



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
CONTABILIDAD**

**TESIS**

**LEASEBACK COMO MEDIO DE  
FINANCIAMIENTO PARA MEJORAR LA  
CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA  
UNIPERSONAL GUERRERO MEOÑO JUAN  
EDUARDO, CHICLAYO, 2018.**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**Autora:**

**Bach. Suarez Gasco, Antonella Soledad**

**Asesor:**

**Dra. Cubas Carranza Janet Isabel**

**Línea de Investigación:**

**Gestión Empresarial y Emprendimiento**

**Pimentel – Perú**

**2020**

**LEASEBACK COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA MEJORAR LA  
CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA UNIPERSONAL GUERRERO  
MEOÑO JUAN EDUARDO, CHICLAYO, 2018.**

**Aprobación del proyecto**

---

Mg. Cubas Carranza, Janet Isabel  
Asesor Metodológico

---

Dr. Mendo Otero Ricardo Francisco Antonio  
Presidente de Jurado

---

Mg. Chapoñan Ramirez Edgar  
Secretario(a) de Jurado

---

Mg. Ríos Cubas Martin Alexander  
Vocal/Asesor de Jurado

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios por darme la oportunidad de haber llegado a esta etapa y por darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de mis objetivos más deseados.

A mi madre su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, por ser mi motor y apoyarme en todo momento.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todos aquellos que fueron parte esencial en el desarrollo de este trabajo y me ayudaron a concluirlo satisfactoriamente.

De manera especial a mi Docente por la orientación y apoyo necesario en todo el proceso y haber hecho posible este objetivo.

## INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO .....	iv
RESUMEN .....	vii
ABSTRACT .....	viii
<b>I.INTRODUCCIÓN</b> .....	9
1.1 Realidad Problemática.....	10
1.1.1A nivel Internacional .....	11
1.1.2A nivel Nacional.....	13
1.1.3. A nivel Local.....	15
1.2 Antecedentes de Estudio.....	16
1.2.1 Internacional.....	16
1.2.2.Nacional .....	18
1.2.3. Local .....	21
1.3 Teorías relacionadas.....	23
1.3.1 Leaseback .....	23
1.3.2 Capacidad instalada .....	27
1.4 Formulación del Problema.....	32
1.5 Justificación e Importancia del estudio .....	32
1.6 Hipótesis .....	33
1.7 Objetivos.....	33
1.7.1. Objetivo General.....	33
1.7.2. Objetivos específicos .....	33
<b>II.MATERIAL Y METODOS</b> .....	34

2.1. Tipo y diseño de la investigación:.....	34
2.2 Población y Muestra.....	34
2.3. Variables y Operacionalización .....	35
2.3.1 Variable Independiente: .....	35
2.3.1 Variable Dependiente: .....	36
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad .....	38
2.5 Procedimientos de análisis de datos.....	38
2.6. Criterios Éticos.....	38
2.7 Criterios de rigor científico.....	38
<b>III.RESULTADOS</b> .....	39
3.2. Discusión de Resultados.....	43
<b>IV.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b> .....	64
REFERENCIAS .....	66
ANEXOS.....	70

## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general Determinar en qué medida el financiamiento mediante Leaseback mejorará la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, 2018.

El tipo de investigación Cuantitativa, Descriptiva y Propositiva y su diseño no experimental. La población estuvo determinada por 7 personas que conforman la empresa y muestra estuvo conformada por el Contador externo y el Gerente, para desarrollar dicha investigación se requirió de documentos proporcionados por la empresa como estados financieros del año 2018, el cual fue la partida para proyectar información a los años 2019, 2020 y 2021 y así haber llegado a confirmar los beneficios de optar por el financiamiento Leaseback.

Las técnicas utilizadas en dicho trabajo de investigación fueron la entrevista y el análisis documental, y como instrumentos guía de entrevista y guía de análisis documental, los cuales fueron validados por expertos en la línea de investigación desarrollada.

Los resultados encontrados de acuerdo con los objetivos muestran que la empresa necesita de un financiamiento para mejorar su capacidad instalada, para ello se revisaron diferentes instituciones de financiamiento, y mediante ello se tomó la decisión de realizar el financiamiento con el BBVA, ya que presentaba las características más adecuadas requeridas por la empresa.

Por último, las conclusiones encontradas en la empresa es que presenta falta de liquidez, Por ello se Propone un sistema de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo.

**Palabras claves:** Leaseback, Capacidad Instalada.

## ABSTRACT

The main objective of the present investigation was to determine to what extent financing through Leaseback will improve the installed capacity of the Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo company, Chiclayo, 2018.

The type of Quantitative, Descriptive and Propositive research and its non-experimental design. The population was determined by 7 people who make up the company and sample was made up of the External Accountant and the Manager, to develop this research required documents provided by the company as financial statements for the year 2018, which was the items to project information to the years 2019, 2020 and 2021 and thus have come to confirm the benefits of opting for Leaseback financing.

The techniques used in the present work have been the interview and the documentary analysis, its instruments guide of interview and guide of documentary analysis, which were validated by expert judgment.

The results found in accordance with the objectives show that the company needs financing to improve its installed capacity, for which different financing institutions were reviewed, and through this the decision was made to carry out the financing with the BBVA, since it presented the most appropriate characteristics required by the company.

Finally, the conclusions found in the company is that it has a lack of liquidity. Therefore, a financing system through Leaseback is proposed to improve the installed capacity of the Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo company.

**Keywords:** Leaseback, Installed Capacity.

## I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está referido al Leaseback como medio de financiamiento para mejorar la capacidad instalada de la Empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, el cual se ha constituido en un lugar muy especial y acogedor, en donde se puede disfrutar de comida gourmet y una gran variedad de platos criollos y típicos de la región, pero al ver el gran incremento de la demanda, se ha creído pertinente mejorar su capacidad instalada por lo que se ha determinado recurrir a un medio de financiamiento bancario

Por medio de este financiamiento le permitirá a la empresa obtener liquidez, cubriendo sus necesidades a corto plazo, asimismo se podrá seguir haciendo uso del establecimiento por el tiempo que se crea oportuno, ofreciendo así un lugar más acogedor a los clientes.

Para ello se debe Analizar la capacidad instalada del Restaurant Míster Grau de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, determinar el grado de financiamiento que se necesita para potenciar la empresa y Proponer un sistema de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar su capacidad instalada

Este proyecto está estructurado en tres capítulos:

**En el capítulo I:** se dará a conocer la realidad problemática a nivel internacional, nacional y local, las teorías relacionadas con el tema, la formulación del Problema, justificación e importancia, las hipótesis y los objetivos.

**En el capítulo II:** daremos a conocer el tipo y diseño de investigación; población, muestra; las técnica e instrumentos utilizados, método de análisis y los aspectos éticos de la investigación

**En el capítulo III:** consta de los resultados, discusión y la propuesta de la investigación.

**En el capítulo IV:** Por ultimo están las conclusiones y recomendaciones.

## 1.1 Realidad Problemática

La investigación buscará establecer el efecto que tendrá el Leaseback como medio de financiamiento para mejorar la capacidad instalada del Restaurant Míster Grau – Barra Cevichería, de la Empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo 2018, asimismo evaluará los mecanismos más adecuados para solicitar esta fuente de financiamiento que la considero como una herramienta financiera de fácil obtención para los intereses de la empresa, tanto por su esquema operativo, por los bajos intereses y porque permitirá obtener de manera inmediatamente de los recursos necesarios para ser utilizados básicamente para gastos operativos o para realizar cualquier tipo de inversiones.

El Restaurant Míster Grau – Barra Cevichería se ha constituido en un lugar muy especial y acogedor, en donde se puede disfrutar de comida gourmet y una gran variedad de platos criollos y típicos de la región, pero atendiendo al gran crecimiento de la demanda, se ha creído pertinente mejorar su capacidad instalada, la misma que no viene cumpliendo con los márgenes de utilidad y rentabilidad esperada y por carecer del capital necesario, es que se ha evaluado la posibilidad de recurrir a financiamiento bancario a fin de aprovechar la oportunidad que brinda el mercado chiclayano que siempre anda en busca de restaurantes que puedan atender sus gustos tan exigentes en temas gastronómicos y totalmente diferenciados de la competencia y a través de las entrevistas que se realizarán al gerente general y al contador de la empresa, se determinarán las variables de estudio que influirán en su adecuada operatividad.

### 1.1.1 A nivel Internacional

#### Chile

**Campos, J. (2017)** En el artículo “Financiamiento de empresas mediante Leaseback crece más de 40% en 2016” afirmó que gran cantidad de empresas vienen pasando por problemas de iliquidez y en periodos de descontrol de la economía y al ver que los márgenes se reducen y el poder obtener crédito se hace difícil, he ahí que aparecen distintas alternativas de financiamiento.

#### México

VUELVEN LAS VENTAS DE RESIDENCIAS DE TERCERA EDAD, (2015) “El Sale and Leaseback” detalla que muchas empresas y restaurantes que requieren de liquidez inmediata para atender sus asuntos operativos recurren a un instrumento financiero denominado Leaseback y esto en razón de que muchas de las herramientas de financiamiento que ofrece el mercado bancario no les brindan las facilidades necesarias para cubrir sus necesidades de caja.

#### Colombia

En su artículo “Leaseback, una alternativa para poder obtener caja con sus propios activos” precisó y da como recomendación a todas aquellas empresas que busquen disminuir su adeudo o que no cuentan con el capital de trabajo suficiente para atender sus procesos operativos ya que pueden incrementar caja en un tiempo corto por medio de la venta de activos. Asimismo, ayuda a aminorar el adeudo, perfeccionando sus indicadores financieros. Por medio de esto, la empresa puede producir liquidez y reubicarlo en áreas estratégicas y permitan al negocio obtener notorios cambios El Leaseback no representa un descenso en su patrimonio, ya que el activo vendido sigue en el balance, por consiguiente, el dueño es quien hará uso del activo financiado. El negociante, por otro lado, cuando hace uso del bien tendrá que aceptar su debito como un pasivo financiero. **(Peters, 2017)**.

## **Argentina**

En su artículo “El manejo de la Capacidad Instalada en la Industria” señaló que se ha llegado a determinar que muchos negocios y sobre todo restaurantes no vienen utilizando su capacidad instalada en su totalidad, ya que existen una variedad de activos que no se están utilizando en su forma total a pesar de su valor potencial con respecto al de otros bienes de capital que participen de manera unida para la producción de un bien determinado, sosteniendo que esta situación anómala se da por que no se cuenta con los recursos suficientes para que estos activos puedan operar, generando que una parte de la capacidad instalada utilizada tienda a bajar, incrementando la capacidad no usada que por los diferentes motivos ya sea de costo o por efecto de la escasez del mercado, no se encuentran en la situación adecuada para empezar a explotar sus recursos en un determinado plazo, haciéndose imperativo entonces que la empresa busque los canales necesarios para que dicha capacidad instalada se ponga operativa en toda su extensión. **(Jara L. , 2015)**

## **Colombia**

En su artículo científico “el cálculo estimado de la capacidad instalada en Restaurantes de elaboración masiva” afirmó que a pesar de hacer un reconocimiento de la capacidad productiva tiene un valor muy significativo en los sistemas de producción y aunque existen diversos análisis empleados en distintos sectores, tanto como productivos y de servicio, es limitada la información referente a la identificación de la capacidad en restaurantes de fabricación masiva. Se desarrolló una metodología para obtener la capacidad en estos restaurantes, relacionada a una variedad de comidas denominadas “menú tipo”. **(Orejuela, Salcedo, & Giraldo, 2016, p.219)**

## **1.1.2 A nivel Nacional**

### **Lima**

“Financiamiento a través del Leaseback o Retro arrendamiento” señaló que con motivo de que muchos negocios carecen de recursos propios, deben afrontar continuamente decisiones de financiamiento, lo que convierte a estas herramientas en un hecho inexcusable en el momento de la ejecución de las actividades relacionadas a la empresa, quienes obtendrán por tanto un impacto importante en el auge de la empresa y en cada uno de sus proyectos. Esto no solo se refiere de tomar decisiones indispensables que demandan un análisis rápido, sino también de saber tomar las mejores elecciones que puedan ir en contra hasta del mismo curso de desarrollo financiero de una empresa. Debemos ser conscientes que para toda empresa los recursos económicos son insustituibles para su manejo en el desarrollo de sus actividades. Es por ello que se encuentran en la necesidad de hacer uso de métodos financiero que conlleve a poder obtener fondos o liquidez por medio del Leaseback. **(Mamani, 2014, p.VI-7)**

### **Lima**

Las operaciones de leaseback se han centrado, principalmente, en el sector inmobiliario, tal como lo prueban las transacciones efectuadas sobre hoteles, establecimientos industriales en funcionamiento, en la administración pública, en el sector bancario y financiero; aunque en estos últimos tiempos se vienen aplicando con particular éxito al campo mobiliario, especialmente al segmento de la aviación civil. En el Perú las operaciones del leaseback se dirigen, generalmente, hacia el sector industrial, sobre todo en lo que se guían a maquinarias, embarcaciones pesqueras y equipos; y, en los últimos años, los profesionales independientes recurren a este contrato para agenciarse de modernas bocinas y de bienes de última generación, que mejoran la imagen de la empresa a la que pertenecen y la calidad de servicios que ofrecen a sus clientes. **(Leyva , 2013).**

## **Lima**

**Riquelme, (2015)** “Seis estrategias para lograr que un restaurante sea rentable” afirma que en gran parte de los restaurantes se reconocieron una gran cantidad de trabas financieras y que para conseguir tener cien por ciento operativa la capacidad instalada del restaurant es importante establecer un esquema productivo para un cálculo idóneo de la productividad, la liquidez y el peligro que supone emplear su activo en instrumentos financieros de fácil obtención. Se buscó estimar la eficacia de los restaurantes y aprovechar su capacidad instalada para incrementar su rentabilidad y que implicó definir el desarrollo del negocio con el objetivo de aplicar iniciativas para un incremento en su potencial, debiendo planificarse mejora sus operaciones a fin de mejorar sus ingresos y recibir mayores ingresos por las inversiones realizadas. En síntesis, se puede resumir que, aprovechando la capacidad del restaurant, se rentabilizará mucho mejor sus operaciones habituales.

## **Lima**

“En los últimos años los negocios de restaurantes han crecido 2,10% en enero de este año y acumuló diez meses de crecimiento continuo” pero esto resulta insuficiente en razón de que no se está explotando al máximo la capacidad instalada de dichos negocios, es decir que no se está cubriendo las expectativas del mercado basadas en una serie de eventos y celebraciones como la novena edición de la Semana del Chilcano y la variedad de frozen y smoothie en café y frutas de estación **(INEI, 2018, p.43)**.

### **1.1.3. A nivel Local**

El presente trabajo investigativo se realizó en la Empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, identificado con RUC N° 10164085959 quien cuenta con un Restaurant denominado según rotulo publicitario “Míster Grau – Barra Cevichera”. Como resultado se llegó a concluir de que no está cumpliendo con la estrategia clave de prestar sus servicios acordes con la demanda de la población. Por ello se da como alternativa requerir financiamiento para mejorar su capacidad instalada en aras de transformar un entorno innovador con mejor aprovechamiento de sus capacidades y así garantizar un mejoramiento en la calidad y diversidad del contexto gastronómico a los pobladores, teniendo en cuenta las características del restaurant, así como para el mejoramiento de su capital financiero.

La investigación se realizó teniendo en consideración las deficiencias encontradas en dicho negocio y es esta manera superar las dificultades y retos con el objetivo de mejorar la calidad del servicio mediante el aprovechamiento de su capacidad instalada. Considerando el tiempo que permanece el restaurant Míster Grau – Barra Cevichería en el mercado y a partir de la experiencia, ha quedado demostrado que los responsables del negocio deben tener bien definido el papel que les corresponde desempeñar y propiciar la solución de la problemática presentada, mediante iniciativas que atiendan objetivamente los cambios que se requieren para optimizar los procesos productivos de manera puntual con la búsqueda de soluciones oportunas, nuevas y formas de pensar y de actuar.

Cabe destacar que las decisiones de financiamiento del restaurant, está contemplando recurrir al Leaseback como instrumento financiero o la operación de Retro venta o Retro compra que permitirá optimizar la capacidad instalada del restaurant en bien de la mejora de su productividad y obtener una mayor liquidez y rentabilidad. Partiendo de este análisis, es que surge la necesidad de fomentar mejores procedimientos productivos que involucren a todos los actores que de una u otra manera contribuirán a que el restaurant aproveche su capacidad instalada y brinde los mejores servicios y una mayor oportunidad de acceder a su variada y excelente carta gastronómica.

## **1.2 Antecedentes de Estudio**

### **1.2.1 Internacional**

#### **Chile**

(Aladro, Ceroni, & Montero, 2011) En su investigación titulada “Dificultades del Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico” para optar al título de Ingeniero Comercial Mención Administración en la Universidad de Chile concluye:

En los últimos tiempos se pudo observar el gran logro económico chileno, basado esencialmente en índices macroeconómicos, así como también un elevado crecimiento del producto, un índice de inflación moderado y un desempleo referentemente estable y controlado. Uno de ellos es el poco interés que se le pone a la solución de problemas que afectan a micros, pequeñas y medianas empresas y básicamente a los restaurantes.

#### **Comentario:**

*Se indica de manera puntual que en la actualidad la micro, pequeña y mediana empresa no vienen recibiendo el financiamiento adecuado para que operen sin dificultades y en función a ello, es que muchos de estos negocios no pueden seguir operando, por lo que se recomienda financiarlas adecuadamente*

#### **México**

(IDC Online, 2018) En su artículo “Como opera el Sale and Leaseback” precisó que ante la actual situación económica acaecida en México y que ha afectado sobre manera a muchos negocios y restaurantes en sus esquemas operativos, se hace imprescindible que los empresarios hagan uso de un financiamiento para incitar a su recuperación.

Por esto se considera que entre las mejores opciones de financiamiento se encuentra el Leaseback, que permitirá a las empresas vender sus activos y posteriormente gozar de ellos vía un arrendamiento y al término del contrato elegir

entre la venta de un activo, arrendamiento financiero de aquel y finalmente su recuperación.

**Comentario:**

*Se considera que el Leaseback se encuentra entre las mejores fuentes de financiamiento para optimizar la capacidad instalada del Restaurant en bien de su numerosa clientela que recurre a sus instalaciones a fin de degustar de una variada oferta culinaria, precisándose que el Leaseback le permitirá obtener recursos de manera inmediata y sin mucho tramite.*

**México**

Yrizar y Alcocer (2017) “Sale and Leaseback: Fuente alternativa para las empresas” concluyó que, dentro de este contexto de riesgo económica global, las empresas están cada vez más centradas a disminuir costos y a emplear con mayor eficiencia el capital con el que cuenta para fortalecer la liquidez de la empresa y hacer producir toda su capacidad instalada. Muchas empresas son dueñas de sus inmuebles, ya sea industriales o de oficinas, y tienen sin usar un monto de capital importante en esos activos inmobiliarios. Existe una operación alternativa para todas empresas tengan entrada para poder obtener un capital, sin tener que estar en contacto las entidades financieras: El Sale and Leaseback (SLB), es un sistema financiero mediante el cual la empresa consigue capital por medio de la venta de su o sus inmuebles, al mismo tiempo este puede seguir haciendo uso de su inmueble con absoluto control, pasando de ser propietario a ser inquilino y obteniendo a cambio importantes beneficios como gastos deducibles por los alquileres sobre el impuesto a la renta.

**Comentario:**

*La optimización de la capacidad instalada de las empresas deberá ir necesariamente aparejada a la obtención de financiamiento bancario, siendo en esta oportunidad el financiamiento mediante Leaseback que resultará como una de las herramientas financieras que permitirá mejorar los procesos operativos.*

## **Argentina**

**(Rojas, 2015)** En su investigación que lleva como título: “Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina” para obtener su especialización en Administración Financiera en la Universidad de Buenos Aires señaló:

Las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en las PYMEs de diversa índole y especialmente al sector de Restaurantes, que las fuentes de financiamiento privado y esto se debe a los problemas de información financiera por los cuales los bancos no participan para que las pymes obtengan financiamiento.

### **Comentario:**

*Un elemento que se manifiesta en varios países es el escaso apoyo que se le brinda a las pequeñas y medianas empresa en temas de financiamiento y que no les permite despegar debidamente, observándose que en muchas ocasiones es el Estado el que brinda más apoyo a este sector que el mismo sector bancario.*

## **1.2.2 Nacional**

### **Trujillo**

**(Benites M, (2016)** En su tesis titulada “características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pollerías del distrito de Huamachuco, 2015”, para optar el título Profesional de Licenciado en Administración de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, concluye:

La presente investigación hace énfasis a la casi imposible que una empresa tenga la oportunidad de verse beneficiada con la obtención financiamiento con las entidades correctas. Se pueden encontrar ciertos peligros para hacer uso de un financiamiento

formal, ya que los bancos manifiestan el incremento de la tardanza en los pagos y no se arriesgan.

### **Comentario**

*Sostuvo que se encuentran demasiadas barreas burocráticas para el acceso a financiamiento bancario, ya que las entidades financieras no privilegian el otorgamiento de crédito por considerar que estos no podría ser recuperados debido a la alta informalidad del sector.*

### **Lima**

**Mercado & Cayuri, (2018)** en su tesis titulada “Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante de almuerzos con servicio asistido y autoservicio ubicado en la urbanización Marcavalle de la ciudad del Cusco”, para optar el grado de Maestro en Ciencias Empresariales de la Universidad San Ignacio de Loyola concluye:

Las características necesarias para la justificación técnica y económica de un restaurante de almuerzos con formato de servicio asistido y autoservicio y cuya fuente de financiamiento se harán mediante Leaseback.

### **Comentario:**

*Se realiza un análisis detallado de cómo se requerirá financiamiento mediante Leaseback para el inicio de las operaciones del negocio, así como será utilizada la capacidad instalada del restaurant, desde el ingreso de los clientes, su permanencia y su retiro del local, brindándoles la mejor oferta culinaria.*

## **San Miguel**

**Alvites & Prado, (2012)** En su tesis titulada “Estudio de pre-factibilidad de un restaurant buffet criollo en la ciudad de Lima” para optar el grado de Ingeniero Industrial en la Pontificia Universidad Católica del Perú concluye:

En la actualidad el Perú se encuentra pasando por un ciclo de aumentos económicos centrados en políticas macroeconómicas prudentes y correctas y que ha conllevado a que tenga un crecimiento significativo en promedio a los años anteriores.

### **Comentario:**

*Considerando los fundamentos de la investigación se tiene que el temperamento del poblador peruano ligada al incremento de su oferta gastronómica, en la que toda fecha importante siempre está acompañada de una buena mesa de comida, nos lleva a estudiar el mercado culinario en el Perú en busca de una ventana de oportunidad.*

## **Tumbes**

**Lupu E, (2016)** En su tesis titulada “La descripción del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016” para optar el grado de Licenciado en Administración en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, concluye:

Las micro y pequeñas Empresas son parte muy importante en la economía, y el terreno donde se desarrollan las actividades aun son muy frágiles, ya que se pueden ver disminución de índices que los ayuden a seguir obteniendo liquidez y consolidación empresarial de dichas entidades. El trabajo tuvo como principal problema establecer como está caracterizado el financiamiento y rentabilidad de las Mypes.

### **Comentario:**

*Se ha demostrado de manera fehaciente que el financiamiento para las Mypes estará supeditada básicamente al comportamiento financiero de este tipo de empresas, ya que se debe considerar que el obtener fondos inmediatos les permitirá a las Mypes mejorar su capacidad instalada y una mayor productividad.*

### **Lima**

**Arana, Arbocco, Macedo, & Villar, (2014)** En su tesis titulada “Calidad En Restaurantes Clasificados Por Tenedores Según Reglamento De Restaurantes En Perú, 2014” para obtener el grado de Magister en Administración Estratégica de Empresas en la Pontificia Universidad Católica del Perú concluye:

Su estudio brinda un análisis descriptivo acerca de la situación de la calidad en los restaurantes en el Perú, específicamente aquellos clasificados por tenedores según Promperú, en Lima Perú, 2014 y que vienen ocupando de manera deficiente su capacidad instalada

### **Comentario:**

*Permitió establecer del porque muchos restaurantes en el Perú no vienen haciendo de toda su capacidad instalada que les permita optimizar su productividad y atender debidamente los índices de calidad acorde con los estándares establecidos por las calificadoras dedicadas a este rubro.*

### **1.2.3. Local**

#### **Chiclayo**

**Monteza A, (2014)** En su investigación que la tituló “Auditoría operativa aplicada al área de ventas, en la empresa Pardo’s Chicken Chiclayo, para una mayor eficiencia de sus procesos operativos” para optar el Título de Contador Público en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo concluye:

Para realizar este estudio, se usará la auditoría operacional, sus técnicas y métodos, para estudiar sus procedimientos a fin de hallar las áreas críticas o de peligro y tomar las mejores decisiones que puedan ayudar para su mejora y mayor eficiencia, asimismo para establecer si la empresa está utilizando debidamente su capacidad instalada. La empresa hará uso de instrumentos que le faculten mantener un mejor control de los procesos de producción y ventas, la aplicación de procesos y métodos de la auditoría operacional que ayudara analizar la situación en la que se encuentran las áreas mencionadas y determinar el desarrollo de sus procesos operativos.

### **Comentario:**

*Nos indica la investigación que este negocio tiene enormes posibilidades de atender a su clientela, pero aún tiene una gran capacidad instalada que no viene siendo utilizada debidamente, por eso ha sido necesario y oportuno que se realice una auditoria operacional para establecer las razones de ello.*

### **Chiclayo**

**Morales & Palacios, (2015)** Investigación titulada “Propuesta de un modelo de gestión para el Restaurant El Horno en la ciudad de Chiclayo” para optar el título de Licenciado en Administrador de Empresas en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo concluye:

Se ha determinado que este restaurant no viene ocupando debidamente su capacidad, razón por la cual se ha determinado que se debe poner en práctica el objetivo general, que consiste en delinear y propuesto un modelo de gestión administrativa para el Restaurante El Horno. Finalmente se concluyó que el modelo de gestión actual es totalmente deficiente por no haber detectado a tiempo que sus activos no vienen siendo ocupados como corresponde, con una visión sistémica, de tal manra que el trabajo en conjunto si generará eficiencia en todas sus áreas.

### **Comentario:**

*Se ha podido determinar las razones del porque este restaurante no viene ocupando toda su capacidad instalada que les permita atender debidamente la demanda chiclayana y no se han estado llevando a cabo los procesos clave y sus interacciones a fin de superar las deficiencias encontradas.*

## **1.3 Teorías relacionadas**

### **1.3.1 Leaseback**

#### **Definición**

El Leaseback o retro leasing es un financiamiento mediante la cual una empresa financiera traslada activos inmuebles o muebles de su propiedad a una entidad, utilizando para ello, un contrato de leasing.

Ello le permite a la entidad financiera cederle los bienes muebles o inmuebles a la empresa que vendió, en manera de arrendamiento, junto con una alternativa de compra a ejercitar al final del contrato. Como podemos deducir del concepto, se trata de una operación de leasing a la inversa; pues, el dueño de un bien, lo vende a una entidad de leaseback con la que suscribe un contrato de arrendamiento financiero sobre el activo ofrecido. **(GEDESCO, 2018)**

Se denomina Leaseback a un tipo de leasing inverso, en el cual, el arrendador y propietario del bien pasa a ser arrendatario una vez transfiere la propiedad del mismo.

#### **Ventajas y desventajas del Leaseback Financiero**

Ventajas de utilizar el leaseback

- Dar activos fijos para obtener a cambio liquidez y satisfacer las necesidades a corto plazo, la cual permite seguir haciendo uso de sus bienes durante el tiempo que considere adecuado y seguir con su actividad económica.
- Las partes contratantes de la operación de leasing/Leaseback podrían favorecerse de ventajas con la posible deducción de parte de la cuota financiera en el impuesto de sociedades.
- Es una operación muy factible para conseguir liquidez, sin requerir excesiva documentación, tiempo y supone un ahorro financiero respecto a una venta al uso.

#### Desventaja del Leaseback

- se podría considerar como desventaja, que los activos con los que cuenta la empresa, no le permitan conseguir la liquidez que esta necesita, bien por su antigüedad, por estar obsoletos. **(GEDESCO, 2018)**

#### **Motivos para recurrir al sale and Leaseback**

Este financiamiento, usado en los últimos años por instituciones y grandes corporaciones, se suele poner en práctica en periodos donde la empresa no se encuentra en las mejores condiciones y como una forma de obtener liquidez inmediata por la venta un activo, cuya característica es que el dinero de la venta se obtiene casi de inmediato, el pago del arrendamiento es dividido en parte y sus pagos son generalmente, más asumibles y deducibles fiscalmente.

El Leaseback es un sistema financiero criticado, ya que, si bien permite la obtención de ingresos a corto plazo, a largo plazo el precio (coste) que paga por usar sus activos, el cual, suele ser mayor del que tendría si continuaran siendo suyas, ya que a la firma del contrato de leasing el nuevo arrendador querrá obtener una rentabilidad sobre su inversión (pago por el bien), deteriorando a largo plazo la capacidad de solvencia de una institución o corporación. **(ENCICLOPEDIA, 2018)**

## **Contrato de compra venta**

Leaseback es un sistema financiero, el cual permite cambiar un activo fijo en dinero para seguir operando. Este financiamiento se realiza mediante un contrato de compra-venta, donde la empresa de leaseback compra a una empresa alguno de sus activos fijos, dándole a cambio liquidez mediante el pago del precio pactado por el contrato. Al final del tiempo determinado existe también una oportunidad de compra que permite el retorno de del bien al propietario original (**LEASBACK**),2018

## **Funcionamiento del Leaseback**

Para realizar una operación de Leaseback se debe:

- Determinar el precio justo del activo, para ello se realiza una tasación con la que se determina el porcentaje a financiar según su valor comercial.
- Junto con aquello se realiza un análisis financiero de la empresa, para determinar su capacidad de pago mensual, de esta forma se establecen la cantidad rentas de arrendamiento y condiciones especiales en caso de los refinanciamientos de pasivos.
- En el caso de los pagos del arrendamiento, se deben cancelar vía transferencia electrónica en la fecha pactada.
- Otra alternativa para los clientes de pagar las rentas del financiamiento es mediante la operación de factoring y/o excedentes que se generen de las mismas.
- En la operación Leaseback su análisis es más flexible que un crédito.
- La opción de compra es traspasable, ya que puede ser puesta a disposición de un tercero si la empresa así lo solicita.
- Las cuotas obtenidas mediante el arrendamiento se van directo a gasto.

## **Pymes que utilizan el Leaseback**

Leaseback es una excelente alternativa para pymes pues les permiten contar con mucho activo fijo (inmuebles, vehículos) y poco capital disponible, consolidando pasivos, otorgando liquidez a la empresa. Para lo cual, tienen como requisitos que dicha empresa Pymes tener una antigüedad mínima de 6 meses

## **Leaseback Inmobiliario**

Es el contrato en donde el dueño de un inmueble lo vende a una persona, la cual al mismo tiempo se lo da en arrendamiento a quien se lo vendió, dándole a este la oportunidad de comprar el bien en un plazo determinado de tiempo.

Viéndolo desde la parte económica, este contrato es para la empresa una manera de movilizar un bien inmovilizado, ya que por medio de esta operación le permitirá a la empresa obtener una mayor fuente de liquidez que le permita seguir manteniendo el uso y con la facultad de poder readquirir el bien al final del tiempo pactado.

### **Beneficios del Leaseback**

- Le da a la empresa adquiriente una mayor flexibilidad que un préstamo común porque permite financiar en su totalidad a una inversión.
- Los pagos se pueden adecuar a las necesidades de cada cliente, donde este puede escoger el tipo de interés ya sea fijo o Variable y con cuotas que se adecuen a su requerimiento y estas pueden ser mensuales, trimestrales, anuales, etc.
- No se registra en el sistema financiero.
- Este tipo de contrato es adecuado para situaciones de corto plazo.
- Le da al cliente un gran cambio en su imagen financiera.

### **En qué momento se debe solicitar un contrato Leaseback**

Se cree conveniente que para adquirir un contrato Leaseback el cliente debe estar en las siguientes situaciones:

- Que la empresa cuente con gran cantidad de activo pero que al mismo tiempo carezca de capital.
- Le permitirá a la empresa perfeccionarse en el aspecto financiero.
- El cliente cuenta con un bien inmueble y necesita capital, y es necesario anticipe el valor de la venta de su propiedad.

- La empresa tendrá que transferir su bien por un tiempo determinado. (**Lease Back - Inmobiliario Asesoría Financiera para PYMES**)

### 1.3.2 Capacidad instalada

es una herramienta de producción o capacidad de producción que una empresa puede obtener en un tiempo establecido, haciendo uso de todos los recursos que tiene a su disponibilidad y estos pueden ser, equipos destinados a la producción, recursos humanos, tecnología, instalaciones, experiencia/conocimientos, entre otros. La definición capacidad instalada también es usada con frecuencia en economía para describir todo un sector de actividad. Cuando el volumen de la producción es menor a la capacidad instalada, se dice que existe un desempleo de factores.

En conclusión, partiendo desde el principio de demanda efectiva, se puede decir que todas las entidades de producción trabajan de acuerdo a sus expectativas de ventas.

Sin duda alguna, si las ventas son mucho mayores a las que se esperaban, las entidades ajustarán su producción. Es decir, las empresas se verán incentivadas en el aumento de su producción dada su capacidad instalada, su tecnología y probablemente se tendrá que requerir más mano de hombre, que constituye un aumento del nivel de ocupación. Un bajo uso de la capacidad instalada significa subutilización de la infraestructura y por ende mayor costo por unidad. El uso de la capacidad instalada depende de la cantidad de elementos que se producirán (**Jara, 2015**).

Cabe resaltar que el hecho de estar cerca de la capacidad instalada no significa necesariamente que todos los recursos están cerca de su capacidad máxima. (**PAULO, 2015**)

La capacidad instalada, describe a la capacidad máxima de producción sostenida de una instalación como una central eléctrica, una fábrica de productos, planta de combustible, refinería de metales, minería, etc. En el caso de empresas energéticas, esta capacidad depende de la capacidad técnica interna de la planta para mantener la producción durante un período de tiempo. La salida real puede ser

diferente a la capacidad nominal (capacidad instalada) por una serie de razones en función de los equipos y de las circunstancias (**Buján Pérez, 2015**).

### **Cálculo de la capacidad instalada**

Para el cálculo de la utilización de la capacidad instalada en la industria se tiene en cuenta cuál es efectivamente la producción máxima que cada sector puede lograr con la capacidad instalada actual. Tiene en cuenta criterios técnicos, como el aprovechamiento potencial de las plantas productivas empleando el máximo de turnos posibles y las interrupciones necesarias para el mantenimiento apropiado. Normalmente la capacidad instalada no se usa en su totalidad, hay algunos bienes que se utilizan sólo en forma parcial puesto que ellos tienen un potencial superior al de otros bienes de capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un bien determinado. Cuando hay situaciones de recesión o de crisis el porcentaje de la capacidad instalada utilizado tiende a disminuir, aumentando la capacidad ociosa o no utilizada. (**Jara, L. 2015**).

Este último término se usa equivocadamente para hacer referencia a los recursos naturales que las empresas, por razones de costos o por causas de la estrechez del mercado, no están en condiciones de explotar en un momento dado: así hay tierras que no conviene utilizar porque sus rendimientos son muy pobres y producirían bienes a un costo mayor que el que puede aceptar el mercado (Observatorio.unr.edu.ar)

### **Cuánto producto o servicio puede entregar su empresa en 8 horas**

Las empresas son para vender productos o servicios. Para cualquier tipo de empresa. Cada empresa ha sido estructurada de tal modo único que existe un cierto número de unidades de producto (o de servicio en su caso) que puede producir y entregar en un tiempo determinado. Este dato es una característica propia de cada empresa, pero muchas desconocen cuánto podrían producir en un día de trabajo a jornada normal, o en un mes, por ejemplo.

A la cantidad máxima de unidades de proceso, de producto o de servicio, a condiciones normales de operación, que una línea de producción o una estación de proceso o una de atención y servicio podría producir, se le conoce como “capacidad instalada”. Ocurren casos, por ejemplo, en que una empresa puede producir una cantidad “x” de determinado producto y basa en ese conocimiento sus compromisos con clientes, pero, resulta que su capacidad de despacho es menor, con lo que inician los inconvenientes comerciales y productivos. Muchas empresas dan traspies pues sus propietarios o gerentes esperan y buscan a toda costa incrementar ventas y en muchos casos se comprometen a períodos de entrega que, matemáticamente, no podrán cumplir. Quiere decir esto, que, desde el inicio de funcionamiento de una fábrica, una estación o una empresa, es matemáticamente conocido el rendimiento en ventas e ingresos que podemos esperar, pues se trabaja con una infraestructura siempre de capacidad limitada. ¿Cuál es ese límite al que aspiramos a producir?

Ese límite, la capacidad instalada de su línea de producción, se obtiene de un proceso de dos fases: medición y cálculo. No debe asumirse o inventarse. Otra implicación que pasa frecuentemente desapercibida es que, según sea el nivel de aprovechamiento de la capacidad con que operamos, tendremos incidencia directa en el costo y, consecuentemente, en el precio y la rentabilidad de la unidad de producto o de servicio. También, el establecimiento de una meta de ventas, debiera, prudentemente, tomar en cuenta este tema, ya que las ventas deberían proyectarse un monto tal que contribuyan a lograr la operación de la producción en un nivel alto de eficiencia y un nivel satisfactorio de rentabilidad.

No tendría mucho espíritu empresarial fijar una meta que a lo sumo proyecte un bajo aprovechamiento de la capacidad instalada. Esto implicaría aceptar o introducir una desventaja competitiva ya desde el cálculo. Ni que decir de los efectos en cumplimiento de entregas y del fenómeno de colas en la producción. Todo tiene efectos indeseables en términos de marketing y, equivalentemente, en términos de ser más o menos competitivo en el negocio. Determinar este dato para cada línea de proceso individual y para cada producto, es cuestión de hacer un trabajo empresarial planificado.

Cuando no lo hacemos de esta forma, lo que estamos haciendo es un compromiso con el trabajo desordenado, accidentado, de alta incertidumbre y más poblado de problemas que luego diremos y creemos que resolver esos problemas es el trabajo del gerente. El trabajo directivo y gerencial de una empresa es en alto porcentaje: planificar y controlar. **(Morales, J. 2013)**.

Entre más problemas diarios se ve resolviendo a un administrador se sabe que menos ha planificado.

### **Para la fase de medición**

**(Morales, J. 2013)**. Cada estación de trabajo y cada grupo de proceso es diferente, pero el método es aplicable a cualquier caso con los debidos cuidados particulares.

- Defina claramente qué se considera una unidad de proceso para esa estación.
- Identifique un momento o movimiento de referencia en la estación, que indique que aquí se inicia una unidad de trabajo y por tanto aquí se comienza a tomar el tiempo.
- Del mismo modo identificar y definir el movimiento, estado o posición que nos indica que una unidad de proceso ha sido terminada y comenzará otra.
- En una boleta previamente preparada para registrar lecturas de esos tiempos anotar una muestra de observaciones del proceso. La muestra debe incluir un número razonable de mediciones.
- Tomar muestras en horas distintas, por ejemplo, temprano por la mañana, cercano al medio día, por la tarde, cercano al final de jornada.
- Cada muestra debe ser del mismo número de observaciones. Es decir, si se decide que se harán 5 mediciones, todas las muestras deberán ser de 5 mediciones.

Eso es todo. Una vez están disponibles los datos en las hojas de toma, el siguiente paso es hacer cálculos y consideraciones. **(Morales, J. 2013)**.

## **Recomendaciones para obtener datos confiables en la etapa de mediciones**

- No le pregunte a un operario cuánto puede producir en una hora u otro tiempo y menos cuánto cree que debería producir otro trabajador.
- No tomar el dato de velocidad que tiene una máquina como medida de la capacidad instalada.
- Cuando haga una medición de tiempo-producción, procure que no sea evidente qué es lo que está haciendo (podría obtener datos distorsionados).
- Si varios trabajadores ejecutan una misma labor, haga mediciones separadas; la mano de obra y las habilidades motrices y conductuales son variables de persona a persona (es decir: son equipos diferentes).
- No cruce ni altere el ejercicio. No trate de resolver justo en ese momento cada dificultad o deficiencia que observe durante la medición. Este momento es solo para el trabajo de medición de producción-tiempo, tal como en se hace ahora. Ya habrá tiempo y agenda para plantear mejoras.
- Si usted delega la tarea de realizar las mediciones, asegúrese de que la persona está calificada, no influenciada, y valora la ética profesional.
- Una medición no es lo que queremos ver, ni lo que otros quieren mostrar, es la toma de varias instantáneas, en una escena productiva espontánea, verídica, real. Si es forzada, distorsionada o sesgada: ¡No sirve!
- No confundir con un estudio de tiempos y movimientos. **(Morales , J. 2013)**
- 

### **Determinación de la capacidad instalada**

Revista especializada **Hostelería Ecuador (2017)**. La primera particularidad que posee el sector restaurantero es que, si no se calcula bien o se cumplen con los principios de diseño establecidos para el servicio, el mismo se verá afectado. Otra cuestión es que una vez que se ha construido el local, o adaptado el mismo, para las operaciones, se dificultará el hecho de responder a una demanda creciente. Es por eso que la determinación de la capacidad instalada y el buen uso que de ella se haga representan el primer aspecto a tener en cuenta para la consecución de los objetivos económicos y sociales que se planteen.

## **1.4 Formulación del Problema**

¿En qué medida el financiamiento mediante Leaseback mejorará la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo 2018?

## **1.5 Justificación e Importancia del estudio**

Como en toda actividad empresarial que busque operar debidamente, aprovechando al máximo su capacidad instalada y de esta manera lograr su crecimiento, requerirá de una adecuada gestión de sus procesos operativos y que implicará el uso racional de los recursos disponibles y el financiamiento oportuno para la adquisición de inmuebles o para destinarlos para capital de trabajo.

La presente investigación ha sido realizada tomando como punto de partida la importancia que en los últimos años ha adquirido esta herramienta financiera denominada Leaseback en la operatividad de las empresas y por qué luego de haberse realizado diferentes evaluaciones a las distintas formas de financiamiento requeridas por el restaurant “Míster Grau”, se ha llegado a determinar que el Leaseback es el instrumento financiero que le va a permitir obtener recursos de manera inmediata y sin demasiados trámites, solucionando por consiguiente sus necesidades de caja.

Bajo estas premisas, el Leaseback como un mecanismo de retro arrendamiento financiero, le permitirá al negocio contar con capital de trabajo y para cuyo efecto deberá ceder un bien inmueble, el mismo que será recuperado cuando se cancele en su totalidad el pago de las cuotas previamente acordadas en el contrato de compra venta del activo

## **1.6 Hipótesis**

### **Hipótesis Hi:**

El financiamiento mediante Leaseback mejorará la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, 2018.

### **Hipótesis Ho:**

El financiamiento mediante Leaseback, no mejorará la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, 2018.

## **1.7 Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo General**

Determinar en qué medida el financiamiento mediante Leaseback mejorará la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, 2018.

### **1.7.2. Objetivos específicos**

- Analizar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo 2018.
- Determinar el grado de financiamiento que se necesita para mejorar la capacidad instalada la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, 2018.
- Proponer un sistema de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo,2019.

## II. MATERIAL Y METODOS

### 2.1. Tipo y diseño de la investigación:

El tipo de la investigación es Cuantitativa, Descriptiva y Propositiva.

Descriptiva: porque describirán fenómenos, personas y sucesos, detallándolos tal como están presentados de acuerdo a las variables de estudio.

#### Diseño de la investigación

Será del tipo No experimental.

### 2.2 Población y Muestra

#### Población

Conformada por los 7 trabajadores de la empresa Restaurant Míster Grau.

*Tabla 1: POBLACIÓN*

NOMBRE DEL CARGO	CANTIDAD
Gerente General	1
Jefe de Cocina	1
Ayudante de Cocina	2
Mozos	2
Cajera	1
<b>Total</b>	<b>7</b>

*Fuente: Elaborado por el Autor*

#### Muestra

Estará constituida por el Gerente General y por Contador Externo de la empresa Restaurant Míster Grau.

## 2.3. Variables y Operacionalización

### 2.3.1 Variable Independiente:

**Leaseback: (GEDESCO, 2018)**, Señala que son muchos los beneficios que se pueden ver en este servicio, una de las más sobresalientes es la oportunidad de ofrecer los activos fijos que se tiene pero que no se está haciendo el uso correcto de este, para así poder obtener a cambio liquidez y disminuir las necesidades en un corto tiempo y lo mejor de todo esto, que se puede seguir haciendo uso de los activos puestos en financiamiento ,durante el periodo que considere oportuno y así continuar con su actividad económica.

Entre otro de los aspectos beneficiosos a resaltar de este servicio es que, si las partes contratantes cumplen con determinadas características, el arrendatario financiero del contrato Leaseback podría obtener mejores ventajas como la deducción de parte de la cuota financiera.

El leaseback (**E. Pedrosa, 2018**) es un sistema financiamiento, ya que, si de una forma ayuda a la obtención de ingresos a un corto plazo, a largo plazo el costo que paga por usar sus propias instalaciones suele ser algo elevado del que tendría si continuaran siendo suyas, ya que a la firma del contrato de leaseback el nuevo arrendador querrá obtener a cambio sobre su inversión, deteriorando a largo plazo la capacidad de solvencia de una institución o corporación.

Un contrato de Leaseback (**V.Naranjo & P.Foster, 2016**) es la venta de un bien mueble o inmueble, por la empresa propietaria a una institución financiera de Leaseback; para que, al mismo tiempo la institución financiera en su calidad de nueva dueña, se lo termine arrendando con oportunidad de poder compra el bien. Este es un Contrato poco común, pues está constituida por dos operaciones: una de compra – venta y otra de arrendamiento financiero, vinculadas a la misma operación; en la cual el vendedor es también arrendatario y el comprador se convierte en arrendador.

### **2.3.1 Variable Dependiente:**

**Capacidad Instalada:** (Nunes, P. 2015), señala que la capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa particular, puede lograr durante un determinado periodo, primero haciendo un estudio de los recursos que posee la empresa, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc. Cabe señalar que es de vital importancia señalar que el hecho de estar cerca de la capacidad instalada no significa precisamente que todos los recursos se están usando en su máxima capacidad. En realidad, no puede ser un equipo, por ejemplo, si se usa a su máxima capacidad y otros equipos en las mismas etapas o de otro tipo del proceso de producción, que se utilizan muy por debajo de su capacidad.

**Capacidad instalada (Corvo, 2019)** es la productividad máxima que se puede crear en una planta de producción o empresa en un tiempo determinado, haciendo uso de los recursos con los que cuenta la empresa en un momento determinado. Es una parte importante del sistema de producción; se basa generalmente en medir la eficiencia que se puede ajustar de tal manera que la producción esté de acuerdo con la demanda

La capacidad instalada (UMB, 2017) es un concepto muy utilizado cuando de programar procesos productivos se requiere y hace referencia a la disponibilidad de los medios de producción necesarios para poder realizar sus actividades o prestar un servicio sin inconvenientes y con las mejores condiciones posibles para obtener la máxima ganancia. Casi siempre está relacionada a la infraestructura que se necesita y la asignación de equipos asociada en dicha estructura.

## OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
LEASEBACK (Independiente)	Venta del Inmovilizado Material	Nivel de incremento del Inmovilizado Material	Entrevistas / Guías de Entrevistas
	Retro Arrendamiento por compra del Inmovilizado Material	Nivel de incremento del Capital de Trabajo	
	Retro Arrendamiento por venta del Inmovilizado Material	Nivel de incremento de los Gastos Corrientes	
CAPACIDAD INSTALADA (Dependiente)	Volumen Máximo de Producción	Equipos de Producción	Observación/ guía de observación
		Instalaciones	
		Recursos Humanos	Análisis documental Entrevistas / Guías de Entrevistas
		Tecnología	
		Experiencia/ Conocimiento	

## **2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

Se utilizarán las entrevistas que se realizarán al Gerente General y al Contador Externo de la empresa Restaurant Míster Grau y que constarán de 12 preguntas.

## **2.5 Procedimientos de análisis de datos**

La investigación se realizará aplicando el método cuantitativo.

## **2.6. Criterios Éticos**

Se cumplirá estrictamente lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, en lo relacionado con los principios éticos que se debe observar para los trabajos de investigación y básicamente en que no se deben copiar textos de autores salvo aquellas citas que fueron mencionadas cuando así lo meritó el estudio.

## **2.7 Criterios de rigor científico**

- Credibilidad: El trabajo de investigación se hizo uso de la entrevista, que fue aplicada al gerente y contador externo, y la cual al mismo tiempo fue supervisada por un jurado experto.
- Validez: el adecuado desarrollo de las preguntas en la investigación, hicieron que las variables de estudio sean relevantes, las cuales alcanzaron todas las dimensiones incorporadas en dichas interrogantes de investigación propuestas.

### III. RESULTADOS

En el presente capítulo se mostrarán los resultados de la investigación, que fueron obtenidos después de aplicados los instrumentos de recolección de datos y que dieron viabilidad a los objetivos trazados. Se procedió a entrevistar al Gerente General y al Contador de la empresa sobre la pertinencia de solicitar financiamiento mediante Leaseback para mejorar la capacidad instalada de la empresa unipersonal Guerrero Meño Juan Eduardo.

#### 3.1. Resultados en Tablas y Figuras.

**Objetivo específico 1: Analizar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meño Juan Eduardo, Chiclayo 2018.**

Se logró la siguiente información:

**Variable Independiente: Leaseback**

**¿Considera que la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones a la fecha? ¿Por qué?**

Gerente General

Efectivamente puedo afirmar que a la fecha la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones, en razón de que no se ha realizado la renovación oportuna de nuestros equipos y mobiliario necesario para poder operar.

Contador

Con respecto a su pregunta puedo afirmar que en la actualidad la capacidad instalada de la empresa no se encuentra en las mejores condiciones operativas por motivo de que no se han hecho las inversiones oportunas para su optimización.

**¿Cuál es el recurso que requiere con prioridad ser mejorado?**

Gerente General

El equipamiento de cocina y de manera colateral, el mobiliario para atención al público, con una mejor también de parte de la infraestructura física del local.

Contador

De acuerdo a la información contable debo señalar que los recursos que requieren con prioridad ser mejorados, son los equipos de cocina, menaje, mobiliario y básicamente el mantenimiento del local.

**¿Tiene conocimiento de cómo se debe calcular la capacidad instalada real del restaurant?**

Gerente General

Hemos aplicado un calculado basado en el área que ocupa un cliente que es de 1m<sup>2</sup>, al que le agregamos entre 20 a 30 cm de pasillos, de muebles, áreas comunes, estamos hablando de 1.30 cm por comensal y con relación a los equipos lo hacemos por cada cantidad de servicios atendidos.

Contador

Este es un tema que lo maneja exclusivamente la gerencia general de la empresa conjuntamente con los especialistas en la materia.

**Objetivo Especifico 2: Determinar el grado de financiamiento que se necesita para mejorar la capacidad instalada la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo 2018.**

**¿Tiene conocimiento a cuánto ascendería mejorar la capacidad instalada del Restaurant?**

Gerente General

Tenemos un estimado de 80 mil soles para todo este tipo de mejoras.

Contador

De acuerdo a información recogida de gerencia general, puedo afirmar que se requiere una inversión aproximada de 80 mil soles.

**¿Tienen planeado realizar algún tipo de financiamiento para su empresa?**

Gerente General

Si nos encontramos en pleno proceso de evaluación para solicitar financiamiento en una entidad bancaria y atender la mejora de la capacidad instalada de la empresa

Contador

Por información del gerente general, nos ha manifestado que la empresa si se encuentra evaluando la posibilidad de requerir financiamiento a fin de mejorar la capacidad instalada de la empresa.

**¿Conoce el tipo de financiamiento que se adecue mejor a las necesidades de la empresa?**

Gerente

Básicamente nos estamos centrando en un préstamo regular tipo pagaré o pagaré revolvente.

Contador

Por mi propia experiencia, puedo señalar que el financiamiento que mejor se ajusta a las necesidades de la empresa, es el pagaré revolvente.

**Si aún no han determinado el tipo de financiamiento ¿Han evaluado algunas de las diferentes alternativas que ofrece el sistema financiero?**

Gerente

Definitivamente puedo asegurarle que el financiamiento que estamos requiriendo se encuentra entre un pagaré revolvente y un Leaseback.

Contador

Debo señalar que la gerencia general de la empresa si ha evaluado dos instrumentos financieros, que son el pagaré revolvente y el Leaseback

**Objetivo Especifico N° 3: Proponer un sistema de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Leño Juan Eduardo, Chiclayo.**

**De acuerdo a su respuesta anterior, cree que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para aplicarlo en esta empresa?**

Gerente

Según los requisitos y las características de esta fuente de financiamiento, consideramos que es el que más se adapta a nuestras necesidades financieras.

Contador

Definitivamente considero que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado

para los intereses de la empresa por ser el menos oneroso del sistema financiero.

**Por su propia naturaleza el Leaseback consiste en vender el activo para luego adquirirlo a la sociedad de Leasing. En tal sentido ¿Conoce qué es una operación de Retro venta y Retro compra?**

Gerente

Claro que si tenemos una noción de lo que es una operación de Retro venta y Retro compra, que consiste en vender al banco el bien dado en Leaseback, para luego readquirirlo.

Contador

Consiste en ceder el activo a una sociedad de leasing para luego volver a adquirirlo, una vez que se hayan terminado de cancelar las cuotas de alquiler.

**¿Cuentan con los activos suficientes para respaldar la operación de financiamiento Leaseback, teniendo en cuenta que el inmueble ofrecido solo será vendido literalmente a la entidad financiera?**

Gerente

Por supuesto que si contamos con bienes inmuebles que nos permitan respaldar esta operación.

Contador

A nivel de registros contables, la empresa si cuenta con algunos inmuebles que fácilmente garantizarían la operación del Leaseback.

**Teniendo en cuenta sus recursos disponibles ¿cree la empresa debería financiar un Leaseback para mejorar su capacidad instalada?**

Gerente

Definitivamente considero que sí por los grandes beneficios que traerán a la empresa, sobre todo porque el activo dado en Leaseback sigue formando parte del patrimonio de la empresa y se puede recuperar posteriormente

Contador

Considero que sí, por las altas posibilidades de obtener el Leaseback en el sistema financiero, ya que no requiere de demasiados trámites.

### **3.2. Discusión de Resultados.**

#### **Objetivo específico 1: Analizar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo 2018.**

Según los análisis realizados, la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, sí cuenta con las condiciones para mejorar su capacidad instalada, y por versiones obtenidas de sus clientes, señalaron que sería muy interesante que estas mejoras se den en el corto plazo. Y de acuerdo a las entrevistas realizadas al gerente general como al contador externo, así lo indican. Considerando asimismo la gran competencia que existe en los alrededores del negocio y por ser una zona eminentemente comercial y de gran afluencia de público, es que se requiere adecuar y modernizar la infraestructura del local.

entre las respuestas obtenidas, se observan en la pregunta N° 7 de la entrevista realizada al Gerente General y al Contador externo de la empresa acerca de si consideran que la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones a la fecha y por qué, señalaron que con respecto a su pregunta pueden afirmar que en la actualidad la capacidad instalada de la empresa no se encuentra en las mejores condiciones operativas por motivo de que no se han hecho las inversiones oportunas para su optimización y efectivamente pueden afirmar que a la fecha la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones, en razón de que no se ha realizado la renovación oportuna de los equipos y mobiliario.

Dato que coincide con lo afirmado por Jara (2015), en su artículo “Utilización de la Capacidad Instalada en la Industria” señaló que se ha llegado a determinar que muchos negocios y sobre todo restaurantes no vienen utilizando su capacidad instalada en su totalidad, porque hay algunos bienes que se están utilizando sólo en forma parcial a pesar de su potencial superior al de otros bienes de capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un bien determinado, sosteniendo que esta situación anómala se da por

que no se cuenta con los recursos suficientes para que estos activos puedan operar, generando que el porcentaje de la capacidad instalada utilizada tienda a disminuir, aumentando la capacidad no utilizada que por razones de costos o por causas de la estrechez del mercado, no están en condiciones de explotarse en un momento dado, haciéndose imperativo entonces que la empresa busque los canales necesarios para que dicha capacidad instalada se ponga operativa en toda su extensión.

Información que coincide con lo afirmado por Orejuela, Salcedo, & Giraldo (2016), en su artículo científico “Estimación de la capacidad instalada en Restaurantes de elaboración masiva” afirmó que a pesar que la identificación de la capacidad productiva es de mucha importancia en los sistemas productivos y aunque existen estudios desarrollados en diversos sectores, tanto de producción como de servicio, es escasa la investigación referente a la identificación de la capacidad en restaurantes de fabricación masiva, que involucran producción y servicio al cliente, al mismo tiempo.

Riquelme, (2015), en su investigación “Seis estrategias para lograr un restaurante rentable” sostiene que en gran parte de los restaurantes se han identificado una serie de dificultades financiera y que para conseguir tener cien por ciento operativa la capacidad instalada del restaurant es importante establecer un esquema productivo para una adecuada medición de la productividad, la liquidez y el riesgo que supone invertir en instrumentos financieros de fácil obtención. Se buscó evaluar la eficiencia de los restaurantes y aprovechar su capacidad instalada para incrementar su rentabilidad y que implicó definir el desarrollo del negocio a fin de aplicar mejoras para una mayor competitividad, debiendo planificarse mejora sus operaciones a fin de mejorar las ventas y obtener mayores ingresos por las inversiones realizadas. En síntesis, se puede resumir que, aprovechando la capacidad del restaurant, se rentabilizará mucho mejor sus operaciones habituales.

**Objetivo Especifico 2: Determinar el grado de financiamiento que se necesita para mejorar la capacidad instalada la empresa Unipersonal Guerrero Meño Juan Eduardo, Chiclayo, 2018.**

Se tiene claramente determinado con la respuesta de la pregunta N° 9, el grado de financiamiento que se necesita para mejorar la capacidad instalada de la empresa

Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, conjuntamente con los costos que requerirán dichas actividades y que comprenderán el nivel de inversiones que se tendrán que realizar a través del endeudamiento que la empresa deberá gestionar con una entidad financiera del medio local y que traerá como efecto, la optimización de la capacidad instalada del Restaurant “Míster Grau”, cuidando sobre manera que este endeudamiento no afecte ni los niveles de utilidad, , procurando que el crédito a obtener sea otorgado por una entidad que brinde las mejores garantías del caso, así como las mejores tasas de interés y en los plazos que más convenientes pero sin encarecer el producto financiero. Estos comentarios se evidencian en las preguntas N° 2 y N° 3, donde refieren un monto ascendente a 80,000 soles como la cifra a requerir para la mejora de la capacidad instalada.

En la pregunta N° 1 de la entrevista, acerca si tienen planeado realizar algún tipo de financiamiento para su empresa, respondieron que sí se encuentran en pleno proceso de evaluación para solicitar financiamiento en una entidad bancaria y atender la mejora de la capacidad instalada de la empresa.

Referencia que coincide con lo afirmado por Aladro, Ceroni, & Montero, (2011) en su investigación titulada “Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico” concluye que, en los últimos tiempos se ha podido observar el buen desempeño económico chileno, basado principalmente en índices macroeconómicos, como lo son un alto crecimiento del producto, una tasa de inflación controlada y un desempleo relativamente estable y moderado. Sin embargo, existe una deuda importante en muchos aspectos más particulares. Dado lo anterior, nuestro objetivo se basará en retratar, principalmente a través de revisión bibliográfica y un caso práctico, el problema que afecta a más MIPyMEs en nuestro País.

Información que coincide con lo señalado por Rojas (2015), en su investigación titulada “Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina”, señaló: que las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en las PYMEs de diversa índole y especialmente al sector de Restaurantes, que las fuentes de financiamiento privado y esto se debe a los problemas de información financiera por los cuales los bancos no participan para que las pymes puedan conseguir financiamiento. En Argentina las PyMEs absorben menos del 20% del financiamiento.

Las argumentaciones que suelen presentarse para explicar el declive de sus participaciones de las PyMEs en el financiamiento son de diversa índole. Por el lado las entidades financieras, se suele mencionar la falta de información para realizar las observaciones de riesgo por analizar múltiples créditos de montos pequeños. Por el lado de las PyMEs, fundamentan que los bancos suelen aplicar numerosas exigencias en la solicitud, que incluye balances auditados o informes con proyecciones de caja.

Benites M, (2016) En su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector pollerías del distrito de Huamachuco, 2015”, señala que la investigación hace énfasis a la casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades formales. Existe crisis de financiamiento formal, los bancos declaran el incremento de la morosidad y no arriesgan. Tuvo como objetivo determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector pollerías. Respecto a los empresarios y las MYPE.

**Objetivo Especifico N° 3: Proponer un sistema de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, 2019.**

Se observan en la pregunta N° 4 de la entrevista realizada al Gerente General y al Contador externo de la empresa acerca de que si cree que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para aplicarlo en esta empresa, señaló que definitivamente el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para los intereses de la empresa por ser el menos oneroso del sistema financiero y que según los requisitos y las características de esta fuente de financiamiento, consideramos que es el que más se adapta a nuestras necesidades financieras.

Dato que coincide con lo afirmado por Peters (2017), en su artículo “Leaseback, una opción para generar caja con activos propios” precisó que, recomienda esta figura a los empresarios que quieran reducir su endeudamiento o que no cuentan con el capital de trabajo suficiente para atender sus procesos operativos porque se puede generar caja en el

corto plazo por medio de la venta de activos. Además de reducir el endeudamiento, mejora los indicadores financieros. De esta manera, la empresa puede generar capital líquido y reubicarlo en áreas del negocio más estratégicas. El Leaseback no representa una disminución en el patrimonio empresarial, porque el activo se mantiene en el balance, aunque el propietario es quien lo ha adquirido.

Afirmación que coincide con lo vertido por Mamani (2014), denominado “Financiamiento a través del Leaseback o Retro arrendamiento” señaló que, con motivo de que muchos negocios carecen de recursos propios, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento, lo que convierte a estas herramientas en un hecho inevitable en la realización de la actividad empresarial, las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata no solo de decisiones vitales que demandan un análisis diligente, sino también de elecciones que puedan afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una empresa. Es por ello que se encuentran en la necesidad de utilizar métodos de financiamiento que implica la obtención de fondos o de liquidez preferentemente a través del Leaseback.

Lupu, E. (2016) en su tesis titulada “Caracterización del financiamiento y rentabilidad de Mype sector servicios rubro restaurantes, distrito de Tumbes, 2016” señala que las Mypes representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas. El trabajo tuvo como problema general establecer cuáles son las características del financiamiento y rentabilidad de las Mypes. Se debe considerar de manera puntual que las Mypes están constituidas como empresas de gran trascendencia dentro de nuestro mercado empresarial.

Es por todos conocido que la mayor preocupación de las empresas es mejorar sus niveles de productividad y rentabilidad y más aún cuando cada día se aperturan una serie de restaurantes de diversas variedades, tanto en su calidad como en el precio de sus productos; y, si consideran que no cuenta con los recursos para mejorarla, es que se tiene que evaluar la posibilidad de requerir financiamiento a una entidad financiera; y, después de las evaluaciones decidir por solicitar financiamiento mediante Leaseback, por

considerar que es el instrumento financiero que más se adapta a las necesidades de la empresa y porque su obtención no implica de mayores trámites burocráticos, lo que implica que sería otorgado de manera inmediata con solo transferir algún activo de propiedad de la empresa a la entidad locadora, que en este caso será el local en donde opera el negocio. Estos comentarios se evidencian en las respuestas a las preguntas N° 5 y N° 6.

Se observan en la pregunta N° 5 de la entrevista realizada al Gerente General y al Contador externo de la empresa acerca de que si conoce que el Leaseback consiste en vender el activo para luego adquirirlo a la sociedad de Leasing y si conoce también qué es una operación de Retro venta y Retro compra, señalaron que si tienen noción de lo que es una operación de Retro venta y Retro compra, que consiste en vender al banco el bien dado en Leaseback, para luego readquirirlo y que consiste en ceder el activo a una sociedad de leasing para luego volver a adquirirlo, una vez que se hayan terminado de cancelar las cuotas de alquiler. Dato que coincide con lo afirmado por IDC Online (2018), en su artículo “Como opera el Sale and Leaseback” precisó que ante la actual situación económica acaecida en México y que ha afectado sobre manera a muchos negocios y restaurantes en sus esquemas operativos, Por esto se considera que entre las mejores opciones de financiamiento se encuentra el Leaseback, que permitirá a las empresas vender sus activos y posteriormente gozar de ellos vía un arrendamiento y al término del contrato elegir entre la venta de un activo, arrendamiento financiero de aquel y finalmente su recuperación.

Afirmación que coincide con lo señalado por Yrizar y Alcocer (2017), en su investigación “Sale and Leaseback: Fuente alternativa para las empresas” concluyó que, dentro del contexto actual de crisis económica global, las empresas están cada vez más enfocadas a bajar costos y a utilizar con mayor eficiencia el capital disponible para fortalecer y hacer producir toda su capacidad instalada. Una gran cantidad de empresas son dueñas de sus inmuebles, ya sea industriales o de oficinas, y tienen congelado un monto de capital importante en esos activos inmobiliarios. Existe una vía alternativa para que las empresas tengan acceso a capital, sin tener que interactuar con bancos o entidades financieras.

Sin embargo, Leyva (2013), señala todo lo contrario al afirmar que las operaciones de Leaseback se han centralizado principalmente, en el sector inmobiliario, tal como lo dan a conocer las diferentes transacciones realizadas sobre hoteles, establecimientos industriales en funcionamiento, en la administración pública, en el sector bancario y financiero, aunque en estos últimos tiempos se vienen aplicando con particular éxito al campo mobiliario, especialmente al segmento de la aviación civil. En nuestro país las operaciones del Leaseback se canalizan, generalmente, hacia el sector industrial, sobre todo en lo que se refieren a maquinarias, embarcaciones pesqueras y equipos; y, en los últimos años, los profesionales independientes recurren a este contrato para agenciarse de modernas bocinas y de bienes de última generación, que mejoran la imagen de la empresa a la que pertenecen y la calidad de servicios que ofrecen a sus clientes.

Por lo que se debe señalar con total exactitud, que después de los análisis realizados y de las simulaciones correspondientes a la situación financiera de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, se llega a establecer que la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, mejorará después de obtenido el financiamiento mediante Leaseback, evidenciado en las respuestas a las preguntas N° 4 y N° 11.

### **3.3. Aporte Práctico**

#### **Propuesta de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo**

Guerrero Meoño Juan Eduardo es una empresa unipersonal del sector Restaurantes y este año ha decidido emprender un proceso agresivo de reingeniería de sus procesos con el único objetivo de brindar un eficiente servicio y darle un mayor valor agregado a sus operaciones habituales, que le permitan mejorar la capacidad instalada del local, un manejo corporativo más eficiente y una atención más personalizada a sus clientes y para lo cual está estimando la probabilidad de pedir un financiamiento bancario mediante el instrumento financiero denominado Leaseback.

Esta fuente de financiamiento se requerirá en razón de que la empresa desea lograr un crecimiento sostenido en sus operaciones que abarque un radio de acción más

ambicioso con relación a su mercado objetivo y llegar a fidelizar a sus clientes actuales. Como antecedentes se puede señalar que este plan de mejora surge a raíz de la enorme competencia que actualmente tiene el negocio en lo que se refiere a la oferta gastronómica de comida gourmet situada en los alrededores del negocio.

Debe señalarse que el financiamiento mediante el instrumento financiero denominado Leaseback, servirá básicamente para emprender la mejora de la capacidad instalada y que vendrá aparejada con el equipamiento del restaurante con algunos bienes del inmovilizado material que se adquirirán como parte del esquema del plan de mejora y que estará compuesto por la gestión de materiales, gestión de transformación, y gestión de la distribución del mobiliario y de los equipos.

Estas mejoras le permitirán al negocio:

- a) Hacer más expeditivos sus procesos operativos y así poder adaptar los equipos y mobiliario a la mejora de la capacidad instalada del restaurante.
- b) Identificar el tipo de mobiliarios y equipos que se requerirán para la mejora de la capacidad instalada del restaurante.
- c) Planificar adecuadamente la mejora de los tiempos utilizados en el proceso productivo.
- d) Planificar adecuadamente las adquisiciones de la materia prima, insumos y demás suministros.
- e) Programar debidamente los fondos requeridos para capital de trabajo.
- f) Establecer los controles más adecuados a fin de evitar la mayor cantidad de desperdicios, mermas y desmedros.
- g) Implementar determinadas prácticas medioambientales.

Asimismo, se va a poder demostrar con los efectos alcanzados, que la propuesta de mejora de la capacidad instalada del restaurante es totalmente viable, coherente y sostenible en el tiempo, por lo que será necesario observar los siguientes lineamientos:

- a) Mejora en los procesos de adquisición de insumos y materia prima.
- b) Optimización de los procesos de traslado, almacenamiento y requisición de la materia prima y suministros.

- c) Mejora en los tiempos de atención de los pedidos de recursos y materia prima por parte del área de cocina.
- d) Mejora en los controles del estado en que se encuentra el mobiliario y los equipos del restaurant.
- e) Mejora en la supervisión de las materias primas e insumos, verificando su adecuado almacenamiento.
- f) Mejoramiento de la percepción de los clientes sobre la atención recibida antes y durante su permanencia en el restaurante.
- g) Mejora de la percepción de los clientes sobre los platos adquiridos y sobre los insumos y materia prima usados en el proceso.
- h) Mejora de la inocuidad de los alimentos y bebidas de acuerdo a los estándares fijados por los organismos idóneos.
- i) Mejora de los estándares de seguridad medioambientales, con la debida certificación dada por el ente encargado.
- j) Mejora en la identificación de los puntos clave y de los puntos críticos del proceso productivo.
- k) Mejora en el archivamiento de la documentación referida al movimiento económico y financiero del restaurant.
- l) Implementación del servicio de post venta mediante seguimiento vía telefónica a cada uno de los clientes a fin de recoger sus puntos de vista sobre la atención recibida en el restaurant.

Estas serán las actividades más resaltantes que se realizarán una vez obtenido el financiamiento mediante Leaseback van a permitir realizar las siguientes propuestas como parte de la propuesta.

Por lo tanto, me permitiré mencionar los logros que se conseguirán después de implementada la propuesta de mejora de la capacidad instalada del restaurant:

- a) Optimización de los procesos logísticos de la empresa en base a la propuesta de mejora de la capacidad instalada.
- b) Adquisición de un software para mejora del control de inventarios y que abarque todos los aspectos relacionados con la capacidad instalada del restaurant.

## **Evaluación Económica y Financiera**

Para llevar a cabo la mejora de la capacidad instalada del restaurant se tiene planificado requerir un Leaseback por un total de S/. 50,000.00 soles a un determinado plazo de 36 meses a ser financiado por el Banco Continental y para lo cual se presentarán los Estados Financieros de los años 2018 y los proyectados por los años 2019, 2020 y 2021:

- Plan de inversión.
- Financiamiento mediante Leaseback.
- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados.
- Evaluación Horizontal.

**Tabla 2: Plan de Inversión**  
**Plan de Inversiones con el financiamiento obtenido**

DETALLE	UNIDAD	SUB TOTAL	TOTAL
Mesas de madera	5	140.00	700.00
Sillas de madera	30	60.00	1800.00
Cocina semi industrial de 8 hornillas	2	2400.00	4800.00
Refrigeradora	1	2200.00	2200.00
Congeladora	2	870.00	1740.00
Estufa	2	250.00	500.00
Freidora	1	180.00	180.00
Gratinadora	1	210.00	210.00
Asadores	2	190.00	380.00
Horno semi industrial	1	670.00	670.00
Parrilla	1	980.00	980.00
Sartén basculante	2	80.00	160.00
Horno microondas	2	360.00	720.00
Mesa de trabajo	1	990.00	990.00
Campanas extractoras	3	870.00	2610.00
Ayudante universal	1	660.00	660.00
Peladora de papas	1	150.00	150.00
Moledora	1	170.00	170.00
Ventiladores de techo	4	160.00	640.00
Caja registradora	1	450.00	450.00
Extintores	2	130.00	260.00
Aire acondicionado	1	900.00	900.00
Equipo de sonido	1	1300.00	1300.00
Televisores de 55"	2	1600.00	3200.00
Utensilios de cocina varios	1	1600.00	1600.00
Menaje varios	1	4500.00	4500.00
Acondicionamiento de barra de cemento	1	1300.00	1300.00
Sillas para barra	6	110.00	660.00
Acondicionamiento y decoración del local	1	14970.00	14970.00
Licencia de construcción y otros	1	600.00	600.00
<b>Totales</b>		<b>39050.00</b>	<b>50000.00</b>

*Fuente: Elaborado por autor*

**Tabla 3****Financiamiento del Leaseback BBVA**

Importe a Solicitar :	50,000.00 SOLES	Días de Pago	1
Duración Total :	37 meses	Período de Gracia :	-
Fecha de Solicitud :	16/05/2019	Valor del Bien :	-
Sub-Producto :	CS05 - LEASEBACK.	Cuota :	1,696.71
Tipo Seg. Desgravamen :	Monto Inicial	Importe Seguro	25.50
		Desgravamen :	
Importe Seguro del Bien :	-	Tasa Efectiva Anual	13.660000
TCEA Referencial de Operación :	14.788035%	Comis. envío físico de estado de cuenta	-

<b>0</b>	<b>12/06/2019</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
----------	-------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

NRO	VENCTO	AMORTIZAC.	INTERESES	COMISION(ES) + SEGUROS	SUBVENC	CUOTA	SALDO
001	01/07/2019	871.94	824.77	25.50	0.00	1,722.21	49,128.06
002	01/08/2019	1,152.04	544.67	25.50	0.00	1,722.21	47,976.02
003	02/09/2019	1,147.55	549.16	25.50	0.00	1,722.21	46,828.47
004	01/10/2019	1,211.20	485.51	25.50	0.00	1,722.21	45,617.27
005	04/11/2019	1,141.72	554.99	25.50	0.00	1,722.21	44,475.55
006	02/12/2019	1,251.58	445.13	25.50	0.00	1,722.21	43,223.97
007	02/01/2020	1,217.49	479.22	25.50	0.00	1,722.21	42,006.48
008	03/02/2020	1,215.88	480.83	25.50	0.00	1,722.21	40,790.60
009	02/03/2020	1,288.46	408.25	25.50	0.00	1,722.21	39,502.14
010	01/04/2020	1,272.96	423.75	25.50	0.00	1,722.21	38,229.18
011	04/05/2020	1,245.37	451.34	25.50	0.00	1,722.21	36,983.81
012	01/06/2020	1,326.56	370.15	25.50	0.00	1,722.21	35,657.25
013	01/07/2020	1,314.21	382.50	25.50	0.00	1,722.21	34,343.04
014	03/08/2020	1,291.25	405.46	25.50	0.00	1,722.21	33,051.79
015	01/09/2020	1,354.04	342.67	25.50	0.00	1,722.21	31,697.75
016	01/10/2020	1,356.68	340.03	25.50	0.00	1,722.21	30,341.07
017	02/11/2020	1,349.41	347.30	25.50	0.00	1,722.21	28,991.66
018	01/12/2020	1,396.13	300.58	25.50	0.00	1,722.21	27,595.53
019	04/01/2021	1,360.98	335.73	25.50	0.00	1,722.21	26,234.55
020	01/02/2021	1,434.14	262.57	25.50	0.00	1,722.21	24,800.41
021	01/03/2021	1,448.49	248.22	25.50	0.00	1,722.21	23,351.92
022	05/04/2021	1,404.20	292.51	25.50	0.00	1,722.21	21,947.72
023	03/05/2021	1,477.05	219.66	25.50	0.00	1,722.21	20,470.67
024	01/06/2021	1,484.47	212.24	25.50	0.00	1,722.21	18,986.20
025	01/07/2021	1,493.04	203.67	25.50	0.00	1,722.21	17,493.16
026	02/08/2021	1,496.48	200.23	25.50	0.00	1,722.21	15,996.68
027	01/09/2021	1,525.11	171.60	25.50	0.00	1,722.21	14,471.57
028	01/10/2021	1,541.47	155.24	25.50	0.00	1,722.21	12,930.10
029	02/11/2021	1,548.71	148.00	25.50	0.00	1,722.21	11,381.39
030	01/12/2021	1,578.71	118.00	25.50	0.00	1,722.21	9,802.68
031	03/01/2022	1,580.98	115.73	25.50	0.00	1,722.21	8,221.70
032	01/02/2022	1,611.47	85.24	25.50	0.00	1,722.21	6,610.23
033	01/03/2022	1,630.55	66.16	25.50	0.00	1,722.21	4,979.68
034	01/04/2022	1,641.50	55.21	25.50	0.00	1,722.21	3,338.18
035	02/05/2022	1,659.70	37.01	25.50	0.00	1,722.21	1,678.48
036	01/06/2022	1,678.48	18.01	25.50	0.00	1,721.99	0.00
		50,000.00	11,081.34	918.00	0.00	78	

Fuente: Elaborado por el Autor

1	12/07/2019	1917.75	51.78	16.77	850.70	998.45
2	12/08/2019	1917.75	52.44	17.33	861.75	986.18
3	10/09/2019	1917.75	48.07	16.21	789.48	1063.94
4	10/10/2019	1917.75	48.62	16.77	798.83	1053.48
5	09/11/2019	1917.75	47.53	16.77	780.91	1072.49
6	09/12/2019	1917.75	46.42	16.77	762.66	1091.85
7	08/01/2020	1917.75	45.29	16.77	744.08	1111.56
8	07/02/2020	1917.75	44.14	16.77	725.17	1131.62
9	09/03/2020	1917.75	44.40	17.33	729.66	1126.31
10	07/04/2020	1917.75	40.41	16.21	663.68	1197.40
11	07/05/2020	1917.75	40.56	16.77	666.38	1193.99
12	06/06/2020	1917.75	39.33	16.77	646.07	1215.53
13	06/07/2020	1917.75	38.07	16.77	625.39	1237.47
14	05/08/2020	1917.75	36.78	16.77	604.33	1259.82
15	04/09/2020	1917.75	35.48	16.77	582.90	1282.55
16	05/10/2020	1917.75	35.29	17.33	579.94	1285.14
21	03/03/2021	1917.75	27.14	16.77	445.94	1427.85
22	03/04/2021	1917.75	26.52	17.33	435.82	1438.03
23	03/05/2021	1917.75	24.18	16.77	397.18	1479.57
24	01/06/2021	1917.75	21.89	16.21	359.50	1520.10
25	01/07/2021	1917.75	21.07	16.77	346.14	1533.72
26	31/07/2021	1917.75	19.48	16.77	320.05	1561.40
32	27/01/2022	1917.75	9.33	16.77	153.33	1738.27
33	26/02/2022	1917.75	7.53	16.77	123.75	1769.65
34	28/03/2022	1917.75	5.70	16.77	93.64	1801.59
35	27/04/2022	1917.75	3.83	16.77	62.99	1834.11
36	27/05/2022	1918.66	1.93	16.77	31.78	1868.13

**Financiamiento del Leaseback Caja Trujillo  
Producto: Caja Leasing - Leaseback**

**Tabla 4:***Financiamiento Caja Trujillo*

Nro	Fecha de pago	Importe de Cuota + ITF	Seg. Desg.	Seg. Bienes	Interes	Capital
-----	---------------	------------------------	------------	-------------	---------	---------

Total Cuota	Total SegDesgr	Total Seg Bienes	Total Interés	Total Capital	Total Cuota + ITF
69 038.11	1 057.67	603.72	17 376.72	50 000.00	69 039.99

**Tabla 5:***Financiamiento Caja Piura**Financiamiento Caja Piura***Simulador de créditos**

Resultado de la simulación de créditos
<b>Tipo de crédito:</b>
Línea de Crédito
<b>Moneda:</b>
S/ (Sol)
<b>Monto desembolso:</b>
S/ 50,000.00
<b>Número de cuotas:</b>
36
<b>Día de pago:</b>
1
<b>Tasa de interés efectiva:</b>
45.08% anual (360 días)
<b>Tasa de costo efectivo:</b>
45.08% anual (360 días)
<b>Fecha de desembolso:</b>
16/06/2019
<b>Monto de cuota: (*)</b>
<b>S/ 2323.03</b>

**Tabla 6:***Estado de Situación Financiera 2018*

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018  
(Expresado en Soles)

**ACTIVO****ACTIVO CORRIENTE**

Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/ 6,490.00
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	S/ 1,500.00
Otras Cuentas por Cobrar	S/ 0
Existencias	S/ 0
Materia Prima e Insumos	S/ 2,600.00
<b>TOTAL, ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 10,590.00</u>

**ACTIVO NO CORRIENTE**

Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	S/ 164,000.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 164,000.00</u>

**TOTAL ACTIVO**S/ 174,590.00**PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	S/ 13,450.00
Otras Cuentas por Pagar	S/ 6,240.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 19,690.00</u>

**PASIVO NO CORRIENTE**

Obligaciones Financieras	S/ 11,200.00
Otras Cuentas por Pagos	S/ 0
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 11,200.00</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>S/ 30,890.00</u>

**PATRIMONIO**

Capital	S/ 100,000.00
Resultados del Ejercicio	S/ 33,800.00
Resultados Acumulados	S/ 9,900.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	S/ 143,700.00

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**S/ 174,590.00*Fuente: Información brindada por la empres*

**Tabla 7:***Estado de Situación Financiera 2019*

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019  
(Expresado en Soles)

**ACTIVO****ACTIVO CORRIENTE**

Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/ 19,340.00
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	S/ 2,200.00
Otras Cuentas por Cobrar	S/ 0
Existencias	S/ 0
Materia Prima e Insumos	S/ 8,660.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 30,200.00</u>

**ACTIVO NO CORRIENTE**

Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	S/ 194,500.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 194,500.00</u>

**TOTAL ACTIVO**S/ 224,700.00**PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	S/ 10,800.00
Otras Cuentas por Pagar	S/ 13,200.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 24,000.00</u>

**PASIVO NO CORRIENTE**

Obligaciones Financieras	S/ 42,006.00
Otras Cuentas por Pagas	S/ 4,000.00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 46,006.00</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<u>S/ 70,006.00</u>

**PATRIMONIO**

Capital	S/ 100,000.00
Resultados del Ejercicio	S/ 35,078.00
Resultados Acumulados	S/ 19,616.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	S/ 156,694.00

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**S/ 224,700.00*Fuente: Elaborado por el Autor*

**Tabla 8:**  
*Análisis Horizontal 2018-2019*

**Estado de Situación Financiera año 2018, 2019**  
*Análisis Horizontal*

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>
<b>ACTIVO</b>			
ACTIVO CORRIENTE			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	6490.00	198.00	19340.00
CUENTAS POR COBRAR	1500.00	46.67	2200.00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
MERCADERÍAS			
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	2600.00	233.08	8660.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10590.00	185.17	30200.00
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES, MAQ Y EQUIPO	164000.00	18.60	194500.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	164000.00	18.60	194500.00
TOTAL ACTIVO	174590.00	28.70	224700.00
<b>PASIVO</b>			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	13450.00	-19.70	10800.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	6240.00	111.54	13200.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	19690.00	21.89	24000.00
PASIVO NO CORRIENTE			
DEUDAS A LARGO PLAZO	11200.00	275.05	42006.00
CUENTAS POR PAGAR			4000.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	11200.00		46006.00
TOTAL PASIVO	30890.00	126.63	70006.00
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL	100000.00	0.00	100000.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	33800.00	3.78	35078.00
RESULTADOS ACUMULADOS	9900.00	98.14	19616.00
TOTAL PATRIMONIO	143700.00	7.65	154694.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	174590.00	28.70	224700.00

*Fuente: Elaborado por el Autor*

**Tabla 9:**  
*Estado de Situación Financiera Proyectado*

**Estado de Situación Financiera año 2018, 2019, 2020, 2021**  
**Análisis Horizontal**

PARTIDAS	2018	%	2019	%	2020	%	2021
<b>ACTIVO</b>							
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	6490.00	198.00	72490.00	72.98	74455.00	100.05	76928.00
CUENTAS POR COBRAR	1500.00	46.67	2200.00	54.55	3400.00	112.65	7230.00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR							
MERCADERÍAS							
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	2600.00	233.08	8660.00	49.88	12980.00	15.49	14990.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>10590.00</b>	<b>185.17</b>	<b>83350.00</b>	<b>65.02</b>	<b>90835.00</b>	<b>78.89</b>	<b>99148.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>							
INMUEBLES, MAQ Y EQUIPO	164000.00	18.60	194500.00	-4.99	196800.00	-11.92	200780.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>164000.00</b>	<b>18.60</b>	<b>194500.00</b>	<b>-4.99</b>	<b>196800.00</b>	<b>-11.92</b>	<b>200780.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>174590.00</b>	<b>28.70</b>	<b>227850.00</b>	<b>4.42</b>	<b>287635.00</b>	<b>7.37</b>	<b>299928.00</b>
<b>PASIVO</b>							
<b>PASIVO CORRIENTE</b>							
CUENTAS POR PAGAR	13450.00	-19.70	10800.00	61.11	10100.00	8.62	9200.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	6240.00	111.54	13200.00	-1.44	10010.00	-0.92	9890.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>19690.00</b>	<b>21.89</b>	<b>24000.00</b>	<b>26.71</b>	<b>20110.00</b>	<b>4.54</b>	<b>19090.00</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>							
DEUDAS A LARGO PLAZO	11200.00	275.05	45156.00	-37.54	26150.00	-68.66	5222.00
CUENTAS POR PAGAR			4000.00	57.50	5100.00	-38.10	3200.00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>11200.00</b>		<b>49156.00</b>	<b>-29.28</b>	<b>31250.00</b>	<b>-62.74</b>	<b>12122.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>30890.00</b>	<b>126.63</b>	<b>73156.00</b>	<b>-10.09</b>	<b>51360.00</b>	<b>-30.24</b>	<b>20544.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
CAPITAL	100000.00	0.00	100000.00	0.00	100000.00	0.00	100000.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	33800.00	3.78	35078.00	20.56	78290.00	52.32	99416.00
RESULTADOS ACUMULADOS	9900.00	98.14	19616.00	49.88	57985.00	48.30	79968.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>143700.00</b>	<b>7.65</b>	<b>154694.00</b>	<b>10.99</b>	<b>236275.00</b>	<b>21.16</b>	<b>279384.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>174,590.00</b>	<b>28.70</b>	<b>227,850.00</b>	<b>4.42</b>	<b>287,635.00</b>	<b>7.37</b>	<b>299,928.00</b>

*Fuente: Elaborado por el Autor*

**Tabla 10:***Estado de Resultados 2018*

**ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018  
(EXPRESADO EN SOLES)**

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>
VENTAS NETAS	S/ 284,500.00
COSTO DE PRODUCCION	S/ 165,700.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 118,800.00
GASTOS OPERACIONALES	0
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 84,500.00
GASTOS DE VENTAS	S/ 500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	S/ 33,800.00
OTROS INGRESOS	
GASTOS FINANCIEROS INTERESES	
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	S/ 33,800.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	S/ 4,267.50
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	S/ 29,532.50

*Fuente: Información brindada por la Empresa***Tabla 11:***Estado de Resultados 2019*

**ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019  
(EXPRESADO EN SOLES)**

<b>PARTIDAS</b>	<b>2019</b>
VENTAS NETAS	S/ 299,800.00
COSTO DE PRODUCCION	S/ 174,560.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 125,240.00
GASTOS OPERACIONALES	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 85,600.00
GASTOS DE VENTAS	S/ 500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	S/ 39,140.00
OTROS INGRESOS	
GASTOS FINANCIEROS INTERESES	S/ 3,883.00
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES	S/ 179.00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	S/ 35,078.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	S/ 4,497.00
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	S/ 30,581.00

*Fuente: Elaborado por el Autor*

**Tabla 12:***Análisis Horizontal de Estado de Resultados**Estado de Resultados año 2018, 2019**Análisis Horizontal*

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>
VENTAS NETAS	284500.00	5.38	299800.00
COSTO DE PRODUCCION	165700.00	5.35	174560.00
UTILIDAD BRUTA	118800.00	5.42	125240.00
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	84500.00	1.30	85600.00
GASTOS DE VENTAS	500.00	0.00	500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	33800.00	15.80	39140.00
OTROS INGRESOS			
GASTOS FINANCIEROS INTERESES			3883.00
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES			179.00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	33800.00	3.78	35078.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	4267.50	5.38	4497.00
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	29532.50	3.55	30581.00

*Fuente: Elaborado por el Autor*

**Tabla 13:***Análisis Horizontal de Estado de Resultados Proyectado**Estado de Resultados año 2018,2019,2020,2021**Análisis Horizontal*

PARTIDAS	2018	%	2019	%	2020	%	2021
VENTAS NETAS	284500.00	5.38	299800.00	9.31	327700.00	15.81	379500.00
COSTO DE PRODUCCION	165700.00	5.35	174560.00	8.59	189560.00	13.20	214580.00
UTILIDAD BRUTA	118800.00	5.42	125240.00	10.30	138140.00	19.39	164920.00
GASTOS OPERACIONALES							
GASTOS ADMINISTRATIVOS	84500.00	1.30	85600.00	5.67	90455.00	7.62	97350.00
GASTOS DE VENTAS	500.00	0.00	500.00	0.00	500.00	0.00	500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	33800.00	15.80	39140.00	20.55	47185.00	42.14	67070.00
OTROS INGRESOS							
GASTOS FINANCIEROS INTERESES			3883.00	18.18	4589.00	-48.83	2348.00
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES			179.00	70.95	306.00	0.00	306.00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	33800.00	3.78	35078.00	20.56	42290.00	52.32	64416.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	4267.50	5.38	4497.00	9.31	4915.50	15.81	5692.50
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	29532.50	3.55	30581.00	22.21	37374.50	57.12	58723.50

## IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Como primera conclusión se ha detectado que la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo no cuenta con liquidez para la implementación de la capacidad instalada, esto se debe a que la empresa no tiene un medio de financiamiento para mejorar sus instalaciones.
- Se ha determinado el grado de financiamiento Leasbak con el banco BBVVA Continental ya que su tasa de interés es menor a comparación con otras instituciones financieras que son Caja Piura y Caja Trujillo, ya que permite mejorar la capacidad instalada e incrementa su liquidez de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo.
- Proponer un sistema de financiamiento mediante Leaseback, para mejorar la capacidad instalada de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo, es completamente viable tal como se puede demostrar en las proyecciones de los Estados Financieros de los años 2019, 2020 y 2021.

## **Recomendaciones**

- Se recomienda a la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, requerir el medio de financiamiento que traería como beneficio el incremento de sus instalaciones y una mejor liquidez para afrontar sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo.
- Se recomienda optar el medio de financiamiento como primera alternativa por la institución financiera BBVA continental en comparación con las demás cajas financieras ya que brinda mejores beneficios para la empresa.
- Aplicar con prontitud la propuesta de la presente investigación de financiamiento Leaseback lo que permitirá mejorar la liquidez y la capacidad instalada la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo, Chiclayo 2018.

## REFERENCIAS

- Aladro Vargas, S. I., Ceroni Valenzuela, C. A., & Montero Booth, E. M. (2011). "Problemas de Financiamiento en las MIPyMEs; Análisis de Caso Práctico". Para optar al Título de Ingeniero Comercial Mención Administración, Universidad de Chile, Santiago. Obtenido de [http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/108089/ec-aladro\\_v.pdf?sequence=3&isAllowed=y](http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/108089/ec-aladro_v.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Alvites Torres, C. E., & Prado Mendoza, J. J. (2012). ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE UN RESTAURANT BUFFET CRIOLLO EN LA CIUDAD DE LIMA. Título de Ingeniero Industrial, Pontificia Universidad Católica del Perú, LIMA. Obtenido de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1682/ALVITES\\_CARLOS\\_Y\\_PRADO\\_JONATHAN\\_RESTAURANT\\_BUFFET\\_LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1682/ALVITES_CARLOS_Y_PRADO_JONATHAN_RESTAURANT_BUFFET_LIMA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arana Barbier, P. J., Arbocco Freyre, M., Macedo Coloma, C. V., & Villar Gómez, R. A. (2014). Calidad En Restaurantes Clasificados Por Tenedores Según Reglamento De Restaurantes En Perú, 2014. TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS , PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ, Lima. Obtenido de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/12118/ARANA\\_ARBOCCO\\_CALIDAD\\_RESTAURANTES.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/12118/ARANA_ARBOCCO_CALIDAD_RESTAURANTES.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Benites Mendez, M. J. (2016). CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIO-RUBRO POLLERIAS DEL DISTRITO DE HUMACHUCO, 2015. TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: LICENCIADO DE ADMINISTRACIÓN, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables Financieras y Administrativas, Trujillo. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/567/BENITES\\_MENDEZ\\_MARGARITA\\_JOSEFINA\\_FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_MYPE\\_POLLERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/567/BENITES_MENDEZ_MARGARITA_JOSEFINA_FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_MYPE_POLLERIAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Buján Pérez, A. (08 de Noviembre de 2015). ENCICLOPEDIA FINANCIERA. Obtenido de <https://www.encyclopediainanciera.com/definicion-capacidad-instalada.html>
- Cggampos, J. (09 de Junio de 2017). Financiamiento de empresas vía Leaseback sube más de 40% en 2016. Emol. Obtenido de <https://pyme.emol.com/6619/financiamiento-empresas-via-leaseback-subemas-40-2016/>

- Cómo Opera el Sale Lease Back. (26 de Febrero de 2018). IDC online. Obtenido de <https://idconline.mx/fiscal-contable/2018/02/23/como-opera-el-sale-lease-back>
- GEDESCO. (03 de ABRIL de 2018). ¿Qué es el Lease back? GEDESCO. Obtenido de <https://www.gedesco.es/blog/que-es-el-lease-back/>
- INEI. (21 de Marzo de 2018). NEGOCIOS DE RESTAURANTES CRECIERON 2,10% EN ENERO DE ESTE AÑO Y ACUMULÓ 10 MESES DE CRECIMIENTO CONTINUO. N°043. Obtenido de <https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/noticias/nota-de-prensa-n-043-2018-inei.pdf>
- Jara, L. (03 de NOVIEMBRE de 2015). Utilización de la Capacidad Instalada en la Industria. OBSERVATORIO. Obtenido de <http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>
- LEASBACK. (2018). Obtenido de LEASBACK: <https://www.cfccapital.cl/servicios/leaseback/>
- Lease Back - Inmobiliario Asesoría Financiera para PYMES. (s.f.). ASESOR EN CASA. Obtenido de asesor en casa: <http://www.asesorencasa.com/index.php?id=1096>
- Leaseback. (2018). ENCICLOPEDIA. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/leaseback.html>
- Leyva Saavedra, J. (2013). EL CONTRATO DE LEASE BACK. Revista de Derecho y Ciencia Política, 138 - 139. Obtenido de [http://www.academia.edu/25952031/EL\\_CONTRATO\\_DE\\_LEASE\\_BACK](http://www.academia.edu/25952031/EL_CONTRATO_DE_LEASE_BACK)
- Lupu Atoche, E. J. (2016). “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE MYPE SECTOR SERVICIOS RUBRO RESTAURANTES, DISTRITO DE TUMBES, 2016”. PARA OPTAR EL TÍTULO LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Tumbes. Obtenido de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1231/FINANCIAMIENTO\\_RENTABILIDAD\\_LUPU\\_ATOCHERICK\\_JOEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1231/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_LUPU_ATOCHERICK_JOEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Mamani Bastista, J. (Primera Quincena de Marzo de 2014). Modalidades de financiamiento. Actualidad Empresarial, IV-7. Obtenido de [http://aempresarial.com/web/revitem/5\\_16160\\_47779.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/5_16160_47779.pdf)
- Mercado Rodriguez, P. K., & Cayuri Guevara, Y. E. (2018). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN RESTAURANTE DE

ALMUERZOS CON SERVICIO ASISTIDO Y AUTOSERVICIO UBICADO EN LA URBANIZACION MARCAVALLE DE LA CIUDAD DEL CUSCO. Universidad San Ignacio de Loyola, Escuela de Posgrado, Lima. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/383328967/ESTUDIO-DE-FACTIBILIDAD-PARA-LA-CREACION-DE-UN-RESTAURANTE-DE-ALMUERZOS-CON-SERVICIO-ASISTIDO-Y-AUTOSERVICIO-UBICADO-EN-LA-URBANIZACION-MARCAVALLE-DE>

Monteza Díaz, A. (2014). AUDITORÍA OPERATIVA APLICADA AL ÁREA DE VENTAS, EN LA EMPRESA PARDO'S CHICKEN CHICLAYO, PARA UNA MAYOR EFICIENCIA DE SUS PROCESOS OPERATIVOS. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO, UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO, Chiclayo. Obtenido de [http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/usat/191/TL\\_Monteza\\_Diaz\\_Antony.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/usat/191/TL_Monteza_Diaz_Antony.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Morales , Juan Carlos;. (24 de Octubre de 2013). Matematicas Empresariales - determine la capacidad real de produccion. Obtenido de Matematicas Empresariales - determine la capacidad real de produccion: <https://matematicasempresariales.wordpress.com/2013/10/24/determine-la-capacidad-real-de-produccion/>

Morales Piscocoya , E. K., & Palacios Gallardo, V. (2015). PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN PARA EL RESTAURANT “EL HORNO” EN LA CIUDAD DE CHICLAYO. TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/78/1/TL\\_MoralesPiscocoyaElvira\\_PalaciosGallardoVirginia.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/78/1/TL_MoralesPiscocoyaElvira_PalaciosGallardoVirginia.pdf)

Motivos para recurrir al sale and leaseback. (2018). ENCICLOPEDIA. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/leaseback.html>

Orejuela, J. P., Salcedo, M. A., & Giraldo, L. E. (Junio de 2016). ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD EN RESTAURANTES DE FABRICACIÓN MASIVA. 219. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rudca/v19n1/v19n1a25.pdf>

PAULO, N. (30 de Diciembre de 2015). KNOOW. net enciclopedia temática. Obtenido de KNOOW. net enciclopedia temática: <http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/capacidad-instalada/>

Peters, C. (03 de Noviembre de 2017). Vender activos sin dejar de utilizarlos, una apuesta para liberar caja. Obtenido de <https://www.construccionlatinoamericana.com/lease-back/130036.article>

- Riquelme, R. (19 de Junio de 2015). Seis pautas para lograr un restaurante rentable. El Comercio. Obtenido de <https://elcomercio.pe/gastronomia/peruana/seis-pautas-lograr-restaurante-rentable-372909>
- Rojas, J. (2015). FINANCIAMIENTO PÚBLICO Y PRIVADO PARA EL SECTOR PYME EN LA ARGENTINA. Especialización en Administración Financiera, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires- Argentina. Obtenido de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)
- Sale and Leaseback. (2017). Real Estate Market & Lifestyle. Obtenido de <https://www.realestatemarket.com.mx/articulos/economia-y-politica/12348-sale-and-lease-back>
- Ventajas y desventajas del Lease Back Financiero. (03 de ABRIL de 2018). GEDESCO. Obtenido de <https://www.gedesco.es/blog/que-es-el-lease-back/>
- VUELVEN LAS VENTAS DE RESIDENCIAS DE TERCERA EDAD. (10 de Noviembre de 2015). Periódico inmobiliario. Revista de empresa inmobiliaria y urbanismo. Obtenido de <https://www.inmoley.com/NOTICIAS/2015-nov-10-HEMEROTECA-CONSTRUCTOR-PROMOTOR-INMOBILIARIO.htm>

# **ANEXOS**

**CONSULTA RUC: 10164085959 - GUERRERO MEOÑO JUAN EDUARDO**

<b>Número de RUC:</b>	10164085959 - GUERRERO MEOÑO JUAN EDUARDO		
<b>Tipo Contribuyente:</b>	PERSONA NATURAL SIN NEGOCIO		
<b>Tipo de Documento:</b>	DNI 16408595 - GUERRERO MEOÑO, JUAN EDUARDO		
<b>Nombre Comercial:</b>	-		
<b>Fecha de Inscripción:</b>	05/10/2005	<b>Fecha Inicio de Actividades:</b>	01/10/2005
<b>Estado del Contribuyente:</b>	ACTIVO		
<b>Condición del Contribuyente:</b>	HABIDO	<b>Profesión u Oficio:</b>	99 - PROFESION U OCUPACION NO ESPECIFICADA
<b>Dirección del Domicilio Fiscal:</b>	-		
<b>Sistema de Emisión de Comprobante:</b>	MANUAL	<b>Actividad de Comercio Exterior:</b>	SIN ACTIVIDAD
<b>Sistema de Contabilidad:</b>	MANUAL		
<b>Actividad(es) Económica(s):</b>	Principal - 4630 - VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO Secundaria 1 - 52206 - VTA. MIN. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO.		
<b>Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):</b>	NINGUNO		
<b>Sistema de Emisión Electrónica:</b>	-		
<b>Afiliado al PLE desde:</b>	-		
<b>Padrones :</b>	NINGUNO		



## ENTREVISTA

**APELLIDOS Y NOMBRES:** .....

**CARGO:** .....

1. ¿Tiene planeado realizar algún tipo de financiamiento para su empresa?
  
2. ¿Conoce el tipo de financiamiento que se adecue mejor a las necesidades de la empresa?
  
3. Si aún no ha determinado el tipo de financiamiento ¿Ha evaluado algunas de las diferentes alternativas que ofrece el sistema financiero?
  
4. ¿Conoce el instrumento financiero denominado Leaseback?
  
5. ¿De acuerdo a su respuesta anterior, cree que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para aplicarlo en esta empresa?
  
6. Por su propia naturaleza el Leaseback consiste en vender el activo para luego adquirirlo a la sociedad de Leasing. En tal sentido ¿Conoce qué es una operación de Retro venta y Retro compra?
  
7. ¿Cuentan con los activos suficientes para respaldar la operación de financiamiento Leaseback, teniendo en cuenta que el inmueble ofrecido solo será vendido literalmente a la entidad financiera?
  
8. ¿Considera que la capacidad instalada de empresa no reúne las mejores condiciones a la fecha? ¿Por qué?
  
9. ¿Cuál es el recurso que requiere con prioridad ser mejorado?

- 10.** ¿Tiene conocimiento a cuánto ascendería mejorar la capacidad instalada del Restaurant?
  
- 11.** ¿Tiene conocimiento de cómo se debe calcular la capacidad instalada real del restaurant?
  
- 12.** teniendo en cuenta sus recursos disponibles ¿cree la empresa debería financiar un Leaseback para mejorar su capacidad instalada?

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018  
(Expresado en Soles)**

**ACTIVO**

**ACTIVO CORRIENTE**

Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/ 6,490.00
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	S/ 1,500.00
Otras Cuentas por Cobrar	S/ 0
Existencias	S/ 0
Materia Prima e Insumos	S/ 2,600.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 10,590.00</u>

**ACTIVO NO CORRIENTE**

Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	S/ 164,000.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 164,000.00</u>

**TOTAL ACTIVO** S/ 174,590.00

**PASIVO**

**PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	S/ 13,450.00
Otras Cuentas por Pagar	S/ 6,240.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 19,690.00</u>

**PASIVO NO CORRIENTE**

Obligaciones Financieras	S/ 11,200.00
Otras Cuentas por Pagos	S/ 0
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 11,200.00</u>

**TOTAL PASIVO** S/ 30,890.00

**PATRIMONIO**

Capital	S/ 100,000.00
Resultados del Ejercicio	S/ 33,800.00
Resultados Acumulados	S/ 9,900.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<u>S/ 143,700.00</u>

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** S/ 174,590.00

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019  
(Expresado en Soles)**

**ACTIVO**

**ACTIVO CORRIENTE**

Efectivo y Equivalente de Efectivo	S/ 19,340.00
Cuentas por Cobrar Comerciales Terceros	S/ 2,200.00
Otras Cuentas por Cobrar	S/ 0
Existencias	S/ 0
Materia Prima e Insumos	S/ 8,660.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 30,200.00</u>

**ACTIVO NO CORRIENTE**

Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto)	S/ 194,500.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 194,500.00</u>

**TOTAL ACTIVO** S/ 224,700.00

**PASIVO**

**PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	S/ 10,800.00
Otras Cuentas por Pagar	<u>S/ 13,200.00</u>
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<u>S/ 24,000.00</u>

**PASIVO NO CORRIENTE**

Obligaciones Financieras	S/ 42,006.00
Otras Cuentas por Pagos	S/ 4,000.00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<u>S/ 46,006.00</u>

**TOTAL PASIVO** S/ 70,006.00

**PATRIMONIO**

Capital	S/ 100,000.00
Resultados del Ejercicio	S/ 35,078.00
Resultados Acumulados	S/ 19,616.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	S/ 156,694.00

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** S/ 224,700.00

**Estado de Situación Financiera año 2018, 2019**

**Análisis Horizontal**

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>
<b>ACTIVO</b>			
ACTIVO CORRIENTE			
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	6490.00	198.00	19340.00
CUENTAS POR COBRAR	1500.00	46.67	2200.00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR			
MERCADERÍAS			
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	2600.00	233.08	8660.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10590.00	185.17	30200.00
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES, MAQ Y EQUIPO	164000.00	18.60	194500.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	164000.00	18.60	194500.00
TOTAL ACTIVO	174590.00	28.70	224700.00
<b>PASIVO</b>			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	13450.00	-19.70	10800.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	6240.00	111.54	13200.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	19690.00	21.89	24000.00
PASIVO NO CORRIENTE			
DEUDAS A LARGO PLAZO	11200.00	275.05	42006.00
CUENTAS POR PAGAR			4000.00
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	11200.00		46006.00
TOTAL PASIVO	30890.00	126.63	70006.00
<b>PATRIMONIO</b>			
CAPITAL	100000.00	0.00	100000.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	33800.00	3.78	35078.00
RESULTADOS ACUMULADOS	9900.00	98.14	19616.00
TOTAL PATRIMONIO	143700.00	7.65	154694.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	174590.00	28.70	224700.00

*Estado de Situación Financiera año 2018, 2019, 2020, 2021*

*Análisis Horizontal*

PARTIDAS	2018	%	2019	%	2020	%	2021
<b>ACTIVO</b>							
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>							
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES	6490.00	198.00	19340.00	72.98	33455.00	100.05	66928.00
CUENTAS POR COBRAR	1500.00	46.67	2200.00	54.55	3400.00	112.65	7230.00
OTRAS CUENTAS POR COBRAR							
MERCADERÍAS							
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	2600.00	233.08	8660.00	49.88	12980.00	15.49	14990.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>10590.00</b>	<b>185.17</b>	<b>30200.00</b>	<b>65.02</b>	<b>49835.00</b>	<b>78.89</b>	<b>89148.00</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>							
INMUEBLES, MAQ Y EQUIPO	164000.00	18.60	194500.00	-4.99	184800.00	-11.92	162780.00
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>164000.00</b>	<b>18.60</b>	<b>194500.00</b>	<b>-4.99</b>	<b>184800.00</b>	<b>-11.92</b>	<b>162780.00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>174590.00</b>	<b>28.70</b>	<b>224700.00</b>	<b>4.42</b>	<b>234635.00</b>	<b>7.37</b>	<b>251928.00</b>
<b>PASIVO</b>							
<b>PASIVO CORRIENTE</b>							
CUENTAS POR PAGAR	13450.00	-19.70	10800.00	61.11	17400.00	8.62	18900.00
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	6240.00	111.54	13200.00	-1.44	13010.00	-0.92	12890.00
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>19690.00</b>	<b>21.89</b>	<b>24000.00</b>	<b>26.71</b>	<b>30410.00</b>	<b>4.54</b>	<b>31790.00</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>							
DEUDAS A LARGO PLAZO	11200.00	275.05	42006.00	-37.54	26235.00	-68.66	8222.00
CUENTAS POR PAGAR			4000.00	57.50	6300.00	-38.10	3900.00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>11200.00</b>		<b>46006.00</b>	<b>-29.28</b>	<b>32535.00</b>	<b>-62.74</b>	<b>12122.00</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>30890.00</b>	<b>126.63</b>	<b>70006.00</b>	<b>-10.09</b>	<b>62945.00</b>	<b>-30.24</b>	<b>43912.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
CAPITAL	100000.00	0.00	100000.00	0.00	100000.00	0.00	100000.00
RESULTADOS DEL EJERCICIO	33800.00	3.78	35078.00	20.56	42290.00	52.32	64416.00
RESULTADOS ACUMULADOS	9900.00	98.14	19616.00	49.88	29400.00	48.30	43600.00
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>143700.00</b>	<b>7.65</b>	<b>154694.00</b>	<b>10.99</b>	<b>171690.00</b>	<b>21.16</b>	<b>208016.00</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>174590.00</b>	<b>28.70</b>	<b>224700.00</b>	<b>4.42</b>	<b>234635.00</b>	<b>7.37</b>	<b>251928.00</b>

**ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018  
(EXPRESADO EN SOLES)**

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>
VENTAS NETAS	S/ 284,500.00
COSTO DE PRODUCCION	S/ 165,700.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 118,800.00
GASTOS OPERACIONALES	0
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 84,500.00
GASTOS DE VENTAS	S/ 500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	S/ 33,800.00
OTROS INGRESOS	
GASTOS FINANCIEROS INTERESES	
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES	
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	S/ 33,800.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	S/ 4,267.50
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	S/ 29,532.50

**ESTADO DE RESULTADOS  
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019  
(EXPRESADO EN SOLES)**

<b>PARTIDAS</b>	<b>2019</b>
VENTAS NETAS	S/ 299,800.00
COSTO DE PRODUCCION	S/ 174,560.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 125,240.00
GASTOS OPERACIONALES	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 85,600.00
GASTOS DE VENTAS	S/ 500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	S/ 39,140.00
OTROS INGRESOS	
GASTOS FINANCIEROS INTERESES	S/ 3,883.00
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES	S/ 179.00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	S/ 35,078.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	S/ 4,497.00
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	S/ 30,581.00

*Estado de Resultados año 2018, 2019*

*Análisis Horizontal*

<b>PARTIDAS</b>	<b>2018</b>	<b>%</b>	<b>2019</b>
VENTAS NETAS	284500.00	5.38	299800.00
COSTO DE PRODUCCION	165700.00	5.35	174560.00
UTILIDAD BRUTA	118800.00	5.42	125240.00
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	84500.00	1.30	85600.00
GASTOS DE VENTAS	500.00	0.00	500.00
UTILIDAD OPERACIONAL	33800.00	15.80	39140.00
OTROS INGRESOS			
GASTOS FINANCIEROS INTERESES			3883.00
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES			179.00
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	33800.00	3.78	35078.00
IMPUESTO A LA RENTA 1.5%	4267.50	5.38	4497.00
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	29532.50	3.55	30581.00

## **Entrevista al Gerente General**

### **1. ¿Tienen planeado realizar algún tipo de financiamiento para su empresa?**

Si nos encontramos en pleno proceso de evaluación para solicitar financiamiento en una entidad bancaria y atender la mejora de la capacidad instalada de la empresa.

### **2. ¿Conoce el tipo de financiamiento que se adecue mejor a las necesidades de la empresa?**

Básicamente nos estamos centrando en un préstamo regular tipo pagaré o pagaré revolvente.

### **3. Si aún no han determinado el tipo de financiamiento ¿Han evaluado algunas de las diferentes alternativas que ofrece el sistema financiero?**

Definitivamente puedo asegurarle que el financiamiento que estamos requiriendo se encuentra entre un pagaré revolvente y un Leaseback.

### **4. ¿De acuerdo a su respuesta anterior, cree que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para aplicarlo en esta empresa?**

Según los requisitos y las características de esta fuente de financiamiento, consideramos que es el que más se adapta a nuestras necesidades financieras.

### **5. Por su propia naturaleza el Leaseback consiste en vender el activo para luego adquirirlo a la sociedad de Leasing. En tal sentido ¿Conoce qué es una operación de Retro venta y Retro compra?**

Claro que si tenemos una noción de lo que es una operación de Retro venta y Retro compra, que consiste en vender al banco el bien dado en Leaseback.

### **6. ¿Cuentan con los activos suficientes para respaldar la operación de financiamiento Leaseback, teniendo en cuenta que el inmueble ofrecido solo será vendido literalmente a la entidad financiera?**

Por supuesto que si contamos con bienes inmuebles que nos permitan respaldar esta operación.

#### **VARIABLE DEPENDIENTE: CAPACIDAD INSTALADA**

##### **7. ¿Considera que la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones a la fecha? ¿Por qué?**

Efectivamente puedo afirmar que a la fecha la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones, en razón de que no se ha realizado la renovación oportuna de nuestros equipos y mobiliario necesario para poder operar.

##### **8. ¿Cuál es el recurso que requiere con prioridad ser mejorado?**

El equipamiento de cocina y de manera colateral, el mobiliario para atención al público, con una mejor también de parte de la infraestructura física del local.

##### **9. ¿Tiene conocimiento a cuánto ascendería mejorar la capacidad instalada del Restaurant?**

Tenemos un estimado de 80 mil soles para todo este tipo de mejoras.

##### **10. ¿Tiene conocimiento de cómo se debe calcular la capacidad instalada real del restaurant?**

Hemos aplicado un calculado basado en el área que ocupa un cliente que es de 1m<sup>2</sup>, al que le agregamos entre 20 a 30 cm de pasillos, de muebles, áreas comunes, estamos hablando de 1.30 cm por comensal y con relación a los equipos lo hacemos por cada cantidad de servicios atendidos.

##### **11. teniendo en cuenta sus recursos disponibles ¿cree la empresa debería financiar un Leaseback para mejorar su capacidad instalada?**

Definitivamente considero que sí por los grandes beneficios que traerán a la empresa, sobre todo porque el activo dado en Leaseback sigue formando parte del patrimonio de la empresa y se puede recuperar posteriormente.

## **Entrevista al Contador**

### **1. ¿Tienen planeado realizar algún tipo de financiamiento para su empresa?**

Por información del gerente general, nos ha manifestado que la empresa si se encuentra evaluando la posibilidad de requerir financiamiento a fin de mejorar la capacidad instalada de la empresa.

### **2. ¿Conoce el tipo de financiamiento que se adecue mejor a las necesidades de la empresa?**

Por mi propia experiencia, puedo señalar que el financiamiento que mejor se ajusta a las necesidades de la empresa, es el pagaré revolvente.

### **3. Si aún no han determinado el tipo de financiamiento ¿Han evaluado algunas de las diferentes alternativas que ofrece el sistema financiero?**

Debo señalar que la gerencia general de la empresa si ha evaluado dos instrumentos financieros, que son el pagaré revolvente y el Leaseback

### **4. ¿De acuerdo a su respuesta anterior, cree que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para aplicarlo en esta empresa?**

Definitivamente considero que el financiamiento mediante Leaseback es el más indicado para los intereses de la empresa por ser el menos oneroso del sistema financiero.

### **5. Por su propia naturaleza, el Leaseback consiste en vender el activo para luego adquirirlo a la sociedad de Leasing. En tal sentido ¿Conoce qué es una operación de Retro venta y Retro compra?**

Consiste en ceder el activo a una sociedad de leasing para luego volver a adquirirlo, una vez que se hayan terminado de cancelar las cuotas de alquiler.

### **6. ¿Cuentan con los activos suficientes para respaldar la operación de financiamiento Leaseback, teniendo en cuenta que el inmueble ofrecido solo será**

**vendido literalmente a la entidad financiera?**

A nivel de registros contables, la empresa si cuenta con algunos inmuebles que fácil garantizarían la operación del Leaseback.

**VARIABLE DEPENDIENTE: CAPACIDAD INSTALADA**

**7. ¿Considera que la capacidad instalada de la empresa no reúne las mejores condiciones a la fecha? ¿Por qué?**

Con respecto a su pregunta puedo afirmar que en la actualidad la capacidad instalada de la empresa no se encuentra en las mejores condiciones operativas por motivo de que no se han hecho las inversiones oportunas para su optimización.

**8. ¿Cuál es el recurso que requiere con prioridad ser mejorado?**

De acuerdo a la información contable debo señalar que los recursos que requieren con prioridad ser mejorados, son los equipos de cocina, menaje, mobiliario y básicamente el mantenimiento del local.

**9. ¿Tiene conocimiento a cuánto ascendería mejorar la capacidad instalada del Restaurant?**

De acuerdo a información recogida de gerencia general, puedo afirmar que se requiere una inversión aproximada de 80 mil soles.

**10. ¿Tiene conocimiento de cómo se debe calcular la capacidad instalada real del restaurant?**

Este es un tema que lo maneja exclusivamente la gerencia general de la empresa conjuntamente con los especialistas en la materia.

**11. teniendo en cuenta sus recursos disponibles ¿cree la empresa debería financiar un Leaseback para mejorar su capacidad instalada?**

Considero que sí, por las altas posibilidades de obtener el Leaseback en el sistema financiero, ya que no requiere de demasiados tramites.

**FORMATO Nº T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)**

Pimentel, 8 de Julio de 2019

Señores  
Vicerrectorado de Investigación  
Universidad Señor de Sipán  
Presente. -

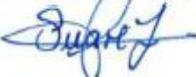
EL suscrito:  
SUAREZ GASCO ANTONELLA SOLEDAD, con DNI 48275577

En mí (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: LEASEBACK COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA MEJORAR LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA UNIPERSONAL GUERRERO MEOÑO JUAN EDUARDO, CHICLAYO, 2018., presentado y aprobado en el año 2018 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo Nº 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
SUAREZ GASCO ANTONELLA SOLEDAD	48275577	

### **ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

Yo, Chapoñan Ramírez Edgard, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1662 – FACEM-USS-2018, del estudiante, Suarez Gasco Antonella Soledad, Titulada: LEASEBACK COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA MEJORAR LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA UNIPERSONAL GUERRERO MEOÑO JUAN EDUARDO, CHICLAYO, 2018.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 24% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 03 de marzo de 2020



**Mg. Chapoñan Ramírez Edgard**  
**DNI N° 43068346**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0627-FACEM-USS-2019**

Chiclayo, 17 de mayo de 2019

**VISTO.**

El oficio N° 0458-2019/FACEM-DC-USS de fecha 15/05/2019, presentado por la Directora de la EAP de Contabilidad, y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 17/05/2019, sobre modificación de los títulos aprobados con Resolución N°1662 - FACEM-USS-2018, de fecha 28 de diciembre del 2018, y;

**CONSIDERANDO:**

Que, con resolución N° 1662 - FACEM-USS-2018, de fecha 28 de diciembre del 2018, se aprobaron los Proyectos de Tesis de los estudiantes del IX ciclo del curso de investigación I, del semestre académico 2018-I

Que, con oficio N° 0458-2019/FACEM-DC-USS de fecha 15/05/2019, la Directora de la EAP de Contabilidad, comunica que la Mg. Cubas Carranza Janet, docente del X ciclo del curso de investigación II, está solicitando la aprobación de las modificación de los títulos de tesis aprobadas con resolución que se indica en el párrafo precedente, debido que no cumplen con la rigurosidad de la investigación.

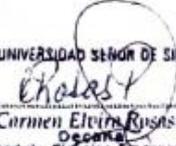
Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

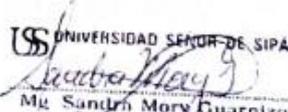
**SE RESUELVE**

**ARTÍCULO UNO:** APROBAR las modificaciones de los títulos de los proyectos de tesis de los estudiantes que se indican en el cuadro adjunto, por no cumplir con la rigurosidad de la investigación.

**ARTÍCULO DOS:** Dejar sin efecto la resolución N° 1662 - FACEM-USS-2018, de fecha 28 de diciembre del 2018, en el extremo 1,3,4,7,8,9,11,12,13,14,15,16,18,19,20,21,22,26 y la resolución N° 839-FACEM-USS-2019 de fecha 17 de julio de 2018, numeral 14.

**REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.**

  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC  
Dr. Carmen Elvira Rojas Prado  
Decana  
Facultad de Ciencias Empresariales

  
UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN  
Mg. Sandra Mory Guarnizo  
Secretaria Académica  
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc.: Escuela, archivo

**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.unsps.edu.pe](http://www.unsps.edu.pe)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0627-FACEM-USS-2019

N°	TITULOS	AUTOR	LINEA INVESTIGACION
1	SISTEMA DE COSTOS POR ÓRDENES Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE INDUSTRIA EDITORIAL DEL NORTE S.A., CHICLAYO, 2018	AGREDA AYEN MILAGROS DEL PILAR	Costos y Contabilidad Aplicada
2	EL CRÉDITO REVOLVENTE Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO ÁBACO, CHICLAYO, 2018	CAMPOS PÉREZ LISBETH JAQUELINE	Finanzas
3	SISTEMA DE COSTOS POR ACTIVIDADES PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DEL CENTRO DE SERVICIOS INTEGRALES DE SALUD RAY E.I.R.L., CHICLAYO, 2018	CASTILLO CARMONA ERICK	Costos y Contabilidad Aplicada
4	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO PARA EVITAR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS EN LA EMPRESA VIMALCA E.I.R.L. CHICLAYO, 2018.	EFFIO HUAMANCHUMO GRABIELA MARISELLA	Tributación
5	SISTEMA DE COSTOS POR ACTIVIDADES PARA DETERMINAR LOS COSTOS DE LOS SERVICIOS DE LA CONSTRUCTORA CODARSCI PERÚ S.A.C., CHICLAYO, 2018	FLORES TELLO DONOVAN SMITH	Costos y Contabilidad Aplicada
6	PROPUESTA DE UN SISTEMA DE GESTION DE ALMACEN PARA MEJORAR EL CONTROL DE INVENTARIOS - ESTACIONES Y SERVICIOS MHT E.I.R.L - 2018	FLORES SILVA LOURDES	Costos y Contabilidad Aplicada
7	FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA TRIBUTARIA PARA MEJORAR LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL - DISTRITO LA VICTORIA, CHICLAYO, 2018	FLORIAN LLUNCOR HENRRY JHONATAN AUGUSTO	Tributación
8	PROPONER UN SISTEMA DE COSTOS ABC PARA MEJORAR LA LIQUIDEZ EN LA EMPRESA CONSTRUCTORA ARCAES S.A.C., CHICLAYO, 2018	GALÁN LLONTO JOSÉ ELVIS	Costos y Contabilidad aplicada
9	SISTEMA DE DETRACCIONES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE TRANSPORTES Y SERVICIOS DEL CARMEN S.R.L., CHICLAYO, 2018	GONZALES CORONEL JHOANA	Tributación
10	PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE VALMAN CORPORATION E.I.R.L. CHICLAYO, 2018	HUAMANCHUMO PISCOYA BRYAM JEREMY	Auditoría



**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0146-FACEM-USS-2020**

Chiclayo, 04 de marzo de 2020

**VISTO:**

El oficio N°0201-2020/FACEM-DC-USS, de fecha 04/03/2020, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 04/03/2020, sobre la designación de Asesor de Tesis, y;

**CONSIDERANDO:**

Que, en el artículo 34° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que el asesor del proyecto de investigación y del trabajo de investigación es designado mediante resolución de Facultad.

Que, el Asesor, es el docente que acompaña al egresado en el desarrollo de toda la investigación garantizando su rigor científico.

Que, con el propósito de consolidar la implementación de un conjunto de Estrategias para el Desarrollo de la Investigación Científica de los egresados y se encaminen los trabajos de investigación, es pertinente extender una resolución que designe el Asesor que reúna los requisitos siguientes: a) Competencia y experiencia en el diseño y ejecución de trabajos de investigación; b) Experiencia o especialización en el área del respectivo trabajo.

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

**SE RESUELVE**

**ARTICULO ÚNICO: DESIGNAR**, en vías de regularización, como Asesores de tesis de los egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad a los docentes que se consignan en el cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



  
Dra. Carmen Elvira Rojas Prado  
Decana  
Facultad de Ciencias Empresariales



  
Mg. Liset Sugelly Silva Gonzales  
Secretaria Académica (e)  
Facultad de Ciencias Empresariales

**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

Cc.: Escuela, Archivo

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
RESOLUCIÓN N° 0146-FACEM-USS-2020**

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	TESIS	ASESOR
1	SUAREZ GASCO ANTONELLA SOLEDAD	LEASEBACK COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA MEJORAR LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA UNIPERSONAL GUERRERO MEOÑO JUAN EDUARDO CHICLAYO 2018.	Dr. URBINA CARDENAS MAX FERNANDO
2	SANDOVAL ACOSTA NELIDAD	PLAN ESTRATEGICO BASADO EN LA INGENIERIA DE PROCESOS PARA REDUCIR LA INCERTIDUMBRE DE LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DEL AREA DE GERENCIA DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE ILUMO - 2017.	Dr. CUBAS CARRANZA JANET ISABEL
3	HUAMANCHUMO PISCOYA BRYAM JEREMY	PROPUESTA DE UN SISTEMA DE CONTROL INTERNO PARA OPTIMIZAR LA RENTABILIDAD DE VALMAN CORPORATION E.I.R.L., CHICLAYO, 2018.	Dr. CUBAS CARRANZA JANET ISABEL
4	BAYONA ZAPATA LUIS ANGEL	LA CULTURA TRIBUTARIA Y SU INFLUENCIA EN LA EVASION DE IMPUESTOS EN EL MERCADO MODELO, CHICLAYO, 2018.	Dr. CUBAS CARRANZA JANET ISABEL
5	COMECA PUERTA SEGUNDO ANDRES	PROPUESTA DE CONTROL INTERNO PARA MEJORAR LA GESTION ADMINISTRATIVA Y CONTABLE EN EL AREA DE TESORERIA EN LA MUNICIPALIDAD DE LONYA GRANDE - AMAZONAS, 2017.	Dr. CUBAS CARRANZA JANET ISABEL

**ADMISIÓN E INFORMES**

074 481610 - 074 481632

**CAMPUS USS**

Km. 5, carretera a Pimentel  
Chiclayo, Perú

[www.uss.edu.pe](http://www.uss.edu.pe)

## EGRESADOS - SUAREZ GASCO

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>24%</b>	<b>20%</b>	<b>1%</b>	<b>18%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Trabajo del estudiante	<b>2%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.uss.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>2%</b>
<b>3</b>	<b>Submitted to Universidad Señor de Sipan</b> Trabajo del estudiante	<b>2%</b>
<b>4</b>	<b>Submitted to Universidad Señor de Sipan</b> Trabajo del estudiante	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>repositorio.uladech.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>www.credisolucion.cl</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>www.uninotas.net</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>repositorio.unsa.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>www.injef.com</b> Fuente de Internet	<b>1%</b>

## CARTA DE AUTORIZACIÓN

Chiclayo, 01 de abril de 2019

Señores

**UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN**

Escuela de Contabilidad

Yo, Juan Eduardo Guerreño Meoño ,identificado con DNI 16408595, en mi calidad de Gerente General de la empresa Unipersonal Guerrero Meoño Juan Eduardo "Mister Grau – Barra Cevichera", autorizo a Suarez Gasco Antonella Soledad , estudiante de Contabilidad, de la Universidad Señor de Sipán, a utilizar información confidencial de la empresa para la elaboración de su Tesis denominada: **LEASEBACK COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA MEJORAR LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA UNIPERSONAL GUERRERO MEOÑO JUAN EDUARDO, CHICLAYO, 2018.**

El estudiante asume que toda información y el resultado del proyecto serán de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podrían llegar a convertirse en una herramienta didáctica que apoye la formación de los estudiantes de la Escuela de Contabilidad.

Atentamente,



Guerrero Meoño Juan Eduardo  
Gerente General