINANCIERO DE LA OFERTA CREDITICIA PARA LA INVERSIÓN EN LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.**

**a) Cronogramas de Bancos para la Oferta Crediticia**

<b>Banco Continental</b>				
IMPORTE	=	S/55,000.00		
TASA ANUAL	=	18%		
CUOTA	=	$\frac{(1+18\%)^5 \cdot 18\%}{(1+18\%)^5 - 1} = \frac{0.4117964}{1.28775776}$	=	<b>0.32</b> = <b>S/17,587.78</b>

N°	SALDO	INTERES	CAPITAL	CUOTA
1	S/55,000.00	S/9,900.00	S/7,687.78	S/17,587.78
2	S/47,312.22	S/8,516.20	S/9,071.58	S/17,587.78
3	S/38,240.64	S/6,883.31	S/10,704.47	S/17,587.78
4	S/27,536.17	S/4,956.51	S/12,631.27	S/17,587.78
5	S/14,904.90	S/2,682.88	S/14,904.90	S/17,587.78
<b>TOTAL</b>		<b>S/32,938.91</b>	<b>S/55,000.00</b>	<b>S/87,938.91</b>

<b>Caja Piura</b>				
IMPORTE	=	S/55,000.00		
TASA ANUAL	=	17%		
CUOTA	=	$\frac{(1+18\%)^5 \cdot 18\%}{(1+18\%)^5 - 1} = \frac{0.37271617}{1.19244804}$	=	<b>0.31</b> = <b>S/17,191.01</b>

N°	SALDO	INTERES	CAPITAL	CUOTA
1	S/55,000.00	S/9,350.00	S/7,841.01	S/17,191.01
2	S/47,158.99	S/8,017.03	S/9,173.98	S/17,191.01
3	S/37,985.00	S/6,457.45	S/10,733.56	S/17,191.01
4	S/27,251.44	S/4,632.74	S/12,558.27	S/17,191.01
5	S/14,693.17	S/2,497.84	S/14,693.17	S/17,191.01
<b>TOTAL</b>		<b>S/30,955.06</b>	<b>S/55,000.00</b>	<b>S/85,955.06</b>

<b>Banco Interbank</b>				
IMPORTE	=	S/55,000.00		
TASA ANUAL	=	18%		
CUOTA	=	$\frac{(1+18\%)^5 * 18\%}{(1+18\%)^5 - 1}$	=	$\frac{0.42400874}{1.31698767} = \boxed{0.32} = \boxed{S/17,707.44}$

N°	SALDO	INTERES	CAPITAL	CUOTA
1	S/55,000.00	S/10,065.00	S/7,642.44	S/17,707.44
2	S/47,357.56	S/8,666.43	S/9,041.01	S/17,707.44
3	S/38,316.55	S/7,011.93	S/10,695.51	S/17,707.44
4	S/27,621.04	S/5,054.65	S/12,652.79	S/17,707.44
5	S/14,968.25	S/2,739.19	S/14,968.25	S/17,707.44
<b>TOTAL</b>		<b>S/33,537.20</b>	<b>S/55,000.00</b>	<b>S/88,537.20</b>

Fuente: Elaboración propia (Tabla 18)

El Objetivo tres es Identificar el Riesgo Financiero de la Oferta Crediticia para la Inversión en la Apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” - Lambayeque. Considerando que he asistido a dos Bancos y a una Entidad Financiera para poder Identificar la tasa de cada una de ellas y concretar o ver si existe algún Riesgo Financiero al Obtener la Oferta Crediticia.

El importe a pedir para la Oferta Crediticia es de S/ 55,000.00 soles, considerando que en cada cronograma se encuentra los intereses, capital y la cuota designada a pagar, tienen diferentes tasas anuales.

Las tasas anuales nos permitieron analizar el cronograma para ver la cuota a pagar durante un periodo de 5 años.

Se identificó el Riesgo Financiero la cual consiste en la tasa anual que se tendría que pagar durante el periodo designado, lo cual muchos empresarios sufren caídas y hasta se endeudan por las elevadas tasas que tienen los bancos, en cambio las entidades financieras cuentan con bajas tasas anuales es por eso que los empresarios acuden a ellas para un mejor desarrollo.

### 3.2.5. IDENTIFICAR LA MEJOR OFERTA CREDITICIA PARA LA INVERSIÓN EN LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.

#### a) La mejor Oferta Crediticia

CAJA PIURA				
IMPORTE	=	S/55,000.00		
TASA ANUAL	=	17%		
CUOTA	=	$\frac{(1+18\%)^5 * 18\%}{(1+18\%)^5 - 1}$	=	$\frac{0.37271617}{1.19244804}$ = <b>0.31</b> = <b>S/17,191.01</b>

N°	SALDO	INTERES	CAPITAL	CUOTA
1	S/55,000.00	S/9,350.00	S/7,841.01	S/17,191.01
2	S/47,158.99	S/8,017.03	S/9,173.98	S/17,191.01
3	S/37,985.00	S/6,457.45	S/10,733.56	S/17,191.01
4	S/27,251.44	S/4,632.74	S/12,558.27	S/17,191.01
5	S/14,693.17	S/2,497.84	S/14,693.17	S/17,191.01
<b>TOTAL</b>		<b>S/30,955.06</b>	<b>S/55,000.00</b>	<b>S/85,955.06</b>

Hemos proyectado en 5 periodos, considerado la Entidad Financiera Caja Piura como la mejor Oferta Crediticia ya que es la menor tasa con un 17% anual, considerando que se pagaría un total de S/. 17,191.01 soles.

#### b) Proyección en ventas de un año del Restaurante “J&M” - Lambayeque

<b>DIARIO</b>	60	PRIMEROS MESES HASTA ABRIL
<b>SEMANAL</b>	420	
<b>MENSUAL</b>	1680	

<b>DIARIO</b>	100	DESDE MAYO HACIA ADELANTE
<b>SEMANAL</b>	700	
<b>MENSUAL</b>	2800	

	PRECIO	COSTO
<b>PROMEDIO</b>	17.93	8.14



CANTIDAD DE PERSONAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
		1680	1680	1680	1680	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800
VENTAS	S/30,120.00	S/30,120.00	S/30,120.00	S/30,120.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/50,200.00	S/522,080.00
IGV 18%	S/5,421.60	S/5,421.60	S/5,421.60	S/5,421.60	S/9,036.00	S/9,036.00	S/9,036.00	S/9,036.00	S/9,036.00	S/9,036.00	S/9,036.00	S/9,036.00	S/93,974.40

Estos cuadros nos ayudan a ver la proyección de ventas de un año, considerando que hasta el mes de abril se capte 60 clientes diarios lo que semanalmente saldría 420 clientes y mensuales un total de 1680 clientes. Pero para el mes Mayo hacia adelante la cartera de clientes diarias serian 100 a más considerando semanalmente 700 clientes y mensualmente 2800 clientes.

Sabiendo que el precio promedio es de 17.93 y el costo promedio es de 8.14, hemos realizado un cuadro de proyecciones mensualmente, considerando el total de ventas por un importe total de S/. 522,080.00 soles, a ese importe le deducimos el 18% que es el IGV tenemos un total de S/. 93,974.40 soles. Siendo considerado para la proyección de ventas de los 5 periodos anuales.

**c) Proyección en ventas en cinco años del restaurante “J&M” – Lambayeque**

<b>PROYECCION DE VENTAS ANUALES</b>						
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>CANTIDAD DE PERSONAS</b>		29120	30285	31496	32756	34066
<b>VENTAS</b>		S/522,080.00	S/542,963.20	S/564,681.73	S/587,269.00	S/610,759.76
<b>IGV</b>	<b>18%</b>	S/93,974.40	S/97,733.38	S/101,642.71	S/105,708.42	S/109,936.76

<b>COSTA DE VENTAS ANUALES</b>						
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>CANTIDAD DE PERSONAS</b>		29120	30285	31496	32756	34066
<b>COSTO DE VENTA</b>		S/237,120.00	S/246,604.80	S/256,468.99	S/266,727.75	S/277,396.86

Fuente: Elaboración propia (**Tabla 19**)

Hemos considerado la proyección de ventas de un año para poder sacar la proyección de ventas de los 5 años, sacando resultados diferentes por cada año, incrementando cada año en sus ventas fabulosamente.

También hemos podida sacar el costo de ventas de cada año para tener una mejor proyección.

<b>5 AÑOS</b>	<b>Aumento Anual</b>	<b>4%</b>
---------------	----------------------	-----------

Tenemos un aumento anual en los 5 años de 4%.

### 3.2.6. Flujo de Caja Proyectadas

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	0	0	S/62,306.13	S/132,251.68	S/210,142.23	S/301,240.08
<b>MAS: INGRESOS DE EFECTIVO</b>		S/0.00				
Ingresos por Ventas		S/522,080.00	S/542,963.20	S/564,681.73	S/587,269.00	S/610,759.76
<b>TOTAL INGRESOS</b>	S/0.00	S/522,080.00	S/605,269.33	S/696,933.41	S/797,411.23	S/911,999.84
<b>MENOS: EGRESOS CON EFECTIVO</b>						
Costo de Venta		S/237,120.00	S/246,604.80	S/256,468.99	S/266,727.75	S/277,396.86
<b>GASTOS</b>						
Sueldos		S/93,678.96	S/93,678.96	S/93,678.96	S/93,678.96	S/93,678.96
Energía Eléctrica		S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Agua		S/3,200.00	S/3,200.00	S/3,200.00	S/3,200.00	S/3,200.00
Depreciación		S/12,109.50	S/12,109.50	S/12,109.50	S/7,165.00	S/6,540.00
Amortización por Préstamo		S/17,191.01	S/17,191.01	S/17,191.01	S/17,191.01	S/17,191.01
Impuesto a las Ventas		S/93,974.40	S/97,733.38	S/101,642.71	S/105,708.42	S/109,936.76
Inversión Inicial	S/50,033.50					
Capital de Trabajo	S/29,966.50					
<b>TOTAL EGRESOS</b>	S/80,000.00	S/459,773.87	S/473,017.65	S/486,791.18	S/496,171.14	S/510,443.59
<b>SALDO FINAL</b>	<b>S/80,000.00</b>	<b>S/62,306.13</b>	<b>S/132,251.68</b>	<b>S/210,142.23</b>	<b>S/301,240.08</b>	<b>S/401,556.25</b>

Fuente: Elaboración propia (Tabla 20)

En el flujo de caja proyectado de los 5 años, se consideró los ingresos por ventas de cada periodo, sus costos de ventas, los sueldos asignados al personal que necesitaremos para la nueva sucursal, los gastos de energía eléctrica, agua, la depreciación de los utensilios, maquinarias, equipos de oficinas, entre otros, la amortización del préstamo por la entidad financiera y por último el Impuesto a las Ventas.

No olvidemos que para el año 0 hemos tenido la inversión inicial que se requiere para poder aperturar la nueva sucursal, también el capital de trabajo aportado por el dueño. Obteniendo así un crecimiento en sus saldos finales de los 5 periodos anuales.

El Objetivo cuatro Identificar la mejor oferta crediticia para la inversión en la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque. Se identificó la mejor Oferta Crediticia asignada por la Entidad Financiera Caja Piura con una tasa anual de 17% la cual es buena para poder aperturar la sucursal, pagando una cuota anual de S/. 17,191.01 soles. Se hizo proyecciones de ventas por un año teniendo como resultado incremento favorable para el Restaurante y también hemos organizado proyecciones de ventas y el costo de ventas de los 5 periodos anuales, obteniendo beneficios buenos y resultados positivos.

### A. VAN

Tasa de descuento (r): 20%

$$\text{VAN} = -I_0 + \frac{\text{FEN 1}}{(1+r)^1} + \frac{\text{FEN 2}}{(1+r)^2} + \frac{\text{FEN 3}}{(1+r)^3} + \frac{\text{FEN 4}}{(1+r)^4} + \frac{\text{FEN 5}}{(1+r)^5}$$

$$\text{VAN} = \quad \quad \quad \mathbf{S/492,024.00}$$

Se acepta o se recomienda la inversión ya que es > a 0

$$\text{B. TIR} = \quad \quad \quad \mathbf{138\%}$$

Se acepta la inversión ya que la TIR es > que la tasa de descuento

### C. BENEFICIO COSTO

$$\text{B/C} = \frac{I_0 + \text{VAN}}{I_0}$$
$$\text{B/C} = \quad \quad \quad \mathbf{7.15}$$

El proyecto es beneficioso y recomendable ya que es > a 1

Se cuenta con una tasa de descuento del 20%, obteniendo el Valor Actual Neto de un monto de S/. 492,024.00, con una Tasa Interna de Retorno de 138% y un Beneficio Costo de 7.15; siendo la inversión recomendada y beneficiosa para el empresario.

### **3.2.7. OBJETIVO GENERAL**

#### **DEFINIR SI CON EL ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN SE PODRÍA REDUCIR EL RIESGO FINANCIERO EN LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DEL RESTAURANTE “J&M” – LAMBAYEQUE.**

Con lo desarrollado en el capítulo III y IV del presente trabajo, concluimos que al realizar un Análisis de Inversión si se puede Reducir el Riesgo Financiero en la Apertura de una Sucursal. Este Análisis de Inversión ayuda a que la empresa crezca lo cual a un tiempo determinado hace que la empresa tenga mayor liquidez y pueda afrontar sus obligaciones financieras logrando que la empresa o el empresario cumplan con sus metas planteadas. Se logró verificar y diagnosticar la Situación Financiera Económica del Restaurante, estando en buenas condiciones económicas para poder desarrollarse Financieramente; seguido se pudo concretar de cuanto se necesitaba para la apertura de una sucursal, la inversión que se necesitaba para poner en marcha este proyecto era de un monto de S/. 80,000.00 soles, siendo financiados por el Dueño y la Entidad Financiera que se ha elegido para la Oferta Crediticia; Se identificó el Riesgo Financiero, la cual no es impedimento alguno para la apertura de una sucursal, siendo como punto principal verificar la mejor oferta crediticia para poner en marcha la apertura de la sucursal y por último se hizo proyecciones de ventas plasmadas en un periodo de 5 años con un aumento anual del 4%, considerando que sus ingresos anuales aumentan considerablemente del Restaurante “J&M” - Lambayeque.

### **3.2.8. HIPOTESIS**

Confirmamos la hipótesis H1 que es: Un análisis de Inversión reducirá el riesgo financiero para la apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque.

### **3.3. APORTE CIENTÍFICO**

Identificación de la mejor Oferta Crediticia para la Inversión, que se realizó aplicando en método científico, es decir, desarrollando una serie de etapas para obtener un conocimiento valido y por tanto fiable, minimizando la subjetividad del investigador.

# **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **4.1. CONCLUSIONES**

Una vez realizado el Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la Apertura de una sucursal del Restaurante “J&M” – Lambayeque; se concluyó que:

- ❖ Que la empresa en el periodo 2017 se encuentra con una liquidez positiva y mantiene solvente sus temas Financieros.
- ❖ Asimismo, se concluye que está en un nivel óptimo para realizar una Inversión y aperturar una sucursal..
- ❖ En la discusión de los resultados se confirmó que para hacer una inversión es necesario analizar la oferta para disminuir el Riesgo Financiero que implica.
- ❖ Se realizó un Flujo de Caja proyectada en los 5 años, utilizando los criterios del VAN, TIR Y B/C, para identificar el cumplimiento del financiamiento.
- ❖ El total de la Oferta Crediticia es de S/. 80,000.00 soles, siendo un aporte de capital de trabajo por el Dueño del 35% y el 65% restante por la Entidad Financiera.

## 4.2. RECOMENDACIONES

- ❖ Se recomienda realizar la inversión porque generaría ganancias por un total de S/. 492,024.00 soles, una Tasa Interna de Retorno de 138% y por lo tanto el Beneficio Costo sería de 7.15.
- ❖ Que la mejor oferta crediticia está constituida por Caja Piura, por las facilidades que brinda a los empresarios de las pequeñas empresas.
- ❖ Evaluar permanentemente el Flujo de Caja para cumplir con las obligaciones y generar un Capital de trabajo que les permita mayor autonomía financiera.
- ❖ Definir metas para proyectar sus ventas que ayudará a monitorear el desarrollo de la empresa, liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad..



# **V. REFERENCIAS**

## 5.1. REFERENCIAS

Aguirre, O. María. (2013), Chile. En su tesis titulada, plan de negocios para implementar una cadena de restaurantes Raw Food en Santiago, Chile. (Tesis para optar al grado de magíster en gestión y dirección de empresas). Universidad de Chile.

Astrid, L. & Virginia, L. (2011). Antigua Cuscatlán. En su tesis titulada, plan de negocios para restaurante de gallina india granja San Luis el coyolar, La Libertad. (Tesis para optar la licenciatura en administración de empresas, licenciatura en mercadotecnia). Universidad Dr. José Matías Delgado.

Fernández, A. Pablo. (2011), Guatemala. En su tesis titulada, estudio de factibilidad para la inversión en un negocio de comercialización de alimentos. (Tesis para optar el grado de maestro en ciencias). Universidad San Carlos de Guatemala.

Renato, A., Claudia, E., y Alonso, P. (2016), Arequipa. En su tesis titulada, plan de negocios para la puesta en marcha de un restaurante de comida criolla en la ciudad de Arequipa. (Tesis para optar el grado académico de magister en administración de empresas). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Carlos, A. y Jonathan, P. (2012), Lima. En su tesis titulada, estudio de pre factibilidad de un restaurante buffet criollo en la ciudad de Lima. (Tesis para optar el título de ingeniero industrial). Pontificia Universidad Católica del Perú.

Grecia, S. y Oswaldo, A. (2013), Lima. En su tesis titulada, estudio de pre factibilidad para la implementación de una cadena de restaurantes de pollo a la brasa en tres zonas geográficas de Lima metropolitana y Callao enfocada en los niveles socioeconómicos C y D. (Tesis para optar el título de ingeniero industrial). Pontificia Universidad Católica del Perú.

Jessica, K. y José, M. (2014), Chiclayo. En su tesis titulada, influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las pymes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012. (Para optar el título de licenciado en administración de empresas). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Silva, G. Chris. (2016), Chiclayo. En su tesis titulada, plan de negocio para la creación de un restaurante de comida criolla en la ciudad de Jaén. (Para optar el título de licenciado en administración hotelera y de servicios turísticos). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Julca, R. Yaqueline. (2014), Chiclayo. En su tesis titulada, plan de estrategias para el mejoramiento de calidad del servicio en el restaurante riquísimos Wraps E.I.R.L 2014 - Chiclayo. (Para optar el título profesional de licenciado en administración). Universidad Señor de Sipán.

Barruch Herrera. (27 de febrero del 2015). México. 5 acciones para mitigar los riesgos en los negocios. 20 de setiembre del 2017, de mba & educación ejecutiva sitio web: <https://mba.americaeconomia.com/articulos/notas/5-acciones-para-mitigar-los-riesgos-en-los-negocios>.

Edwin Amaya. (27 de setiembre del 2012). Guatemala. Los 10 riesgos más comunes al emprender un negocio y como minimizarlos. 20 de setiembre del 2017, de Fabián Couto blog sitio web: <https://fabiancouto.wordpress.com/2012/09/27/los-10-riesgos-mas-comunes-al-emprender-un-negocio-y-como-minimizarlos/>.

Julia Forneris. (15 de agosto del 2013). EE.UU. factores de riesgo al abrir un restaurante. 20 de setiembre 2017, de la voz de Houston sitio web: <https://pyme.lavoztx.com/factores-de-riesgo-al-abrir-un-restaurante-9773.html>.

Firth, B. (abril 2014), Colombia. Escritor; El sobreendeudamiento: Abordando la Gestión de Riesgos. <https://www.microfinancegateway.org/es/library/el-sobreendeudamiento-abordando-la-gesti%C3%B3n-de-riesgos>.

Alfredo Thorne. (24 de agosto 2016). El gobierno dará créditos a las pymes a través del banco de la nación. La república, economía.

Pedro Chunga. (30 de mayo del 2014). Pymes del norte son las más propensas a caer en mora. El comercio, negocios.

Nicolás Oberrath. (25 de octubre del 2015). "el sector micro financiero en el Perú", por Nicolás Oberrath. El comercio, economía.

Banco Mundial (2016), <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/05/Estudios-Economicos-5-2.pdf>

Staff Boletín. (2016). México. 3 puntos a considerar para el manejo de sucursales. <http://boletin.com.mx/software-especializado-boletin/item/2868-3-puntos-a-considerar-para-el-manejo-de-sucursales>

Revista Emprendedores. (2016). España. Plan de negocio para montar un restaurante. <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-de-negocio-restaurante>

<https://es.slideshare.net/ADMINISTRADORESUFPSO/estudio-de-factibilidad-para-la-creacin-del-restaurante-comida-sana-gourmet-en-ocaa-nde-s>

Calderón, L., Prada, S., Serrano, M. & Gómez, Y. (18 de marzo del 2011). Sitio web: <https://es.slideshare.net/yennys3125/identificacion-y-evaluacion-de-riesgos>.

Stephen et al. (1996). planeación financiera. Sitio web: <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>.

Weston. (2006). plan financiero. Sitio web: <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>.

Brealey & Myer. (1994). plan financiero. Sitio web: <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>.

La página web inversión-es, <http://www.inversion-es.com/>.

Según la revista crece negocios (2013). <https://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>.

Situación Financiera. Definiciones Técnicas.  
file:///c:/users/user/downloads/.....pdf.

El análisis de las Inversiones, <https://www.gestion.org/el-analisis-de-las-inversiones/>

# **VI. ANEXOS**

## **6.1. ENTREVISTA**

Dueño del Restaurante  
Contador

### **VARIABLE INDEPENDIENTE: Análisis de la Inversión Financiera**

#### **1) ¿CON CUÁNTO DE CAPITAL INICIO SU NEGOCIO, Y CUÁLES FUERON LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS QUE SURGIERON?**

El capital para poder iniciar mi negocio fue un presupuesto de S/ 20,000.00 (VEINTE MIL SOLES), los principales obstáculos que surgieron fueron con los principales competidores directos y los no directos; el poder competir y estar posicionado en el mercado, esos dos fueron los riesgos que más me asustaron por así decirlo en lo que conlleva al rubro que manejo.

#### **2) ¿CUÁL ES LA MEJOR VENTAJA COMPETITIVA QUE USTED CREE QUE POSEE SU EMPRESA?**

Mi empresa no cuenta con ventaja competitiva, porque al pasar el tiempo y el mercado tan cambiante hace que una ventaja no dure mucho tiempo, por ende, en mi empresa planteamos estrategias, las cuales nos ayudan a ser mejor día a día y poder seguir creciendo en el mercado.

#### **3) ¿CREE USTED QUE UNA INVERSIÓN FINANCIERA DE SU EMPRESA AUMENTARÁ LA DEMANDA EN EL MERCADO?**

Una Inversión Financiera es importante para toda empresa, ayuda a desarrollarse y crecer en el mercado. De mi parte creo que una Inversión Financiera para mi empresa si ayudaría mucho en el aspecto económico y también en la demanda del Mercado, porque incrementaríamos la capacidad de local o se aperturaría un nuevo local que nos permitiría ser más extensos y por lo tanto seguir siendo la mejor opción por los clientes.

#### **4) ¿CUÁLES SON LOS ASPECTOS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA QUE MÁS INCIDENCIA TUVIERON EN LA INVERSIÓN FINANCIERA REALIZADA?**

Los aspectos de la Situación Económica de la empresa que más incidencia tuvieron en mi empresa al realizar una Inversión Financiera fue la de mi patrimonio, ya que es lo primordial que se tiene con una Inversión Financiera.

**5) ¿CUÁLES HAN SIDO LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS FINANCIEROS QUE TUVO QUE RESOLVER PARA CONTINUAR CON LA EMPRESA? ¿Y CÓMO LOS SUPERO?**

El principal Problema Económico financiero que tuve que resolver fue: Por un tiempo la falta de liquidez para solventar mis deudas, eso fue el principal problema que casi hace que cierre y quiebre, ya que no tenía como solventar mis deudas. Como lo supere, pues fue por Financiamiento Ajeno que mi familia me presto para poder afrontar con este problema y seguir adelante y hoy en día estoy posicionado muy bien en el mercado y por ahora sin ningún problema económico financiero que me obstaculice seguir creciendo.

**6) ¿CUENTA CON METAS PARA PROYECTAR SUS VOLÚMENES DE VENTAS?**

Por ahora no contamos con metas para proyectarnos en las ventas, pero si contamos con un cuadro simple que nos ayude a contabilizar las ventas diarias y mensuales y llegar a lo planeado en las estrategias realizadas.

**7) ¿CÓMO HA EVOLUCIONADO SU EMPRESA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN SU RENTABILIDAD FINANCIERA?**

Desde que comencé mi empresa en el año 2012, no tuvo una buena acogida, porque había mucha competencia en el mercado y eso permitía que por unos meses mis ingresos no cubrían mis gastos ya que recién estaba acoplándome, pero al pasar un año me di cuenta de que mi empresa estaba teniendo una excelente ganancia, una utilidad estupenda por la cual me genero una Rentabilidad Financiera Positiva.

**8) ¿CREE USTED QUE SU VOLUMEN DE GASTOS AFECTA LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA?**

Pues decir que afecta principalmente a mi liquidez no exactamente, porque si afectaría tendría problemas en solventar mis deudas y pagos, algo que no ocurre en mi empresa, lo que ocurre es que por tener alta demanda tengo que tener personal adecuado para poder cumplir con las satisfacciones de los consumidores, eso hace que reduzca mis ingresos un porcentaje más de lo planeado.

## **VARIABLE DEPENDIENTE: Reducción de Riesgo Financiero**

### **9) ¿CREE USTED QUE AL OBTENER LA OFERTA CREDITICIA PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL OBTENDRÍA ALGÚN RIESGO?**

Pues al obtener una Oferta Crediticia para la apertura de una sucursal de mi Restaurante no sabría decir si obtendría o aparecería algún Riesgo, pero si analizamos los riesgos externos que podíamos tener durante una Oferta Crediticia, estos podían ser tanto la inflación, depreciaciones de la moneda local o también podría ser los desastres climáticos como hemos tenido el año pasado, eso son los riesgos que a mi parecer podrían surgir.

### **10) ¿QUÉ RIESGOS PRESENTAN LOS NEGOCIOS COMO EL SUYO?**

Los negocios como el mío presentan muchos Riesgos tanto internos como externos, pero si bien sabemos hoy en día las PYME no son bien recibidas o bien vistas por los bancos tales como, Banco de Crédito del Perú, BBVA Continental, Banco de la Nación, Interbank, etc., tal que eso es un Riesgo muy grande para nosotros porque no nos permiten desarrollarnos, pero ya hace más de un tiempo no recuerdo exactamente con exactitud, ese Riesgo Financiero por así decirlo ya no fue una preocupación en este caso para mí, porque salieron al mercado las famosas Entidades Financiera que son un aporte para el empresario emprendedor por decir las PYME.

### **11) ¿CREE USTED PODER COMBATIR ESOS RIESGOS? ¿CÓMO?**

Como dije en el punto número 10, el mayor riesgo que mi empresa o mejor dicho el mayor riesgo que las PYME han tenido que afrontar es el de una Oferta Crediticia, porque los Bancos grandes no son capaces de apoyar al desarrollo económico, entonces se puede combatir ese Riesgo, pues claro que se puede, como es que logramos combatir este principal Riesgos, pues no solos, sino que fue con la ayuda de esta Entidades Financieras que aportan al empresario para que puedo surgir y desarrollarse.

### **12) ¿CREE USTED QUE SU EMPRESA SE ENCUENTRE EN UNA SITUACIÓN FINANCIERA FAVORABLE QUE LE PERMITA CRECER? ¿POR QUÉ?**

Mi empresa si se encuentra en un Situación Financiera favorable, porque en los últimos años hemos tenido una acogida formidable la cual nos permite seguir creciendo y seguir siendo para mí la numero uno en todo Lambayeque, eso hace que mi empresa tenga una liquidez favorable y poder solventar sus gastos.



**13) ¿QUÉ INSTRUMENTOS FINANCIEROS UTILIZARÍA PARA QUE SU EMPRESA AUMENTE SU VALOR?**

Para que mi empresa aumente su valor yo me fijo o me centro más en el Instrumento Financiero de Deudas, Inversión y Ahorro. Por qué me enfoca más en estos tres, la primera porque tengo que verificar como tengo distribuidas mis deudas y saber representar mis obligaciones y un compromiso mensual que tengo, la segunda va de la mano con la tercera porque para poder generar un ahorro tengo que saber invertir y conlleva tiempo para poder generar y tener éxito, por ende, me baso en estos tres aspectos para que mi empresa tenga valor.

**14) ¿CUENTA CON UN PLAN FINANCIERO QUE CUBRA LOS PUNTOS DE INVERSIÓN, LIQUIDEZ Y PROTEJA SUS ACTIVOS EN CASO QUE APAREZCAN RIESGOS FINANCIEROS?**

Pues claro que si tengo, durante el tiempo que llevo en el mercado con mi empresa, eh visto muchas empresas fracasar, lo cual me hizo pensar o mejor dicho tener un Plan Financiero para poder combatir los Riesgos que se me podrían presentar, es por eso que al transcurrir el tiempo con los ingresos que obtenía de mi empresa los designaba diferentes gastos, había un porcentaje de la cual era intocable e iba a una cuenta de ahorros la cual no se toca y es por eso que cuente con una Financiación Propia para poder cubrir mi Liquidez y proteger mis Activos si aparecen Riesgos Financieros.

**15) ¿CREE USTED QUE SUS PROYECCIONES DE INGRESOS PLANIFICADOS CUBRIRÁN CON LOS GASTOS DE OPERACIÓN Y NO TENDRÁ QUE CORRER NINGÚN RIESGO FINANCIERO?**

Al comenzar con mi empresa no pensaba en los Riesgos Financieros, pero si tenía una idea de planificar cada paso que daba en lo personal y en el económico, por lo tanto hice mis proyecciones de ingresos diarios y mensuales, obtuve una gran facilidad de manejo para poder solventar mis gastos y así no poder correr con ningún Riesgo Financiero.

**16) ¿DURANTE EL PROCESO PRODUCTIVO CUALES SERÍAN SU META A CORTO MEDIANO Y LARGO PLAZO?**

Mi meta a Corto Plazo es aumentar más mis volúmenes de ventas.

Mi meta a Mediano Plazo es controlar minuciosamente los gastos y seguir con el Plan Financiero.

Mi meta a Largo Plazo es seguir creciendo, ser líder en el mercado y porque no ser reconocido ya no solo en el departamento de Lambayeque sino Nacionalmente.

**17) ¿CUENTA CON MISIÓN Y VISIÓN A CORTO Y LARGO PLAZO?**

Si cuento con mi misión y visión a corto y largo plazo, eso me ayuda a que día a día quiera seguir creciendo como persona y empresario.

## 6.2. VALIDACIONES

TÍTULO	OBJETIVO	CONTENIDO	FECHA	LUGAR
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO		<p>Yo, Mg. CPC <u>Martín Alexander Ríos Cubas</u> , Contador Público Colegiado y Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos elaborada por: <u>Jorge Marco Antonio Vargas López</u> , estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: <u>Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la Apertura de una sucursal del Restaurante J&amp;M - Lambayeque</u></p>		
CERTIFICADO		<p>C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.</p>		
				Pimentel, 18 de Abril del 2018

### VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. CPC Martín Alexander Ríos Cubas , Contador Público Colegiado y Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos elaborada por: Jorge Marco Antonio Vargas López , estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la Apertura de una sucursal del Restaurante J&M - Lambayeque

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Pimentel, 18 de Abril del 2018



FIRMA

DNI: 45220005

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. CPC Lupe del Carmen Cachay S., Contador Público Colegiado y Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos elaborada por: Jorge Marco Antonio Vargas López, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la Apertura de una sucursal del Restaurante J&M - Lambayeque

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Pimentel, 18 de Abril del 2018



FIRMA

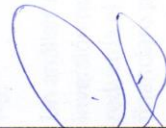
DNI: 16670887.

## VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

Yo, Mg. CPC *Daguan Giles Saavedra*, Contador Público Colegiado y Docente adscrito a la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Señor de Sipán, he leído y validado el Instrumento de Recolección de datos elaborada por: *Jorge Marco Antonio Vargas López*, estudiante de la Escuela de Contabilidad, para el desarrollo de la investigación titulada: *Análisis de la Inversión para reducir Riesgo Financiero en la Apertura de una sucursal del Restaurante J&M - Lambayeque*

C E R T I F I C O: Que es válido y confiable en cuanto a la estructuración, contenido y redacción de los ítems.

Pimentel, 18 de Abril del 2018



FIRMA

DNI: *43899380*