

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Pandemia COVID-19 y su incidencia en la situación económica y financiera
para tomar decisiones de financiamiento en
restaurantes del distrito de La Victoria, Chiclayo 2020**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

Lizbeth Abigail Sanchez Cherres

ASESOR

Leoncio Oliva Pasapera

<https://orcid.org/0000-0002-8347-2008>

Chiclayo, 2022

**Pandemia COVID-19 y su incidencia en la situación económica y financiera
para tomar decisiones de financiamiento en restaurantes del distrito de La
Victoria, Chiclayo 2020**

PRESENTADA POR

Lizbeth Abigail Sanchez Cherres

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Pedro Jesus Cuyate Reque
PRESIDENTE

Cecilia del Rosario Alayo Palomino
SECRETARIO

Leoncio Oliva Pasapera
VOCAL

Dedicatoria

Dedico de manera especial a mis padres Daniel y Madeleine, quienes son mi principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, sentaron en mi las bases de responsabilidad y deseos de superación, en ellos tengo el espejo en el cual me quiero reflejar pues sus virtudes infinitas y su gran corazón me llevan a admirarlos cada día más.

IFT SANCHEZ CHERRES ABIGAIL

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%	16%	1%	10%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	docplayer.es Fuente de Internet	1%
2	gestion.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
5	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Politécnica de Madrid Trabajo del estudiante	1%
7	repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%

Índice

Resumen	8
Abstract	9
I. Introducción	10
II. Marco teórico	12
2.1. Antecedentes	12
2.2. Bases teóricas	15
III. Metodología	23
IV. Resultados	27
V. Discusión	56
VI. Conclusiones	59
VII. Recomendaciones	61
VIII. Referencias	63
VIII. Anexos	66

Lista de Tablas

Tabla 1. Platos estrellas - Mayor volumen de ventas	31
Tabla 2. Pasivos que han contraído los dueños de los restaurantes – Monto de la deuda	43
Tabla 3. Acciones respecto al financiamiento durante el 2020.....	48
Tabla 4. Incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica durante el 2020	52
Tabla 5. Incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación financiera durante el 2020.....	55
Tabla 6. Incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera para la toma de decisiones durante el 2020	55

Lista de figuras

Figura 1. Giro del negocio	27
Figura 2. Empresas operativas - Tiempo de funcionamiento en el mercado al mes de mayo del 2021	28
Figura 3. Tamaño de la empresa según número de trabajadores	29
Figura 4. Número de mesas instaladas	29
Figura 5. Número de sillas instaladas.....	30
Figura 6: Restaurantes con almacén de cocina	32
Figura 7. Restaurantes con Sistema de seguridad	33
Figura 8. Empresas operativas - Promedio aproximado de ingresos mensuales en el 2020	34
Figura 9. Comportamiento de las ventas en el 2020	35
Figura 10. Empresas operativas - Comportamiento de las ventas durante el 2020.....	36
Figura 11. Empresas operativas - Promedio aproximado de los costos mensuales en el 2020 ...	37
Figura 12. Principales problemas operativos en el 2020	38
Figura 13. Medidas laborales adoptadas durante el 2020.....	39
Figura 14. Acciones de adaptación ante la pandemia COVID-19 en el 2020	40
Figura 15. Nivel de porcentaje de descuento ofrecido durante el 2020	41
Figura 16. Activos fijos de los dueños de los restaurantes	42
Figura 17. Medios de pago corrientes de la empresa	44
Figura 18. Medio para los cobros corrientes de la empresa	45
Figura 19. Problemas financieros debido al impacto de la pandemia COVID-19 durante el 2020	46
Figura 20. Motivos para solicitar un préstamo durante el 2020.....	49
Figura 21. Estado respecto a los programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno ante la pandemia COVID-19	49

Figura 22. Programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno debido a la pandemia COVID–19 de los cuales accedió.....50

Figura 23. Estimación de suficiencia acerca de los Programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno debido a la pandemia COVID-1951

Figura 24. Nivel de ingresos mensuales aproximado durante el 2020 comparado con un “año normal”53

Figura 25. Porcentaje de restaurantes - Porcentaje promedio de disminución del comportamiento de las ventas en el 202054

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo principal analizar la incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera que repercute en la toma de decisiones de financiamiento de los restaurantes del distrito de La Victoria en el 2020. A fines del 2019 apareció un virus que cambió la historia a nivel mundial, este virus dio lugar a la pandemia COVID-19, la cual ha tenido un gran impacto en el escenario empresarial; como consecuencia de ello se dieron cambios en los patrones de consumo, implementación de medidas sanitarias, y profundos cambios sociales que marcan y marcarán un escenario de un antes y después. Tal es el caso en el distrito de la Victoria, un sector dinámico en restaurantes, los cuales presentó problemas en cuanto al desarrollo normal de sus actividades, razón por la cual se han visto afectados. La realización del presente recayó en un tipo de investigación cuantitativa, con un diseño no experimental. La técnica fue la encuesta. Los principales hallazgos fueron que la pandemia tuvo incidencia negativa en la situación económica y financiera de los restaurantes del distrito de La Victoria, debido a que en un contexto de crisis, resultó un mayor reto tomar una adecuada toma de decisiones para adaptarse a este nuevo contexto.

Palabras clave:

Pandemia COVID-19 situación económica, situación financiera, decisión de financiamiento.

Abstract

The main objective of this investigation was to analyze the incidence of the COVID-19 pandemic in the economic and financial situation that affects the financing decision-making of restaurants in the Victoria district in 2020. At the end of 2019, a virus appeared that changed history worldwide, this virus gave rise to the COVID-19 pandemic, which has had a great impact on the business scene; As a consequence of this, there were changes in consumption patterns, implementation of sanitary measures, and profound social changes that mark and will mark a before and after scenario. Such is the case in the Victoria district, a dynamic sector in restaurants, which presented problems in terms of the normal development of their activities, which is why they have been affected. The realization of the present fell on a type of quantitative research, with a non-experimental design. The technique was the survey. The main findings were that the pandemic had a negative impact on the economic and financial situation of the restaurants in the La Victoria district, because in a context of crisis, it was a greater challenge to make adequate decision-making to adapt to this new context. .

Keywords

Pandemic COVID-19, economic situation, financial situation, financing decision.

I. Introducción

Actualmente nos encontramos en una crisis mundial a causa de la pandemia COVID-19 en donde investigadores, gobiernos y ciudadanos luchan para dar frente a esta situación. Ningún empresario estaba preparado para afrontar este tipo de crisis en donde, por ejemplo, se nota un gran descenso de la demanda. A nivel internacional para Muñoz, Pérez & Navarrete (2020) afirman que en este contexto las empresas mexicanas buscaron contrarrestar los efectos de la pandemia COVID-19 por medio de la revisión de sus gastos, la reorganización del personal, ya sea disminuyendo o reduciendo los sueldos y en los casos más extremos ambos, además de analizar y reflexionar sobre sus deudas contraídas y ver si se da la posibilidad de buscar financiamiento. Por otro lado Nicolas & Bañón (2020) afirman que la situación global ha llevado a que todos los gobiernos tomen medidas totalmente drásticas en respuesta para la prevención de la pandemia; tal es el caso de España en donde menciona que se frenaron las actividades económicas y se buscó que los empresarios puedan acelerar su recuperación económica por medio de estrategias.

El impacto de la pandemia en el Perú durante el 2020 según el Instituto Nacional de Estadística - Asociación Peruana de Hoteles, Restaurantes y Afines (AHORA PERÚ) afirma que ocasionó que haya un cierre total de restaurantes en el país durante 126 días en donde 220 mil locales dejaron de existir, 1 millón de personas dejaron de trabajar y US\$ 700 millones de ingresos se perdieron entre marzo y mayo, a partir del 20 de julio del 2020 se reanudaron las actividades económicas con un aforo reducido del 40% esto según la Resolución Ministerial N° 208 - 2020 - PRODUCE. Por otro lado Lanza & Narvaez (2020) afirman que en Perú se ha puesto en evidencia las deficiencias en los servicios públicos, lo desarticulado que se encuentran los ministerios, el desarrollo de tecnologías, la legislación laboral y el sector productivo a raíz de la pandemia COVID-19, y no solo ello, sino que también ha puesto en cuestionamiento la gestión de las autoridades frente a la emergencia sanitaria, trabajos esenciales y su importancia imprescindible en la cadena de sostén en la crisis, el desarrollo de alternativas de vigilancia, de cuestionamientos a todo el sistema y la precariedad de cierto sectores productivos.

Con respecto al distrito de Chiclayo se puede mencionar que el sector restaurantes del distrito de La Victoria ante la pandemia COVID-19 presentan las siguientes dificultades: No cuentan

con recursos para poder pagar los beneficios sociales, en muchos casos el uso de la intuición para la toma de decisiones financieras, sin duda alguna la disminución de la demanda por los aforos establecidos por el Estado, asimismo la inexistente separación de las finanzas empresariales con las familiares, excesiva tendencia a la autofinanciación que trae como efecto que la inversión en tecnología y capital de trabajo sea mínima además de los altos costo de inversión en las nuevas medidas de prevención ante la pandemia COVID-19; estos son algunos de las tantas dificultades, por tal motivo surge una gran interrogante, entonces ¿Cuál será la incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera que repercute en la toma de decisiones de financiamiento de los restaurantes del distrito de La Victoria– Chiclayo 2020?.

El objetivo general de esta investigación es analizar la incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera que repercute en la toma de decisiones de financiamiento de los restaurantes del distrito de La Victoria, como parte de los objetivo específicos comenzará con describir las características que conforman los restaurantes del distrito de la Victoria, luego identificar la situación económica de los restaurantes del distrito de la Victoria, por consiguiente identificar la situación financiera de los restaurantes del distrito de La Victoria y finalmente determinar la incidencia de la situación económica y financiera a causa de la pandemia COVID-19 en la toma de decisiones de financiamiento de los restaurantes del distrito de la Victoria.

La presente investigación se justifica porque aborda un tema de mucha actualidad e interés como beneficio para las empresas del sector restaurantes dado que nos encontramos en una época de crisis en donde hay menos ingresos y mayores costos de operación. A nivel teórico la investigación se justifica porque se utilizarán instrumentos para medir las variables: situación económica, situación financiera y toma de decisiones de financiamiento. Para ambas, se aplicará como instrumento la encuesta, la cual contendrá preguntas claves para medir la primera, segunda y tercera variable. A nivel práctico se justifica porque propone mostrar la incidencia económica y financiera por medio de resultados promedios de este sector, ver cuánto les afectó y si con todo eso aún se pudo tomar decisiones de financiamiento y quienes estuvieron dispuestos a financiar con toda esta problemática.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

Para Nawazish, Birjeet, Bushra & Syed (2020) en su artículo tuvo como objetivo investigar el impacto de la pandemia COVID-19 en el perfil de solvencia de las empresas de la Unión Europea ante múltiples escenarios. La metodología utilizada fue de 12387 empresas cotizadas no financieras en los 15 estados miembros de la Unión Europea donde el recuento de infecciones supera los diez mil a la vez incorporando estimaciones de incumplimiento contable y de mercado establecidas; siendo los escenarios el aumento progresivo en la probabilidad de defectos, un aumento en el monto de la deuda y una cobertura decreciente. Los investigadores determinaron que el impacto del COVID-19 ha traído consigo que exista mucha más oferta, producción improductiva y demanda restringida, las entradas y el flujo efectivo de empresas en la Unión Europea están sometidos a una presión considerable indicando que el perfil de solvencia de todas las empresas se deteriora, la manufactura, la minería y el sector más pequeño es más vulnerable a una ruptura en el mercado capitalizado.

Para Araújo (2020) en su artículo tuvo como objetivo principal analizar las consecuencias de la crisis mundial causada por la pandemia COVID-19 y su incidencia en la economía, mediante indicadores como PIB, tasa de desempleo, valores de la bolsa de países como España o Estados Unidos centrándose en los sectores más afectados, los cuales fueron el turismo y comercio. La metodología utilizada fue un análisis cualitativo vía entrevistas, revelando cómo estos dos sectores han vivido esta crisis y cuáles son sus expectativas. La investigadora concluyó que en lo que coinciden los dos sectores es que este no será el mejor año y que las pérdidas serán cuantiosas, haciendo reflexionar a muchos y replantearse sobre su modelo de negocio al considerar que tal vez no sea el más adecuado ante la demanda actual y el contexto en el que se vive. Determinaron también que muchos de los negocios especialmente de los de pequeño tamaño empezarán a trabajar para poder contar con futuros planes para crisis y una mayor capacidad para mitigar los efectos tal como lo han hecho otras empresas más preparadas.

Para Pacheco (2020) en su artículo tuvo como objetivo determinar cuáles fueron los efectos de la pandemia COVID-19 en el desarrollo empresarial del Perú. La metodología utilizada fue de

100 personas al azar las cuales estuvieron divididas en cuatro grupos. La metodología utilizada fue mixta, cuantitativa y cualitativa de tipo descriptivo – correlacional. El investigador concluyó que el 54% de la población no realiza comercio electrónico debido a que desconfían del sistema y más aún por temor a las estafas y pérdidas de dinero, además debido al desconocimiento de la búsqueda en las plataformas virtuales verídicas que ofrecen las empresas y finalmente otro de los aspectos es la demora en las entregas de los productos adquiridos. También determinó que los sectores económicos más afectados de acuerdo a la encuesta realizaron sería el comercio (26%) y el expendio de alimentos que es desarrollado por restaurantes.

Para Donthu Anders (2020) en su artículo de investigación tuvo como objetivo abordar algunos de los problemas relacionados con la pandemia que afectan a la sociedad. La metodología usada fue la revisión bibliográfica en donde se especifica que se abordaron 13 artículos que cubren diferentes sectores de la industria, por ejemplo, turismo, comercio minorista, educación superior, entre otros. Los autores concluyeron que la pandemia COVID-19 no solo tiene consecuencias para la economía sino que toda la sociedad se ve afectada, lo que ha provocado cambios drásticos en la forma en que actúan las empresas y el comportamiento de los consumidores; los estudios revelan la relación entre las finanzas y las estrategias por lo que el brote pandémico de COVID-19 ha obligado a cerrar muchas empresas, lo que ha provocado una interrupción del comercio sin precedentes en la mayoría de los sectores industriales, por tal motivo las empresas se enfrentan a desafíos a corto plazo, como los relacionados con la salud y la seguridad, la cadena de suministro, la fuerza laboral, el flujo de efectivo, la demanda de los consumidores, las ventas y el marketing.

Para Quevedo, Vásquez & Quevedo (2020) en su ensayo tuvieron como objetivo diagnosticar la situación actual del sector turístico de Ecuador tras la crisis de la pandemia COVID-19. La metodología utilizada fue la revisión bibliográfica de las investigaciones que han sido realizadas en los diferentes contextos tanto nacionales como internacionales. Los investigadores concluyeron que actualmente el sector turístico de Ecuador se está sosteniendo por medio de créditos y la poca dinámica que aún queda, además encontraron que donde predominan las iniciativas de negocios es en los sectores de comercio y servicios; además concluyeron que el sector turismo se reducirá en un 20% a 30% y más que todo en las mipyme. Finalmente, el

aporte de los investigadores fue de dar algunas estrategias, refiriéndose a invertir en publicidad, determinar un nuevo segmento o clientes a los que podrían dirigirse como una opción más a fin de poder abarcar más en cuanto a clientes o bien bajar precios ya que calcularon que para que la actividad regrese a su normalidad tardaría alrededor de 2 años.

Para Modesto, Morales, Cabanillas & Díaz (2002) en su artículo tuvo como objetivo analizar el impacto económico de la peste en tres en los años 1994 y 1999 en tres provincias de Cajamarca además se estimó, dentro de esta investigación los costos directos e indirectas de las comunidades y familias de las provincias de San Miguel, Contumazá y San Pablo. La metodología fue observacional, transversal y descriptiva. Los investigadores determinaron que la peste durante los años mencionados anteriormente tuvo un alto costo en la economía peruana a nivel regional existiendo variaciones en el tiempo respecto a la enfermedad y las políticas adoptadas para su control y prevención por lo que en 1994 el costo total estimado de la peste ascendió a 2 333 169 dólares en tanto que, en 1999, el costo total ascendió a 741 431 dólares.

Para Niembro & Calá (2020) en su artículo tuvieron como objetivo cuantificar el impacto económico a nivel regional de las medidas de aislamiento instauradas en Argentina a consecuencia de la pandemia del COVID-19. La metodología fue exploratoria. Los investigadores determinaron que en las regiones de Argentina se encontró la estacionalidad de actividades como el turismo siendo probable que aquellas actividades que son realizadas en meses específicos esta se verá reducida o bien pérdida; de la misma manera determinaron que el impacto del COVID-19 sea mucho más largo y sostenido sobre el turismo incluso cuando otras actividades productivas vayan retomando a una nueva normalidad por lo que si bien estaría por verse los niveles de operatividad y demanda en las próximas temporadas lo más posible es que continúe entre las más afectadas.

Para Calix, Domínguez, & Cabrera (2020) en su informe tuvieron como objetivo analizar el impacto en los factores socioeconómicos del COVID-19 y qué efectos ha generado en Honduras en contraste con los países de Centroamérica, identificar los efectos económicos y sociales de la pandemia y finalmente compararlos con los de otros países de la región. La metodología utilizada fue tomar los datos publicados por distintas instituciones entre públicas y

privadas, gubernamentales y no gubernamentales. Los investigadores concluyeron que las pérdidas monetarias desde luego, no igualaran las pérdidas humanas, pero todos los análisis y proyecciones de instituciones dedicadas a la materia, indican que un aproximado del 64% de la población latinoamericana se verá afectada económicamente, muchos perderán sus empleos, otros desertaran de instituciones educativas y la pobreza tendrá un incremento significativo por consecuencia al no tener claridad respecto a cuánto durará la pandemia y sus efectos inmediatos, tampoco se puede estimar cuánto soportará la población con los costos financieros.

Para Valderrama (2014) en su tesis tuvo como objetivo analizar el impacto económico, político y social entre los años 1991 - 1995 a causa de la epidemia del cólera, por lo que el autor partió desde la explicación del origen del cólera y la llegada al Perú además describe las condiciones geo históricas, políticas y sociales de la ciudad de Trujillo durante las décadas ochenta y noventa, finalmente explicando el impacto económico de la epidemia del cólera en el comercio nacional e internacional. La metodología utilizada fue el método inductivo - deductivo. La conclusión más resaltante es que el investigador determinó que en el aspecto económico el impacto fue que tras las medidas de prevención, como evitar el consumo de pescado, productos marinos y vegetales, generaron pérdidas económicas afectando a los medianos y pequeños comerciantes de estos productos, en la ciudad de Trujillo un importante ingreso económico es el turismo sin embargo para esa época disminuyó notablemente.

2.2. Bases teóricas

Los restaurantes realizan actividades mercantiles en donde se da la venta de un servicio gastronómico, las características que este sector tiene es que poseen gran diversidad y complejidad, poseen una demanda que es sensible ante los cambios en el precio y sobre todo que es un sector que se encuentra condicionado a los factores exógenos. Entre los años 2004 y 2008 el sector restaurantes creció en un 7.0% sin embargo durante el 2009 el sector se desaceleró en un 2.3% como consecuencia de la crisis económica global; años después logró recuperar su dinamismo a un ritmo crecimiento de 8.9% entre los años 2010 y 2012 (Aguirre La Torre, 2015).

Según el Decreto Supremo N° 025 – 2004 Mincetur un restaurante es aquel establecimiento en el que se ofrece comidas y bebidas de diversos tipos a los clientes para ser consumidos dentro del restaurante; se sientan en las mesas, e 2 ligen lo que comerán y beberán de una carta o menú que se les facilita y se le ordena a un mozo o camarero, finalmente se sirven a la mesa para ser consumidos (Mendoza Alcoser , 2019)

Por otro lado, los restaurantes poseen las siguientes características: Las actividades de los restaurante se declaran libres en cuanto a la posibilidad de su ejercicio por cualquier persona como el lugar en el que puedan instalarse los establecimientos por tal motivo el acceso es libre y queda prohibido toda práctica discriminatoria sin embargo no se podrá admitir a aquellos negocios que no cumplan con las normas de convivencia, los restaurantes cuidarán especialmente la calidad y limpieza de sus servicios, de acuerdo con su categoría, los accesos al comedor deben ser lo suficientemente amplio para garantizar el tránsito de los clientes, evitando aglomeraciones a la entrada y a la salida, si el restaurante exhibe alimentos en el comedor, deben conservarse en equipos o sistemas que permitan mantenerlos a temperatura de seguridad, siempre evitando la contaminación cruzada y el intercambio de olores, las vitrinas refrigeradas o mueble de exhibición, ubicados en el comedor, han de mantenerse en buen estado de funcionamiento, conservación e higiene, siendo de uso exclusivo de alimentos (Charquero, 2014).

Situación económica

La situación económica está compuesta por el análisis de la utilidad y rentabilidad de la empresa. Al referirnos que una empresa está en una buena situación económica es cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones rentables. Cuando afirmamos que una empresa está en una buena situación económica estamos queriendo decir que sus actividades operativas producen un nivel adecuado de beneficios, sin embargo, si dichas actividades generan escasez de fondos para atender los compromisos de la empresa diremos que no se encuentra en una adecuada situación económica (Tanaka, 2016).

Para Gallego (2001) los restaurantes están muy condicionados a la situación económica del país o del entorno, en cualquier circunstancia hay una determinada oferta y demanda que no es

sensible al precio, pero si el valor representa en su conjunto. Es así que las crisis económicas afectan a este tipo de negocios cuando las empresas recortan sus gastos.

2.1.1.1. Análisis de la utilidad

Para Boulanger, & Espinoza (2007) el análisis de utilidad tiene como objetivo explicar a qué se debe el crecimiento de la utilidad por medio de tres componentes: En primer lugar el componente de crecimiento el cual mide el cambio de la utilidad respecto a la cantidad vendida; en segundo lugar el componente de recuperación de precio que mide el cambio de la utilidad pero esta vez respecto a los precios de lo producido, vendido y precios de los insumos, es decir medirá el aumento de los precios de la producción sobre los precios de los de los insumo, finalmente el tercer componente es el de productividad, el cual mide el cambio en los costos atribuibles a un cambio de en la cantidad de insumos utilizadas respecto a un año a otro.

Ingresos: Definición

Los ingresos según la NIC 18 y la sección 23 NIIF para PYMES y citado en el libro Mendoza & Ortiz (2016) es el incremento económico producidos a lo largo del ejercicio en forma de entradas, incremento del valor de activos o disminución de pasivos Los ingresos ordinarios como tal surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres como ventas, regalías, bonos, entre otros.

Volumen de ventas: Definición

En lo que concierne al volumen de ventas o facturación se miden los ingresos que la empresa obtiene por su actividad (Mendoza & Ortiz, 2016). Por tanto, el volumen de ventas es la cantidad total de productos o bienes vendidos usualmente en un periodo de 12 meses; dicha cantidad suele ser expresada en términos monetarios o puede figurar en total de unidades de inventario o productos vendidos.

Principales clientes y proveedores: Definición

Conocer la situación actual con los principales clientes y proveedores es una de las principales fuentes de información que el empresario debe manejar. Este indicador permitirá conocer cuáles

son los factores más importantes en cuanto a la decisión de compra y cuáles del producto que el empresario ofrece, presentan ventajas que son percibidos por los clientes de cada segmento. Por medio de esa recogida de información se analiza el entorno general conocido como escenario macroeconómico (aspectos como la oferta y la demanda) que los diversos condicionantes afectan e intervienen en la situación competitiva dentro de cada sector. Por tal motivo resulta importante ya que de ahí deriva el microentorno en donde se interesa estudiar la situación actual y los cambios previstos (Casillas, 2004). Las causas externas que se relacionan con las crisis empresariales es la tiranía de los proveedores e insolvencia de los clientes, las crisis de las empresas se justifican con causas relativas a la evolución de la economía ante la que poco se puede hacer (Amat, 2008).

Costos operativos: Definición

Se define a los costos operacionales como aquellos gastos económicos que las empresas asumen, por lo tanto, al hablar de costos operacionales se refiere a recursos que serán consumidos. Lo que determinado el estado de viabilidad en la que se encuentra un negocio es el costo operacional ya que ayuda a establecer referencias para medir las ganancias y obtener una aproximación del punto de equilibrio de la entidad, de la misma manera determina todos los recursos que se necesitarán para sacar adelante un proyecto, asociando los costos a los ingresos y el consumo a un factor de producción.

Análisis de la rentabilidad

Una medida de la eficiencia con que la empresa gestiona los recursos tanto económicos como financieros de los cuales dispone es la rentabilidad empresarial. Por lo que se define como la relación entre los resultados obtenidos y la inversión realizada. Al concretar dichos resultados y dicha inversión se obtienen dos tipos de rentabilidad: económica y financiera (Aguilar, 2012).

La rentabilidad comprende un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una empresa genera ingresos suficientes para cubrir sus costos y poder remunerar a sus inversionistas o en algunos casos a los propietarios, por tanto, son medidas que contribuirán al estudio de generar ganancias. Es así que, de esta manera, la empresa será capaz de juzgar hasta qué sus activos están siendo utilizados de manera eficiente.

Rentabilidad económica: Definición

La rentabilidad económica es un indicador de la gestión económica el cual relaciona los resultados económicos con las inversiones o activo total. Es un indicador de la gestión económica, independientemente de cómo están financiadas las inversiones.

Para conseguir un aumento de la rentabilidad económica, una empresa tiene dos opciones: Aumenta el precio de venta de sus productos o reducir los costos de producción para aumentar así el margen de beneficio; otra forma sería bajar el precio de venta de los productos que comercializa para aumentar la venta de unidades a lo que se denomina aumento de rotación. Es así que dependiendo del sector de actividad en el que se encuentre la empresa deberá llevar a cabo una estrategia la cual le ayude a aumentar la rentabilidad económica. Existe una competencia elevada en el mundo empresarial por lo que el margen de beneficio es bastante reducido, la única opción que se tiene para aumentar la rentabilidad económica es aumentando la rotación por medio de la venta del número máximo de productos.

Rentabilidad financiera: Definición

La rentabilidad financiera es el beneficio que se obtiene por haber invertido (dinero) en recursos financieros, es decir, se juzgará a partir del rendimiento que se obtenga de realizar una inversión, asimismo, de ver la capacidad que tiene la empresa para remunerar al propietario o accionistas.

Situación financiera

La situación financiera está compuesta por la liquidez y endeudamiento y solvencia. Una empresa está en una buena situación financiera cuando está no tiene problemas de pago de obligaciones teniendo así altas probabilidades de conseguir financiamiento cuando lo desee (Tanaka, 2001).

Análisis de la liquidez

El análisis de liquidez es el grado en que una empresa hace frente a sus obligaciones a corto plazo, por lo que está en relación a la capacidad puntual de las empresas para hacerle frente a las obligaciones corrientes. Existen diferentes niveles de liquidez, en primer lugar, la falta de liquidez significa que la empresa sea incapaz de aprovechar oportunidades rentables o un freno a la capacidad de maniobra como de expansión. Es así que puede suponer la disminución en

la rentabilidad, la pérdida del control de la empresa, la pérdida parcial o total de lo que los empresarios han invertido, el atraso en el pago de intereses o la pérdida total de las cantidades que se han pedido prestadas (Rubio P., s.f).

Tenencia de activos

Para Díaz (1999) Los activos reales son mercancías que producen las empresas y dado que son mercancías duraderas muchas de estas pueden comprarse de segunda mano. Una parte de los activos reales como las viviendas o el capital productivo son mercancías de inversión.

Tenencia de pasivos

Se define a los pasivos como las obligaciones que las empresas (o personas) poseen con sus acreedores. En ese sentido, en el pasivo se incluyen todos los compromisos contractuales y deudas, recogidas en pagarés, compromisos de pago, consumos pendientes de liquidación, salarios por pagar, impuestos generados, etc. y todos ellos que deben descontarse del patrimonio neto de la empresa o persona, ya que son salidas de capital (Díaz, 1999).

Uso de servicios financieros

La tenencia de productos financieros (cuenta bancaria, tarjeta de crédito y tarjeta de débito) mostrará marcadas diferencias tanto por el tamaño del negocio y si es informal o formal. En estudios realizados por la Asociación Colombiana de Investigación de Medios afirma que cuando las personas o empresas incrementan sus ingresos estas elevan el uso de servicios financieros y de la misma forma la frecuencia con la que las usaran. El uso se define como la contratación de uno o varios productos o servicios financieros la cual incluyen cuentas de ahorro, depósitos a plazo, tarjetas de créditos, entre otros.

Medios de cobranzas y pagos

Las empresas para la realización de medios de sus pagos y cobros tienen a su disposición diferentes vías de actuación ya sea de acuerdo a su financiación o liquidez. Para el desempeño de su actividad comercial ofrecen dos modalidades de cobro y pago, ya sea al contado o aplazado. Para la modalidad de cobro al contado permite a la empresa conseguir mayor liquidez y un mayor respiro económico proporcionando seguridad y tranquilidad. Para la modalidad de

pago al contado es mucho más habitual cuando se realiza ventas directas entre las empresas y en el caso de las primeras transacciones comerciales, por el contrario, el pago aplazado permite al comprador poder adquirir bienes o servicios para uso en el momento presente y realizar el pago en el futuro, esta forma de financiación es para las empresas que puedan tener falta de liquidez (Ayala, 2016).

Análisis de la solvencia

La solvencia es la capacidad que tiene la empresa para atender compromisos de pago que vencen en el largo plazo (Rubio, 2012). Para las entidades financieras la información sobre la solvencia es importante para cuando estas soliciten financiación. Por lo que las entidades financieras analizan la situación de la empresa para evaluar el riesgo que correrían de que la empresa financiada no sea capaz de efectuar los pagos a los que se ha comprometido. La solvencia supone la capacidad de viabilidad o supervivencia de la empresa a largo plazo. Para los indicadores de esta dimensión se tendrá en cuenta las:

- Capacidad de pago
- Situación actual respecto a las obligaciones financieras.

Toma de decisión de financiamiento

Decisión de financiamiento

Respecto a la decisión de financiamiento quien tenga a cargo las finanzas de la empresa deberá tomar decisiones en cuanto: Al proceso de elaboración del Presupuesto del Capital el cual consiste en hacer un plan para adquirir infraestructura, maquinarias, así como la capacitación del personal que los operará, entre otros. La segunda área es la estructura de capital, la cual consiste en determinar las fuentes y proporciones en que se distribuirán estas fuentes de flujos de efectivo. La estructura de capital también determina quién tendrá el control de la compañía dado que fija la cantidad de acciones que habrá en el mercado y los tenedores de ellas. La tercera área es la Administración del Capital de Trabajo la cual consiste en determinar las fuentes y usos de los fondos a corto plazo (Nakasone, 2001).

La decisión de financiación es aquella en la que la administración financiera se cuestione cuáles serán las mejores combinaciones de fuentes de financiamiento. Esta decisión se encuentra ligada

a la decisión de inversión y operación ya que afectan la estructura financiera de la organización. La decisión de financiamiento parte de decidir cuáles serán las fuentes de financiación y el horizonte, es decir si será a corto o largo plazo. Las decisiones financieras tienen importancia trascendental para las empresas ya que de la calidad de las decisiones depende el éxito o fracaso de una empresa.

Fuentes de financiamiento

Autofinanciamiento: Definición

Algunos autores consideran que la principal ventaja del autofinanciamiento es que su costo es nulo, Sin embargo, el costo de financiamiento no puede considerarse nulo ya que existe un costo de oportunidad (Nakasone, 2001).

Financiamiento de terceros: Definición

Existe diversas formas de financiarse con recursos de terceros, lo cual puede ser a corto o bien a largo plazo. El financiamiento vía deuda tiene una serie de ventajas como: Permite tener apalancamiento financiero, es la única posibilidad de financiar el crecimiento de las empresas, las deudas permiten obtener ahorros o escudos tributarios debido a que los gastos financieros se deducen antes de determinar el Impuesto a la Renta.

Financiación pública: Definición

Este indicador se relaciona con el anuncio de las nuevas medidas que dieron los gobiernos con el objetivo de aliviar la carga de la crisis sobre el empleo. Esta resulta ser una forma de financiación externa donde los medios económicos provienen de una institución o un organismo público del Estado.

III. Metodología

Tipo y nivel de investigación

El tipo de investigación fue descriptivo con enfoque cuantitativo, por lo que según Muñoz (2015) en su libro titulado Metodología de la Investigación menciona que el estudio descriptivo busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis.

Diseño de investigación

La investigación fue de diseño descriptivo no experimental.

Población, muestra y muestreo

Población: 217 empresas del sector restaurantes del distrito de La Victoria– Chiclayo

Muestra: 124 empresas del sector restaurantes del distrito de La Victoria– Chiclayo

Muestreo: Probabilístico – al azar simple.

Criterios de selección

Se escogió el sector restaurantes distrito de La Victoria– Chiclayo en primer lugar por la ubicación y en segundo por la situación en la que todos los restaurantes se encuentran tras las medidas tomadas en el país, ya que se ha visto reducido su aforo e incluso nuevos costos para la prevención de la pandemia COVID-19 y aún no hay estudios sobre el tema lo cual serviría para futuras investigaciones.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recolección de información se utilizó como técnica la encuesta – Ficha de Encuesta.

Procedimientos

El procedimiento para la recolección de datos comenzó con la elaboración de la encuesta teniendo en cuenta las variables y dimensiones para las preguntas del estudio. La encuesta estuvo estructurada en cuatro partes respecto a los cuatro objetivos, el primer objetivo constó de 9 preguntas, el segundo objetivo fue de 8 preguntas, el tercer y cuarto objetivo 6 preguntas, en

total 29 preguntas. Luego se aplicó el cuestionario a la muestra seleccionada por cada tipo de restaurante. Por último, se recolectó la información obtenida para poder colocarla en una base de datos y han sido analizados a través del Excel para obtener resultados.

Plan de procesamiento y análisis de datos

El primer objetivo específico se obtuvo por medio de la aplicación de la ficha de encuesta la cual estuvo dividida en cuatro partes, al terminar de aplicarla, con los datos que se obtuvieron se creó una base de datos en el programa Excel esto con el fin de poder graficar los resultados y finalmente se procedió a analizarlos.

El segundo objetivo específico se obtuvo por medio de la aplicación de la ficha de encuesta la cual estuvo dividida en cuatro partes, al terminar de aplicarla, con los datos que se obtuvieron se creó una base de datos en el programa Excel esto con el fin de poder graficar los resultados y finalmente se procedió a analizarlos.

El tercer objetivo específico se obtuvo por medio de la aplicación de la ficha de encuesta la cual estuvo dividida en cuatro partes, al terminar de aplicarla, con los datos que se obtuvieron se creó una base de datos en el programa Excel esto con el fin de poder graficar los resultados y finalmente se procedió a analizarlos.

El cuarto objetivo se obtuvo por medio de la aplicación de la encuesta, luego de haberlas aplicado, se creó la base de datos en el programa Excel, al tener la base de datos terminada se realizaron los gráficos y tablas según correspondía. Por último, al realizar los gráficos y tablas se realizó el análisis y por consiguiente la contrastación de resultados.

Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Situación económica	La situación económica está compuesta por el análisis de la utilidad y la rentabilidad de la empresa. Una empresa está en una buena situación económica cuando ha generado beneficios, utilidades y ha realizado buenas inversiones rentables. (Nakasone, 2001)	La variable se medirá mediante los análisis de utilidad y rentabilidad con su respectivo análisis e interpretación de los resultados obtenidos por la encuesta.	Analisis de la utilidad	Nivel de ingresos economicos, promedio aproximado del volumen de ventas, situación actual con los principales clientes y proveedores	Ficha de encuesta
			Analisis de rentabilidad	Situación actual de los costos operativos	
Situación financiera	Hace referencia al efectivo que dispone en lo inmediato (liquidez). La situación financiera se refiere a la liquidez. Se tiene buena situación financiera cuando se cuenta con abundantes medios de pago. En definitiva, se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedades de hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas. Tiene que ver con las finanzas no operativas. (Nakasone, 2001).	La variable se medirá mediante los analisis de liquidez y solvencia con su respectivo analisis e interpretación de los resultados obtenidos por la encuesta.	Analisis de liquidez	Tenencia de activos, Tenencia de pasivos, uso de servicios financieros y medios que emplean las empresas para cobranzas y pagos	Ficha de encuesta
			Analisis de solvencia	Posibilidades de obtención de financiamiento externo, Situación actual respecto a las obligaciones financieras	
Toma de decisión de financiamiento	El encargado de las finanzas deberá tomar decisiones en tres áreas: Proceso de elaboración del Presupuesto del Capital. Consiste en hacer un plan para adquirir infraestructura, maquinarias, bodegas, así como la capacitación del personal que los operará, la unidad básica del análisis del proceso es la elaboración del proyecto de inversión. La segunda área es la estructura de capital, la cual consiste en determinar las fuentes y proporciones en que se distribuirán estas fuentes de flujos de efectivo. La estructura de capital también determina quién tendrá el control de la compañía dado que fija la cantidad de acciones que habrá en el mercado y los tenedores de ellas. La tercera área es la Administración del Capital de Trabajo. Consiste en determinar las fuentes y usos de los fondos a corto plazo.	La variable se medirá mediante el tipo de decision de financiamiento y como está influyente en el accionar de la empresa.	Decision de financiamiento	Fuentes de financiamiento: Autofinanciamiento Financiamiento por terceros Financiamiento mixto Financiación pública	Ficha de encuesta

Matriz de consistencia

Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis	Variables		
¿Cuál será la incidencia de la pandemia COVID - 19 en la situación económica y financiera que repercute en la toma de decisiones de financiamiento en los restaurantes del distrito de la Victoria - Chiclayo?	Analizar la incidencia de la pandemia COVID - 19 en la situación económica y financiera del sector restaurantes del Distrito La Victoria - Chiclayo para tomar decisiones de financiamiento en el 2020.	La presente investigación no preestablece hipótesis dado que no es posible hacer suposiciones frente un contexto que afecta de diferentes maneras a un sector y no una empresa en específico.	Dependiente: Toma de decisión de financiamiento Independiente: Situación económica, Situación financiera		
	Objetivos específicos		Dimensiones	Indicadores	
	1. Describir las características que conforman los restaurantes del distrito de la Victoria.		SITUACIÓN ECONOMICA	Análisis de la utilidad	Nivel de ingresos económicos
	2. Identificar la situación económica de los restaurantes del distrito de la Victoria				Análisis de rentabilidad
			3. Identificar la situación financiera de los restaurantes del distrito de la Victoria	SITUACIÓN FINANCIERA	
4. Determinar la incidencia de la situación económica financiera a causa de la pandemia COVID - 19 en la toma de decisiones de financiamiento de los restaurantes de Chiclayo del distrito de la Victoria.	Análisis de solvencia	Clientes y proveedores			
		TOMA DE DECISION DE FINANCIAMIENTO	Decisión de financiamiento	Rentabilidad económica	
Autofinanciamiento					
Diseño y Tipo de investigación		Población, muestra y muestreo		Financiamiento por terceros	
Enfoque cuantitativo		Población: 217 empresas del sector restaurantes del distrito de la Victoria		Financiación pública	
Descriptivo		Muestra: 124 empresas del sector restaurantes del distrito de la Victoria		Procedimiento y procesamiento de datos	
No experimental		Muestreo: Probabilístico.			Ficha de encuesta
Tipo aplicada					Objetivo 1
					Ficha de encuesta
				Objetivo 2	
				Objetivo 3	
				Objetivo 4	

Consideraciones éticas

La obtención de información del trabajo es únicamente académica.

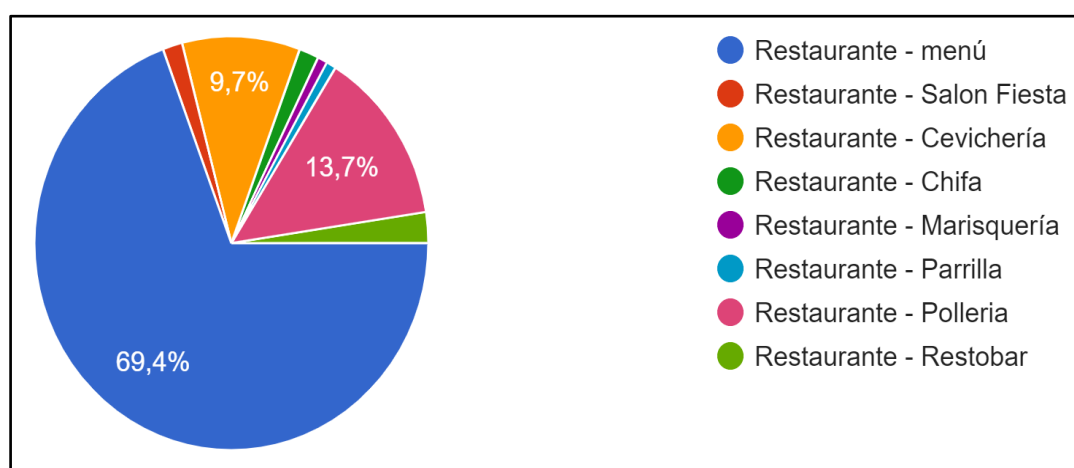
IV. Resultados

4.1.1. Descripción de las características que conforman los restaurantes del distrito de la Victoria.

Se recolectaron datos de una población de 217 empresas del sector restaurantes del distrito de la Victoria. La muestra fue de 124 restaurante

Figura 1

Giro del negocio

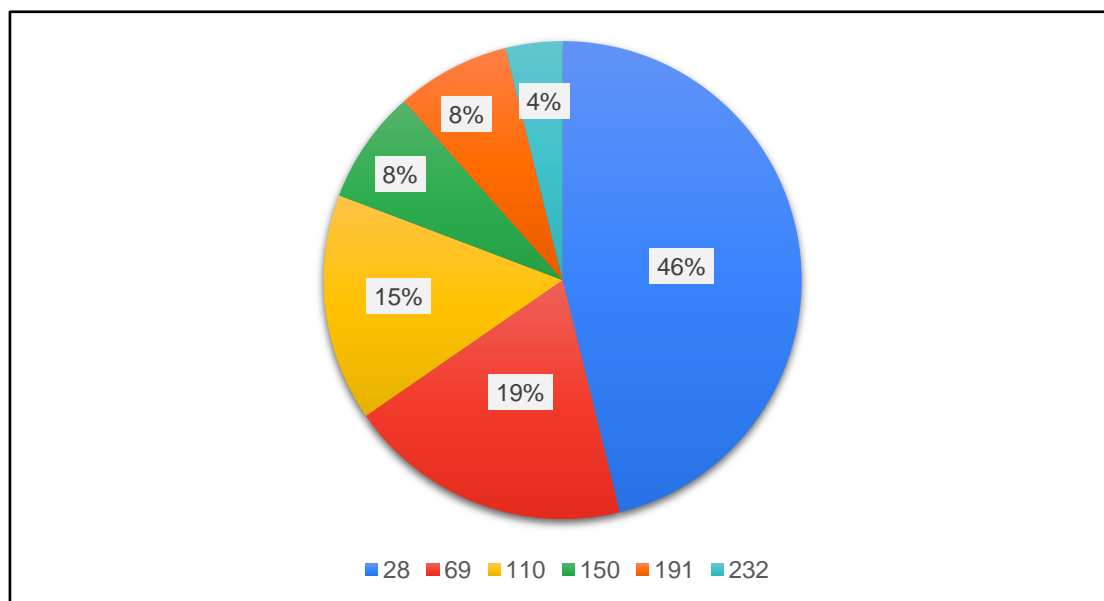


Nota. Cuestionario aplicado a los restaurantes

En el distrito de la Victoria, el giro de negocio más significativo corresponde a la venta de “platos a la carta y menús” por un 69.44%, esto quiere decir que, de cada 10 restaurantes en la Victoria, 7 ofrecen platos a la carta y menús, asimismo el giro de negocio de “pollerías” con un 13.43% y de cevicherías con un 9.7%. El comportamiento del mercado determina que giros cuenten con mayor demanda, por lo que existe una gran demanda de hogares que comen fuera de casa y esto a lo largo de los años y conforme ha ido desarrollándose la sociedad, ha determinado este gran porcentaje de restaurantes de “platos a la carta y menús”

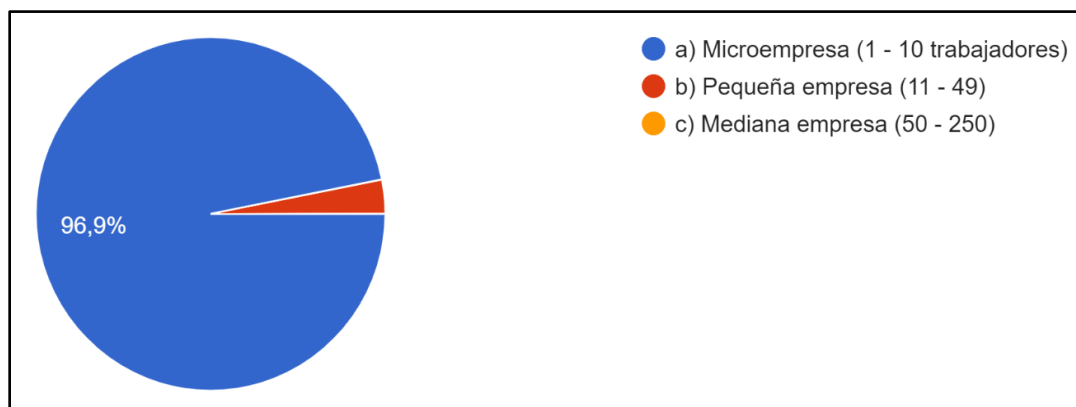
Figura 2:

Empresas operativas - Tiempo de funcionamiento en el mercado al mes de mayo del 2021

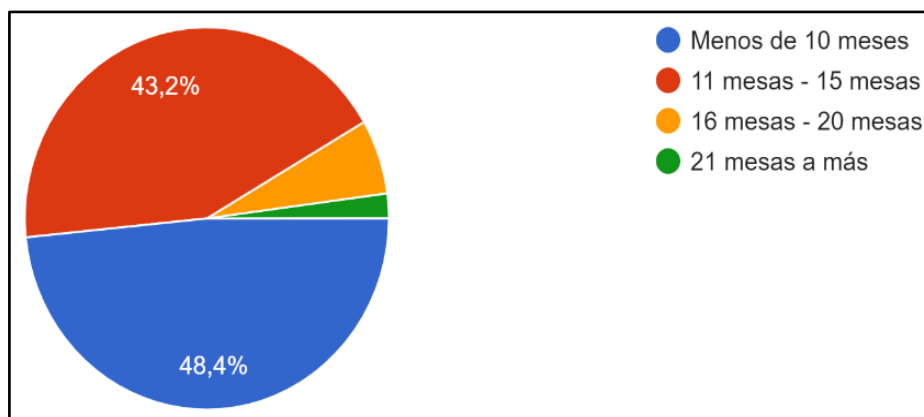


Nota. Cuestionario aplicado a los restaurantes

En el distrito de La Victoria respecto a la antigüedad de los establecimientos, el 12% de los restaurantes tiene 4 años de funcionamiento y el 9% tiene aproximadamente 2 años. Por otro lado, los restaurantes con más de 10 años de antigüedad son un grupo minoritario con un 1%; siendo este valor inferior si se compara a la gran cantidad de restaurantes que tienen meses en funcionamiento, lo cual supone que posee clientes fidelizados, mayor innovación, buena gestión y conocen su punto de equilibrio. Debido a la pandemia COVID-19 las condiciones para seguir en funcionamiento afectaron mucho más a las empresas y en especial a los restaurantes ya que al no poder recuperarse del gran impacto que esta coyuntura ha causado en sus finanzas muchos han tenido que cerrar sin distinguir la cantidad de años que llevan funcionando, muchos han cerrado, esto ha dependido mucho del manejo que le han dado a la situación.

Figura 3:*Tamaño de la empresa según número de trabajadores***Nota.** Cuestionario aplicado a los restaurantes

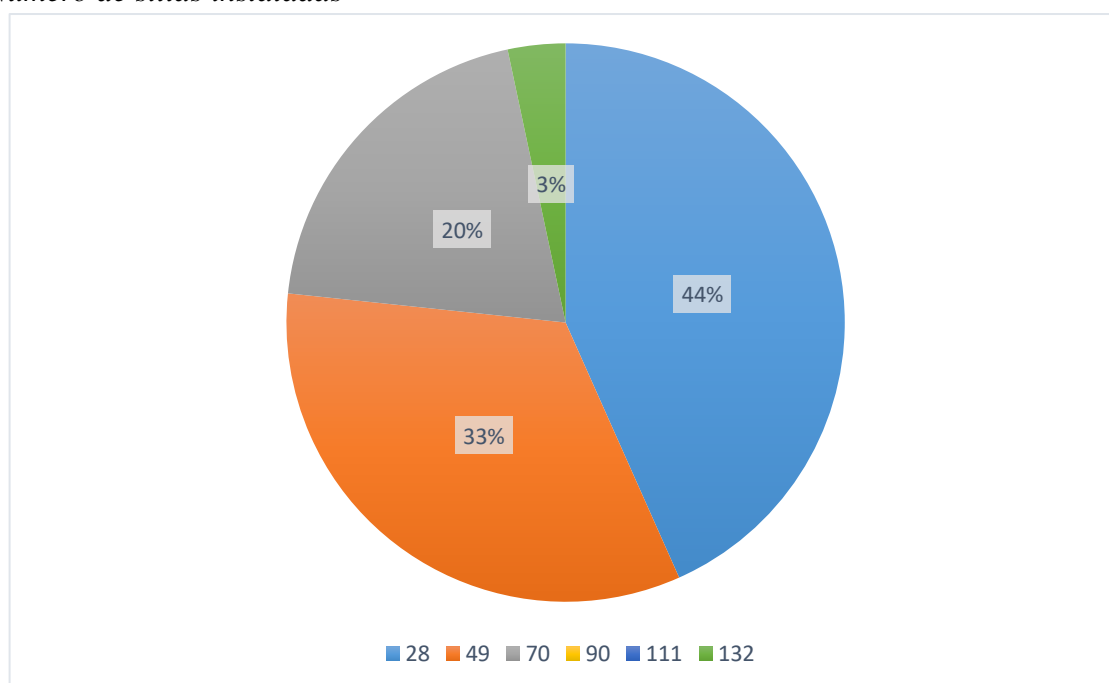
En cuanto al tamaño de la empresa el 96% lo constituyen las microempresas toda vez que tienen entre 1 a 10 trabajadores mientras que el 3.1% corresponde a pequeñas empresas. A nivel mundial las microempresas junto a las PYMES han sido las más afectadas por la pandemia COVID-19; en el Perú las Mypes desempeñan un papel central en el desarrollo de la economía nacional, de acuerdo con datos oficiales, estas constituyen más del 99% de las unidades empresariales en el Perú, siendo la principal fuente generadora de trabajo y el PBI.

Figura 4:*Número de mesas instaladas***Nota.** Cuestionario aplicado a los restaurantes

En su gran mayoría, los restaurantes del sector de La Victoria poseen menos de 10 mesas en sus locales, esto ha sido representado por el 48.4% además hay una corta diferencia entre los que tienen 11 a 15 mesas, esto con un 43.2%, porcentajes más representativos que se ha encontrado. Por la pandemia COVID-19, los datos que se obtuvieron son el resultado de haberse adaptado a las medidas impuestas por el Estado, donde en muchos casos, la cantidad de mesas se vio reducida por el aforo permitido y el distanciamiento social.

Figura 5:

Número de sillas instaladas



Nota. Cuestionario aplicado a los restaurantes.

En el distrito de la Victoria, el 44% de restaurantes posee 28 sillas, lo cual da una idea del tamaño del negocio, por otro lado, el 33% posee 111 sillas, sin embargo, por la pandemia COVID-19, los datos que se obtuvieron son el resultado de haberse adaptado a las medidas impuestas por el Estado, donde en muchos casos, la cantidad de mesas se vio reducida por el aforo permitido y el distanciamiento social.

Tabla 1:*Platos estrellas - Mayor volumen de ventas*

MENUS	CEVICHERIA
Mixto de chanco	Ceviche mixto
Arroz con mariscos	Rondas marinas
Chicharrón de chanco	Ceviche
Ceviche de tollo	CHIFA
Cuy con papas	Aeropuerto
Tríos marinos	Pollo 5 sabores
Ceviche de casa	MARISQUERIA
Chicharrón de pollo	Ceviche en salsa de rocoto
Clásico peruano	POLLERIA
Arroz con pato	Pollo a la brasa
Cabrito	RESTOBAR
Parihuela	Ronda Marina
Chicharrón	SALON FIESTA
Ceviche norteño	Cuy con papas
	Arroz con pato

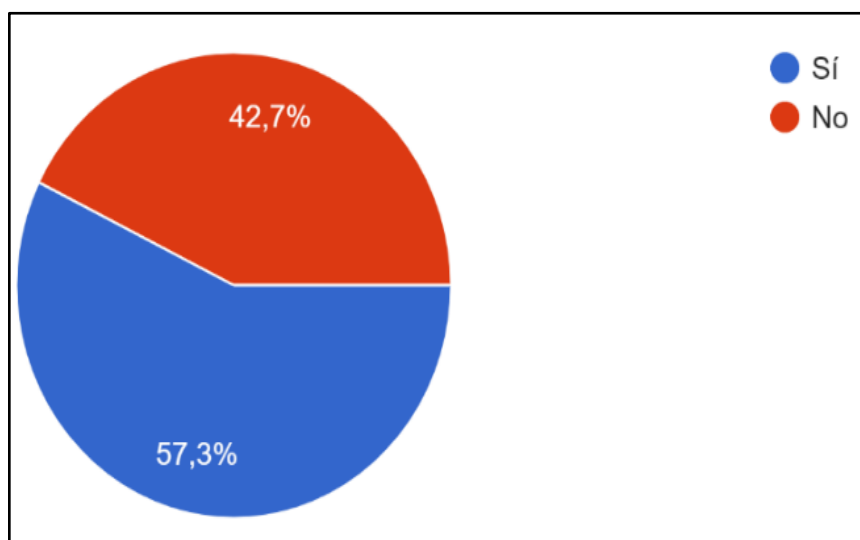
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a los principales platos más consumidos o los que generan mayores ventas es la comida criolla como por ejemplo el Arroz con Pato, Cabrito, Chicharrón. En cuanto a menú marino lo componen los Ceviches ya sea Mixto o Rondas Marinas. El resto de platos se concentra en pollo a la brasa, aeropuertos y otros. Al inicio del mes de mayo del 2020 al aprobarse el servicio de delivery como parte del plan de reactivación económica, las ventas fueron bajas al inicio esto por el miedo a consumir alimentos que no hayan pasado por un proceso de salubridad adecuado. Esta perspectiva no solo se dio en los clientes, sino que también en los mismos dueños de los restaurantes que percibían que la calidad de los insumos no estaba siendo buena. En otros años, el rubro de restaurantes tenía un mayor dinamismo debido a los contratos que realizaban para eventos, reuniones o atención de comedores, además del incremento de reservaciones en los días festivos, sin

embargo, a causa de la pandemia COVID-19 las reuniones de todo tipo público o privado se prohibieron, más que todo la aglomeración de personas en un mismo lugar, por tal motivo esto dio lugar a que las ventas de los platos con mayores ventas fueran bajas.

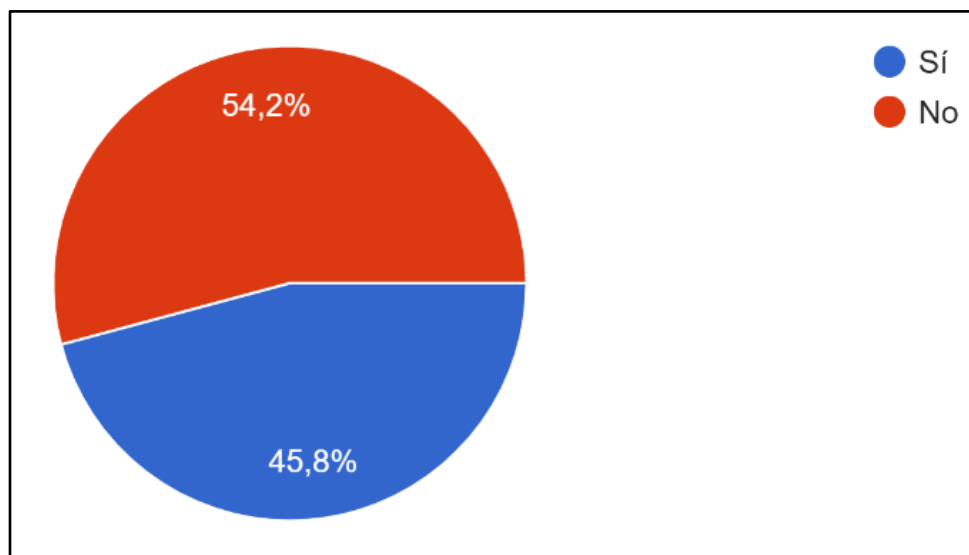
Figura 6:

Restaurantes con almacén de cocina



Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a la cantidad de restaurantes que poseen almacén de cocina está representado por un 57.3% por otro lado los que no poseen almacén está representado por un 42.7%, 55 y 41 respectivamente, esto quiere decir que las razones para soportar los costes de mantenimiento de inventarios por medio de un almacén de cocina está relacionada con el nivel del servicio al cliente que buscan satisfacer las empresas para las cumplir con las altas expectativas que tiene el cliente del producto.

Figura 7:*Restaurantes con sistemas de seguridad*

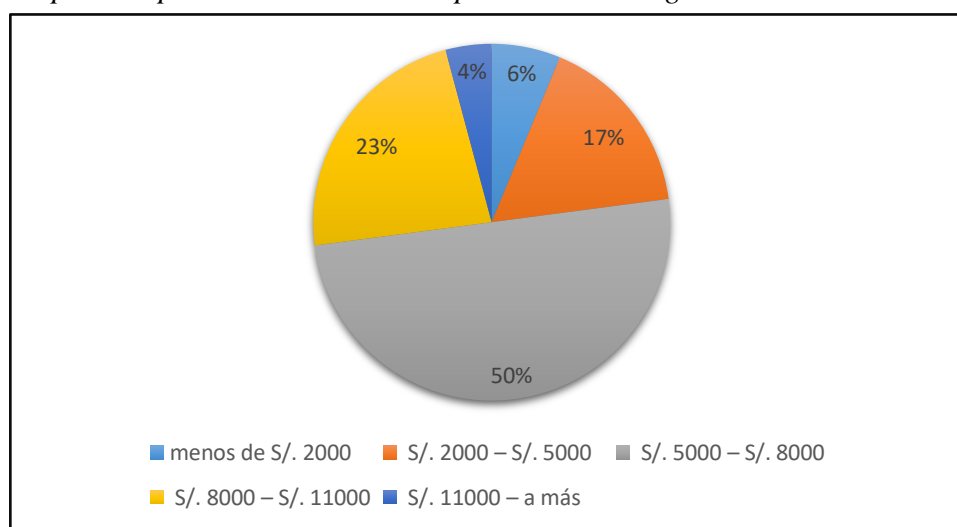
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de La Victoria los restaurantes que cuentan con sistemas de seguridad estuvieron representados por un 45.8% con respecto a un 54.2% de la muestra que no contaba con un sistema de seguridad. Es de conocimiento que este tipo de negocios es mucho más susceptible a robos debido a la rotación de clientes y empleados. La instalación de sistemas de seguridad como cámaras u otro ayuda a mejorar la seguridad e imagen del negocio y sobre todo que, teniendo en cuenta que los restaurantes en su gran mayoría trabajan con dinero en efectivo y la caja es susceptible a robo, el instalar este sistema se evitan esas situaciones.

4.1.2. Identificación de la situación económica de los restaurantes del distrito de la Victoria.

Figura 8:

Empresas operativas - Promedio aproximado de ingresos mensuales en el 2020



Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

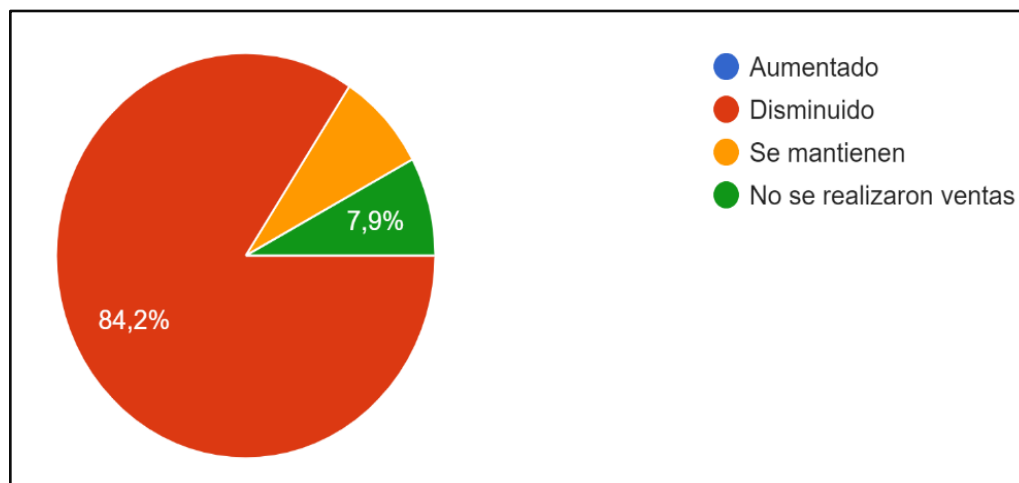
En el distrito de La Victoria el promedio aproximado de ingresos mensuales de los restaurantes durante el 2020 fue entre 5000 a 8000 soles esto representado por un 50%, porcentaje muy representativo ya que muchas de estas empresas no tenían esos ingresos, sin embargo, por la situación de incertidumbre que se vivía se dejó de percibir como un “año normal” y se declaraban pérdidas, algunos de los dueños de los restaurantes han tenido que pensar en otras formas de generar ingresos aparte de los ordinarios que se obtenían por las ventas.

Esta disminución se dio por las disposiciones que el Estado Peruano decretó para hacerle frente a la pandemia COVID-19, como por ejemplo las limitaciones de aforo y en un comienzo la atención únicamente por delivery. En el país la reactivación económica para los restaurantes fue a partir de mayo y comenzó con el permiso de delivery a los meses siguientes se dio la aprobación de atender dentro del local siempre y cuando cada empresa presentara sus protocolos de atención, por lo que

con esas limitaciones fue un golpe importante en sus ingresos y un proceso de recuperación lento.

Figura 9:

Comportamiento de las ventas en el 2020

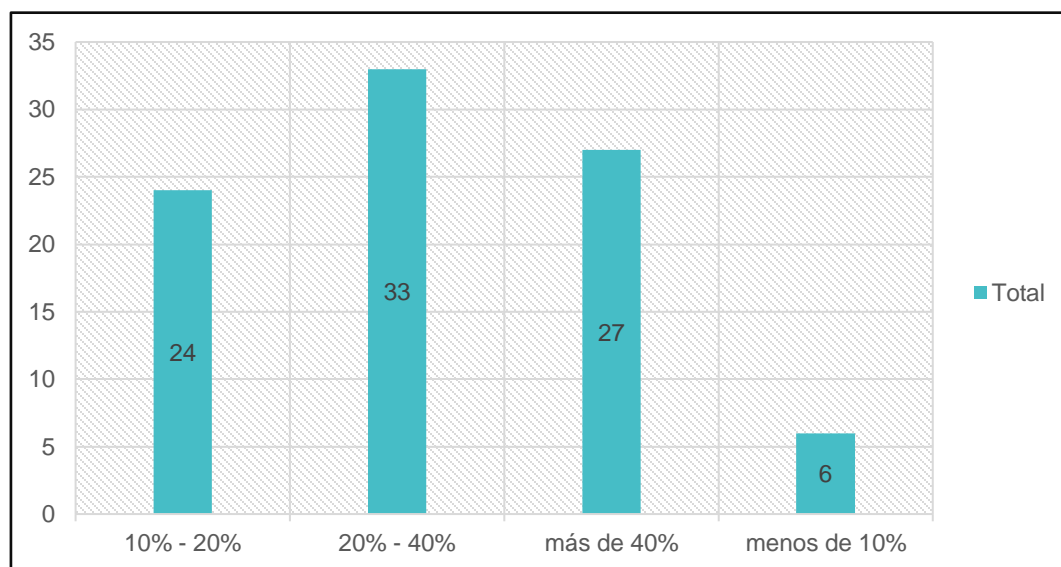


Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto al comportamiento de las ventas durante el 2020, el 84.20% de restaurantes han percibido que sus ventas disminuyeron y un 7.9% no realizaron ventas por lo que muchas de estas empresas se encontraban cerradas o hasta el momento el estado de su negocio se encuentra “suspendido temporalmente” ya que no pudieron afrontar los gastos del negocio. El sector restaurantero sufrió una caída drástica de su actividad lo que para algunos ha sido la consecución del cese de sus actividades, ya que por la cuarentena impuesta los restaurantes funcionaron a partir de junio, pero con un poco menos de su capacidad instalada (40% de aforo), adoptando los altos estándares de seguridad y con más gastos que ingresos por lo que la única solución ha sido el cambio de estrategias que se le daba al negocio.

Figura 10:

Empresas operativas - Porcentaje del comportamiento de las ventas durante el 2020



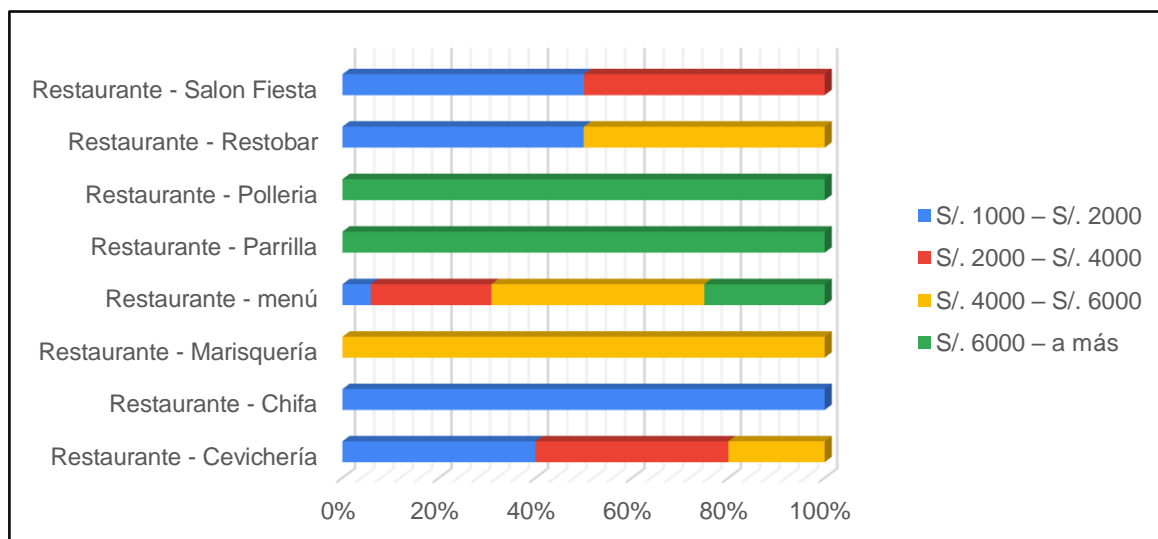
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto al porcentaje de variación que han tenido las ventas, 33 restaurantes señalaron haber tenido una disminución de la demanda aproximadamente entre un 20% a 40% y 27 restaurantes han señalado que sus ventas disminuyeron más del 40%; porcentajes representativos que demuestran el gran impacto que ha tenido las medidas de prevención ante el COVID-19

en sus operaciones. De la misma manera las restricciones y la modalidad de trabajo de manera remota han cambiado los hábitos de alimentación por lo que el menú de mediodía es uno de los giros más afectados por la pandemia esto a causa del contexto generado por la crisis que ha tenido como consecuencia la disminución del consumo de fuera a dentro del hogar.

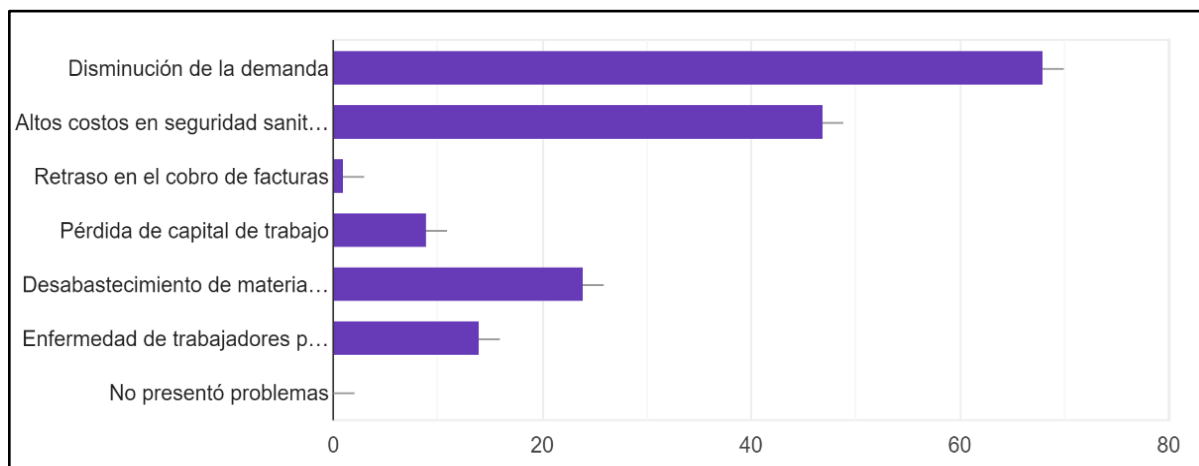
Figura 11:

Empresas operativas - Promedio aproximado de los costos mensuales en el 2020



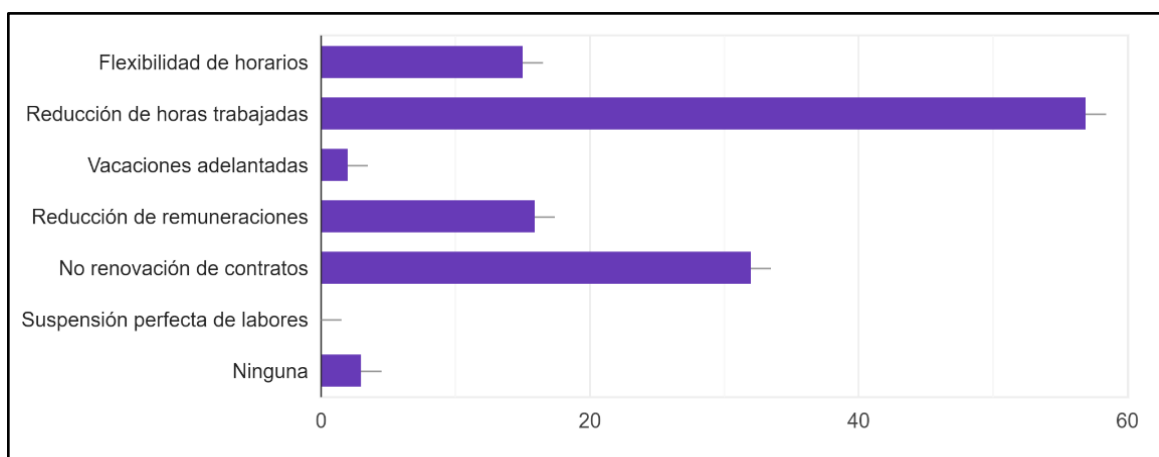
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Con respecto al promedio aproximado de los costos mensuales en los restaurantes, dependió mucho del giro del negocio; en donde más variación de resultados se tuvo en el de Restaurantes – Menús esto dependió del tamaño, de la situación que se vivía durante ese año y sobre todo el manejo que cada dueño le daba a su empresa. De la muestra de Restaurantes – Salón Fiesta, a pesar de que son pocos los que tienen esa categoría, estos cuentan con gran tamaño, lo que significaría que se la empresa carga con más costos sin embargo, sus costos para el 2020 fueron entre S/2000 a S/4000 al momento de aplicar la encuesta uno de los dueños del negocio comentó que las ventas disminuyeron considerablemente a comparación de un “año normal” ya que se hacían las compras en gran cantidad pero muchos de sus platos no se vendían como antes. Por otro lado, para algunos restaurantes sus costos aumentaron ya que decidieron aumentar los recursos para sacar adelante el negocio y de alguna manera captar a más clientes. Por lo que la disminución de costos se relaciona con el nivel de ventas que se tenga.

Figura 12:*Principales problemas operativos durante el 2020*

Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

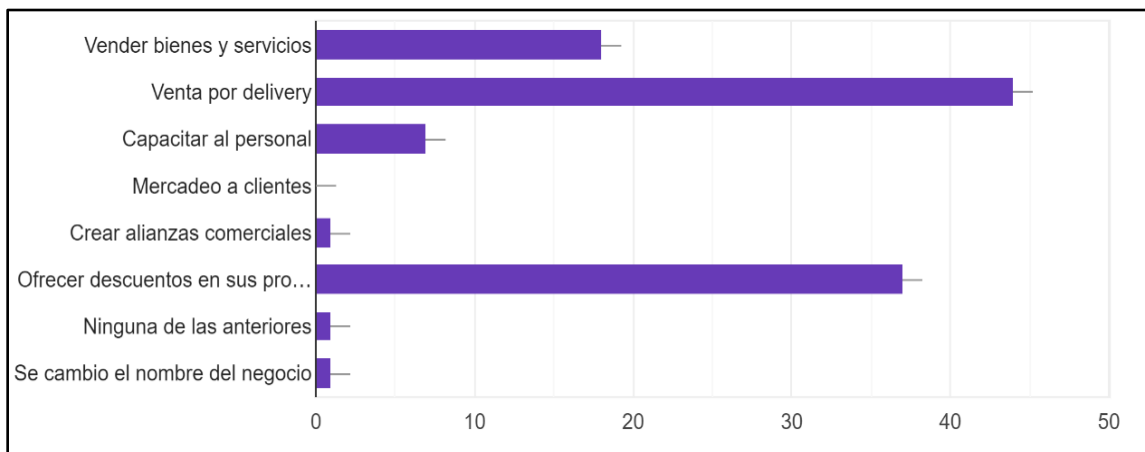
En el distrito de La Victoria más de 60 restaurantes señalaron haber tenido una disminución de la demanda, esto a causa de que los consumidores cambiaron sus hábitos tras el confinamiento o por el mismo temor de exponerse a contagiarse al estar con más personas en un mismo sitio, además del aspecto económico que no solo afectó a los empresarios como tal sino también a los hogares en donde los ingresos disminuyeron. Por otro lado, otros más 40 restaurantes aproximadamente respondieron que enfrentaron altos costos en seguridad sanitaria esto debido a que para el funcionamiento se necesitaba que se les aprobara un protocolo, este protocolo incluye las medidas que se tomarán dentro del local, ya sea reduciendo aforo, colocando divisiones, entre otros, esto ya dependía de cada negocio. Otro dato resaltante fue que más de 30 restaurantes tuvieron problemas en cuanto al desabastecimiento de la materia prima que necesitaban, En definitiva, durante ese año la relación con los proveedores cambió debido al momento económico que se estaba viviendo.

Figura 13:*Medidas laborales adoptadas durante el 2020***Nota.** Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a las medidas laborales adoptadas, más de 50 restaurantes tuvieron que reducir sus horarios laborales, esto por las medidas impuestas para la prevención del COVID-19 y el “toque de queda” establecido lo cual generaba mucha incertidumbre ya que eran cambios constantes por cada mes lo que generaban inestabilidad. Por otro lado, más de 25 restaurantes no renovaron los contratos con sus trabajadores, más allá de la naturaleza del restaurante estos dan puestos de trabajo y son la principal fuente de ingresos de muchas familias sin embargo por las disposiciones impuestas por el gobierno en cuanto a medidas sanitarias, representaban gastos extraordinarios que en muchos casos no han podido cubrir por lo que recortar el personal ha sido una alternativa ya que no había opción de aumentar los precios para poder solventar los gastos.

Figura 14:

Acciones de adaptación ante la pandemia COVID-19 durante el 2020

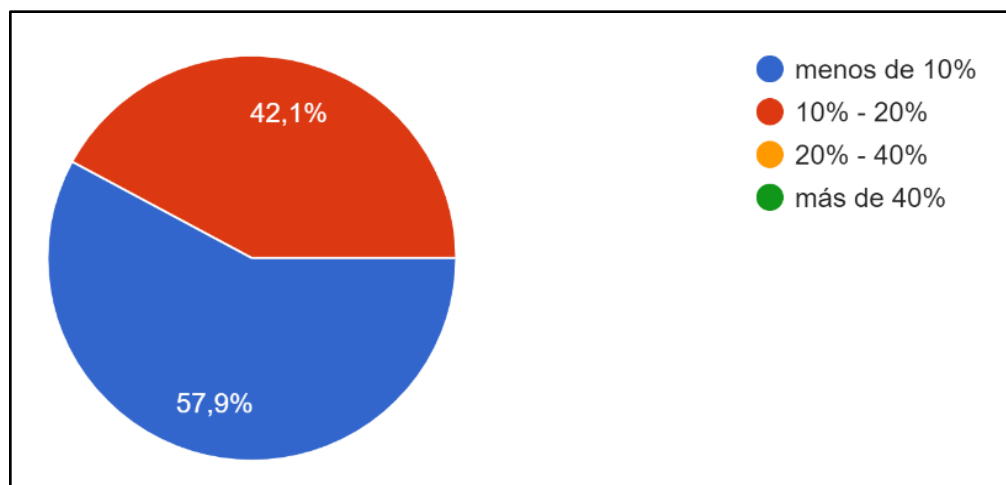


Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de la Victoria, más de 40 restaurantes, como acción de adaptación ante la pandemia COVID-19 realizaron la venta por delivery, más de 30 empresas decidieron ofrecer descuentos en sus productos y por otro lado más de 10 restaurantes realizaron la venta de algún otro tipo de servicio o bien, todo esto con el fin de poder llegar a más clientes o expandirse para obtener más ingresos. Ante la nueva normalidad, como parte de los procesos de adaptación, los dueños de los negocios buscaron nuevas propuestas de valor con el fin de condicionarse al mercado ya que los consumidores están a la búsqueda de ofertas o bien precios bajos, es así que los dueños analizan las acciones que realizarán para poder generar ingresos suficientes que con esta pandemia se redujeron, a fin de cubrir sus costos. La acción de “Ofrecer descuentos” en algunos casos permite aumentar la venta de sus productos esto dependiendo que tan competitiva sea el sector ya que va de la mano con otras estrategias que tenga la empresa para obtener mayor rentabilidad económica.

Figura 15:

Nivel de porcentaje de descuento ofrecido durante el 2020



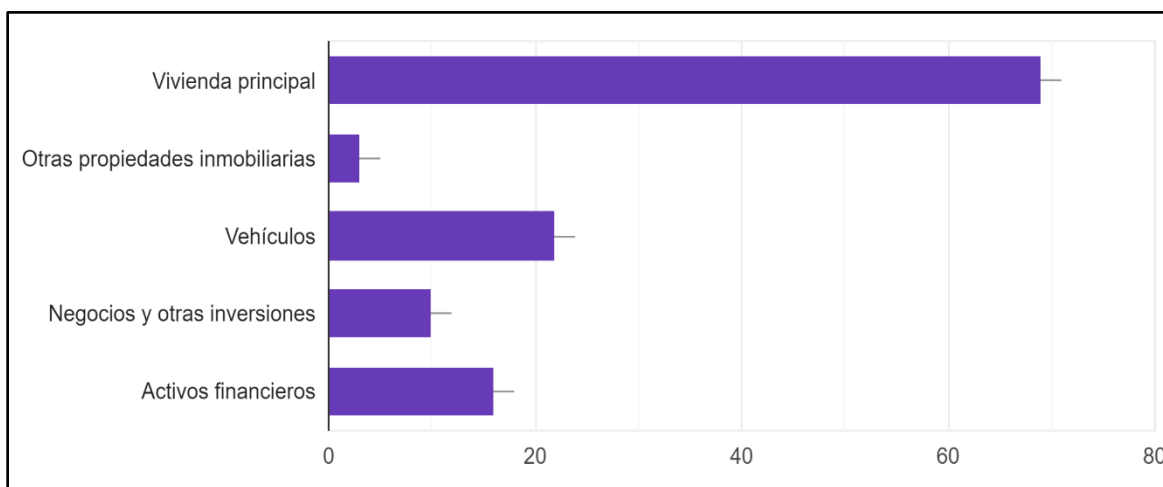
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

El porcentaje de descuento que ofrecieron los restaurantes del distrito de La Victoria fue de menos de 10% y entre 10% a 20%. No es el caso de todas las empresas, ya que algunas realizaron otro tipo de acciones empresariales para aumentar su rentabilidad. Para muchos de estos restaurantes, el ofrecer descuentos ha sido una forma de poder generar ingresos a fin de atraer a más clientes y en algunos casos fidelizarlos. Este tipo de acciones se realiza siempre y cuando el negocio sepa la capacidad que tiene para ofrecerlos y que el servicio seguirá siendo óptimo.

4.1.3. Identificación de la situación financiera de los restaurantes del distrito de la Victoria.

Figura 16:

Activos fijos de los dueños de los restaurantes



Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de la Victoria, más de 80 propietarios de los restaurantes cuenta con vivienda principal, en segundo lugar, más de 20 restaurantes cuentan con vehículos, la cantidad de activos que la empresa tenga depende mucho del nivel de ingresos y del tamaño que el negocio posea. En algunos casos aquellas empresas que poseían vehículos eran para uso del restaurante. Por otro lado, algunos dueños de los restaurantes poseen otras inversiones o negocios, lo que significaría que les ha permitido sobrellevar la pandemia por los negocios que tienen.

Tabla 2:

Pasivos que han contraído los dueños de los restaurantes – Monto de la deuda

TIPO DE DEUDA - MONTO	Cantidad de restaurantes	(%) Cantidad de restaurantes
Deuda - Banco	23	24%
menos de S/. 5000	10	
S/. 10000 – 15000	6	
S/. 25000 a más	1	
S/. 5000 a 10000	6	
Deuda - otras propiedades inmobiliarias	2	2%
S/. 25000 a más	1	
S/. 5000 a 10000	1	
Deuda - vehículos	7	7%
menos de S/. 5000	1	
S/. 10000 – 15000	5	
S/. 5000 a 10000	1	
Deuda - vivienda principal	6	6%
menos de S/. 5000	1	
S/. 5000 a 10000	5	
Deuda con SUNAT	1	1%
menos de S/. 5000	1	
Deudas de beneficios sociales	1	1%
menos de S/. 5000	1	
Ninguna	55	57%
No posee deuda	55	
Seguros de los trabajadores	1	1%
menos de S/. 5000	1	
Total general	96	100%

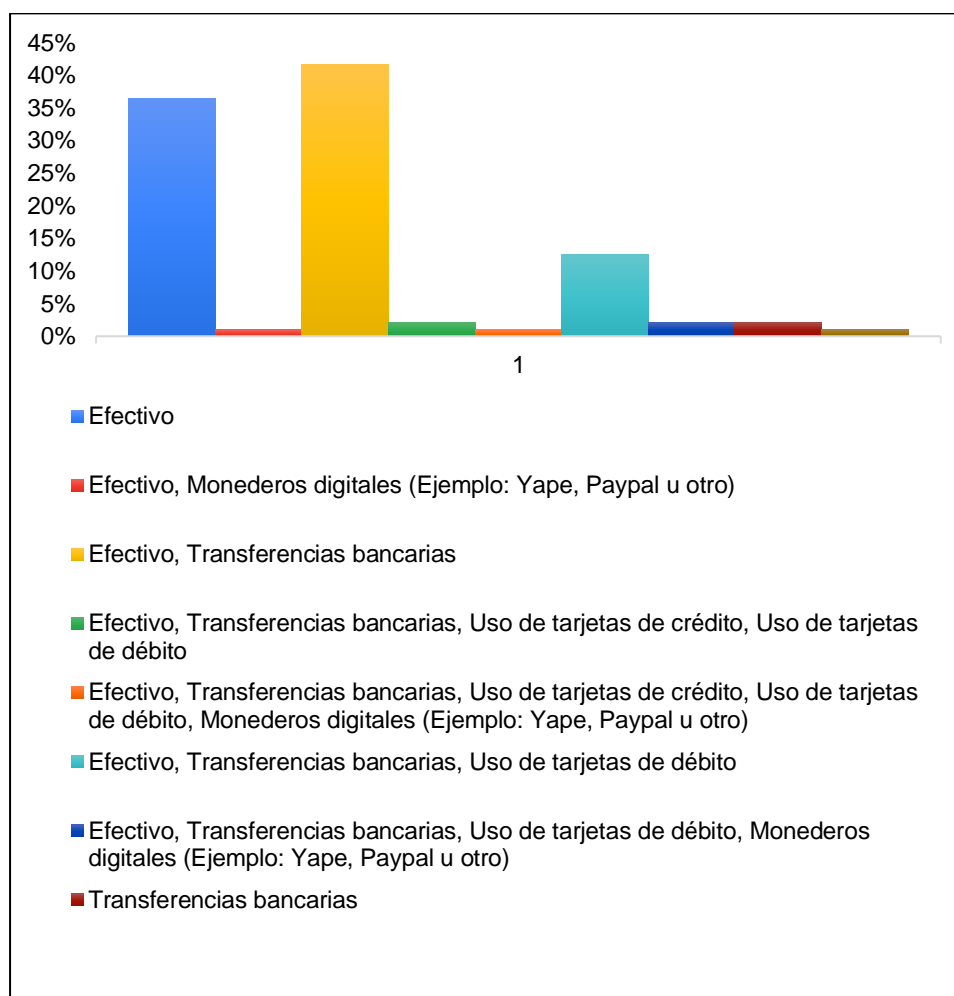
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de la Victoria, el 74% de restaurantes ha contraído alguna deuda; es decir 7 de cada 10 restaurantes, el dueño posee una obligación financiera, lo cual el 24% la tuvo con el banco y el 6% en relación a la vivienda, el promedio de estos pasivos es entre S/5000 a S/10000. Por otro lado, el 7% de dueños de restaurantes, posee deuda por un vehículo, lo que supone que tras el contexto de la pandemia se hizo necesario su uso, ya que algunas empresas han aplicado el delivery para poder llegar a más personas y sobre todo crear valor para su empresa, no todos tienen esa

facilidad de poder endeudarse por un vehículo sin embargo ha sido una inversión que para muchos les ha permitido recuperar el nivel de sus ventas. La falta de liquidez supone preocupación ya que, en algunos casos a pesar de poder generar valor a la empresa, la demanda no fue la misma desde el mes de mayo del 2020.

Figura 17:

Medio para los pagos corrientes de la empresa



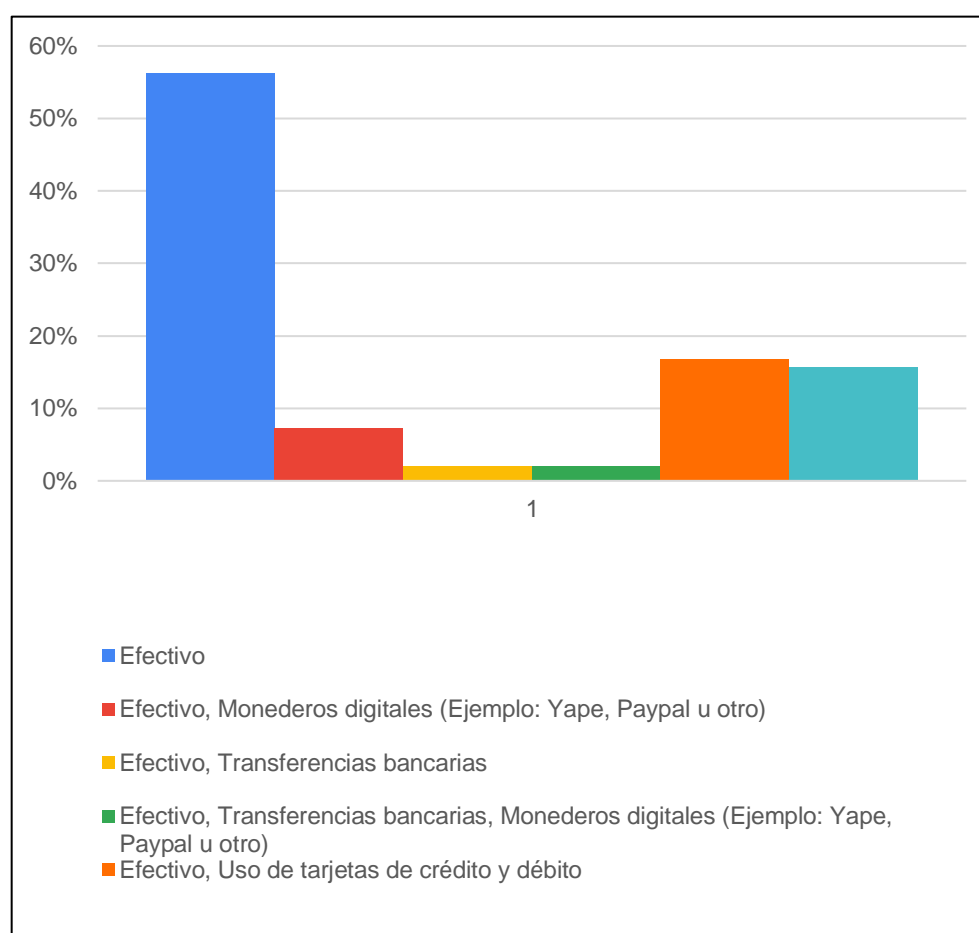
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto al uso de medios financieros y/o efectivo para los pagos corrientes, un poco más del 35% de restaurantes utiliza solo efectivo lo que supone problemas de educación financiera o bien el tema de formalidad, en algunos casos las empresas

que tienen problemas con el tema de la formalidad evitan ir a los bancos por temor, además el 42% utiliza aparte del efectivo, las transferencias bancarias, y se va reduciendo a medida que la cantidad de medios de pago aumenta, lo que depende mucho del tamaño de la empresa y el tema de la formalidad y sobre todo el nivel de ingresos.

Figura 18:

Medio para los cobros corrientes de la empresa



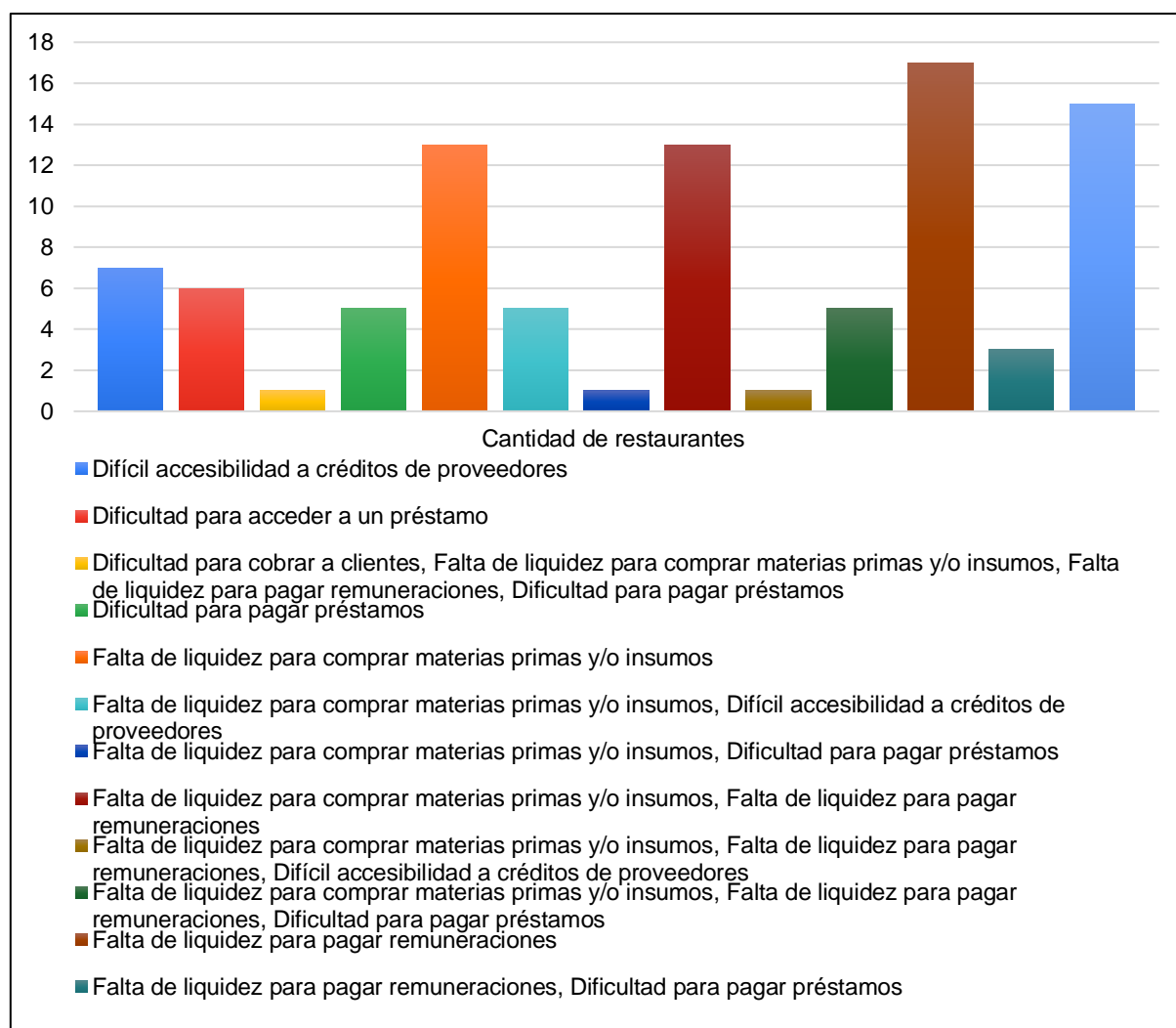
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de la Victoria, más del 50% de restaurantes utiliza solo efectivo para el cobro de sus ingresos, lo cual supone que estas empresas poseen mayor liquidez, además el 17% de restaurantes utiliza tarjetas de crédito y débito

además del efectivo, y en más del 10% de restaurantes se usa más de dos medios de cobro, el cual incluía los monederos digitales. Tras la pandemia, algunas empresas optaron por este tipo de medio de cobros, ya que existía y aún persiste el riesgo de entrar en contacto con alguna superficie contaminada por lo que algunos optaron por utilizar el pago vía monedero digital.

Figura 19:

Problemas financieros debido al impacto de la pandemia COVID-19 durante el 2020



Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a los problemas financieros a los que tuvieron que hacer frente los restaurantes de La Victoriadurante el 2020, se obtuvo que más de 16 restaurantes tuvieron problemas financieros respecto a la falta de liquidez para pagar las remuneraciones lo que podría significar que las empresas requerían reducir las jornadas laborales o bien, no renovar contratos con el fin de tener un alivio económico y sobre todo liquidez. Por otro lado, más de 20 empresas tuvieron más de dos problemas financieros, en algunos casos fue el no poder recibir financiación para el pago a los trabajadores o bien para nuevas inversiones, además del difícil acceso de créditos por los proveedores lo que podría significar que no han podido operar en toda su capacidad, de igual forma, las empresas están a falta de liquidez lo cual no les permite pagar a quienes les suministran la materia prima lo que podría significar que no están generando la producción adecuada y finalmente algunas empresas no pueden hacer frente al pago de sus deudas.

4.1.3. Determinación de la incidencia en la situación económica y financiera a causa de la pandemia COVID-19 y la toma de decisiones de financiamiento por los restaurantes del distrito de la Victoria.

Tabla 3:

Acciones respecto al financiamiento durante el 2020

Acciones respecto al financiamiento en los restaurantes	Cuenta de: De responder que ha solicitado, ¿cuál fue el motivo?	(%)
Autofinanciamiento (Ejemplo: Junta)	10	10.40%
Motivos personales	3	
Para los gastos del negocio	6	
Para pago de deudas	1	
He buscado financiamiento en un banco	26	27.10%
Motivos personales	3	
Para los gastos del negocio	19	
Para pago de deudas	4	
No he solicitado ningún préstamo	54	56.3%
No solicitó	54	
Suelo prestar a conocidos	6	6.3%
Motivos personales	1	
Para los gastos del negocio	4	
Para pago de deudas	1	
Total general	96	100%

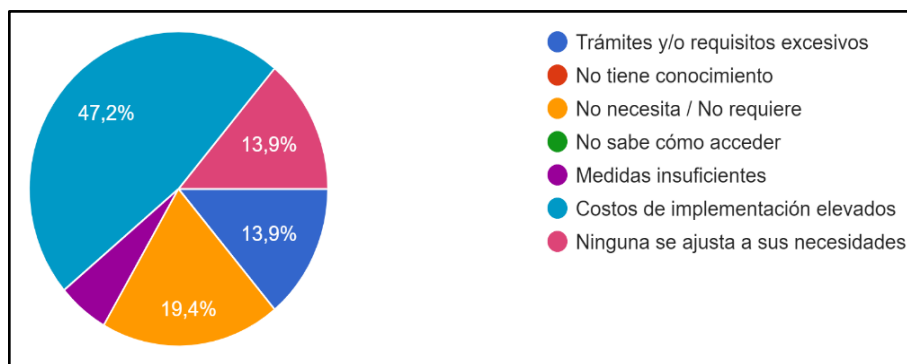
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de La Victoria el 43.8% de restaurantes solicitó financiamiento y en su gran mayoría dio uso a estos fondos para solventar los gastos del negocio, otros por motivos personales y en algunos casos para el pago de deudas. Esta acción de financiarse estuvo ligada a tres tipos de fuente de financiamiento, la más utilizada por los restaurantes de La Victoria fue por medio de una entidad bancaria, en muchos casos esto da más seguridad, le permite al empresario llegar a tener un historial crediticio que le permita a futuro solicitar nuevos préstamos, utilizar de escudo tributario u otros. Por otro lado, el 10.40% se autofinanció para muchos esto representa un costo nulo a lo que sería financiarse en un banco sin embargo es un

poco riesgoso tanto como prestar a algún conocido. Así como hubo restaurantes que buscaron un financiamiento, también hubo quienes no lo hicieron y esta cantidad fue representada por un 56.3%, la rápida propagación del COVID-19 tuvo un alto impacto en las decisiones de financiamiento causando incertidumbre y un impacto dramático en la economía.

Figura 20:

Motivos para no solicitar un préstamo durante el 2020

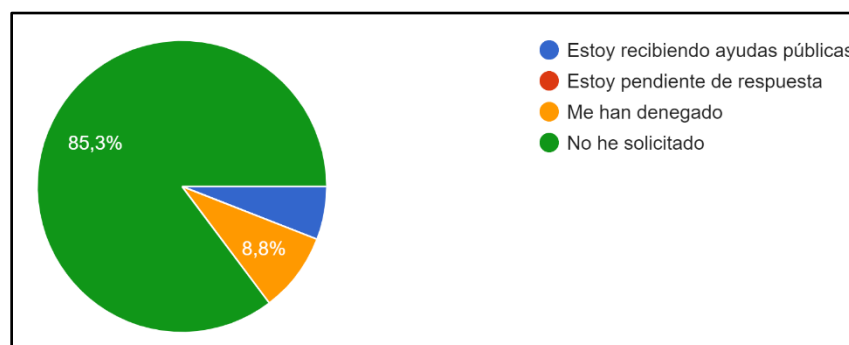


Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de la Victoria, el 56.3% de restaurantes no solicitó ningún préstamo, esto debido a que el 47.2% considera que solicitarlo le traería consigo costos son elevados al momento de pagarlo, el 19.4% no requirió y en otros casos, los dueños consideraron que los tramites y/o requisitos son excesivos al momento de ir a solicitar un préstamo.

Figura 21:

Estado respecto a los programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno ante la pandemia COVID-19

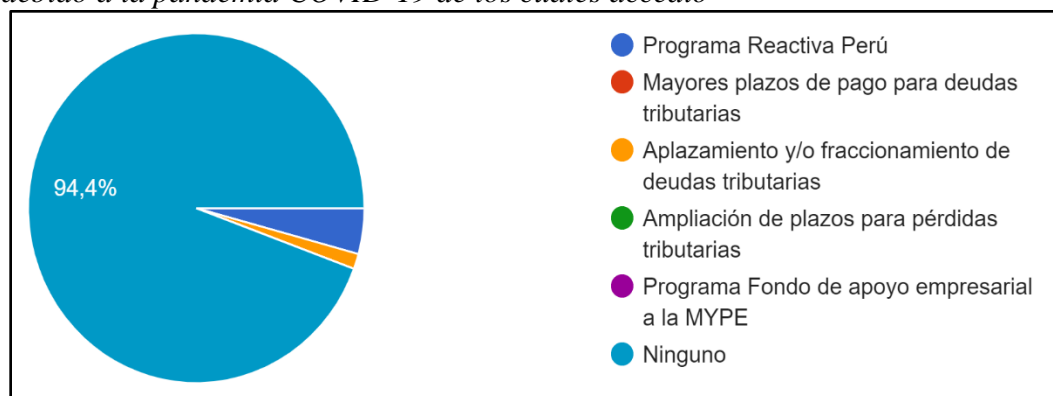


Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a los programas y medidas de incentivo y/o reactivación que ha dado el gobierno, el 85.3% no ha solicitado ayudas públicas lo que estaría significando que, al conocer su realidad, en donde en algunos casos trabajan de manera informal no solicitaron alguna ayuda, por lo que los programas no llegarían a todos. Por otro lado, el 8.8% solicitó ayudas públicas sin embargo, se les denegó la solicitud, esto podría ser debido a las trabas y demoras que tienen estos programas, los cuales afectan a las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes). Finalmente, el porcentaje de restaurantes que sí logró acceder a un financiamiento público, lograron obtener liquidez tras 5 meses de afectación económica lo que podría significar que eran completamente formales, tenían al día su información o mejor dicho una mejor organización.

Figura 22:

Programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno debido a la pandemia COVID-19 de los cuales accedió



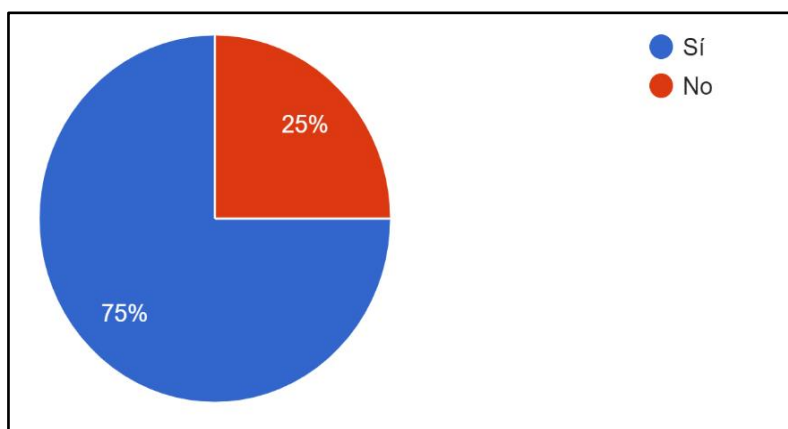
Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

En el distrito de la Victoria, el 94.4% de restaurantes no accedió a ningún programa, sin embargo un 3.1% logró acceder al programa Reactiva Perú, este porcentaje ha sido muy bajo y es que las cajas se encuentran saturadas para atender los créditos para las micro y pequeñas empresas, sin embargo el FAE Mype no ofrece las mismas ventajas, por tal motivo se entiende que estos programas deberían reajustarse, para que más empresas

puedan acceder a estos programas dado que al no poder acceder, las empresas ante la necesidad de liquidez recurren a prestamistas informales solo por la necesidad de tener recursos más rápido.

Figura 23:

Estimación de suficiencia acerca de los Programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno debido a la pandemia COVID-19



Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

De los restaurantes que han accedido a los programas y medidas de reactivación implementadas por el estado, el 75% consideró que fue suficiente la liquidez que se les inyectó lo cual estarían a la expectativa de que la situación mejore; sin embargo para el 25% de restaurantes que consideraron que la ayuda de los programas de reactivación no fue suficiente, puede estar relación a que algunas empresas están acostumbradas a sub - declarar ventas y/o ocultar sus transacciones financieras con el fin de pagar menos impuestos lo cual no reflejan su realidad, por lo que los montos a los que han accedido han estado en relación al nivel de ventas que tienen por lo que en algunos empresarios necesitan mucho más que el programa Reactiva, debido a que tienen deudas acumuladas y el pedir préstamos continuamente llega en algunos caso a deteriorar su valor como empresa al no poder cumplir con sus obligaciones financieras.

Tabla 4:

Incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica durante el 2020

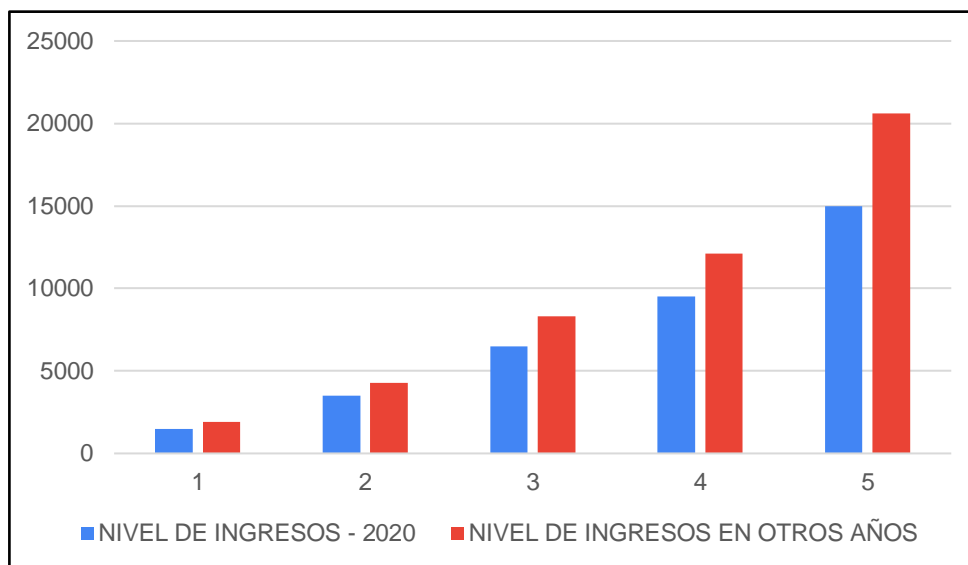
SITUACIÓN ECONÓMICA - 2020	INCIDENCIA	
	POSITIVA	NEGATIVA
NIVEL DE INGRESOS - MENSUALES		X
COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA		X
(%) COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA		X
COSTOS - MENSUALES		X
PRINCIPALES DIFICULTADES		X
MEDIDAS LABORALES ADOPTADAS	X	
ACCIONES DE ADAPTACION ANTE LA PANDEMIA	X	
(%) DESCUENTO OFRECIDO	X	

Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a la tabla 4 se determina que la incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera en los restaurantes del distrito de La Victoria ha sido negativa, ha habido muchas preocupaciones en los encuestados respecto a la incertidumbre de las nuevas medidas y las pérdidas económicas, ya que no saben cuánto tiempo deberá de pasar para volver a tener las cifras y habituales de años anteriores al 2020 y sobre todo si sus negocios podrán sobrevivir más tiempo.

Figura 24:

Nivel de ingresos mensuales aproximado durante el 2020 comparado con un “año normal”

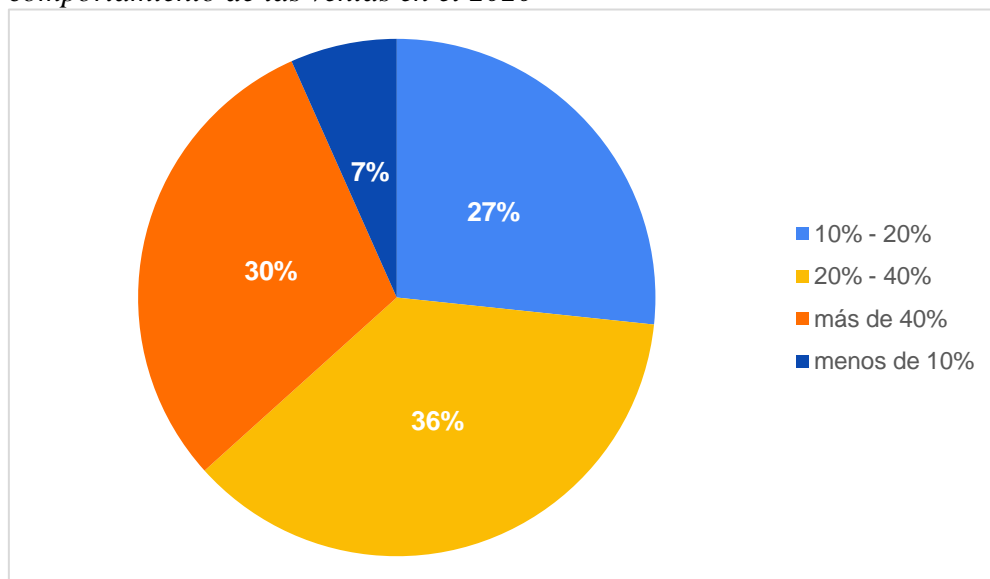


Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a la figura 24 se determinó que las más grandes empresas sí pudieron hacerle frente a esta pandemia sin embargo las micro y pequeñas empresas no estaban preparadas para casi 3 meses de inactividad, en algunos casos se realizaron despidos en otros la disminución de los costos; las empresas restauranteras son en su gran mayoría microempresas las cuales tienen mayor peso en la economía del país, y genera el gran volumen de empleo.

Figura 25:

Porcentaje de restaurantes - Porcentaje promedio de disminución del comportamiento de las ventas en el 2020



Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a la figura 26 se determinó que las empresas han tratado de responder y acelerar sus planes de contingencia debido a la disminución de sus ventas, pensando en que las acciones y decisiones que tomen pueden afectar el curso del negocio, ya sea para bien o para mal.

Tabla 5:

Incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación financiera durante el 2020

SITUACIÓN FINANCIERA - 2020	INCIDENCIA		
	POSITIVA	NEGATIVA	NI POSITIVO NI NEGATIVO
ACTIVOS FIJOS DE LOS DUEÑOS DE LOS RESTAURANTES			X
PASIVOS QUE HAN CONTRAIDO LOS DUEÑOS DE LOS RESTAURANTES		X	
MEDIO PARA LOS PAGOS CORRIENTES DE LA EMPRESA		X	
MEDIOS DE COBRO CORRIENTES DE LA EMPRESA		X	
PROBLEMAS FINANCIEROS - LIQUIDEZ		X	

Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a la tabla 5 se determinó que, en el contexto pandémico, este y todos los demás retos preexistentes han situado al sector frente a la necesidad de tener una visión clara del futuro del negocio y una estrategia para alcanzar una mejor situación financiera ambas enfocadas en la falta de liquidez, las deudas contraídas, entre otros.

Tabla 6:

Incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera para la toma de decisiones durante el 2020

VARIABLES INCIDENCIA	TOMA DE DECISION DE FINANCIAMIENTO	SITUACION ECONOMICA	SITUACION FINANCIERA
POSITIVA			
NEGATIVA	La incidencia de la pandemia en la toma de decisiones ha sido negativa , esto debido a la prontitud de no poder llegar a tomar las decisiones financieras más acertadas.	La incidencia de la pandemia en la situación económica ha sido negativa debido a que los resultados obtenidos, según los dueños de los restaurantes, de la Victoria, durante el 2020, no fueron suficientes para poder realizar inversiones que a la larga generen los ingresos suficientes para cubrir sus costos y/o remuneraciones.	La incidencia de la pandemia en la situación financiera ha sido negativa , debido a la dificultad de los restaurantes por mantenerse líquidos para hacerle frente a sus deudas en un contexto tan complicado, donde había más egresos que ingresos, afectando en algunos casos la continuidad de los restaurantes.

Nota. Cuestionario aplicado a las encuestas

Respecto a la tabla 6 se determinó que la importancia de analizar las decisiones resulta importante ya que influye en la parte financiera y económica de las empresas, por tal motivo la incidencia de la pandemia ha sido negativa en las tres variables: Situación económica, situación financiera y la toma de decisión de financiamiento. La prontitud de tomar decisiones no permitió que las empresas pudieran diseñar un portafolio de acciones y estrategias inmediatas; muchas de estas decisiones han sido tomadas en base a la intuición, sin ningún esquema de prueba y error porque se vivía la incertidumbre en el país cada mes, ya sea por las medidas o por las condiciones a la que ahora los restaurantes tuvieron que condicionarse para funcionar. Ninguna empresa estuvo preparada para este tipo de escenarios, desafortunadamente en esta crisis sanitaria duró más de lo pensado y no se regresó a una “normalidad” en meses, sino que hasta el 2021 sigue perenne esta situación.

V. Discusión

De acuerdo al objetivo referente a la descripción de las características que conforman los restaurantes del distrito de la Victoria, Aguirre La Torre (2015) menciona que los restaurantes se caracterizan por realizar la venta de un servicio gastronómico, es un sector de gran diversidad y complejidad, y poseen demanda sensible por lo que están condicionados a factores exógenos. En tal sentido según los resultados obtenidos, el sector restaurantes de la Victoria, se encuentra muy diversificado debido a que se desarrollaban 8 giros entre los cuales fueron: Restaurante – Menús, cevichería, chifa, restobar, salón fiesta, marisquería, pollería y parrilla, además de que la demanda que poseían en otros años a comparación con el 2020 disminuyó significativamente esto debido a la pandemia COVID-19, afectando en la capacidad de atención de cada local, disminución de mesas, sillas, y menor variedad de platos.

Por otro lado Aguirre La Torre (2015) menciona del gran desempeño que han tenido los restaurantes durante muchos años, como por ejemplo entre el 2004 y 2008, en

donde el sector crecía y que en menor medida su crecimiento se desaceleró aun cuando hubo una crisis global económica sin embargo esta pandemia ha sido un gran reto para las pequeñas y medianas empresas quienes no cuentan con robustos ingresos, planes de contingencia o planeación estratégica sólida, para enfrentar situaciones como estas.

Según Charquero (2014) las actividades propias del restaurante se declaran libres, sin embargo, por la pandemia los restaurantes del distrito de la Victoria, y sobre todo del país, se vieron restringidos en cuanto a la capacidad de aforo, ya que se vio limitada muchas veces, por lo que aquellas actividades que eran libres se vieron reguladas por el Estado; ahora los restaurantes funcionan bajo un límite de capacidad de aforo, nuevas medidas de bioseguridad, entre otras.

Según (Tanaka, 2016) una empresa está en buena situación económica cuando ha generado inversiones rentables, cuando ha obtenido beneficios y utilidad, es así que según dicho autor, cuando se dice estar en una “buena” situación económica se refiere a que sus actividades operativas producen un nivel adecuado de beneficio. En tal sentido según los resultados obtenidos a pesar de los esfuerzos algunos dueños de los restaurantes han tenido que pensar en otras formas de generar ingresos aparte de los que generan con su restaurante, además su nivel de ventas disminuyó en algunos casos, hasta un poco más del 40%. En el Perú la reactivación económica tardó 3 meses; 3 meses de los cuales se perdía cada día, aumentaron los gastos y se redujeron los ingresos, además al momento de su funcionamiento se dio con limitaciones las cuales fueron un golpe importante con un proceso de recuperación lento.

Según (Rubio P., s.f) la falta de liquidez supone que la empresa sea incapaz de aprovechar oportunidades rentables, por tanto existen diferentes niveles de liquidez, la disminución en la rentabilidad, la pérdida del control de la empresa, la pérdida parcial o total de lo que los empresarios han invertido, el atraso en el pago de intereses o la pérdida total de las cantidades que se han pedido prestadas; según los

resultados obtenidos los restaurantes del distrito de La Victoria contrajeron deudas a fin de invertir en algún activo que les genere beneficios muy aparte del negocio que poseían, sin embargo la baja demanda no les permitía recuperar del todo lo que habían invertido, la falta de liquidez es en general una gran preocupación para los restaurantes ya que a pesar de que le puedan dar un valor agregado a sus productos la poca demanda no apoya a una pronta recuperación, en algunos casos, más allá de invertir tuvieron más gastos para el pago de préstamos o deudas que se habían generado durante el 2020 por no haber cancelado a los trabajadores, entre otros. Por otro lado se encontró que algunas empresas tuvieron un buen planeamiento financiero, decidiendo invertir adecuadamente y según su realidad, tomando los fondos necesarios y dándole valor a la empresa.

Según (Ayala, 2016) para la modalidad de cobro al contado, esta le permite a la empresa conseguir mayor liquidez y un mayor respiro económico, por el contrario la Asociación Colombiana de Investigación de Medios afirma que cuando las personas o empresas incrementan sus ingresos estas elevan el uso de servicios financieros, sin embargo según los resultados obtenidos la gran mayoría utilizó el “efectivo” como medio de cobro y pago, por lo que el uso de los medios de pago con tarjetas o monederos digitales aumentó debido a que se buscaba tener el mínimo contacto, independientemente del nivel de ingresos que tenga cada empresa.

Según (Tanaka, 2001) la administración se cuestiona cuáles serán las mejores combinaciones de financiamiento, lo cual es de suma importancia debido a que afecta la estructura financiera de la organización; las decisiones financieras tienen importancia trascendental para las empresas ya que de la calidad de las decisiones depende el éxito o fracaso de una empresa, según los resultados obtenidos, los dueños de los restaurantes, un poco más del 50%, no decidió financiarse, para muchos era una oportunidad de alivio para inyectar liquidez en sus empresas, sin embargo, los altos costos de intereses no les permitió hacerlo y en otros casos las empresas no necesitaron financiarse, lo que recae la importancia de saber en qué momento hacerlo y si realmente se necesita. Algunas empresas respondieron que

poseían otros negocios los cuales les permitió tener una fuente de ingresos extras. Quien maneja los fondos debe decidir qué hacer con ellos, en este caso fueron los microempresarios en su gran mayoría quienes decidieron mantener los fondos en efectivo, permitiendo favorecer la liquidez de la empresa, sin embargo, lo que para autores como Tanaka (2001) no es fuente inmediata de liquidez, para los restaurantes sí debido a que al implementar el delivery les permitió recuperar parte de lo que no podían alcanzar en ventas.

VI. Conclusiones

De la presente investigación se concluye que, las características del sector restaurantero del distrito de La Victoria tiene como giro más representativo el de “platos a la carta y menús” con un 69.44% lo que quiere decir que de cada 10 restaurantes que se encuentran en el distrito de la Victoria, 7 se dedicaban a dicho rubro, además el tiempo de funcionamiento de los restaurantes estuvo alrededor de 4 años lo cual al conocer muy poco el mercado podría decirse que estos se vieron mucho más afectados. Sin duda alguna otra característica a destacar, es el tamaño de la empresa, ya que el 96% lo constituyen microempresas.

El sector restaurantero durante el 2020 no ha tenido una perspectiva alentadora, sin embargo, el valor que le han dado a su producto y a su empresa ha sido importante para sobrellevar la situación. Ha fundamental que analicen sus costos o gastos; algunos lo hacían de manera empírica otros con una base, pero reestructurarlos y sobre todo disminuirlos ha sido una de las soluciones para hacerle frente a los estragos económicos que dejó el 2020 por la parálisis económica y sobre todo el confinamiento.

De la situación económica de restaurantes de La Victoria se concluye que, el 84.2% señaló que sus ventas disminuyeron considerablemente entre un 20% y 40% y hubo otras empresas las cuales no realizaron ventas y que al consultar con sus dueños mencionaron que no continuaron por el tema de la pandemia, es decir decidieron

cerrar, dichos restaurantes estuvieron representados por un 7.9%. El cierre de negocios ha sido causado por la disminución de la demanda y no solo ello sino también, los altos costos en seguridad sanitaria donde más de 40 restaurantes respondieron que fue uno de sus principales problemas. Entre las medidas laborales que adoptaron, más de 50 restaurantes respondieron que fue la de reducir las horas de trabajo, lo que significa que se redujeron los costos administrativos y algunos otros gastos. Las acciones que adoptaron para sobrevivir a esta pandemia, fue la de realizar la venta por delivery y ofrecer descuentos, donde el 57.9% señaló haber ofrecido entre un 10% a 20% de descuento, esto con el fin de captar más clientes.

En cuanto al análisis de la situación financiera de los restaurantes del distrito de La Victoria el 9% respecto al pago de las remuneraciones, otras empresas no contaban con la liquidez suficiente como para comprar materias primas, pagar préstamos y proveedores además el 41% de los restaurantes contraía alguna deuda, en donde el 24% tenía deudas con el banco, 7% con la compra de un vehículo, entre otros, dicho porcentaje representó a aquellos restaurantes que buscaron adaptarse a esta crisis causada por la pandemia, en donde tuvieron la decisión de invertir para llegar a más clientes y continuar con sus actividades, por otro lado el 57% de dueños de restaurantes no poseían alguna deuda, esto debido a que contaban con más negocios de otros rubros u otras inversiones.

Durante el 2020, el 43.8% de los restaurantes del distrito de La Victoria decidieron financiarse, el 27.10% busco financiarse en un banco, el 6.3% prefiero solicitarlo a algún conocido y el 10.40% por Autofinanciamiento, todos en su gran mayoría para los gastos del negocio. El 56.2% no decidió financiarse ya que el 47.2% consideró que los costos de pagar un préstamo eran elevados. En cuanto a los apoyos económicos que el estado brindó el 94.4% no accedió a ningún programa.

Se concluye que la incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera ha sido negativa causando grandes preocupaciones en los encuestados, muchos por la falta de liquidez, la disminución de la demanda entre otros aspectos.

A pesar de los esfuerzos, pequeñas mypes restauranteras decidieron producir cambios en su estrategia, como, por ejemplo: cambiar de rubro por un tiempo, hacer nuevos negocios, fidelizar a más clientes, y sobre todo, tras su situación económica y financiera, estos decidieron financiarse; no fueron muchos, pero si hubo empresas que lograron seguir funcionando, sin duda, empresas resilientes que ahora salen más fortalecidas y sobre todo con mayor valor para sus clientes, proveedores o entidades financieras.

La crisis sanitaria ha provocado una gran crisis económica, dificultando el funcionamiento de las empresas y enfrentándolas a desafíos como la falta de financiación, la disminución del capital humano y sobre todo el poner en descubierto la debilidad de estas microempresas restauranteras y el mínimo apoyo que han recibido por un Estado no tan bien organizado, por lo que se propone otras investigaciones en torno a medidas para hacer frente a las crisis sanitarias.

VII. Recomendaciones

Al concluir esta investigación, se considera de interés reflexionar sobre estos aspectos de la pandemia COVID-19 relacionado al sector restaurantero.

- Las decisiones financieras acertadas permiten el desarrollo de cualquier empresa, resulta importante mantener un equilibrio durante la etapa de crecimiento de las ventas. Es decir, en una etapa de ventas bajas es preferible mantenerse líquido y en stock cero esto a fin de conocer poco a poco como empresarios, su punto de equilibrio.
- Los criterios para la toma de decisiones de financiamiento dependen mucho del tipo de empresa e industria, por tanto las empresas deben tener mucha prudencia y sobre todo capacidad de resiliencia en el manejo de sus finanzas teniendo en cuenta sus gastos, sus ventas, y sobre todo considerar las cuentas por cobrar y el inventario en un contexto de incertidumbre.

- Tratar de fortalecer y/o diseñar un plan de políticas, de trabajo y medidas de seguridad y sobre todo planes ante crisis.
- Como empresario, las decisiones financieras que uno tome, también deben estar enfocadas en tener prudencia al invertir, esto no significado dejar de hacerlo sino hacerlo para seguir creciendo.
- De tener un área de contabilidad u otro similar, se deben realizar análisis mensuales o anuales acerca de su situación económica y financiera a fin de optimizar las decisiones de financiamiento y no solo ello, sino cualquiera otra decisión que se necesita a fin de poder alertarse del momento en que la empresa se encuentra en una situación de riesgo.
- Realizar más estudios acerca de este tema, teniendo como población otros distritos de Chiclayo, para determinar la diferencia o similitud de la incidencia de la pandemia.

VIII. Referencias

- Aguilar , I. (2012). *Finanzas Corporativas en la práctica*. Delta Publicaciones.
- Aguirre La Torre, A. A. (2015). *Incidencia del sistema de presupuestos en la gestión económica y financiera en el sector restaurantes provincia de Piura*. Universidad Nacional de Trujillo.
- Amat, O. (2008). *Analisis de Estado Financieros*. Grupo Planeta.
- Araújo Vila, N. (2020). Repercusión económica de la pandemia originada por el COVID-19 a nivel mundial. Análisis de sectores más afectados. *Quipukamayoc*, 85-93.
- Ayala , J. (2016). *Gestión de compras*. Editex. Editex.
- Bárcena, A. (2020). *América Latina y el Caribe ante la pandemia del COVID-19*. CEPAL.
- Boulanger, F., & Espinoza, C. (2007). *Costos industriales*. Instituto Tecnológico de Costa Rica.
- Calix , C., & Domínguez, D. (2020). *Informe final sobre el proyecto de investigación: COVID-19 en Honduras; un análisis comparativo de los efectos socioeconómicos en contraste con otros países de la región*. Valle de Sula: Universidad Nacional Autónoma de Honduras en el Valle de Sula.
- Casillas, T. (2004). *Guía para la creación de empresas*. Escuela de Organización Industrial.
- Díaz , J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*. Antoni Bosch.
- Donthu, N., & Anders, G. (2020). Effects of COVID-19 on business and research. *Journal of business research*, 117-284.
- Mendoza Alcoser , Z. (2019). *El control de costos y gastos en los restaurantes y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Anticuchos Del Peru SAC–“Panchita” Lima Metropolitana año 2018*. Universidad Ricardo Palma.

- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Universidad del Norte.
- Modesto, J., Morales, A., Cabanillas, O., & Díaz, C. (2002). Impacto económico de la peste bubónica en Cajamarca – Perú. *Revista Peruana de Medicina Experimental y Salud Publica*, 74-82.
- Muñoz , C. (2015). *Metodología de la investigación*. Oxford University Press.
- Muñoz Aparicio, C., Perez Sánchez, B., & Navarrete Torres , M. (2020). Las empresas ante el COVID-19. *Revista de Investigación en Gestión Industrial, Ambiental, Seguridad y Salud en el trabajo*, 85-101.
- Nakasone, G. (2001). *Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones*. Fondo Editorial PUCP.
- Nawazish, M., Birjeet, R., Bushra, N., & Syed Kumail , A. (2020). Impact of COVID-19 on Corporate Solvency and Possible Policy Responses in the EU. *The Quarterly Review of Economics and Finance*.
- Nicolas Rubio, C., & Rubio Bañón, A. (2020). Emprendimiento en épocas de crisis: Un análisis exploratorio de los efectos del COVID-19. *Small Business International Review*, 53-66.
- Niembro, A., & Calá, C. (2020). Análisis exploratorio del impacto económico regional del COVID-19 en Argentina. Grupo Análisis Industrial.
- Pachecho Vizcarra , M. (2020). Influencia del COVID-19 en el desarrollo empresarial del Perú 2020. *IGOVERNANZA*, 43-50.
- Quevedo Vázquez, J., Pinzón Prado, L., Vásquez Lafebre, L., & Quevedo Barros, M. (2020). Impacto del COVID-19 en el emprendimiento del sector turístico en el Ecuador. *Dominio de las Ciencias*.
- Rubio , P. (s.f). *Manual de Analisis Financiero*. Juan Carlos Martínez Coll.

Rubio, P. (2012). *Manual de análisis financiero*. España: Electrónica.

Sánchez Castro, I. (2020). Medidas legales adoptadas en el ámbito laboral peruano debido al COVID-19. *CIELO* , 13.

Valderrama, V. (2014). *Aproximación al estudio de la epidemia del cólera en Trujillo Metropolitano*. Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo : Universidad Nacional de Trujillo.

FELIPE GALLEGO, J. E. S. Ú. S. (2001). *Gestión de alimentos y bebidas para hoteles, bares y restaurantes*. Editorial Paraninfo.

Llerena, R., & Narvaez, C. S. (2020). Emergencia, gestión, vulnerabilidad y respuestas frente al impacto de la pandemia COVID-19 en el Perú. Obtenido de: <https://preprints.scielo.org/index.php/scielo/preprint/view/94>

Fernández, J. R. H. (2021). IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA COVID-19 EN EL PERÚ. *Revista de Ciencia e Investigación en Defensa*, 2(1), 31-42. Obtenido de: <http://recide.caen.edu.pe/index.php/Recide/article/view/49>

VIII. Anexos



UNIVERSIDAD CATOLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE CONTABILIDAD

“PANDEMIA COVID-19 Y SU INCIDENCIA EN LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA TOMAR DECISIONES DE FINANCIAMIENTO EN RESTAURANTES DEL DISTRITO DE LA VICTORIA CHICLAYO 2020”

¡Cordial saludo!

Soy estudiante de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo y solicito a usted acceder a su gentil colaboración para aplicar la encuesta que será de mucho apoyo para la consecución de mi investigación de Tesis.

El objetivo de esta encuesta es obtener información estadística a fin de analizar la incidencia de la pandemia COVID-19 en la situación económica y financiera de los restaurantes del Distrito La Victoria- Chiclayo para tomar decisiones de financiamiento en el 2020.

Instrucciones:

Lea cuidadosamente las preguntas y marque con una aspa (X) la alternativa que crea conveniente.

OBJ.1: Describir las características que conforman los restaurantes del distrito de la Victoria.

1. Nombre del establecimiento/empresa (opcional):
-

2. Giro del negocio:
 - a) Restaurante - menú
 - b) Restaurante - Salon Fiesta
 - c) Restaurante - Cevichería
 - d) Restaurante - Chifa
 - e) Restaurante - Marisquería
 - f) Restaurante - Parrilla
 - g) Restaurante - Polleria
 - h) Restaurante - Restobar

3. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando su empresa?

4. N° de mesas que posee su restaurante:
 - a) Menos de 10 mesas
 - b) 10 mesas - 15 mesas
 - c) 15 mesas - 20 mesas
 - d) 20 mesas a más

5. ,N° de sillas que posee su restaurante: :

6. Platos estrellas:

7. ¿Cuenta con un almacén de cocina?
 - a) Sí
 - b) No

8. ¿Su restaurante cuenta con un sistema de seguridad?
 - a) Sí
 - b) No

9. Tamaño de su empresa
 - a) Microempresa (1 - 10 trabajadores)
 - b) Pequeña empresa (11 - 49 trabajadores)
 - c) Mediana empresa (50 - 250 trabajadores)

OBJ.2: Identificar la situación económica de los restaurantes del distrito de la Victoria.**DIMENSIÓN: SITUACIÓN ECONÓMICA RESPECTO AL 2020**

1. **Promedio aproximado** de los ingresos mensuales de su negocio durante el 2020:
 - a) menos de S/. 1000
 - b) S/. 2000 – S/. 5000
 - c) S/. 5000 – S/. 8000
 - d) S/. 8000 – S/. 11000
 - e) S/. 11000 – a más
2. Respecto al año 2020 el comportamiento de sus ventas debido a la pandemia COVID-19, estas han:
 - a) Aumentado
 - b) Disminuido
 - c) Se mantienen
 - d) No se realizaron ventas
3. Respecto a la pregunta anterior, de haber marcado “Aumentado” o “Disminuido” el comportamiento de sus ventas ¿En cuánto asciende su porcentaje?
 - a) menos de 10%
 - b) 10% - 20%
 - c) 20% - 40%
 - d) más de 40%
4. **Promedio aproximado mensual** de los costos (compra de insumos, alquiler, capacitaciones al personal, entre otros) de su negocio durante el 2020:
 - a) menos de S/. 1000
 - b) S/. 1000 – S/. 2000
 - c) S/. 2000 – S/. 4000
 - d) S/. 4000 – S/. 6000
 - e) S/. 6000 – a más
5. ¿Cuáles han sido los principales problemas que ha enfrentado durante el 2020 debido a la pandemia COVID-19?: **(Puede marcar más de una)**
 - a) Disminución de la demanda
 - b) Altos costos en seguridad sanitaria
 - c) Retraso en el cobro de facturas
 - d) Pérdida de capital de trabajo
 - e) Desabastecimiento de materias primas e insumos
 - f) Enfermedad de trabajadores por el COVID-19
 - g) No presentó problemas
 - h) Otro: _____

6. ¿Qué medidas laborales adoptó su empresa durante el 2020 debido a la pandemia COVID-19?: **(Puede marcar más de una)**
- a) Flexibilidad de horarios
 - b) Reducción de horas trabajadas
 - c) Vacaciones adelantadas
 - d) Reducción de remuneraciones
 - e) No renovación de contratos
 - f) Suspensión perfecta de labores
 - g) Otras: _____
7. ¿Por cuál de las siguientes alternativas de acciones empresariales de adaptación para responder a la pandemia COVID-19 optó en el 2020? **(Puede marcar más de una):**
- a) Vender bienes y servicios
 - b) Venta por delivery
 - c) Capacitar al personal
 - d) Mercadeo a clientes
 - e) Crear alianzas comerciales
 - f) Ofrecer descuentos en sus productos o servicios
 - g) Otro: _____
 - h) Ninguna de las anteriores
8. De haber respondido que ha ofrecido descuentos en sus productos o servicios, ¿En cuánto asciende su porcentaje?
- a) menos de 10%
 - b) 10% - 20%
 - c) 20% - 40%
 - d) más de 40%

OBJ.3: Identificar la situación financiera de los restaurantes del distrito de la Victoria.
DIMENSIÓN: SITUACIÓN FINANCIERA

1. ¿Qué bienes o derechos (activos) posee usted como dueño de su empresa? (Puede marcar más de una):
- a) Vivienda principal
 - b) Otras propiedades inmobiliarias
 - c) Vehículos
 - d) Negocios y otras inversiones
 - e) Activos financieros
 - f) Otros: _____
 - g) Ninguno

2. ¿Posee alguna deuda? (puede marcar más de una):
 - a) Deuda - vivienda principal
 - b) Deuda - Banco
 - c) Deuda - otras propiedades inmobiliarias
 - d) Deuda – tarjeta de crédito
 - e) Deuda - vehículos
 - f) Alguna otra deuda: _____
 - g) Ninguna
3. Respecto a la pregunta anterior, ¿Cuál es el monto promedio de la deuda que posee?
 - a) menos de S/. 5000
 - b) S/. 5000 a 10000
 - c) S/. 10000 – 15000
 - d) S/. 20000 – 25000
 - e) S/. 25000 a más
4. ¿Por cuál medio optas para los pagos corrientes (corto plazo) de la empresa? (Puede marcar más de una)
 - a) Efectivo
 - b) Transferencias bancarias
 - c) Cheques
 - d) Uso de tarjetas de crédito
 - e) Uso de tarjetas de débito
 - f) Monederos digitales (Ejemplo: Yape, Paypal u otro)
5. ¿Qué medios de pago utilizas para el cobro de sus ingresos? (Puede marcar más de una):
 - a) Efectivo
 - b) Transferencias bancarias
 - c) Cheques
 - d) Uso de tarjetas de crédito y débito
 - e) Monederos digitales (Ejemplo: Yape, Paypal u otro)
6. ¿Cuáles han sido los problemas financieros que ha tenido respecto al año 2020 debido al impacto del COVID-19? (Puede marcar más de una)
 - a) Dificultad para cobrar a clientes
 - b) Falta de liquidez para comprar materias primas y/o insumos
 - c) Falta de liquidez para pagar remuneraciones
 - d) Dificultad para pagar préstamos
 - e) Difícil accesibilidad a créditos de proveedores
 - f) Otro: _____

OBJ.4: Determinar la incidencia de la situación económica y financiera a causa de la pandemia COVID-19 en la toma de decisiones de financiamiento de los restaurantes del distrito de la Victoria.

DIMENSIÓN: TOMA DE DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

1. ¿Qué acciones ha realizado con respecto al financiamiento en su empresa?
 - a) No he solicitado ningún préstamo
 - b) He buscado financiamiento en un banco
 - c) Suelo prestar a conocidos
 - d) Autofinanciamiento (Ejemplo:Junta)
 - e) Otros (Especificar): _____

2. ¿De haber respondido que no ha solicitado ningún préstamo, cuál fue el motivo?
 - a) Trámites y/o requisitos excesivos
 - b) No tiene conocimiento
 - c) No necesita / No requiere
 - d) No sabe cómo acceder
 - e) Medidas insuficientes
 - f) Costos de implementación elevados
 - g) Ninguna se ajusta a sus necesidades

3. De responder que ha solicitado, ¿cuál fue el motivo?
 - a) Para los gastos del negocio
 - b) Para pago de deudas
 - c) Motivos personales
 - d) Otros (Especificar): _____

4. ¿Cómo es su estado respecto a los programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno pandemia **COVID-19**?
 - a) Estoy recibiendo ayudas públicas
 - b) Estoy pendiente de respuesta
 - c) Me han denegado
 - d) No he solicitado

5. ¿Ha accedido a los programas y medidas de incentivo y/o reactivación implementadas por el gobierno debido a la pandemia **COVID-19**?
 - a) Programa Reactiva Perú
 - b) Mayores plazos de pago para deudas tributarias
 - c) Aplazamiento y/o fraccionamiento de deudas tributarias
 - d) Ampliación de plazos para pérdidas tributarias
 - e) Programa Fondo de apoyo empresarial a la MYPE
 - f) Otro (Especificar): _____
 - g) Ninguno

6. De haber respondido que accedió a los programas y medidas implementadas por el gobierno debido a la pandemia COVID-19 ¿Estimas que será suficiente esta financiación?
- a) Sí
 - b) No