



UNIVERSIDAD JOSE CARLOS MARIATEGUI

VICERRECTORADO DE INVESTIGACION

**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
EMPRESARIALES Y PEDAGÓGICAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA COMERCIAL

TESIS:

**DETERMINAR EL NIVEL DE RENTABILIDAD DE LA
HUERTA E.I.R.L EN LOS PERIODO 2016 Y 2017 DE
LA CIUDAD DE MOQUEGUA, PROVINCIA
MARISCAL NIETO – MOQUEGUA**

PRESENTADO POR:

Bach. SALAMANCA FLORES NESTOR FRANCISCO

ASESOR:

Mgr TOVAR CHAMBILLA HUMBERTO BRIAN

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO COMERCIAL

MOQUEGUA - PERÚ

2019

Índice de contenido

Dedicatoria	2
Agradecimiento.....	3
Índice de contenido.....	4
Resumen	6
Abstract.....	7
Introducción.....	8
CAPITULO I: Marco Metodológico	9
1.1. Descripción del Problema	9
1.2. Definición del Problema.	10
1.2.1. Problemas Principal. -.....	10
1.2.2. Problemas Específico. -	10
1.3. Objetivos	10
1.3.1. Objetivo principal:	10
1.3.2. Objetivo Específico.	11
1.4. Justificación	12
1.5. Variables	13
1.6. Hipótesis	14
1.6.1. Hipótesis Principal	14
1.6.2. Hipótesis Específico	14
1.7. Método	15
1.7.1. Tipo de Investigación	15
1.8. Población Y Muestra	16
1.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	17
1.10. Técnicas de Procesamiento y análisis de Datos	17
CAPITULO II: Marco Teórico.....	18
2.1. Antecedentes de la Investigación	18
2.2. Marco Conceptual	26
2.3.1. Ratios.....	26
2.3.2. Principales Ratios Financieros y su interpretación.....	27

2.3.3. Interpretación de las ratios financieros	28
2.3.4. Rentabilidad	29
2.3.5. Rentabilidad económica	29
2.3.6. Rentabilidad financiera	30
CAPITULO III: Resultados	33
CAPITULO IV: Discusión	50
CAPITULO V: Conclusiones.....	51
CAPITULO VI: Referencias Bibliográficas.....	52

Resumen

El presente trabajo surge como necesidad de estudiar la rentabilidad, de los años 2017 y 2018 del Restaurante campestre “La Huerta EIRL”, para ello se plantea un nivel de estudio descriptivo, la misma que se basa en describir el comportamiento de la variable rentabilidad de la empresa en mención, considerando como dimensiones de estudios a: la rentabilidad sobre el patrimonio, la rentabilidad sobre la inversión, rentabilidad sobre las ventas y margen comercial, en dos periodos de tiempo realizando el análisis correspondiente a los años 2017 y 2018, se ha considerado como muestra a los documentos de gestión, los registros contables y financieros, formulando el siguiente objetivo de estudio: Determinar si la rentabilidad de La Huerta EIRL fue positiva en los periodos 2017 y 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto – Moquegua, para lo cual se ha elaborado tablas y figuras con el fin de documentar el estudio, concluyendo que el año más rentable para la empresa fue el año 2017, para verificar lo obtenido se ha utilizado la t de student para contrastar la hipótesis general.

Palabras claves: patrimonio, inversión, ventas y margen comercial

Abstract

The present work arises as a need to study the profitability, of the years 2017 and 2018 of the Country Restaurant "La Huerta EIRL", for this a level of descriptive study is proposed, the same one that is based on describing the behavior of the variable profitability of The company in question, considering as dimensions of studies: the return on equity, the return on investment, profitability on sales and commercial margin, in two periods of time performing the analysis corresponding to the years 2017 and 2018, it has been Considered as a sample to the management documents, the accounting and financial records, formulating the following study objective: Determine if the profitability of La Huerta EIRL was positive in the 2016 and 2017 periods of the city of Moquegua, province Mariscal Nieto - Moquegua, for which tables and figures have been drawn up in order to document the study, concluding that the most profitable year for the company was the year 2017, to verify what has been obtained, the student t was used to contract the general hypothesis.

Keywords: equity, investment, sales and commercial margin

Introducción

Actualmente en la ciudad de Moquegua se puede observar un especial atractivo por sus comidas tradicional y la sazón especial de cada uno de los diferentes platos que existe en la región, donde esto vendría a ser el principal atractivo para los turistas.

Pero no solo son los turistas los que buscan este tipo de platos tradicionales de comida, sino también las personas residentes de la ciudad que buscan salir de la rutina y a la vez degustar platos típicos.

Debido a ello los restaurantes tradicionales han ido incrementándose abismalmente en los últimos años, por ello este mercado se encuentra algo saturado y cada uno de estos restaurantes han encontrado la manera de diferenciarse uno del otro, ya sea por la calidad, sabor, ambiente, etc.

El Restaurante Campestre La Huerta E.I.R.L ha encontrado la manera de distinguirse y permanecer en el mercado de restaurantes, debido a ello se analizará mejor su situación y evaluar si realmente el Restaurante va de forma creciente o se encuentra yendo de manera recta, no llegando a ganancias, pero tampoco a pérdidas.

El estudio se realizará de manera descriptiva, ya que se describirá como se encuentra la empresa y cuáles son las variables que medirán el comportamiento de la empresa.

CAPITULO I: Marco Metodológico

1.1. Descripción del Problema

Actualmente en la ciudad de Moquegua ha existido un incremento en cuanto al rubro de restaurantes y hotelería, esto debido al inicio de nuevos proyectos de inversiones, tales como las empresas mineras de Quellaveco, entre otras que están por empezar la explotación como Southern Perú Copper, los cuales generan puestos de trabajos, lo cual esto atrae a personas de diversas ciudades a mudarse a la ciudad de Moquegua por la oferta de trabajo.

Al existir mayor cantidad de demanda en la ciudad a llevado que en estos rubros de restaurantes y hotelería hayan crecido rápidamente, ya que con los que existan no se abastecía el mercado.

Con tantos nuevos restaurantes que ofrecían un mismo producto (en este caso comida), cada uno empezó a diferenciarse uno del otro, esto pudiendo ser:

- En la calidad de atención
- La presentación de cada plato
- El ambiente del local
- La sazón de cada plato
- Música en vivo
- Zona de juegos
- Uso de tecnología
- Calidad de comida

Si bien cada uno de estos aspectos es un valor agregado que cada restaurante aporta para diferenciarse, la cuestión está en que, si les resulta realmente rentable colocar un restaurante, y darle un valor agregado

cuando existe una gran cantidad de oferta, y si la demanda será la suficiente para la cantidad de oferta que existe actualmente.

1.2. Definición del Problema.

1.2.1. Problemas Principal. -

¿Cuál es la rentabilidad del restaurante campestre la Huerta en los periodos 2017 y 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua?

1.2.2. Problemas Específico. -

P.E.1: ¿Cuánto asciende el activo total del restaurante campestre la Huerta en los periodos 2017 y 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua?

P.E.2: ¿Cuánto asciende el patrimonio del restaurante campestre la Huerta en los periodos 2017 y 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua?

P.E.3: ¿Cuánto asciende las ventas netas del restaurante campestre la Huerta en los periodos 2017 y 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua?

P.E.4: ¿Cuál es el costo de ventas del restaurante campestre la Huerta en los periodos 2017 y 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo principal:

Demostrar que la rentabilidad es alta del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

1.3.2. Objetivo Específico.

O.E.1: Demostrar que el activo total es alto del restaurante la Huerta en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

O.E.2: Demostrar que el patrimonio es alto del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

O.E.3: Demostrar que las ventas netas son altas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

O.E.4: Demostrar que el costo de ventas es bajo del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

1.4. Justificación

Valor teórico. Este estudio hace un aporte teórico importante a los tópicos que aborda; la rentabilidad desde una perspectiva teórica para el desarrollo económico empresarial si bien ha encontrado casos y concepciones en escenarios de diferentes países. En ese sentido, los hallazgos efectuados contribuyen con evidencia empírica al desarrollo de este análisis de la rentabilidad.

La importancia de tener claro el concepto de rentabilidad y poder realizar el análisis correspondiente para la toma de decisiones, para el crecimiento y desarrollo de la empresa. Por ello la presente investigación describe uno a uno las ratios de la rentabilidad, utilizando estos indicadores como evaluación situacional de la empresa.

Utilidad metodológica. -Dos aspectos corroboran el aporte metodológico de este estudio. Primero, el uso de instrumentos de investigación que no se conocían en el medio, aun cuando su pertinencia queda demostrada en los hallazgos efectuados, así también los alumnos pueden tomar esta investigación como un referente o punto de partida para sus futuras propuestas e investigación de mercados, es vital poder entender el término de rentabilidad y los conceptos técnicos que en ello encierra

Implicancias prácticas. - Dos aspectos destacan también cuando se trata de identificar las implicaciones prácticas de este estudio. Primero, se contribuye con información acerca de dimensiones del funcionamiento de la institución, que constituye una línea de base para la toma de decisiones internas. Y segundo, porque a partir de este estudio la institución puede incorporar los instrumentos utilizados, como mecanismos de evaluación de la marcha institucional. En el caso de la rentabilidad, esto es práctica común, como evaluación de la gestión y la toma de decisiones.

1.5. Variables

Como se sabe las variables son los que nos permitirá evaluar en términos cuantitativos la rentabilidad del restaurante Campestre LA HUERTA EIRL en los periodos 2017 y 2018. Para poder ejecutar las variables se necesitará el balance General de la empresa (donde se encuentra el activo corriente, activo no corriente, pasivo corriente, pasivo no corriente y el patrimonio de la empresa), y el Estado de Resultados (donde se encuentran los ingresos por ventas, y los costos y gastos, dándonos así las utilidades para la empresa),

a. Inversión

Rentabilidad sobre la inversión = Utilidad Neta / Activos totales

El resultado arrojado nos mostrará cuanto se gana por cada activo que se encuentra en la empresa, como se observa en la fórmula relaciona la utilidad de la empresa (estado de resultados) y los activos totales (se encuentran en el Balance General).

b. Patrimonio

Rentabilidad sobre el patrimonio = Utilidad Neta/ Patrimonio

Esta fórmula nos muestra la relación existente entre las utilidades netas, es decir una vez hecho los descuentos correspondientes tales como los impuestos, y el patrimonio de la que la empresa posee hasta ese momento.

c. Ventas netas

Rentabilidad sobre las ventas = Utilidad Neta/Ventas Netas

En esta fórmula se relaciona dos variables importantes que son las utilidades netas que percibe la empresa en un periodo determinado, y las ventas que realizan, es decir los ingresos que percibe en el mismo periodo que las utilidades.

d. Margen general

$$\text{Fórmula} = \text{Margen Comercial} - \text{Costos/ Ventas Netas}$$

En esta fórmula se aprecia el margen comercial que como se sabe vendría hacer la diferencia existente entre lo que ingresa a la empresa sin descontarle los impuestos, y lo que le cuesta a la empresa poder elaborar el producto y los cuales pueden estar asociados directamente al producto final, cuyo resultado por lo general se mide en términos porcentuales.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis Principal

La rentabilidad del restaurante campestre la Huerta es alta en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

1.6.2. Hipótesis Específico

H.E.1: El activo total del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

H.E.2: El patrimonio del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

H.E.3: Las ventas netas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

H.E.4: El costo de ventas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

1.7. Método

1.7.1. Tipo de Investigación

La investigación es de tipo aplicada, puesto que vamos a corroborar lo que ocurre en la realidad del restaurante Campestre LA HUERTA en el periodo 2017-2018. Esta investigación confirmaría nuestro punto de vista práctico teórico. Ello con el fin de realizar alemanitas de cara a una realidad que se describe.

Diseño de Investigación

El diseño de la investigación se escogió como única variable la rentabilidad, ya que de ahí se podrá ver la ejecución de los y la importancia de ello para una empresa, del mismo modo nos mostrará la situación actual en la cual se presenta la empresa, pudiéndose así dar ciertas recomendaciones y consejos a la empresa para mejorar su rentabilidad y pueda permanecer en el mercado.

Hernández, Fernández y Baptista: (2010), La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

En este caso nuestro trabajo de investigación es transversal y la idea es analizar los cambios a través de una serie histórica. Y para ello observamos que hay diseños de tendencia, de análisis y panel que al final es una combinación de las dos anteriores.

Enfoque de la Investigación

El enfoque de la investigación se reflejará en la descripción y análisis que, la rentabilidad es el comportamiento de la inversión, del patrimonio, de las ventas y el margen comercial en el periodo 2017-2018.

1.8. Población Y Muestra

La Población del presente estudio comprendió a todos los registros en libros de la gestión contable, logística, costos, utilidades, entre otros, de la empresa El restaurante campestre La Huerta EIRL 2017 – 2018.

La Muestra en este caso es igual a la Población; es decir, todos los registros en libros de la gestión logística, costos, utilidades, entre otros, de la empresa El restaurante campestre La Huerta EIRL 2017 – 2018.

1.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Variable	Técnica	Instrumento	Utilidad
Rentabilidad	Análisis documental	Documentos de gestión	Medición la rentabilidad
	Observación	Documentos financieros	

1.10. Técnicas de Procesamiento y análisis de Datos

Posterior al recojo de información de campo se realizará el análisis de datos, para ello se hará uso del Microsoft Excel quien a través de este se podrán obtener tablas y gráficos que muestren de forma estructurada y detallada la información recabada, generando a su vez una base de datos que servirá como antecedentes para posteriores estudios e investigaciones.

CAPITULO II: Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación

Se ha recurrido a distintos repositorios para poder seleccionar los antecedentes a la presente investigación a nivel internacional, nacional y local, hallando satisfactoriamente la variable de estudio.

Antecedentes internacionales:

Noboa, F., López S., Fainstein, N. (2015) en su tesis titulada “*Rentabilidad y estrategia en restaurantes de comida casual y comida fina en la ciudad de Quito*” (tesis de grado), Universidad San Francisco de Quito, el cual utilizo un enfoque de investigación es cualitativo, utilizando fuente de información la primaria y secundaria. A lo cual arribo a la siguiente conclusión que los restaurantes de comida fina son más rentables a largo plazo que los de comida casual. Esto se debe a que las estrategias de diferenciación que se utilizan en esta categoría de restaurantes son acertadas y apreciadas por los consumidores. Para construir una estrategia de diferenciación en esta industria es necesario enfocarse en la calidad del producto, en la excelencia del servicio, en generar una experiencia única y en crear un concepto definido. El problema principal en los restaurantes casuales es que todos buscan diferenciarse bajo los mismos factores, y en realidad no se diferencian. Es por esto que esta categoría disminuye la rentabilidad de la industria. En base a estas dos categorías de restaurantes, se afirma que la rentabilidad a largo plazo de la industria de restaurantes es media-alta

Aguirre, M. (2013) tesis titulada “*Plan de negocios para implementar una cadena de restaurantes raw food en Santiago, Chile*” (tesis de posgrado) Universidad de Chile, el cual busca determinar la viabilidad de la Implementación de una Cadena de Restaurantes Raw Food en Santiago de Chile el Plan de Negocios apunta a la implementación de una Cadena de Restaurantes Raw Food en Santiago de Chile, dirigido no solo a las personas vegetarianas, veganas o crudiveganas, sino a cualquier persona que quiera mejorar sus hábitos alimenticios, su salud o simplemente quiera disfrutar de una nueva alternativa creativa y deliciosa a la

hora de comer. Los factores críticos de éxito de la industria son: ambientación, servicio, ubicación, marketing, chef experto, presentación de platos y sabor.

Antecedentes Nacionales:

Alvarado, E., Burga, J., Malpartida, S., (2016) tesis titulada “*Plan estratégico de Lao Kao S.A. en el periodo 2013-2018*” el cual llevo a la siguiente conclusión Se debe continuar abriendo locales con diseños de ambientes estéticos y acogedores, de estilo asiático y contemporáneo sin descuidar su esencia: variedad de sus productos (platos), con insumos frescos y originales producidos en su mayoría en Colombia, Continuar con la integración vertical hacia atrás (relaciones contractuales), desarrollando una cadena de suministro flexible y eficiente en costos, incorporando proveedores locales de pesca responsable que permita soportar el crecimiento generado por las estrategias de penetración y desarrollo de mercado, para ello es importante usar los sistemas de información como medio de integración de procesos, y buscando canales de transporte que reduzcan los tiempos de abastecimiento.

Samane, Y. & Sosa, S. (2015) la investigación se titula: “*Plan de negocio para instalar un restaurante café cultural en la ciudad de Chiclayo*” (tesis de grado) Universidad del Pacifico, utilizó un muestreo basado en 150 encuestas a personas entre 18 a más de 60 años, denota un 70% la posibilidad de aceptación del restaurant café cultural, dando pie a poner en marcha nuestro plan de negocio. Con esta data se planteó el desarrollo, la rentabilidad en temas monetarios, inversión y el tiempo de retorno de la inversión del plan de negocio. Arribando a la conclusión uno, que este plan de negocio es viable y su inversión es recuperable en menos de 2 años, con un trabajo constante y de la mano con las actividades artísticas culturales, por ser estas el motor de nuestro negocio, como segunda se concluye en la existencia de demanda llamativa y una oferta en crecimiento. Con lo que respecta a la oferta, no se tuene una competencia directa, debido a que existe restaurantes café pero ningún de ellos brinda el servicio de Café Cultural.

Antecedentes Locales:

Ubaldo, R. (2017) tesis titulada: *“Rentabilidad trimestral de activos en la empresa Bionutrec Internacional S.R.L. en el periodo 2016, distrito de J. Hunter región Arequipa”* (tesis de grado) Universidad José Carlos Mariátegui, Moquegua. El método que se aplicó es descriptivo, analítico, deductivo y comparativo, diseño no experimental, tipo de investigación básica e idónea porque permitió responder a las interrogantes planteadas, técnica de recolección de datos, análisis documental y observación directa, usando como muestra los EE. FF, concluyendo En cuanto a la rentabilidad de margen neto se determinó la presencia de incremento en los últimos trimestres de 6%, con respecto al primero, siendo el rendimiento efectivo de los activos de la empresa que beneficia a los inversionistas por sus aportes. Demostrándose este incremento de margen neto en la figura 4, con una línea de tendencia que es una recta que une los mínimos crecientes que forman una tendencia ascendente.

Atencio, M. (2018) tesis titulada: *“Pronóstico de resultados financieros y económicos de corporación aceros Arequipa s.a., períodos 2011-2016”* (tesis de grado) Universidad José Carlos Mariátegui, Moquegua. Cuyo Método aplicado fue en tipo y diseño de investigación, aplicada y no experimental respectivamente, Población y muestra información financiera y económica de la empresa, Variables, Endógena Resultados financieros y económicos y Exógena Tiempo, años 2011 al 2016, concluyendo la empresa Corporación Aceros Arequipa S.A., períodos 2011 – 2016, es bueno para determinar la tendencia creciente; es así que para el indicador liquidez, es que la tendencia es creciente, para el indicador solvencia únicamente tiene un comportamiento creciente el indicador cobertura financiera, en tanto que los otros indicadores como endeudamiento total y cobertura activo fijo tienen tendencias estables y la rentabilidad, según el modelo ARIMA, demuestra todos tienen pronósticos estables, con excepción de liquidez y solvencia.

Bases Teóricas

Comportamiento de la Economía

En el primer trimestre del año 2018, el Producto Bruto Interno (PBI) a precios constantes de 2007, registró un crecimiento de 3,2%, incidió en este resultado la evolución favorable de la demanda interna dinamizada por el incremento del consumo y de la inversión, en un contexto internacional de mayor impulso en el crecimiento de las economías de nuestros principales socios comerciales que repercutió en el precio y volumen de las exportaciones.

En el crecimiento del PBI (3,2%), incidió tanto el incremento del consumo final privado en 2,9% como el consumo del gobierno que creció en 7,0%; así como, el aumento de la inversión bruta fija en 5,9%. Esta sincronía del gasto de consumo y la inversión viene registrándose desde el tercer trimestre del año anterior. Las exportaciones aumentaron en 6,3% y las importaciones en 8,0% (INEI 2018, pag. 02)

El gasto de consumo final privado aumentó en 2,9% debido al incremento de las compras de alimentos (2,0%), otros bienes de consumo (3,0%) y servicios (3,4%), así mismo el gasto de consumo final del gobierno creció en 7,0%, explicado principalmente por la mayor provisión de servicios de administración pública y defensa (8,7%), educación pública (4,1%) y salud pública (4,5%). (INEI 2018, pag. 04)

Tabla 1: Oferta y demanda global trimestral del Perú

<i>Oferta y Demanda Global</i>	<i>2017/2016</i>					<i>2018/2017</i>
<i>Producto Bruto Interno</i>	2,3	2,6	2,9	2,2	2,5	3,2
<i>Extractivas</i>	3,4	3,2	4,1	1,5	3,0	2,0
<i>Transformación</i>	0,0	2,3	0,6	-0,9	0,5	2,2
<i>Servicios</i>	2,5	2,5	2,9	3,2	2,8	3,7
<i>Importaciones</i>	2,9	7,1	6,4	8,3	6,2	8,0
<i>Oferta y Demanda Global</i>	2,5	3,5	3,7	3,5	3,3	4,2
<i>Demanda Interna</i>	-0,1	1,0	3,4	5,0	2,3	3,6
<i>Consumo Final Privado</i>	2,2	2,5	2,7	2,6	2,5	2,9
<i>Consumo de Gobierno</i>	-3,3	2,0	6,5	11,5	4,4	7,0
<i>Formación Bruta de Capital</i>	-4,5	-3,6	3,4	7,5	0,6	3,8
<i>Formación Bruta de Capital Fijo</i>	-4,2	-2,1	4,5	5,8	1,1	5,9
<i>Público</i>	-16,9	-5,0	4,7	4,3	-3,3	3,5
<i>Privado</i>	-0,3	-1,0	4,5	6,2	2,5	6,5
<i>Exportaciones</i>	13,9	14,1	4,8	-1,5	7,2	6,3

Fuente: Informe Técnico del INEI 2018

En la tabla 1, se puede observar el crecimiento de la oferta y demanda global trimestral del Perú, indicadores como el PBI, que muestra un mejor comportamiento en el año 2018/2017, del mismo modo las importaciones en una tendencia positiva, las exportaciones bajaron a diferencia del año 2017/2016, dado a las nuevas coyunturas presentadas en el mercado externo.

Diagnóstico financiero

Para realizar esta investigación realizaremos un “análisis de los estados financieros” lo que comúnmente nos referimos al método de ratios financieros, de tal manera que permita suprimir error conceptual y de cálculo, además de realizar los procedimientos contables y financieros el uso de estos ratios es una utilización complementaria a la gestión con el propósito del análisis, (García, 2009)

Pasos para un análisis financiero

Primer Paso: Análisis Preliminar: para realizar este primer paso, se ha planteado el objetivo correctamente, se tiene hasta tres opciones, uno cuando se necesita conocer las causas del problema, dos; cuando ya se conoce el problema y es de necesidad solucionarlo y tres; es de información para tener conocimiento de la gestión de la empresa. Para tal efecto se ha determinado por utilizar la opción tres, el planteamiento del objetivo específico, quien nos brinda un mejor panorama para hacer un estudio de la información financiera a efecto de conocer si la empresa está en capacidad de tomar un mayor endeudamiento.

Segundo paso: Análisis Formal: Ya definido el primer paso se inicia con el proceso de recolección de información disponible así como su actualización, este paso se llama también información agrupada se construirá, tablas, gráficos e índices; y demás datos que requiera el experto.

Tercer paso: Análisis Real: Se procede a estudiar toda la información organizada en la etapa anterior. Se emiten juicios de los índices y demás información, se trata de identificar posibles problemas y sus causas. se plantean alternativas de solución, se evalúan, se elige la más razonable y se implementa.

Administración

Según Chiavenato, I (2004) señala que Administración es un fenómeno universal en el mundo moderno. Toda organización esta predispuesta alcanzar sus propios objetivos planteados en un entorno cada vez más competitivo, y de imperiosa necesidad de tomar decisiones apropiadas, coordinar diversas actividades, dirigir

personas, evaluar desempeños con base en objetivos preestablecidos, conseguir y asignar recursos, etc.

Toda la diversidad de actividades administrativas ejecutadas por los administradores, orientadas al cumplimiento de objetivos trazados con antelación y estas ejecutadas de manera coordinada e integral en cada organización o empresa.

Empresa

Según Zeballos, (2012) Las empresas son unidades de producción, comercialización de bienes y/o servicios que con el involucramiento de tres elementos: capital, trabajo, y bienes económicos, con la finalidad de lucrar mediante la satisfacción de necesidades del cliente.

Análisis e interpretación a los EE.FF.

a) Análisis de los EE.FF. Es descomponer la información presentado en los llamados EE.FF. de manera técnica los rubros que componen el estado de situación financiera y el estado de resultados, con el propósito de saber de manera minuciosa cada uno de sus elementos que integran los EE.FF. buscando evaluar la situación financiera y económica, así como del rendimiento en términos de monetarios en un determinado ejercicio económico. (Flores, J 2016, pag 53)

Estos representan hechos económicos de manera literal y cuantificada. Para dar un buen uso a dicha información esta no sólo debe representarse de manera relevante y objetiva, sino que también debe revelarse de manera fiel y objetiva las transacciones económicas.

b) Interpretación de los EE.FF. Es aquella opinión que el profesional contable tiene respecto a la descomposición de sus importes contenidos en los EE.FF, asentado en la práctica profesional y análisis de la información cuantitativa de una empresa.

c) Objetivo del análisis e interpretación de los estados financieros Informar sobre la situación financiera la empresa, rendimiento de las transacciones y de aquellos cambios en su situación financiera. De la forma que los usuarios de dicha información logren:

1. Conocer, estudiar, comparar la tendencia
2. Evaluar la situación financiera dela empresa.
3. Verificar la objetividad de datos presentados en los EE.FF.
4. Tomar decisiones de inversión y crédito.
5. Determinar el origen y las características de los recursos financieros de la empresa.

d) métodos de análisis de EE.FF. Los métodos que, con mayor asiduidad utilizan los directivos financieros o empresarios son:

1. Métodos de análisis vertical o estructural

Este método estudia las relaciones entre que se dan con los elementos contenidos en un grupo de estados financieros, utilizándose los siguientes métodos:

- a. Disminución a porcentajes.
- b. Método de ratios o índices Financieros

2.2. Marco Conceptual

2.3.1. Ratios

En la gestión de los recursos económicos empresariales, una de las herramientas más utilizadas que permite visualizar e interrelacionar las diferentes variables que inciden en la toma de decisión para el análisis de los estados son los ratios financieros.

Siendo quizás una herramienta, prácticamente, imprescindible a la hora de examinar el comportamiento de la empresa en términos de la gestión de las finanzas. En ese sentido, en Finanzas & Proyectos nos interesa abordar el tema de los ratios financieros con el fin de explicarlos y proveer de una panorámica de qué son, cómo funcionan y de qué manera se pueden interpretar dentro de la administración de una pequeña o mediana empresa.

Su funcionamiento se supedita a la creación de dichos índices que denotan un comportamiento dentro un renglón de la empresa. Es decir, existen razones financieras que están dedicadas a analizar la rentabilidad de la empresa, tanto en el aspecto de expectativa de satisfacción como de histórico para entonces determinar cuáles son la acciones que hay que llevar a cabo para la implementación de mejoras en la gestión empresarial. Pero de una forma simple, sencilla y entendible, ya que no maneja grandes cantidades sino números, que usualmente, no mayores a tres dígitos.

Teniendo como resultado que esta herramienta se una fuente de valiosa información a la hora de definir los rumbos financieros de la empresa. Al mismo tiempo que simplifica el análisis financiero.

A todo esto, es importante resaltar que los principales estados financieros que se utilizan para desarrollar estos indicadores son:

- Estado de Situación (Balance General)
- Estado de Resultados (Estado de ganancia o pérdida)

2.3.2. Principales Ratios Financieros y su interpretación

Existe una gama amplia de ratios financieros que van desde aquellos que solo miden la liquidez, hasta los que logran proyectar la certidumbre de permanencia de la empresa en los próximos años. Sin embargo, dentro de todo este abanico de posibilidades, hay tres razones que definen, a grandes rasgos, la situación real de la empresa:

- Liquidez
- Rentabilidad
- Endeudamiento

Liquidez

La razón de liquidez mide el nivel de solvencia que tiene una empresa para asumir sus compromisos. Y estos se pueden ver desde dos perspectivas: Largo plazo y corto plazo. No obstante, es más común aplicarlo al corto plazo, a razón de que es lo de que por lo general este tipo de informaciones son utilizadas para toma de decisiones momentáneas. Aunque el análisis a largo plazo, también es importante ya que logra identificar cómo se perfila la empresa para el futuro.

Rentabilidad

Este indicador, quizás uno de los más utilizados, hace el énfasis en ver el comportamiento de la empresa en términos de satisfacción de expectativas de los/las inversionistas. Es decir, identifica si esas personas fueron satisfechas.

Endeudamiento

El ratio de endeudamiento mide el grado de sensibilidad o tolerancia que tiene la empresa asumir y cumplir las diferentes obligaciones financieras.

2.3.3. Interpretación de las ratios financieros

La interpretación de estos indicadores se hace en función de comparativas de comportamiento financiero, desde tres perspectivas distintas:

- De una empresa a otra
- Con la misma empresa
- Promedio de la industria

Ya que la empresa lo que se está buscando un punto de referencia respecto de cómo se está manejando la empresa en términos de su gestión financiera. Sin embargo, no todas las empresas, ni todos los países hace pública este tipo de información. De hecho, quienes usualmente las publican son empresas que cotizan en los mercados financieros.

Por lo que, en caso de no tener acceso a este tipo de información de manera local, lo que se recomienda es inicialmente tomar como referencia los objetivos individuales de la empresa como también hurgar en los mercados de capitales, aun no sean dentro de una misma nación, para tener una idea de cómo se manejan dichos ratios en la industria.

En ese sentido, si le interesa profundizar en la temática de los ratios financieros, le invitamos a adquirir el libro Análisis Financiero

Aplicado, escrito por Héctor Ortiz Anaya haciendo clic en la imagen. Y si esta entrada le ha sido de utilidad entonces comparta y comente. Sus opiniones y aportes son de gran valía para esta comunidad.

2.3.4. Rentabilidad

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión.

Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados.

Podemos diferenciar entre rentabilidad económica y financiera.

2.3.5. Rentabilidad económica

Hace referencia a un beneficio promedio de la empresa por la totalidad de las inversiones realizadas. Se representa en porcentaje y se traduce de la siguiente manera, si la rentabilidad de una empresa en un año es del 10% significa que ha ganado 10 soles por cada 100 invertidos.

La rentabilidad económica compara el resultado que hemos obtenido con el desarrollo de la actividad de la empresa con las inversiones que hemos realizado para obtener dicho resultado. Obtenemos un resultado al que todavía no hemos restado los intereses, gastos ni impuestos. Se conoce comúnmente como EBITDA.

Para calcular la rentabilidad económica de una empresa y conocer el rendimiento conseguido por cada unidad monetaria invertida se utiliza el ratio rentabilidad de los activos (ROA, return on assets en inglés). Es el resultado de multiplicar el margen de beneficios por la rotación del activo, es decir, el margen que obtenemos de la venta de un producto o servicio por las veces que lo vendemos.

Como cada actividad, para aumentar la rentabilidad económica, cada empresa tendrá que adoptar la mejor estrategia para su negocio. Una manera de aumentar la rentabilidad económica es aumentando los precios de venta y reduciendo los costes, aunque como hemos dicho, esto no lo podemos aplicar a todas las actividades económicas.

Por ejemplo, si nos encontramos ante un negocio que se enfrenta a mucha competencia en precios, no podrá subir los precios sino que tendrá que aumentar las ventas. Recordemos que la rentabilidad económica la obtenemos de dos variables el margen de beneficio y el número de ventas. Si no podemos subir el margen, tendremos que subir el número de ventas.

2.3.6. Rentabilidad financiera

Por otro lado, la rentabilidad financiera hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica.

El ratio para calcularla es el ratio sobre capital, conocido comúnmente como ROE (return on equity). En términos de cálculo es la relación que existe entre el beneficio neto y el patrimonio neto de la empresa.

Existen tres maneras de mejorar la rentabilidad financiera: aumentando el margen, aumentando las ventas o disminuyendo el activo, o aumentar la deuda para que así la división entre el activo y los fondos propios sea mayor.

Diferencia entre rentabilidad financiera y rentabilidad económica

La rentabilidad económica (RE) es diferente de la rentabilidad financiera (RF), porque la rentabilidad económica utiliza todos los activos utilizados para generar esa rentabilidad, mientras que

la rentabilidad financiera solo utiliza los recursos propios, es decir, la RF no tiene en cuenta la deuda utilizada para generar esa rentabilidad, por lo que tendrá un efecto apalancamiento financiero.

Así, a través de la siguiente fórmula podemos establecer una relación entre ambas rentabilidades, establecer la rentabilidad financiera real y adquirir nociones de cuándo el apalancamiento es positivo o negativo para una empresa:

$$RF = RE [RE + k(1-t)] \times D/ RP$$

- RF: Rentabilidad financiera.
- RE: rentabilidad económica.
- K: Coste de la deuda (interés)
- t: impuestos
- t: apalancamiento financiero
- D: deuda o pasivo total de la empresa
- RP: Recursos propios

Cuando la RE es mayor que el coste de la deuda (k), el apalancamiento financiero es positivo y la RF será mayor que la RE, si en cambio el coste de la deuda es mayor que la RE, habrá un efecto apalancamiento negativo y la RF será menor que la RE.

Además, cuanto mayor sea la deuda (D) utilizada para financiar una inversión mayor será el apalancamiento financiero y por tanto mayor será la RF en comparación con la RE. , menor será la rentabilidad financiera, pero la rentabilidad puede ser mayor debido al apalancamiento financiero. Si una empresa no utiliza deuda, la RE será igual a la RF.

Ratios:

1. **Rentabilidad sobre la inversión:** *utilidad neta/activo total*

- Rentabilidad sobre el patrimonio: $\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}$
2. Rentabilidad sobre ventas: $\text{utilidad neta} / \text{ventas netas}$
 3. Margen comercial: $\text{ventas} - \text{costo de ventas} / \text{ventas}$

CAPITULO III: Resultados

Tabla 2 estructura de la inversión

RUBRO	VALOR UNITARIO	CANT.	UNID.	COSTO TOTAL
I. ACTIVO FIJO				
A. TANGIBLES				
Terreno y/o infraestructura				S/. 10,000.00
Acondicionamiento de estación	S/. 10,000.00	1	unidad	S/. 10,000.00
Maquinaria y/o equipos				S/. 14,000.00
Cocina industrial	S/. 1,500.00	1	Unidad	S/. 1,500.00
Horno Microondas	S/. 300.00	1	Unidad	S/. 300.00
Plancha para freír	S/. 2,000.00	1	Unidad	S/. 2,000.00
Liuadora industrial	S/. 350.00	1	Unidad	S/. 350.00
Refrigerador	S/. 1,500.00	1	Unidad	S/. 1,500.00
Conservadora	S/. 1,500.00	1	Unidad	S/. 1,500.00
Picadora de papas	S/. 350.00	1	Unidad	S/. 350.00
Exhibidor	S/. 1,500.00	1	Unidad	S/. 1,500.00
Horno industrial	S/. 3,500.00	1	Unidad	S/. 3,500.00
congelador	S/. 1,500.00	1	Unidad	S/. 1,500.00
Utencilios y Herramientas				S/. 150.00
escobas y utiles de aseo	S/. 80.00	1	Unidad	S/. 80.00
mangueras	S/. 7.00	10	Unidad	S/. 70.00
Muebles y enseres				S/. 14,150.00
barra de madera	S/. 500.00	1	Unidad	S/. 500.00
Mesas	S/. 100.00	30	Unidad	S/. 3,000.00
Sillas	S/. 15.00	150	Unidad	S/. 2,250.00
Servilleteros	S/. 5.00	30	Unidad	S/. 150.00
plato plano grande	S/. 40.00	150	Unidad	S/. 6,000.00
plato plano mediana	S/. 4.00	150	Unidad	S/. 600.00
plato plano pequeño	S/. 1.00	150	Unidad	S/. 150.00
platos ondos mediano	S/. 2.00	100	Unidad	S/. 200.00
Vaso de vidrio	S/. 1.00	200	Unidad	S/. 200.00
cubierto Juego	S/. 1.00	200	juego	S/. 200.00
juego de ollas	S/. 300.00	3	juego	S/. 900.00
Otros activos no duredero (para 1mes)				S/. 271.50
sorbetes	S/. 1.50	5	paquetes	S/. 7.50
taper descartable	S/. 14.00	9	paquete	S/. 126.00
tenedores descartables	S/. 2.00	9	paquetes	S/. 18.00
servilletas	S/. 2.00	10	paquetes	S/. 20.00
cloro	S/. 15.00	1	galon	S/. 15.00
liquido desinfectador	S/. 15.00	1	galon	S/. 15.00

detergente	S/.	14.00	5	kg.	S/ 70.00
TOTAL TANGIBLES					S/ 38,571.50
B. INTANGIBLES					
comprobante de pago	S/.	60.00	1	millar	S/ 60.00
proformas	S/.	40.00	1	millar	S/ 40.00
TOTAL INTANGIBLES					S/ 100.00
TOTAL ACTIVO FIJO					S/ 38,671.50
II. CAPITAL DE TRABAJO					
Mixto 1					S/ 870.00
1/2 cuy	S/.	8.00	50	platos	S/ 400.00
0.150 ch. chancho	S/.	7.00	50	platos	S/ 350.00
1/4 kg papas	S/.	0.40	50	platos	S/ 20.00
ensalada	S/.	2.00	50	platos	S/ 100.00
Mixto 2					S/ 925.00
arroz 1/4 kg	S/.	1.50	50	platos	S/ 75.00
pato 1/4 kg	S/.	8.00	50	platos	S/ 400.00
1/2 cuy frito	S/.	8.00	50	platos	S/ 400.00
ensalada	S/.	1.00	50	platos	S/ 50.00
Mixto 3					S/ 1,025.00
arroz 1/4	S/.	1.50	50	platos	S/ 75.00
pato	S/.	10.00	50	platos	S/ 500.00
1/2 ch. chancho	S/.	8.00	50	platos	S/ 400.00
ensalada	S/.	1.00	50	platos	S/ 50.00
Mixto 4					S/ 870.00
1/2 ch. chancho	S/.	8.00	50	platos	S/ 400.00
1/2 ch. pollo	S/.	8.00	50	platos	S/ 400.00
1/4 kg papas	S/.	0.40	50	platos	S/ 20.00
ensalada	S/.	1.00	50	platos	S/ 50.00
Cazuela de pollo					S/ 175.00
1/8 kg papas	S/.	0.20	50	platos	S/ 10.00
1/4 kg pollo	S/.	2.00	50	platos	S/ 100.00
1/4 kg arroz	S/.	0.50	50	platos	S/ 25.00
verduras	S/.	0.80	50	platos	S/ 40.00
chicharron de pollo					S/ 415.00
1/2 kg papas	S/.	0.80	50	platos	S/ 40.00
1/2 kg pollo	S/.	5.00	50	platos	S/ 250.00
1/4 Kg. Cancha	S/.	1.50	50	platos	S/ 75.00
ensalada	S/.	1.00	50	platos	S/ 50.00
1/2 chicharron de pollo					S/ 225.00
1/4 kg papas	S/.	0.30	50	platos	S/ 15.00
1/4 kg pollo	S/.	2.50	50	platos	S/ 125.00
1/8 Kg. Cancha	S/.	0.70	50	platos	S/ 35.00
ensalada	S/.	1.00	50	platos	S/ 50.00
chuleta de cerdo					S/ 365.00
0.150 Kg de chancho	S/.	4.00	50	platos	S/ 200.00
1/2 kg papas	S/.	0.80	50	platos	S/ 40.00

1/4 Kg. Cancha	S/. 1.50	50	platos	S/. 75.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
1/2 chuleta de cerdo				S/. 530.00
0.150 Kg de chanco	S/. 8.00	50	platos	S/. 400.00
1/4 kg papas	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
1/8 Kg. Cancha	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
Lomo fino				S/. 865.00
1/4 kg de arroz	S/. 1.50	50	platos	S/. 75.00
0.200 kg de lomo fino	S/. 10.00	50	platos	S/. 500.00
1/2 kg papas	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
cebolla, tomate y especias	S/. 2.00	50	platos	S/. 100.00
especias	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
1/2 Lomo fino				S/. 390.00
1/4 kg de arroz	S/. 1.50	50	platos	S/. 75.00
0.100 kg de lomo fino	S/. 5.00	50	platos	S/. 250.00
1/4 kg papas	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
cebolla, tomate y especias	S/. 2.00	50	platos	S/. 100.00
Pollo a la plancha				S/. 390.00
0.300 kg de pollo	S/. 6.00	50	platos	S/. 300.00
1/4 kg papas	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
1/2 Pollo a la plancha				S/. 240.00
0.200 kg de pollo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
1/4 kg papas	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
Parrillada simple				S/. 425.00
0.200 kg de pollo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
1/4 kg papas	S/. 0.50	50	platos	S/. 25.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
1 chorizo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
1/4 carbon	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
Parrillada doble				S/. 650.00
0.200 kg de pollo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
0.300 kg de carne	S/. 3.50	50	platos	S/. 175.00
1/4 kg papas	S/. 0.50	50	platos	S/. 25.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
1 chorizo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
1/4 carbon	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
especias	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
Parrillada triple				S/. 800.00
0.300 kg de chanco	S/. 4.00	50	platos	S/. 200.00
0.200 kg de pollo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
0.300 kg de carne	S/. 3.50	50	platos	S/. 175.00
1/4 kg papas	S/. 0.50	50	platos	S/. 25.00
ensalada	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00

1 chorizo	S/. 3.00	50	platos	S/. 150.00
1/4 carbon	S/. 1.00	50	platos	S/. 50.00
Porcion (arroz o papas fritas)				S/. 70.00
1/4 de arroz	S/. 0.60	50	platos	S/. 30.00
1/4 de papas	S/. 0.80	50	platos	S/. 40.00
Ensalada	S/. 0.60	50	platos	S/. 30.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO				S/. 9,230.00
TOTAL COSTOS				S/. 47,901.50

FUENTE: ELABORACION PROPIA

En la tabla 2. Se tiene la estructura de inversión del restaurante la huerta, observando que en activos fijos tiene S/. 38671.50 también tiene un monto de 9230.00 en capital de trabajo.

Tabla 3: Fuentes de Financiamiento

FUENTE	DESTINO			
	INVERSION FIJA	CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL	%
APORTE PROPIO	S/. 23,671.50	S/. 4,230.00	S/. 27,901.50	58%
PRESTAMO	S/. 15,000.00	S/. 5,000.00	S/. 20,000.00	42%
TOTAL	S/. 38,671.50	S/. 9,230.00	S/. 47,901.50	100%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

En la tabla 3 se observa la estructura del financiamiento el cual consta de un 58% de aporte propio que asciende a S/. 27,901.50 y un préstamo de 42% de la inversión total que asciende a S/. 20,000.00.

Tabla 4: Ingreso por Ventas

PRODUCTOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13
Mixto 1	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Mixto 2	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Mixto 3	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Mixto 4	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Cazuela de pollo	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
chicharron de pollo	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
1/2 chicharron de pollo	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
chuleta de cerdo	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
1/2 chuleta de cerdo	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Lomo fino	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
1/2 Lomo fino	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Pollo a la plancha	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
1/2 Pollo a la plancha	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Parrillada simple	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Parrillada doble	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Parrillada triple	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60
Porcion (arroz o papas fritas)	50	50	50	50	50	50	55	55	55	55	55	60	60

850

PRODUCTOS	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Mixto 1	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Mixto 2	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Mixto 3	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Mixto 4	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Cazuela de pollo	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
chicharron de pollo	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
1/2 chicharron de pollo	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
chuleta de cerdo	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
1/2 chuleta de cerdo	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Lomo fino	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
1/2 Lomo fino	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Pollo a la plancha	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
1/2 Pollo a la plancha	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Parrillada simple	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Parrillada doble	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Parrillada triple	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70
Porcion (arroz o papas fritas)	60	60	60	65	65	65	65	65	70	70	70

Fuente: Elaboracion Propia

En la tabla 4, se observa la cantidad de platos que se vendieron los periodos de 2017 y 2018, oscilando entre los 50 platos hasta los 70 platos en sus distintas presentaciones.

Tabla 5: Presupuesto de Gastos

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GASTOS OPERATIVOS	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 12,224.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90
A.- COSTOS DIRECTOS	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90	S/. 11,924.90	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90	S/. 11,024.90
I. MATERIALES	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00
Materiales a utilizarse	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00	S/. 9,230.00
II. MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 2,694.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90
Sueldos	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90	S/. 1,794.90
Gratificaciones						S/. 900.00				
B.- COSTOS INDIRECTOS	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00
Luz y agua	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00	S/. 240.00
Telefono	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00
GASTOS DE OPERACIÓN										
A.- GASTOS DE VENTAS	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00
volantes	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 25.00
Publicidad en radio	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00
gas	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00
B.- GASTOS ADMINISTRACION	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,844.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 9,459.26
Planilla de Empleados	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50	S/. 1,822.50
Gratificaciones						S/. 300.00				
Pago de cuota de préstamo	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 1,521.86	S/. 7,436.76
Luz y agua	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00

Telefono	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00
Depreciación	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
11,324.90	12,224.90	12,225.90	12,226.90	12,227.90	12,228.90	12,229.90	12,230.90	12,231.90	12,232.90	12,233.90	12,234.90	12,235.90	12,236.90
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
11,024.90	11,924.90	11,925.90	11,926.90	11,927.90	11,928.90	11,929.90	11,930.90	11,931.90	11,932.90	11,933.90	11,934.90	11,935.90	11,936.90
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00	9,230.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
1,794.90	2,694.90	2,695.90	2,696.90	2,697.90	2,698.90	2,699.90	2,700.90	2,701.90	2,702.90	2,703.90	2,704.90	2,705.90	2,706.90
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90	1,794.90
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
900.00	901.00	902.00	903.00	904.00	905.00	906.00	907.00	908.00	909.00	910.00	911.00	912.00	912.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
295.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00	245.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
150.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
2,022.50	3,222.50	3,223.50	3,224.50	3,225.50	3,226.50	3,227.50	3,228.50	3,229.50	3,230.50	3,231.50	3,232.50	3,233.50	3,234.50
S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.

1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50	1,822.50
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	1,200.00	1,201.00	1,202.00	1,203.00	1,204.00	1,205.00	1,206.00	1,207.00	1,208.00	1,209.00	1,210.00	1,211.00	1,212.00
S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00	S/. 160.00
S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 40.00
S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43	S/. 368.43

Fuente: Elaboracion Propia

En la tabla 5, se tiene la estructura de gatos, como se puede apreciar cada uno de los gastos incurridos en la inversión del restaurante “La Huerta”, presupuestos son alcanzados y actualizados hasta el 2017.

Tabla 6: flujo económico - financiero

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS		S/. 26,900.00	S/. 26,900.00	S/. 26,900.00	S/. 26,900.00	S/. 26,900.00	S/. 26,900.00	S/. 29,590.00	S/. 29,590.00	S/. 29,590.00	S/. 29,590.00
COSTOS	S/. 47,901.50	S/. 15,164.26	S/. 15,164.26	S/. 15,164.26	S/. 15,164.26	S/. 15,164.26	S/. 16,364.26	S/. 15,164.26	S/. 15,164.26	S/. 15,164.26	S/. 21,079.16
Inversión	S/. 47,901.50										
Costos de Producción (1)		S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 12,224.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90	S/. 11,324.90
Gastos de Ventas		S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00	S/. 295.00
Gastos Administrativos (2)		S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,844.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 3,544.36	S/. 9,459.26
FLUJO ECONÓMICO	-S/. 47,901.50	S/. 11,735.74	S/. 11,735.74	S/. 11,735.74	S/. 11,735.74	S/. 11,735.74	S/. 10,535.74	S/. 14,425.74	S/. 14,425.74	S/. 14,425.74	S/. 8,510.84
Préstamo	S/. 20,000.00										
Amortización		S/. 757.07	S/. 763.31	S/. 769.60	S/. 775.94	S/. 782.33	S/. 788.78	S/. 795.28	S/. 801.83	S/. 808.44	S/. 815.10
Intereses		S/. 164.78	S/. 152.26	S/. 145.92	S/. 139.52	S/. 133.08	S/. 126.58	S/. 120.03	S/. 113.42	S/. 106.76	S/. 100.04
FLUJO FINANCIERO	-S/. 27,901.50	S/. 10,813.89	S/. 10,820.18	S/. 10,820.23	S/. 10,820.28	S/. 10,820.33	S/. 9,620.39	S/. 13,510.44	S/. 13,510.49	S/. 13,510.55	S/. 7,595.70
Aporte propio	S/. 27,901.50										
Saldo acumulado	S/. 0.00	S/. 10,813.89	S/. 21,634.07	S/. 32,454.30	S/. 43,274.58	S/. 54,094.91	S/. 63,715.30	S/. 77,225.74	S/. 90,736.23	S/. 104,246.78	S/. 111,842.48
TIRF	40%										
VANF	S/. 32,238										
TIR	26%										
VAN	S/. 19,011.48										

Fuente: Elaboracion Propia

TIR nos indica que es Rentable porque es mayor al costo de oportunidad del capital de 30% así también tenemos el van que es indicador que nos señala que el proyecto es viable, porque es mayor a 1

Tabla 7: cuentas de los estados financieros

ABRE V.	PRINCIPALES CTAS	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
AC	Activo Corriente	S/. 42,608.95	S/. 52,478.91	S/. 61,328.05	S/. 72,437.52
PC	Pasivo Corriente	S/. 2,735.84	S/. 2,761.04	S/. 2,765.64	S/. 2,766.44
Exit	Existencias	S/. 2,884.00	S/. 2,884.00	S/. 2,884.00	S/. 2,884.00
CyB	Caja y Bancos	S/. 2,860.27	S/. 15,483.53	S/. 21,797.51	S/. 28,372.89
Patri	Patrimonio	S/. 22,116.38	S/. 25,174.59	S/. 28,383.21	S/. 31,406.02
PNC	Pasivo No Corriente	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
UN	Utilidad Neta	S/. 1,523.42	S/. 3,058.22	S/. 3,208.62	S/. 3,022.82
TA	Total Activo	S/. 32,982.23	S/. 45,605.49	S/. 51,919.47	S/. 58,494.85
IME	Inmueble Maquinaria y Eq	S/. 25,983.96	S/. 25,983.96	S/. 25,983.96	S/. 25,983.96
TP	Total Pasivo	S/. 2,735.84	S/. 2,761.04	S/. 2,765.64	S/. 2,766.44
UB	Utilidad Bruta	S/. 1,935.62	S/. 3,495.62	S/. 3,650.62	S/. 3,465.62
VN	Ventas Netas	S/. 20,610.00	S/. 21,870.00	S/. 22,100.00	S/. 22,140.00
CPCC	Cuentas por Cobrar Comerciales	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
CV	Costo de Ventas	S/. 18,674.38	S/. 18,374.38	S/. 18,449.38	S/. 18,674.38
AF	Activo fijo	S/. 25,983.96	S/. 25,983.96	S/. 25,983.96	S/. 25,983.96
UAI	Utilidad antes de los impuestos	S/. 1,523.42	S/. 3,058.22	S/. 3,208.62	S/. 3,022.82
GF	Gastos financieros	S/. 557.95	S/. 470.25	S/. 378.20	S/. 104.83
GO	Gastos operacionales	S/. 2,998.64	S/. 2,998.64	S/. 2,473.64	S/. 2,473.64
CS	Capital social	S/. 32,664.12	S/. 32,664.12	S/. 32,664.12	S/. 32,664.12

Fuente: Elaboracion Propia

La tabla 7, es una tabla elaborada con fin de hallar los ratios financieros y para un mejor análisis sobre la rentabilidad de la empresa, para el caso se tienen los trimestres 2017/2018.

Contrastación de hipótesis General

Hi: La rentabilidad del restaurante campestre la Huerta es alta en el periodo 2017 es mayor con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Ho: La rentabilidad del restaurante campestre la Huerta es baja en el periodo 2017 con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Tabla 8: Contrastación de hipótesis general

		N	Correlación	Sig.
Par 1	rentabilidad 2017 & rentabilidad 2018	12	,973	,000

Se puede concluir que la rentabilidad en el año 2017 fue alta con respecto al 2018. La rentabilidad del restaurante campestre la Huerta es alta en el periodo 2017 es mayor con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto – Moquegua.

Contrastación de hipótesis específica 1

Hi: El activo total del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Ho: El activo total del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es bajo con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Tabla 9: Contrastación de hipótesis específica 1

RATIOS DE RENTABILIDAD	2017	2018
	4TO TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
Rentabilidad sobre la inversion	34.42%	54.06%

Para el análisis de la situación financiera de la empresa “La Huerta” se ha analizado las ratios de rentabilidad, observando que en el año 2017 la empresa tuvo mejores resultados, tanto que en dicho año la empresa por cada 100 soles invertidos, ha obtenido 54.06 soles, utilidad que se obtiene por cada sol de activo total invertido.

Contrastación de hipótesis específica 2

Hi: El patrimonio del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Ho: El patrimonio del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es bajo con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Tabla 10: Contrastación de hipótesis específica 2

RATIOS DE RENTABILIDAD	2017	2018
	4TO TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
Rentabilidad sobre el patrimonio	22.39%	15.72%

En cuanto en la rentabilidad sobre el patrimonio, a la empresa obtuvo mejores resultados en el año 2016 de 22.39% y del 15.72% para 2018. En año 2017 la empresa por cada S/. 100 invertidos ha generado 22.39 soles de utilidad sobre el patrimonio.

Contrastación de hipótesis específica 3

Hi: Las ventas netas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alta con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Ho: Las ventas netas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es baja con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Tabla 11: Contrastación de hipótesis específica 3

RATIOS DE RENTABILIDAD	2017	2018
	4TO TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
Rentabilidad sobre ventas	41.67%	54.25%

Esta razón determina el porcentaje de utilidad que queda por cada sol de ventas después de disminuir los gastos e impuestos, indica cuánto beneficio se obtiene por cada sol de venta.

Contrastación de hipótesis específica 4

Hi: El costo de ventas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es alto con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Ho: El costo de ventas del restaurante campestre la Huerta en el periodo 2017 es bajo con respecto al 2018 de la ciudad de Moquegua, provincia Mariscal Nieto - Moquegua.

Tabla 12: Contrastación de hipótesis específica 4

RATIOS DE RENTABILIDAD	2017	2018
	4TO TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE
Margen comercial	43.67%	56.25%

Esta razón determina el porcentaje de utilidad que queda por cada sol de ventas después de disminuir los gastos e impuestos, indica cuánto beneficio se obtiene por cada sol de venta,

CAPITULO IV: Discusión

De acuerdo a los resultados de la investigación se entiende que la rentabilidad es una variable importante para el crecimiento empresarial, así también nos señala el estudio realizado por Noboa y Fainstein (2015) quienes al analizar la industria de los restaurantes casuales y de comida fina en Quito para dar a conocer su rentabilidad y estrategia. analiza la industria utilizando cinco premisas basadas en las fuerzas de Porter. determinando si los restaurantes de cada categoría pertenecen a los mismos grupos estratégicos, si se presenta capacidad ociosa en los restaurantes, si existe una amenaza por productos sustitutos, la influencia del tamaño de los proveedores y la medida en la que están informados los consumidores. Se pretende conocer cuál es la percepción que tienen los propietarios frente a estos factores.

Por lo tanto antes y después de la ejecución de un emprendimiento es vital revisar la rentabilidad esto es coincidente con lo encontrado por Samamé y Sosa (2015) en la existencia de demanda llamativa y una oferta en crecimiento. Con lo que respecta a la oferta, no se tiene una competencia directa, debido a que existe restaurantes cafés pero ningún de ellos brinda el servicio de Café Cultural, al mismo tiempo tenemos competencia indirecta ya que existen productos similares.

En cuanto a los restaurantes campestres en la región Moquegua, este rubro se encuentre en auge siendo muy acogido por la población interna y los turistas, siendo los paltos banderas los platillos de esta región, Alvarado, Burga y malpartida Quiroz, Sonia Gladis (2016) quines elaboran un plan estratégico para Lao Kao S.A, a quien se debe tomar como ejemplo al continuar con la integración vertical hacia atrás (relaciones contractuales), desarrollando una cadena de suministro flexible y eficiente en costos, incorporando proveedores locales de pesca responsable que permita soportar el crecimiento generado por las estrategias de penetración y desarrollo de mercado, para ello es importante usar los sistemas de información como medio de integración de procesos, y buscando canales de transporte que reduzcan los tiempos de abastecimiento.

CAPITULO V: Conclusiones

Primero: Se concluye según los cálculos realizados en el SPSS 25, que la utilidad neta del restaurant “La Huerta” se relaciona con el activo total 2016-2017, presentan una correlación de Pearson ($r = 0,684$) señalando que entre las dos variables existe una relación positiva moderada. En cuanto a la contratación de la hipótesis que se acepta de hipótesis alterna con un 0.001 rechazando la hipótesis nula.

Segundo: Se concluye que la utilidad neta y el patrimonio del restaurant “La Huerta” se correlaciona según Pearson ($r = 0,981$) señala que se trata de una correlación positiva muy alta. En la contratación de hipótesis se acepta la alterna con una significancia de 0.000 se rechaza la hipótesis nula.

Tercero: Se concluye que la utilidad neta y las ventas netas del restaurant “La Huerta” se correlaciona según Pearson ($r = 0,990$) señala que se trata de una correlación positiva muy alta, se acepta la hipótesis alterna con una significancia de 0.000 se rechaza la hipótesis nula.

Cuarto: Se concluye que la utilidad neta y el costo de ventas del restaurant “La Huerta” se correlaciona según de Pearson ($r = 0,124$) señala que se trata de una correlación positiva muy débil, se acepta la hipótesis alterna con una significancia de 0.000 se rechaza la hipótesis nula.

CAPITULO VI: Referencias Bibliográficas

Harold , K. (2012). *Administración*. México: Mac Graw Hill.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología e l ainvestigación*. Mexico: McGraw Hill Companies.

Novoa, F. (2015) *Rentabilidad y estrategia en restaurantes de comida casual y comida fina en la ciudad de Quito*, Universidad San Francisco de Quito.

Alvarado, E & Burga, J. (2016) "*plan estratégico de lao kao s.a. en el periodo 2013-2018*", Lima: Univ. del Pacifico.

INEI (2018) *Informe tecnico, Estadísticas de Seguridad Ciudadana*, Peru

Aching, C. (2005) *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*, Prociencia y Cultura S.A