

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“PLANEAMIENTO FINANCIERO EN LA EMPRESA
INTERAMERICANA NORTE SAC DE LA CIUDAD DE
PIURA, PERIODO 2021- 2022”

Tesis para optar al título profesional de:

Contador Público

Autores:

Elizabeth Milagros Abad Ayosa
Franco Andrez Venegas Zuzunaga

Asesor:

Mg. Walter Christian Bernia León
<https://orcid.org/0000-0002-1963-691X>

Lima - Perú

2023



JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Arthur Giuseppe Serrato Cherres	41415162
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	María Betsabe Rodriguez Reynoso	07184463
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Frank Magno Donayre Urquizo	42735982
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

INFORME DE SIMILITUD

PLANEAMIENTO FINANCIERO EN LA EMPRESA INTERAMERICANA NORTE SAC DE LA CIUDAD DE PIURA, PERIODO 2021- 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	5%
2	repositorio.unp.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	1%
4	repositorio.esan.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	repositorio.ujcm.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	repositorio.ulima.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	1%



DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la oportunidad de vivir y por brindarme la capacidad para afrontar los diferentes retos que presenta la vida, a mi madre por el amor incondicional que siempre me está demostrando, por su comprensión y sus enseñanzas, a mis hermanos quienes han estado compartiendo los buenos y malos momentos a mi lado con paciencia y amor.

Abad E.

A Dios por darme la vida, y guíame mis pasos por darme fuerzas para cumplir con mis metas, a mis padres que son mis consejeros que me animan para seguir adelante, a mis hermanos por su apoyo incondicional.

Venegas F.



AGRADECIMIENTO

Al finalizar un trabajo tan arduo y lleno de dificultad como el desarrollo de la tesis es inevitable que te asalte un muy humano egocentrismo que te lleva a concentrar la mayor parte del mérito en el aporte que has hecho. Sin embargo, el análisis objetivo te muestra inmediatamente que la magnitud de ese aporte hubiese sido imposible sin la participación de personas e instituciones que han facilitado las cosas para que este trabajo llegue a un feliz término. Por ello, es para nosotros un verdadero placer utilizar este espacio para ser justa y consecuente con ellas, expresándose nuestros agradecimientos.

Elizabeth Abad y Franco Venegas

Tabla de contenido

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO.....	6
ÍNDICE DE TABLAS.....	8
ÍNDICE DE FIGURAS	10
RESUMEN	12
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	13
1.1. Realidad problemática	13
1.2. Marco Teórico	14
1.3. Formulación del problema.....	32
1.4. Objetivos.....	32
1.5. Justificación	33
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	35
2.1. Tipo de investigación	35



2.2.	Nivel de investigación	35
2.3.	Diseño de investigación.....	36
2.4.	Población y Muestra.....	36
2.5.	Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	39
2.6.	Procedimientos de tratamiento y análisis de recolección de datos	43
2.7.	Aspectos éticos	43
CAPÍTULO III: RESULTADOS		44
3.1	Resultados del cuestionario	44
3.2	Resultados del análisis documental	57
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....		69
4.1	Discusión	69
4.2	Limitaciones	69
4.3	Interpretación comparativa	69
4.4	Conclusiones.....	76
4.5	Recomendaciones.....	78
REFERENCIAS.....		80
ANEXOS		86

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Requisitos de la planificación</i>	25
Tabla 2 <i>Conformación de la Población</i>	37
Tabla 3 <i>Conformación de la Muestra</i>	38
Tabla 4 <i>Muestreo censal 50% prueba piloto</i>	38
Tabla 5 <i>Juicio de Expertos</i>	40
Tabla 6 <i>Estadísticos de Fiabilidad</i>	41
Tabla 7 <i>Lista de Cotejo</i>	42
Tabla 8 <i>Análisis de documentos</i>	42
Tabla 9 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 1</i>	44
Tabla 10 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 1</i>	46
Tabla 11 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 1</i>	47
Tabla 12 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 2</i>	48
Tabla 13 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 2</i>	49
Tabla 14 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 2</i>	50
Tabla 15 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3</i>	51
Tabla 16 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3</i>	52
Tabla 17 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3</i>	53
Tabla 18 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3</i>	54



Tabla 19 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 4</i>	55
Tabla 20 <i>Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 4</i>	56
Tabla 21 <i>Estado de Situación Financiera del periodo 2021 – 2022. Análisis Vertical y Horizontal</i>	57
Tabla 22 <i>Estado de Resultados del periodo 2021 – 2022. Análisis Vertical y Horizontal</i>	60
Tabla 23 <i>Funciones del Perfil del área del Gestor de créditos y cobranzas, Gestor financiero y Jefe intermediación financiera de Interamericana Norte SAC</i>	62
Tabla 24 <i>Funciones del Perfil del área de ADV Logística, Asistente de contabilidad, Asistente de Gerencia, Administrador de Interamericana Norte SAC</i>	64
Tabla 25 <i>Principales proveedores de vehículos y repuestos (2022) son:</i>	66
Tabla 26 <i>Ventas mensuales por periodos evaluados, según reporte tributario Sunat</i>	67
Tabla 27 <i>Flujo de caja económico proyectado al 2023 – 2024</i>	68

Índice de figuras

Figura 1 <i>Elementos de la administración</i>	22
Figura 2 <i>Para la estimación proyectada de las ventas, se utilizan pronósticos en base a información histórica de los Estados Financieros</i>	45
Figura 3 <i>Para la estimación proyectada de las compras participan los colaboradores del área del Core Business para su formulación</i>	46
Figura 4 <i>Para el presupuesto de gastos operativos se utilizan para proyectar porcentajes basados en análisis financiero</i>	47
Figura 5 <i>Para la proyección de los ingresos se encuentra alineado con las políticas de cobranza.</i>	48
Figura 6 <i>Para la proyección de los egresos se encuentra alineado con las políticas de pagos.</i> ..	49
Figura 7 <i>Se buscan alternativas de financiamiento, en caso exista un Déficit en la proyección del Flujo de Caja</i>	50
Figura 8 <i>Se realiza seguimiento al anticuamiento de la información de los saldos de clientes y proveedores</i>	51
Figura 9 <i>La rotación de cuentas por cobrar, permite que se hagan correcciones a la gestión de cobranzas para optimizarla</i>	52
Figura 10 <i>La rotación de cuentas por pagar, permite que se hagan correcciones a la gestión de pagos para optimizarla</i>	53
Figura 11 <i>Se evalúa en la empresa las políticas fijadas de créditos y cobranzas, para otorgar líneas de crédito a los clientes</i>	54



Figura 12 *Se utiliza un análisis financiero de tipo vertical a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección* 55

Figura 13 *Se utiliza un análisis financiero de tipo horizontal a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección* 56

RESUMEN

La presente tesis lleva de título: “Planeamiento financiero en la empresa interamericana norte SAC de la ciudad de Piura, periodo 2021 – 2022” el cual lleva como objetivo principal describir como es el planeamiento financiero utilizado. Para poder desarrollar el tema, se empezó con una indagación a la problemática nacional e internacional a través de la búsqueda y recopilación de información. Gracias a ello se pudo formular el problema general de la investigación.

La metodología utilizada para la presente investigación fue tipo aplicada y cuantitativa, su nivel fue descriptivo y su diseño fue no experimental. Para poder recabar la información necesaria, se utilizó como técnica a la encuesta y al análisis documental. Además, se aplicó como instrumentos al cuestionario y a la lista de cotejo.

Otro los puntos a desarrollar, fue el análisis de los estados financieros (2021 y 2022) y los manuales de las funciones de las personas involucradas en el planeamiento financiero.

Se pudo llegar a una conclusión que el uso del planeamiento financiero como herramienta ayudara a la empresa anticipar eventualidades que afecten a la organización, un mejor control financiero y gestionar adecuadamente la información para futuras tomas de decisiones.

PALABRAS CLAVES: Planeamiento Financiero, Planificación Financiera, Estrategias Financieras.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La pandemia de COVID-19 ha desencadenado la peor crisis económica mundial en más de 100 años. La actividad disminuyó en el 90 % de los países en 2020, la economía mundial se contrajo alrededor de un 3% y la pobreza mundial aumentó por primera vez en una generación. Los gobiernos han acordado una respuesta política rápida e integral para mitigar lo peor del impacto económico inmediato de la crisis. Pero estas reacciones también han exacerbado una serie de debilidades económicas.

Una de las consecuencias que generó el Covid-19 es el deterioro de la economía peruana, el cual llevó a muchas empresas a situaciones extremas por la paralización de sus actividades, arrastrando el empleo, factor preponderante en toda la economía. Es en estos momentos en que se exige mucha preparación y racionalidad para resguardar los recursos de la empresa. Ello implica tener más amplios y especializados conocimientos financieros y económicos para planear airoosamente la salida de la crisis.

Bajo este panorama, se presenta la obra de la Planificación que es un proceso constante a través del cual las compañías establecen sus objetivos, haciendo un estudio y escogiendo medios apropiados para el logro de los mismos, antes de tomar acciones. Según el análisis la planificación financiera es conjunto de procesos, procedimientos y métodos efectuados por la dirección financiera de la empresa con el objetivo de proteger los activos y salvaguardar los bienes de las organizaciones, Hernandez y Godinez (2018).

Según lo expuesto y relacionado al rubro de empresas concesionarias de autos en el Distrito de Piura, las cuales se han ido recuperando en ventas tras el impacto ocasionado por él , la venta de vehículos tuvo un crecimiento de 11.83% respecto al año anterior. Cabe resaltar que dicho impulso de evolución en las ventas se dio por el dinamismo de la demanda interna, la recuperación de los índices de empleo e ingresos, el acceso a ingresos extraordinarios por la disponibilidad de la CTS, fondos de AFP, el uso de



ahorro privado embalsado por parte de las familias y la aplicación de nuevas políticas establecidas por las concesionarias. Con respecto al reporte de fin de año 2022 según cifras de Sunarp la venta de vehículos menores ha disminuido, retrocediendo en -15.2% en comparación con el 2021.

Respecto a lo indicado en el párrafo anterior podemos señalar que existen factores externos que podrían perjudicar los indicadores de las empresas. Hay que recordar que el Planeamiento Financiero se anticipa a eventos posteriores, y se presenta como una solución a estos problemas, elaborando proyecciones de corto y largo plazo, puesto que constituye la base fundamental para un subsecuente control. Sin planeación, el control no puede ser efectivo en un sentido que tenga verdadero significado. Por esta razón, es la realización de este trabajo investigación, que tendrá como sede la ciudad de Piura, específicamente dentro de esta localidad se tomará como centro de investigación la empresa Interamericana del norte (IN), esta empresa es un concesionario automotriz la cual tiene como actividades las ventas y servicio técnico de vehículos automotrices donde se brinda atención a vehículos pesados como (buses, camiones), así como vehículos livianos, como (autos, camionetas). Además de esta empresa se encarga de comercializar repuestos. En la actualidad cuenta con sucursales en Chiclayo y Piura.

Gracias a esta investigación se verifica las partes esenciales de la estructura de un planeamiento financiero, La empresa Interamericana Norte SAC, adolece de carencias financieras por la informalidad en el manejo de la información, a pesar de experiencia demostrable en diversos procesos. Esto significa que la empresa no tiene un sistema de contabilidad y suficiente flujo de caja. Lo anterior ha dejado a los empresarios con una pobre comprensión de cómo administrar sus ingresos, gastos y gastos, y la falta de herramientas financieras que permitan una adecuada gestión financiera genera problemas de liquidez y con ello conduce a una mala toma de decisiones que se hace posible.

1.2. Marco Teórico

1.2.1 Antecedentes Internacionales

Abad Ayosa, E.

Pág.

Venegas Zuzunaga, F.

14



Ardila y Salinas (2018) en su tesis para optar por el grado de Contador Público “Planeación financiera de la empresa industrias Tizza Ghots Ltda” de la Corporación Universitaria Minuto de Dios de Colombia, planteo la problemática de la empresa Tizza Ghots Ltda de no contar con una Planeación financiera lo que conlleva a que sus actividades no cuenten con un adecuado orden, registro y control para alcanzar su visión para 2021. Por ello se formula la siguiente pregunta ¿Cómo se aplicaría una planeación financiera apoyada con una herramienta en Excel? Por lo que su objetivo general fue proponer la aplicación de una planeación financiera apoyada con una herramienta en Excel teniendo en cuenta la situación actual del área financiera, un diagnóstico financiero con base a los estados financieros y la implementación de estrategias para la toma de decisiones. En conclusión, a través del análisis de los estados financieros e indicadores de gestión, se determinó que la planeación financiera le ayudo al buen desempeño de la empresa a través de proyecciones de innovación para que sus ventas e ingresos logren sus expectativas.

Cambal (2019) en su tesis para obtener el título de Ingeniería en contabilidad superior, auditoria y finanzas cpa. “Modelo de gestión financiero para la empresa Kratos constructora cía. Ltda. de la ciudad de Puyo” de la Universidad autónoma de los Andes de Ecuador, plantea la problemática de la empresa Kratos constructora cía. Ltda. de no contar un modelo de gestión financiero adecuado lo que ha conllevado a decisiones imprecisas, originando endeudamiento innecesario, demora en el procesamiento estadístico de la información contable y desconocimiento tanto de los ingresos como los gastos de la empresa en cada periodo. Por ello se formula la siguiente pregunta ¿De qué manera se implementaría una propuesta para la elaboración de un modelo de gestión financiera para la empresa Kratos Constructora Cía. Ltda., de la ciudad de Puyo? El objetivo fue la implementación de un modelo de gestión financiero y para ello se utilizó una estructura organizativa, se definió el presupuesto general para la compañía para poder llevar un buen manejo de los recursos económicos y finalmente establecieron herramientas de control. Además, se utilizaron 4 fases: La Planificación administrativa, la Planificación financiera, Dirección y Control. Todo ello para optimizar la toma de decisiones y llevar un control del uso de los recursos financieros. En conclusión,



el utilizar la herramienta como lo es un modelo de gestión financiera permite el adecuado manejo de recursos financieros. y por ende el crecimiento a corto y largo plazo que se requirió. Además, al conocer la situación de la empresa se tomar decisiones de manera inteligente en beneficio de la empresa

Piedra y Pinto (2020) en su tesis para optar por el título de Ingeniero en Finanzas “Modelo de planificación financiera para la compañía de transporte internacional Cotrainca S.A., ubicada en la ciudad de Quito D.M. – Provincia de Pichincha” de la Universidad Central del Ecuador, Planteo la elaboración de un modelo de planificación financiera para la compañía de transporte internacional Cotrainca S.A., la empresa carece de esta herramienta lo que limito su potencial de crecimiento y progreso cual trajo consigo una serie de problemas tanto internos como externos y que ha con llevado a tener una baja eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos. Por ello se formula la siguiente pregunta ¿Es la causa principal del inadecuado control financiero de la Compañía de Transporte Internacional Cotrainca la poca gestión en su cartera tanto de cobros como de pagos, capital de trabajo insuficiente, falta de inversión, lo que ha llevado a que obtuviera una baja rentabilidad y liquidez? El objetivo fue desarrollar un modelo de planificación financiera que mejore la gestión de cobros, pagos, estructura de capital y financiamiento para futuras operaciones de la Compañía de Transporte Internacional Cotrainca S.A, para ello se tuvo que elaborar una evaluación financiera integral utilizando la herramienta de flujo de efectivo que permita conocer el manejo financiero de la empresa. Esto con el fin de obtener una estabilidad financiera a largo plazo, a través del cálculo de índices financieros, análisis y proyección de estados financieros en el corto y largo plazo. Se llegó a la conclusión, que la adecuada evaluación situacional y el diagnostico financiero a través del flujo de efectivo, ha permitido identificar serios problemas internos y externos como deficiencias financieras. Todas estas dificultades se deben corregir de manera oportuna para mejorar la liquidez y eficiencia del efectivo utilizando una apropiada planificación financiera.



Sarango y Malla (2019) en su tesis para optar por el grado de Ingeniería en Banca y Finanzas “Planificación financiera para la Estación de Servicios de la Cooperativa de Transportes Loja, período 2019 - 2021.” de la Universidad Nacional de Loja de Ecuador, planteo la necesidad de contar con una herramienta que permita visualizar alternativas de proyección de sus cifras contables para la toma de decisiones y la mejora de su situación actual. La empresa de estudio no utilizaba indicadores financieros para evaluar su nivel de liquidez, endeudamiento y rentabilidad, también carecía de un conocimiento claro sobre su flujo de efectivo, lo que generó necesidades de financiamiento inesperadas. Por ello se formula la siguiente pregunta ¿De qué manera incide la planificación financiera para la estación de servicios de la cooperativa de transportes Loja, período 2019-2021? El objetivo fue realizar la planeación financiera a la Estación de Servicios de la Cooperativa de Transportes Loja, aplicando técnicas de análisis financiero y estrategias para alcanzar los posibles resultados con la finalidad de proporcionar base para la toma de decisiones eficaces. En conclusión, con el uso de la aplicación del análisis financiero se pudo encontrar ratios favorables de liquidez para cubrir obligaciones de corto plazo. Con el uso de la planificación financiera se logró resultados factibles en el corto y largo plazo que beneficiaron en la toma de decisiones.

Montes y Ovalle (2018) en su tesis para optar por el título de Especialista en Administración Financiera “Implementar un plan financiero de corto, mediano y largo plazo para la empresa WMLIMPIEZA SAS” de la Universidad Católica de Colombia, explicaron sobre los problemas financiero que tiene la empresa de construcción, a pesar de contar con más 15 años de su rubro, la experiencia empírica que se tiene y de la informalidad en el manejo de información conlleva a no tener un manejo contable y financiero adecuado. La empresa carece de un sistema formal de gestión financiera ni tampoco una gestión del flujo de caja. Por ello se formula la siguiente pregunta ¿De qué manera se implantaría un plan financiero de corto mediano y largo plazo para la empresa WMLIMPIEZA SAS? El objetivo general fue implementar un Plan financiero de corto, mediano y largo plazo para la empresa WMLIMPIEZA SAS, para los próximos 5 años, optimizando los recursos económicos y financieros de la empresa. Para ello se utilizó un análisis de los

estados financieros aplicando diferentes técnicas y además realizaron proyecciones financieras para la optimización de recursos. En conclusión, en base al análisis financiero, se encontró deficiencias en la gestión de la empresa al no alinearse a las leyes establecidas e incurriendo a riesgos de una intervención de parte del ente supervisor. En base a las proyecciones, tomaron medidas correctivas para la adecuación a las leyes vigentes impactando en sus costos por lo que tuvieron que disminuir los gastos operativos permitiendo tener una mayor liquidez y rentabilidad

1.2.2 Antecedentes Nacionales

Benites (2019) en su tesis para optar por título de Contador Público “Planeamiento financiero en la cooperativa de ahorro y crédito “virgen de las nieves” Cora Cora- Ayacucho, 2017” de la Universidad Señor de Sipán, la problemática que planteo fue evaluar el planeamiento financiero utilizado en la cooperativa de ahorro y crédito Virgen de las Nieves ya que no ha logrado obtener los resultados esperados, teniendo dificultades en su crecimiento y la colocación de créditos debido a la falta de una planificación financiera adecuada para definir las estrategias y los planes tanto a largo plazo y corto plazo. Por ello se formula el siguiente problema: ¿Cuál es el planeamiento financiero en la cooperativa de ahorro y crédito “¿Virgen de las Nieves” Cora Cora-Ayacucho, 2017? Para cumplir con el objetivo, realizaron un diagnóstico y análisis del planteamiento financiero ya utilizado, analizando los estados financieros proyectados, inversiones de capital y la financiación planteada. En conclusión, se determinó que el uso de la herramienta planeamiento financiero no es el adecuado. La gran mayoría de directivos indicaron que no se hace un pronóstico de ventas adecuado. Existió problemas en la cobranza lo que provocó problemas de liquidez. Finalmente se determinó que no se contaba con un plan definido y se carece de estrategias financieras que permitan el crecimiento de la empresa.

Depaz y Vega (2022) en su tesis para optar por el título de Ingeniero de sistemas “Sistema de planificación financiera para micropymes formales del sector servicios” de la Universidad de Lima, la



problemática que se propuso fue que en la gran mayoría de la Mypes no cuentan con una herramienta sistemática que les permita manejar y tener acceso de su información financiera que les pueda ayudar a la planificación de su negocio. Por ello se formula el siguiente problema: ¿Cómo se implementaría un sistema de planificación financiera para las micropymes formales del sector servicio enfocado en el flujo de caja, facilitándoles una herramienta clave de gestión financiera que comprende tener el control y mejorar sus procesos en la toma de decisiones? El objetivo fue desarrollar un sistema de planificación enfocado en el flujo de caja, siendo esta una herramienta financiera que permite evaluar la empresa aplicando método de flujo descontado, fuentes de valor agregado y de apalancamiento. Para ello se tuvo que diseñar una solución en base a las necesidades de las mypes y analizando tecnología que permita tener un alcance global a nivel de Perú. En conclusión, el 70% de las mypes encuestadas aceptaron este sistema de planificación financiera porque les resultaría fácil, intuitivo y con información de primera línea para la mejor toma de decisiones. Se utilizó la metodología Design Thinking para identificar las necesidades del cliente y diseñar soluciones acordes a sus requerimientos.

Quenta (2019) en su tesis para optar el grado de Contador Público “Propuesta de planeamiento financiero para una empresa de prestación de servicios de salud, Moquegua 2018” de la Universidad José Carlos Mariátegui, la problemática que planteó fue el sector Salud en el Mercado de Moquegua es un rubro poco desarrollado, que existe altas tasas de fracaso en las empresas y que se asocia a la falta de utilización del planeamiento financiero como herramienta para la toma de decisiones, Por ello se formula el siguiente problema: ¿Qué características debe incluir la propuesta de planeamiento financiero para una empresa de prestación de servicios de salud, Moquegua 2018? El objetivo fue elaborar una propuesta de planeamiento financiero a partir de las políticas la empresa de prestación de servicios de salud. Las políticas de la empresa que se tomaron sirven como guía para los trabajadores ante la diversidad de situaciones. Por esta razón se tomaron los siguientes indicadores a las normas y políticas referidas a: 1) caja y bancos, 2) cuentas por cobrar, 3) inventarios, 4) activo fijo, 5) cuentas por pagar, 6) distribución de



gastos. Para realizar la medición, se utilizó el Baremo para establecer criterios. En conclusión, Las políticas son insuficientes en la empresa de prestación de servicios de salud, Moquegua – 2018; dado que las políticas diseñadas y aplicadas en la entidad que se estudió no contemplan todos los aspectos fundamentales relacionados al planeamiento financiero.

Abad (2022) en su tesis para optar por título de Contador público “Plan financiero y propuesta de mejora en la gestión de tesorería de la empresa Corporación ASK SAC – 2022” de la Universidad San Ignacio de Loyola - Lima, la problemática que planteo fue que el área de tesorería de la empresa Corporación ASK SAC cuenta con tres personas, una encargada y dos asistentes. Los problemas que enfrenta el área son diversos e incluyen problemas de comunicación interna y con otras áreas, un alto nivel de morosidad (alrededor del 4%), y varios desafíos operativos y financieros. Por ello se formula el siguiente problema: Deficiente gestión de tesorería de la empresa Corporación Ask SAC. Para cumplir con el objetivo, se tuvo que elaborar diferentes estrategias como la elaboración de políticas de gestión del área de tesorería de acuerdo a la realidad actual, capacitaciones al personal en tecinas de cobranza, gestión y aspectos informáticos y fijación de indicadores de liquidez y de incobrables para monitorear la gestión del área. En conclusión, realizaron una propuesta de política de crédito y cobranza para demarcar gestión del área de tesorería. Además, plantearon el fortalecimiento de las capacidades de los trabajadores y la inclusión de programas de comunicación para compartir información en tiempo real.

Veliz (2019) en su tesis para optar por el título de Contador público “El planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas constructoras de lima metropolitana, año 2019” de la Universidad San Martin de Porres - Lima, la problemática que planteo fue que en el Perú se destaca que el 70% de las empresas constructoras no realizan ningún plan estratégico, principalmente debido al desconocimiento o la falta de tiempo para planificar. La ausencia de planeamiento financiero lleva a tomar

decisiones apresuradas y créditos costosos para cubrir las necesidades operativas. Por ello se formula el siguiente problema: ¿En qué medida el Planeamiento Financiero influye en la rentabilidad de las empresas constructoras de Lima Metropolitana, año 2019? Para cumplir con el objetivo, se tuvo que conocer como los presupuestos influyen en el diagnóstico de las empresas, determinar en qué medida la liquidez influye en el margen de utilidad, el financiamiento obtenido y precisar como el riesgo financiero afecta el rendimiento sobre los activos. En conclusión: En base a los resultados de las encuestas, los presupuestos deben basarse en estimaciones de crecimiento del negocio y el control de los gastos innecesarios que afectan la liquidez que influye a su vez en el margen de las empresas concluyendo que el planeamiento financiero debe considerar el riesgo financiero que afecta el rendimiento |de los activos totales.

1.2.3 Bases Teóricas de la Variable

Teoría general de la administración Idalberto Chiavenato (2019)

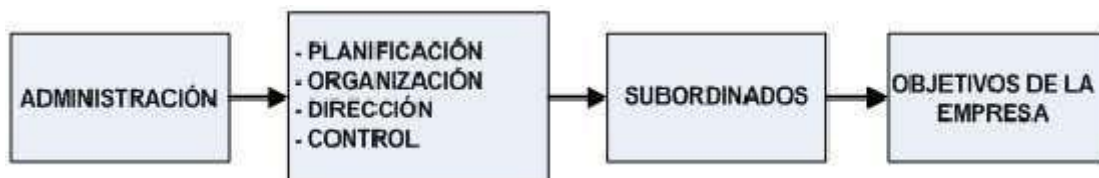
Esta teoría consiste en definir la gestión como un fenómeno universal en el mundo moderno. En la gestión, todas las organizaciones deben asegurarse de que se tomen decisiones, se coordinen ciertas actividades, se dirija a las personas, se evalúe el desempeño frente a objetivos establecidos y se alcancen los objetivos en un entorno altamente competitivo. En la asignación de recursos se destaca la función del gerente. planificación, organización, dirección y control. Las funciones de gestión trabajan juntas para formar procesos de gestión.

La planificación se define como la función administrativa de establecer metas por adelantado y lo que se necesita hacer para lograr esas metas. Por lo tanto, establecer metas es el primer paso en la planificación. Desde las metas organizacionales hasta las políticas, lineamientos, metas, programas, procedimientos, métodos y estándares, existe una jerarquía de metas para coordinar las metas concurrentes de la empresa. Cuando se trata de cobertura, puede planificar en tres niveles: estratégico, táctico y operativo.

Hay cuatro tipos de planes: procedimientos, presupuestos, programas o cronogramas y reglas o reglamentos. De estos conceptos surgió el proceso de gestión con elementos de funciones de gestión.

En la política propuesta por Fayol, los autores clásicos y neoclásicos han adoptado los procesos de gestión como núcleo de su teoría. Consta de cuatro elementos: planificación, organización, mando y gestión.

Figura 1 *Elementos de la administración*



Principios de administración financiera

Gitman y Zutter (2012), sostiene que la planificación financiera está conceptualizada como un aspecto importante de las operaciones de una empresa, porque brinda oportunidades para dirigir, coordinar y controlar las actividades de la empresa para lograr sus objetivos. También enfatiza que el proceso de planificación financiera tiene dos aspectos importantes: la planeación del efectivo y la planeación de utilidades. Además, conceptualiza ambos aspectos, la planeación de efectivo implica formular el presupuesto de caja de una empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados pro forma.

Tanto los presupuestos de efectivo como los estados pro forma son útiles para la planificación financiera interna; además, siempre son solicitados por prestamistas existentes y potenciales. El proceso de planificación financiera comienza con un plan financiero a largo plazo o estratégico. Ellos, a su vez, determinan el desarrollo de planes y presupuestos operativos o de corto plazo. Los planes



y presupuestos a corto plazo a menudo se utilizan para implementar los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía.

Es necesario recalcar que el Plan Financiero (estratégico) a largo plazo describe las actividades financieras planificadas de la empresa y las consecuencias esperadas de estas actividades durante un periodo de 2 a 10 años. Los planes estratégicos quinquenales se distribuyen y revisan a medida que se dispone de información pertinente. Las empresas expuestas a una alta incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambos, tienden a utilizar horizontes de planificación más cortos. Estos planes a largo plazo incluyen gastos propuestos para activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, actividades de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes significativas de financiamiento. También incluye la finalización de proyectos existentes, líneas de productos o áreas comerciales; pago o cancelación de deudas pendientes; y cualquier adquisición planificada. Estos programas están respaldados por varios presupuestos anuales.

Habría que decir también que los planes financieros a corto plazo (operativos) definen las actividades financieras a corto plazo y las consecuencias esperadas de estas actividades. La mayoría de estos planes están cubiertos por 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen pronósticos de ventas y varios tipos de datos operativos y

financieros. Los entregables claves incluyen varios presupuestos operativos, presupuestos de flujo de efectivo y estados financieros pro forma. La planificación financiera a corto plazo comienza con las previsiones de ventas. En base a esto último, se elabora el plan de producción, teniendo en cuenta el tiempo de preparación (procesamiento) e incluyendo el cálculo de las materias primas necesarias. Al planificar la producción, las empresas pueden calcular los requisitos de mano de obra directa, los costos de fábrica y los costos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se puede preparar una cuenta de resultados proforma y el presupuesto de caja de la empresa. Con estos datos básicos, la empresa finalmente puede preparar un balance general proforma.

Así también se define la variable de investigación “planeamiento financiero”.

Por otro lado, tenemos a Piedra y Pinto (2020). En su tesis conceptualiza los objetivos e importancia de la planificación financiera definiendo que el plan financiero tiene sus importancias, ya que se está hablando del futuro inmediato de la compañía, es un plan a seguir y ser ejecutado por los administradores, planificadores y personal de las organizaciones. La planificación busca anticiparse a problemas, elaborar contingencias, y trazar guías para alcanzar los objetivos empresariales.

Además, cabe mencionar que Ferraz, Prado, Crespo, Huarte (2013) en su libro de Planificación financiera la define como la información cuantificada de los planes de la empresa que tienen incidencia en los recursos financieros. Especifica que los documentos previsionales de la planificación financiera, que recogen todos los flujos previsionales, no siempre son un medio, y no un fin en sí mismos, ya que el objetivo principal es conocer las necesidades monetarias en determinados periodos, con ello tener como finalidad la toma de decisiones más operativas al respecto y crear futuras herramientas que ayuden a demostrar la relación entre la planificación y la prospección de endeudamiento de la empresa.

Tomaremos también a Calsi, Chang, Perez (2019), quienes manifiestan que la planificación financiera es una de las tareas asignadas al gerente financiero y debe llevarse a cabo con base en los planes estratégicos y las previsiones de futuro de la empresa. El concepto de planificación financiera se desarrolla en diversos textos sobre finanzas y finanzas empresariales, incluyendo que es una forma sistemática de pensar el futuro". Un plan representa una declaración formal de lo que pretende hacer en el futuro y cómo se llevará a cabo. La misma frase también menciona los siguientes requisitos que debe incluir un buen plan: 1) Realizar preguntas relevantes sobre el pronóstico y cómo se relaciona con otras decisiones de inversión. 2) Considerar la evolución de variables macroeconómicas clave como inflación, tasas de interés, tipos de cambio y actividad económica. 3) Demostrar el impacto en la consistencia interna y el flujo del pronóstico. 4) Mantener la sincronía y la prevención, y tomar acciones correctivas cuando sea necesario.

De acuerdo con las citas anteriores, concluimos según detalle:

Tabla 1 *Requisitos de la planificación*

LOS REQUISITOS PARA UNA PLANIFICACIÓN EFECTIVA	
PREVISIÓN	Se debe prever lo probable y lo improbable, sea de beneficio o desmedro para la empresa. Información ambiental, referida a las condiciones sociales, políticas, económicas y generales del comercio. Realizar las preguntas pertinentes respecto a las proyecciones y su interrelación con las demás decisiones de inversión
FINANCIACIÓN ÓPTIMA	No existe un plan óptimo. "Los planificadores financieros deben hacer frente a los asuntos sin resolver y arreglárselas lo mejor que puedan, basándose en su criterio". Balancear deuda, ingresos, costos, costo de capital, tasa de retorno, etc., no es fácil, pero es la tarea del director financiero de una firma. Información competitiva, suministrada por la investigación y servicio del estudio de mercados. Considerar la evolución de las principales variables macroeconómicas, tales como inflación, tasa de interés, tipo de cambio y nivel de actividad económica. Tener coherencia interna en las proyecciones y su impacto en los flujos

OBSERVAR EL DESARROLLO DEL PLAN	<p>Observar si ha sido viable el camino que se ha tomado y si no es así tratar de hacer las modificaciones que sean necesarias.</p> <p>Los planes de largo plazo sirven como puntos de referencia para juzgar el comportamiento posterior". Información concerniente al funcionamiento interno, que comprende toda la información procedente de distintas áreas operativas de la empresa. Mantener sincronización, prevención para prever, de ser el caso, acciones correctivas.</p>
---------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.2.4 Definición de términos

Presupuesto Operativo

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (2021). En él, el presupuesto se define como: "Es un plan integrado y coordinado de un año, especificado a efectos financieros, en relación con las transacciones e ingresos que forman parte de una determinada unidad, con el fin de proporcionar estos "Logro de los objetivos propuestos por la dirección".

Flujo de Caja

Millan (2019), El flujo de caja es la cantidad de efectivo y equivalentes de efectivo que posee una empresa. Este concepto se utiliza en el ámbito financiero para medir la solvencia financiera de una



empresa. Los flujos de liquidez brindan información importante sobre la situación financiera de una empresa y permiten el equilibrio entre ingresos y gastos, el llamado flujo de caja neto.

Cuentas por Cobrar

Para Kipkirui y Charles (2019), las cuentas por cobrar son los reclamos de dinero, bienes o servicios de la empresa a otras partes, debido a transacciones en el pasado, las cuentas por cobrar representan una suma de dinero adeudada por los consumidores a las empresas que compran bienes y servicios a crédito a la empresa, una serie de facturas que deben recibir las empresas de otras partes, tanto como resultado de la entrega de bienes y servicios a crédito o como resultado de sobre pagos de efectivo a terceros

Cuentas por Pagar

Para la autora Carrillo (2019), las cuentas por pagar comerciales son pasivos presentes de una entidad económica cuyo vencimiento y pago requieren el uso de capital de trabajo. Por lo tanto, una gestión eficaz debe considerar tres aspectos: el análisis de liquidez, la planificación y gestión de la deuda y el establecimiento de un sistema de gestión de pagos eficiente.

Presupuesto de Ventas

En un artículo de Emprendedor Inteligente, Reyes (2019) un presupuesto de ventas se considera el punto de partida del proceso de presupuestación, ya que una vez definida la cantidad de ventas, la empresa debe iniciar la planificación de la producción necesaria para satisfacer la demanda prevista. Por supuesto, esto también incluye los niveles de stock correspondientes requeridos, en un periodo determinado.



Presupuesto de Compras

Sorilenny (2019) nos define que el propósito de este presupuesto es usar su inventario y ventas para determinar qué necesita comprar para cumplir con su pronóstico de ventas. Para ello se realizó un análisis del comportamiento de compra del año anterior.

Presupuesto de Gastos Operativos

Angeles (2018), en su investigación define los gastos operativos como aquellos gastos necesarios para mantener un negocio en funcionamiento. Estos se distinguen fácilmente de los gastos de capital, ya que su propósito no es esperar la rentabilidad futura, sino apoyar el proceso de producción. Hay muchos tipos de gastos comerciales, y es beneficioso para las empresas registrar cada gasto en detalle para encontrar formas de reducir costos y aumentar la rentabilidad.

Ingresos

Flores (2021), Estos son los beneficios obtenidos por la organización como resultado de la actividad económica de la empresa. En otras palabras, se considera ingreso el resultado de las transacciones económicas en las que se venden bienes y servicios con el propósito de obtener un beneficio o ganancia. Son esenciales para medir el desempeño económico y financiero.

Egresos

Cañar (2019), Por cada peso invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y qué garantía está presentando la empresa a los acreedores. Estos gastos incluyen todas las salidas de efectivo de la empresa durante el período especificado. Es importante tener en cuenta que la depreciación y otros cargos que no son en efectivo no se incluyen en el presupuesto de efectivo, ya que solo pueden representar reembolsos de flujo de efectivo previamente proyectados negativamente.



Financiamientos

Según Torres, Guerrero y Paradas (2017), el financiamiento es una oportunidad para obtener recursos financieros para el inicio, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos dentro de una empresa. Se relacionan con la obtención de los fondos necesarios para realizar inversiones e impulsar el crecimiento, la captación de fondos que se pueden lograr a través de fondos propios o mediante recursos externos, y la creación de deuda que se puede pagar a corto, mediano o largo plazo.

Información de Saldos de clientes y proveedores.

Rondan (2020), Las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, no se tratan solo de archivar procesos comerciales. Esto no es solo para documentar la deuda de los clientes y proveedores, sino también para monitorear el flujo de fondos de manera más amplia para que podamos evaluar mejor las transacciones futuras con nuestros clientes, por eso es que cada fin de mes en los balances se considera importante dichos anexos con saldos finales respectivos.

Políticas de crédito y cobranzas

Quenta (2018), Según EmprendePyme (s.f.), son las reglas y normas que rigen las actividades de una organización y definen sus principios, métodos de trabajo y estándares de actuación. Además, cabe señalar que estos son establecidos por la alta dirección y adoptados en toda la organización.



Rotación de Cuentas por Cobrar

De Silva (2018) lo define como: “Lo que le importa a cualquier organización es la venta de productos y servicios que las empresas puedan vender diariamente y ofrecer a sus clientes como parte de su compromiso de pago”.

Rotación de cuentas por Pagar

Según Boal (2018), es una combinación de un conjunto de indicadores y medidas cuyo propósito es observar si una empresa está obteniendo una utilidad que le permita pagar sus costos y pagar a sus empleados.

Políticas de pago

Solano (2020), Es una norma que regula y tiene en cuenta la ejecución de acciones que permitan el cumplimiento de los objetivos presupuestarios. También se puede decir que es una guía para guiar la acción. Son normas a seguir en la toma de decisiones, pautas generales que los empleados de la empresa deben seguir o evitar en determinadas situaciones.

Estrategias financieras

Gaytán (2021), la estrategia financiera incluye muchas áreas claves, como inversiones, estructura de capital, riesgo financiero, rentabilidad, gestión del capital de trabajo y gestión de efectivo, todas las cuales son necesarias para lograr competitividad y crecimiento.



Baremo

López (2020), una tabla de cálculo que trata de ofrecer una serie de cómputos ya realizados a un público determinado o general.

Análisis financiero.

García (2020) Derivado como un proceso de recopilación, interpretación, comparación y examen de informes financieros corporativos e información de gestión. Esto incluye el cálculo y definición de subcuentas, indicadores, tendencias, tasas y porcentajes para obtener los datos necesarios sobre el desempeño financiero y operativo de la empresa, teniendo en cuenta que todas las empresas persiguen la rentabilidad.

Método de Análisis Vertical

García (2020) También llamado método porcentual. Mide la proporción correspondiente de cada componente en función de la estructura del balance y la definición del estado de resultados. El peso respectivo de todos los componentes o conjuntos de componentes del todo se utiliza como referencia y ayuda en la evaluación e interpretación.

Método de Análisis Horizontal

García (2020) En este caso, normalmente se hace una comparación de 24 (posiblemente dos o más) ciclos consecutivos de operaciones correspondientes para permitir la evaluación de las tendencias respectivas en términos de valor monetario.



1.3. Formulación del problema

1.3.1 Pregunta General

¿Cómo es el planeamiento financiero en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022?

1.3.2 Pregunta Específicas

- ¿Cuáles son las herramientas financieras para una estimación anticipada en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022?
- ¿Cómo se elabora el flujo de caja en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022?
- ¿Cuáles son las políticas financieras en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022?
- ¿Qué tipo de análisis financieros se realiza en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022?

1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Describir como es el planeamiento financiero en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar cuáles son las herramientas financieras para una estimación anticipada en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022.
- Identificar cómo se elabora el flujo de caja en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022.

- Identificar cuáles son las políticas financieras en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022.
- Identificar qué tipo de análisis financieros se realiza en la empresa interamericana Norte SAC, período 2021-2022.

1.5. Justificación

1.5.1 Justificación Teórica

El propósito de esta investigación es explicar cómo funciona la planificación financiera. Una herramienta nacida de una inadecuada gestión y una ineficiente administración. Debido al conocimiento y entrenamiento inadecuados dentro de la organización.

Podemos evaluar la situación económica y financiera de la empresa, para que pueda encontrar la mejor solución. Una inversión encaminada a conseguir la máxima rentabilidad. El monto de la inversión será satisfactorio cuando se pueda generar la mayor ganancia posible en el menor tiempo posible mientras se asumen riesgos moderados.

1.5.2 Justificación Práctica

El presente estudio se justifica desde el punto de vista práctico, porque se pretende buscar una herramienta para optimizar la rentabilidad de la empresa y establecer proyecciones para futuros periodo de trabajo, mitigando el riesgo que pueden surgir por factores externos o internos.

1.5.3 Justificación Metodológica

El presente estudio se justifica desde el punto de vista metodológico, ya que se ha recopilado información con diferente autores nacionales e internacionales teniendo en cuenta las bases del planeamiento financiero en diferentes contextos, sectores o países y los resultados que se han obtenido



en su aplicación. El instrumento del cuestionario, elaborado, sirve para problemas similares que se puedan presentar y sean útil para ello.

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es de tipo aplicada, y cuantitativa. Según Creswell (2017) La investigación aplicada es un método que pone su énfasis en la solución de problemas prácticos, ofreciendo sugerencias valiosas y contribuyendo al progreso del entendimiento en un área específica.

También Creswell y Creswell (2017) nos resalta que la investigación cuantitativa se concentra en la adquisición y el análisis de la información numérica con el propósito de abordar interrogantes de investigación concretos y validar suposiciones.

2.2. Nivel de investigación

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) La investigación descriptiva a menudo se emplea como un punto de partida en el ámbito de la investigación científica, ya que establece una base sólida de información y entendimiento que puede servir como fundamento para investigaciones subsiguientes, ya sean de carácter exploratorio o experimental.

De acuerdo con lo anterior mencionado, la investigación es de nivel descriptiva porque nos hemos centrado en la búsqueda y recopilación de información sobre nuestro tema elegido para luego presentar una solución al problema planteado.

2.3. Diseño de investigación

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) La investigación no experimental se apoya en la obtención de datos mediante la observación directa de los fenómenos, y puede emplear métodos como encuestas, análisis de contenido o revisión de documentos. Este enfoque resulta especialmente valioso cuando se pretende comprender y describir acontecimientos en su entorno natural sin intervenir en ellos de ninguna forma

Se considera para este trabajo de investigación un diseño no experimental por lo indicado en el párrafo anterior, este diseño no permite recabar información sin deformación de la variable

2.4. Población y Muestra

2.4.1 Población

Según Gómez, Villasis y Miranda (2016) La Población es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados.

Para el presente trabajo, se tomará una población de un total de 324 trabajadores de una empresa concesionaria de autos, las cuales desempeñan diferentes funciones en las áreas de Gerencia general, contabilidad, administración, control interno, recursos humanos, marketing y ventas.

Tabla 2 *Conformación de la Población*

Población	Área	Cantidad
Área Gerencia	Gerencia	9
Área de Administración	Administrativa	42
Área de Contabilidad	Contabilidad	13
Área de Operaciones	Operativa	6
Área de Ventas	Venta	8
Total		78

Nota. Elaboración propia

2.4.2 Muestra

Según Creswell y Creswell (2019) la muestra la describe como un grupo más pequeño tomado de una población que es de interés para su estudio en una investigación. Enfatizan que esta selección de la muestra debe reflejar adecuadamente a la población total para que los resultados obtenidos puedan extrapolarse en la misma

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) El tipo muestreo no probabilístico se distingue por la elección subjetiva o no aleatoria de los participantes o elementos de la muestra. Este enfoque puede resultar beneficioso cuando el investigador enfrenta limitaciones de tiempo, recursos o acceso que hacen que la aplicación de un muestreo probabilístico

Por ende, se tomó una muestra de 22 profesionales de diferentes áreas de la empresa a los cuales se hizo una encuesta con 12 preguntas para poder determinar nuestros resultados de la investigación.

Tabla 3 *Conformación de la Muestra*

Población	Área	Cantidad
Área Gerencia	Gerencia	2
Área de Administración	Administrativa	4
Área de Contabilidad	Contabilidad	6
Área de Operaciones	Operativa	4
Área de Ventas	Venta	6
Total		22

Nota. Elaboración propia

Es importante destacar que se utilizó un método de muestreo no probabilístico para aplicarlo primero a una muestra piloto que representaba el 50% de la muestra. Y presentar tabla

Tabla 4 *Muestreo censal 50% prueba piloto*

Área	Población	%
Área Gerencia	1	9
Área de Administración	2	18
Área de Contabilidad	4	36
Área de Operaciones	1	9
Área de Ventas	3	27
Total	11	100%

Nota. Elaboración propia

2.5. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.5.1 Técnicas de recolección

Según Feria, Blanco y Valledor (2019), Las técnicas son es el conjunto de reglas y procedimientos que le permiten al investigador establecer relación con el objeto o sujeto de la investigación. En el presente trabajo de investigación se utilizaron las siguientes técnicas de recopilación y análisis de datos:

Encuesta

Según Leedy y Ormrod (2001) nos describen la encuesta como un método para recopilar datos que consiste en hacer preguntas predefinidas a los participantes con el propósito de obtener información concreta

Análisis documental

Según Rubio (2004) es un trabajo mediante el cual por un proceso intelectual extraemos unas nociones del documento para representarlo y facilitar el acceso a los originales. Analizar, por tanto, es derivar de un documento el conjunto de palabras y símbolos que le sirvan de representación

2.5.2 Instrumentos de recolección

Según Hernandez-Sampieri (2003) estos medios se crean con la finalidad de adquirir datos pertinentes y fiables que posibiliten la respuesta a preguntas específicas de la investigación o el logro de los objetivos del estudio. Los instrumentos de recolección pueden presentarse en diferentes formatos, como cuestionarios, entrevistas estructuradas, escalas de medición, observaciones, encuestas, pruebas, registros y análisis de documentos, entre otros. La elección del instrumento apropiado se basa en el tipo de información que se pretende obtener, así como en la naturaleza y propósitos de la investigación.

Cuestionario

Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018) se refiere al cuestionario como un instrumento que comprende una serie de preguntas cuidadosamente elaboradas y uniformes. Estas interrogantes tienen la finalidad de recibir respuestas específicas por parte de los participantes en un formato que simplifica la adquisición y el estudio de datos.

El cuestionario elaborado cuenta con 12 preguntas desarrollado en escala politómica de Likert (definitivamente no, no, no sabe, sí y definitivamente sí). Todas las respuestas fueron procesadas en el programa estadístico SPSS versión 27 validando los resultados en base a los niveles de confiabilidad. También gracias al programa, se pudo elaborar tablas y gráficos según las respuestas recabadas.

Validación y confiabilidad del instrumento

Según De Vellis (2017) La confiabilidad está vinculada con la habilidad de un instrumento para ofrecer mediciones que sean coherentes y que puedan ser repetidas en diversas ocasiones y situaciones, lo cual refleja la exactitud y uniformidad de las evaluaciones efectuadas mediante ese instrumento

El instrumento fue sometido a juicio de validez por especialistas de la investigación científica. Ellos validaron el instrumento a aplicar, los docentes fueron:

Tabla 5 *Juicio de Expertos*

EXPERTOS	PORCENTAJE
Pedro Castro Burgos	100%
Paola Julca García	100%
Walter Christian Bernia León	100%

Nota. Elaboración propia

El resultado del alfa de Cronbach para ambos instrumentos fue:

Tabla 6 *Estadísticos de Fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,873	12

Nota. Elaboración propia

La consistencia interna de un instrumento de medida se refiere a los distintos componentes, interrogantes o elementos que forman parte de dicho instrumento guardan una relación cohesiva y lógica entre sí. En este sentido, se debe tomar en consideración cuando se tenga que evaluar la fiabilidad y validez de los resultados. Cuando un instrumento de medición muestra una alta consistencia interna, significa que sus ítems o cuestionamientos están estrechamente relacionados y proporcionan mediciones confiables del mismo concepto o variable. Por el contrario, si la consistencia interna es baja, pueden surgir discrepancias o falta de uniformidad en las respuestas a las diversas preguntas del instrumento, lo que sugiere que el instrumento podría carecer de fiabilidad o que sus ítems podrían requerir revisión

El valor de Alpha de Cronbach es una medida estadística que permite evaluar la consistencia interna de un conjunto de ítems en un cuestionario o instrumento de medida. Un valor de Alpha de 0,7 o superior se considera una consistencia interna muy buena, lo que indica que el instrumento es adecuado para su uso en investigaciones y estudios.

Un valor de Alpha de Cronbach de 0,873 sugiere que el instrumento de medida que has utilizado tiene una consistencia interna muy buena, lo que significa que los ítems en el cuestionario están altamente relacionados y miden de manera consistente y fiable el concepto o variable que se está evaluando.

Guía de análisis documental (Lista de Cotejo)

Tomaremos este instrumento, que nos permite comprender, entender y examinar la lista de documentos que son fundamentales para llevar a cabo esta investigación. Según Bayona y Meneses (2020) a nivel nacional, afirmaron que la implementación de un sistema de gestión documental permite la automatización de los procesos relacionados con la documentación, lo que facilita un análisis rápido y adaptable, teniendo en cuenta las necesidades de los usuarios. Para ello, es necesario organizar, revisar y clasificar de forma minuciosa los datos recopilados. En resumen, es importante realizar una revisión exhaustiva de la información obtenida antes de comenzar con la interpretación.

Tabla 7 *Lista de Cotejo*

DOCUMENTOS A SOLICITAR	CHECK LIST
1 Se solicitará los Estados de Situación Financiera de los periodos 2021 y 2022.	
2 Se solicitará los Estados de Resultados de los periodos 2021 y 2022.	
3 Se solicitará las políticas de cobranzas y pagos con los que cuenta la empresa.	
4 Se solicitará el flujo de caja del cierre de los periodos 2021 y 2022	

Nota. Elaboración propia

Tabla 8 *Análisis de documentos*

N°	ANALISIS DE DOCUMENTOS
1	Se procederá a revisar detalladamente el estado situación Financiera de los periodos 2021 y 2022.
2	Se procederá a revisar detalladamente el estado de resultados de los periodos 2021 y 2022.
3	Se procederá a realizar el análisis vertical de los Estados Financieros de los periodos 2021 y 2022, para identificar las cuentas más relevantes de la empresa.
4	Se procederá a realizar el análisis Horizontal de los Estados Financieros de los periodos 2021 y 2022, para identificar las cuentas más relevantes de la empresa.
5	Se efectuará un análisis comparativo de los estados Financieros los periodos 2021 y 2022
6	Se procederá a leer y verificar el cumplimiento de las políticas o procedimientos en el área de cobranza y pagos de la empresa, para verificar solvencia.
7	se proceder a determinar el saldo inicial o la partida del flujo de caja que maneja la empresa.
8	se flujo de caja económico proyectado al año 2023 y 2024, para obtener la visibilidad respecto de las entradas y salidas de efectivo que vienen.

2.6. Procedimientos de tratamiento y análisis de recolección de datos

Para la presente investigación, inicialmente se solicitará los documentos mencionados en la lista de cotejo (Ver Tabla 6) para revisar y analizar los documentos, y poder determinar lo que se desarrollará en la investigación.

Posteriormente se realizará el cuestionario a los expertos (Gerente de Interamericana Norte y parte de trabajadores que forman parte de las siguientes áreas: administrativa, contabilidad, ventas y operativas, el cual cuenta con 12 preguntas desarrollado en escala politómica de Likert (definitivamente no, no, no sabe, sí y definitivamente sí). Finalmente, se realizará un análisis de las repuestas de los expertos para determinar las conclusiones y discusiones de nuestra investigación.

2.7. Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación se consideró datos reales y fidedignos los cuales han sido citados adecuadamente bajo las normas APA de 7ma edición, para respetar los derechos de autor. Además, esta investigación se encuentra dentro de las normas de la Universidad Privada del Norte y el Código de Ética; se conservó los principios básicos que debe tener un investigador, según Consejo superior de investigaciones científicas (2022), en el libro de Ética en la investigación en su capítulo 2: Confiabilidad, bienestar y la preservación del medio ambiente.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

Como resultado de la encuesta realizada a 22 colaboradores del área financiera, administrativa y gerencia, a continuación, se presenta líneas abajo el análisis e interpretación de los resultados mediante porcentajes, gráficos y figuras.

3.1 Resultados del cuestionario

Planificación Financiera

3.1.1 Análisis de la dimensión 1: Estimación Anticipada

Tabla 9 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 1*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	4	18.18%
No Sabe	1	4.55%
Sí	8	36.36%
Definitivamente Sí	9	40.91%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 2 Para la estimación proyectada de las ventas, se utilizan pronósticos en base a información histórica de los Estados Financieros

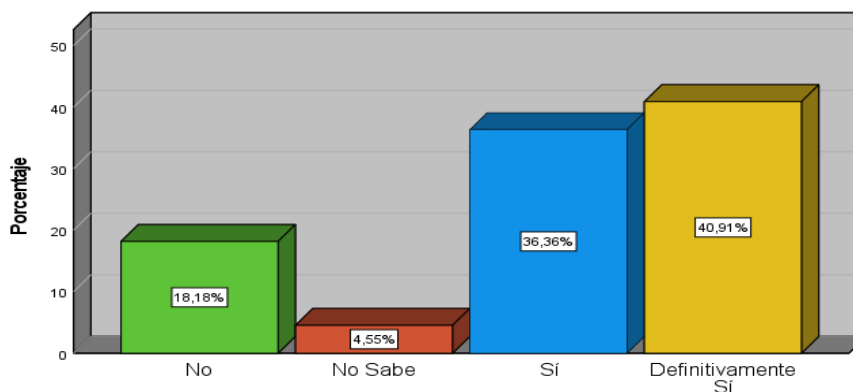


Figura 2. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 9, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 40,91% que son 9 personas respondieron que definitivamente para la estimación proyectada de las ventas definitivamente si se utilizan pronósticos en base a información histórica de los estados financieros, el 36,36%, que son 8 personas que afirmaron su respuesta que sí, el 18,18% que son 4 personas confirmaron su respuesta negativa con un no, y un 4,55% que es una sola persona no sabe del tema.

Por lo tanto, se concluye que un 77,27%, considera que para la estimación proyectada de las ventas definitivamente si se utilizan pronósticos en base a información histórica de los estados financieros.

Tabla 10 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 1*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	2	9.09%
No Sabe	3	13.64%
Sí	14	63.64%
Definitivamente Sí	3	13.64%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 3 *Para la estimación proyectada de las compras participan los colaboradores del área del Core Business para su formulación*

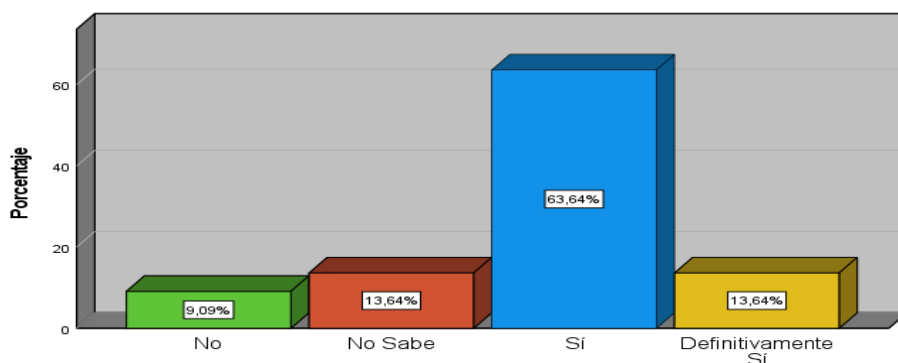


Figura 3. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 10, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 63,64 % que son 14 personas respondieron que sí, para la estimación proyectada de las compras participan los colaboradores del área del Core Business para su formulación, el 13,64%, que son 3 personas que afirmaron su respuesta que definitivamente sí, al igual que el 13,64% que son 3 personas que no sabe y el 9,09, que son 2 personas dan como respuesta con un no. Por lo tanto, se concluye que un 77,28%, considera que para la estimación proyectada de las compras participan los colaboradores del área del Core Business para su formulación.

Tabla 11 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 1*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	3	13.64%
No Sabe	2	9.09%
Sí	11	50.00%
Definitivamente Sí	6	27.27%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 4 Para el presupuesto de gastos operativos se utilizan para proyectar porcentajes basados en análisis financiero

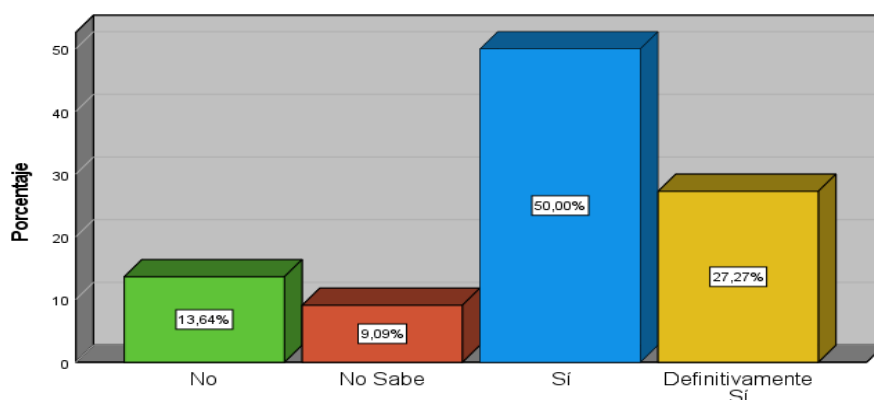


Figura 4. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 11, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 50,00 % que son 11 personas respondieron que sí, Para el presupuesto de gastos operativos se utilizan para proyectar porcentajes basados en análisis financiero, el 27,27%, que son 6 personas que afirmaron su repuesta que definitivamente sí, el 13,64% que son 3 personas da como respuesta que no y el 9,09, que son 2 personas que no sabe. Por lo tanto, se concluye que un 77,27%, considera que el presupuesto de gastos operativos se utiliza para proyectar porcentajes basados en análisis financiero.

3.1.2 Análisis de la dimensión 2: Proyección de flujo de caja

Tabla 12 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 2*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	5	22.73%
No Sabe	2	9.09%
Sí	11	50.00%
Definitivamente Sí	4	18.18%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 5 *Para la proyección de los ingresos se encuentra alineado con las políticas de cobranza.*

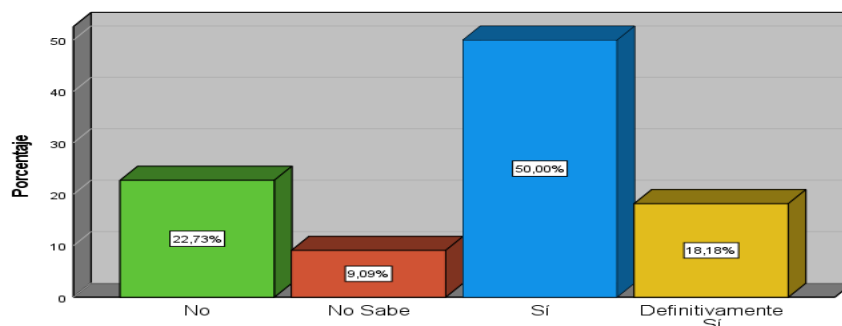


Figura 5. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 12, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 50,00 % que son 11 personas respondieron que sí, para la proyección de los ingresos se encuentra alineado con las políticas de cobranza (Días de cobro), el 27,73%, que son 5 personas, afirmaron su respuesta negativamente, el 18,18% que son 4 personas responden que definitivamente si y el 9,09, que son 2 personas que no sabe. Por lo tanto, se concluye que un 68,18%, considera que para la proyección de los ingresos se encuentra alineado con las políticas de cobran

Tabla 13 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 2*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	3.00	13.64%
Sí	15.00	68.18%
Definitivamente Sí	4.00	18.18%
Total	22.00	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

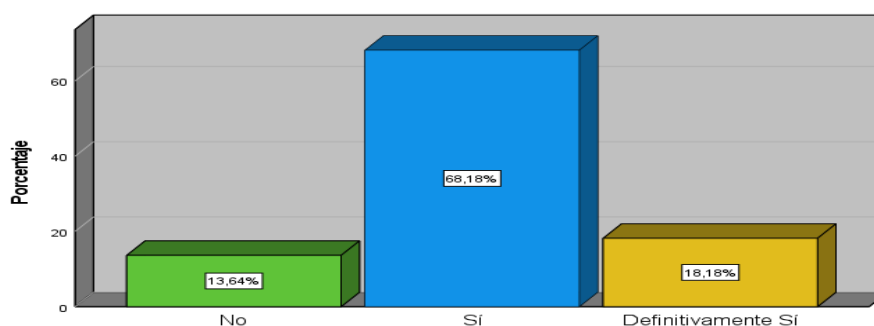
Figura 6 *Para la proyección de los egresos se encuentra alineado con las políticas de pagos.*

Figura 6. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 13, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 68,18% que son 15 personas respondieron que sí, para la proyección de los egresos se encuentra alineado con las políticas de pagos (Días de Pago), el 18,18%, que son 4 personas, afirmaron su respuesta con definitivamente si, el 13,64% que son 3 personas responden que no. Por lo tanto, se concluye que un 86,36%, considera que para la proyección de los egresos se encuentra alineado con las políticas de pagos (Días de Pago).

Tabla 14 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 2*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente No	2	9.09%
No	1	4.55%
No Sabe	2	9.09%
Sí	11	50.00%
Definitivamente Sí	6	27.27%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 7 *Se buscan alternativas de financiamiento, en caso exista un Déficit en la proyección del Flujo de Caja.*

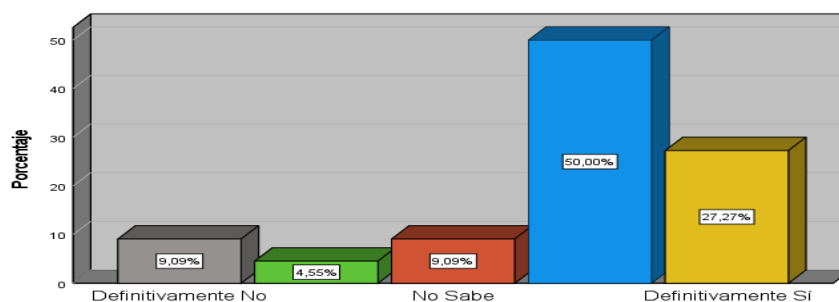


Figura 7. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 14 donde se observa que del 100% de los encuestados. El 50,00% que son 11 personas respondieron que sí, se buscan alternativas de financiamiento, en caso exista un Déficit en la proyección del Flujo de Caja, el 27,27% reafirmaron con un definitivamente si, el 9,09% de 2 personas opinaron que no sabe, siendo el mismo porcentaje de número de personas con respuesta de definitivamente no, y el 4.55% que es una persona define que no. Por lo tanto, se concluye que un 77,27%, considera que se buscan alternativas de financiamiento, en caso exista un Déficit en la proyección del Flujo de Caja.

3.1.3 Análisis de la dimensión 3: Políticas financieras

Tabla 15 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	1	4.55%
No Sabe	2	9.09%
Sí	15	68.18%
Definitivamente Sí	4	18.18%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 8 *Se realiza seguimiento al anticuamiento de la información de los saldos de clientes y proveedores.*

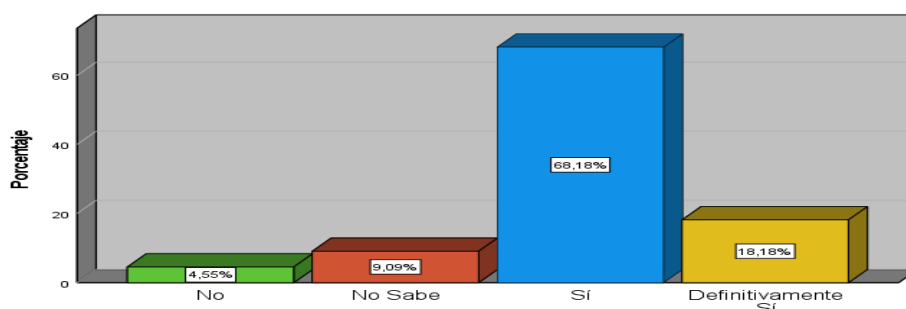


Figura 8. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 15 donde se observa que del 100% de los encuestados. El 68,18% que son 15 personas respondieron que, si se realiza seguimiento al anticuamiento de la información de los saldos de clientes y proveedores, el 18,18%, que son 4 personas que afirmaron su respuesta que definitivamente sí, el 9,09% que son 2 personas confirmaron su respuesta que no sabe, y un 4,55% que es una sola persona no. Por lo tanto, se concluye que un 86,36%, considera que si se realiza seguimiento al anticuamiento de la información de los saldos de clientes y proveedores.

Tabla 16 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	2.00	9.09%
No Sabe	2.00	9.09%
Sí	13.00	59.09%
Definitivamente Sí	5.00	22.73%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 9 *La rotación de cuentas por cobrar, permite que se hagan correcciones a la gestión de cobranzas para optimizarla*

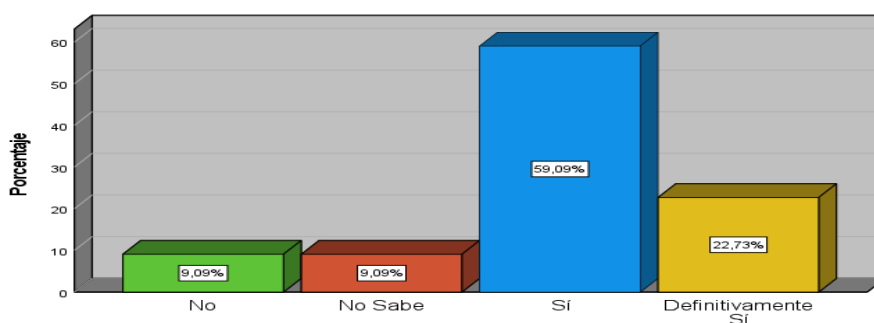


Figura 9. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 16, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 59,09% que son 13 personas respondieron que si efectivamente la rotación de cuentas por cobrar, permite que se hagan correcciones a la gestión de cobranzas para optimizarla, el 22,73%, que son 5 personas que afirmaron su repuesta que definitivamente sí, el 9,09% que son 2 personas confirmaron su respuesta que no sabe, así mismo confirman que no. Por lo tanto, se concluye que un 81,82%, considera que si efectivamente la rotación de cuentas por cobrar, permite que se hagan correcciones a la gestión de cobranzas para optimizarla.

Tabla 17 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	2	9.09%
No Sabe	2	9.09%
Sí	14	63.64%
Definitivamente Sí	4	18.18%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 10 *La rotación de cuentas por pagar, permite que se hagan correcciones a la gestión de pagos para optimizarla*

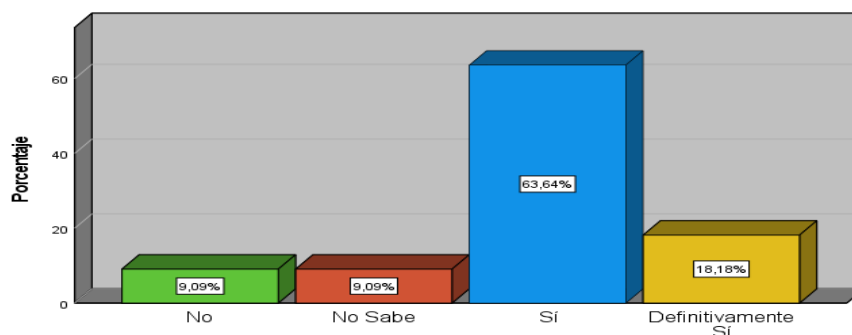


Figura 10. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 17, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 63,64% que son 14 personas respondieron que si efectivamente La rotación de cuentas por pagar, permite que se hagan correcciones a la gestión de pagos para optimizarla, el 18,18%, que son 4 personas que afirmaron su repuesta que definitivamente sí, el 9,09% que son 2 personas confirmaron su respuesta que no sabe, así mismo confirman que no. Por lo tanto, se concluye que un 81,82%, considera que si efectivamente La rotación de cuentas por pagar, permite que se hagan correcciones a la gestión de pagos para optimizarla.

Tabla 18 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 3*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	2	9.09%
No Sabe	1	4.55%
Sí	12	54.55%
Definitivamente Sí	7	31.82%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 11 Se evalúa en la empresa las políticas fijadas de créditos y cobranzas, para otorgar líneas de crédito a los clientes.

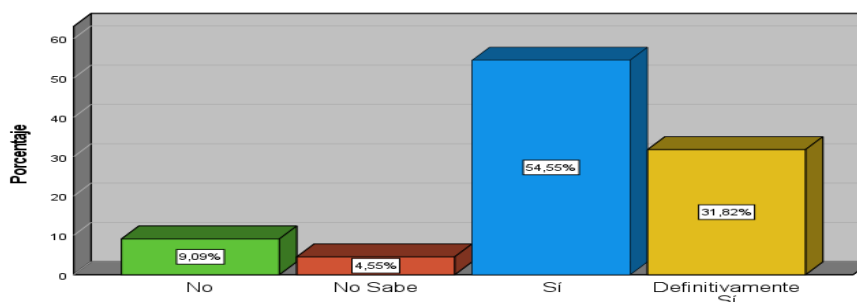


Figura 11. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 18, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 54,55% que son 12 personas respondieron que, si efectivamente se evalúa en la empresa las políticas fijadas de créditos y cobranzas, para otorgar líneas de crédito a los clientes, el 31,82%, que son 7 personas que afirmaron su respuesta que definitivamente sí, el 9,09% que son 2 personas confirmaron su respuesta que no sabe, el 9,09% que son 2 personas opinan que no. Por lo tanto, se concluye que un 86.37%, considera que, si efectivamente se evalúa en la empresa las políticas fijadas de créditos y cobranzas, para otorgar líneas de crédito a los clientes.

3.1.4 Análisis de la dimensión 4: Análisis financiero

Tabla 19 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 4*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	3	13.64%
No Sabe	3	13.64%
Sí	10	45.45%
Definitivamente Sí	6	27.27%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 12 *Se utiliza un análisis financiero de tipo vertical a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección*

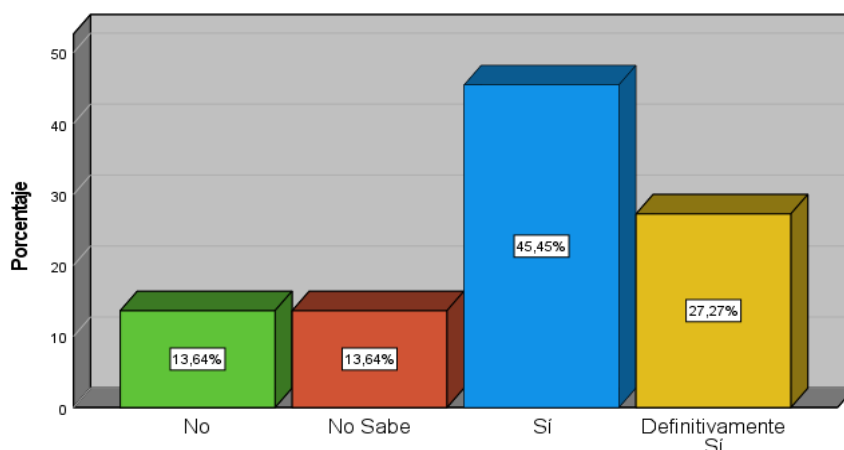


Figura 12. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 19, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 45,45% que son 10 personas respondieron que, si Se utiliza un análisis financiero de tipo vertical a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección, el 27,27%, que son 6 personas que afirmaron su respuesta que definitivamente sí, el 13,64% que son 2 personas confirmaron su respuesta que no sabe, de igual manera otros 3 trabajadores representando también el 13,64% constataron que no.

Por tanto, en síntesis, el 72.72% de los encuestados opinan que, si se utiliza un análisis financiero de tipo vertical a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección.

Tabla 20 *Distribución de frecuencias y porcentajes de Dimensión 4*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje
No	2	9.09%
No Sabe	4	18.18%
Sí	11	50.00%
Definitivamente Sí	5	22.73%
Total	22	100.0%

Fuente: resultado de las encuestas realizadas a colaboradores de áreas de gerencia, administrativa y financiera de Interamericana Norte SAC.

Figura 13 *Se utiliza un análisis financiero de tipo horizontal a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección*

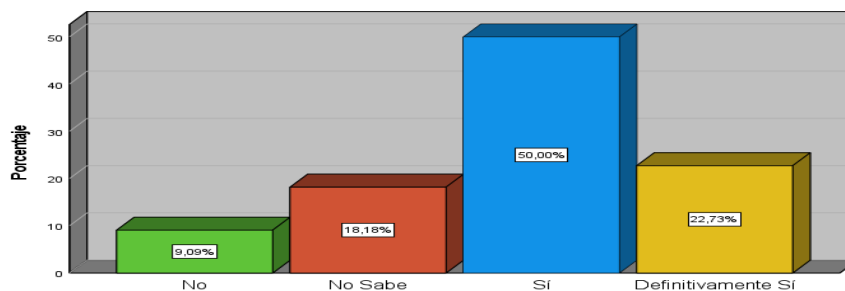


Figura 13. En la presente figura se muestra gráficamente lo mencionado en la tabla 20, donde se observa que del 100% de los encuestados. El 50,00 % que son 11 personas respondieron que, si se utiliza un análisis financiero de tipo horizontal a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección, el 22.73%, que son 5 personas que afirmaron su respuesta que definitivamente sí, el 18,18% que son 4 personas confirmaron su respuesta que no sabe, 2 trabajos que representan el 9.09%, contestaron que no. Por tanto, en síntesis, el 77,73% de los encuestados

opinan que, si se utiliza un análisis financiero de tipo horizontal a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección (Días de cobro).

3.2 Resultados del análisis documental

3.2.1 Análisis de los Estados financieros de los periodos 2021 -2022

Tabla 21 Estado de Situación Financiera del periodo 2021 – 2022. Análisis Vertical y Horizontal

INTERAMERICANA NORTE S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

	31-Dic-21		31-Dic-22		VARIACIÓN %
	(SUNAT)		(SUNAT)		
	Miles Soles	%	Miles Soles	%	22/21
Caja y Bancos	12,656	14.2%	9,171	9.2%	-27.54%
Cuentas x cobrar Comerciales	13,049	14.7%	12,855	12.9%	-1.5%
Préstamos a relacionadas CP	1,093	1.2%	286	0.3%	-73.8%
Otras cuentas por cobrar	1,743	2.0%	1,565	1.6%	-10.2%
Existencias	18,529	20.8%	25,391	25.5%	37.0%
Gastos pagados por anticipado	202	0.2%	183	0.2%	-9.4%
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	47,272	53.2%	49,451	49.7%	4.6%
Inmueble. Maquinaria y Equipo Neto	37,986	42.7%	47,569	47.8%	25.2%
Cuentas por cobrar accionistas	0	0.0%	0	0.0%	0.0%
Impuestos recuperables diferidos - LP	3,455	3.9%	2,219	2.2%	-35.8%
Intangibles Netos	185	0.2%	175	0.2%	-5.4%
TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE	41,626	46.8%	49,963	50.3%	20.0%
TOTAL ACTIVO	88,898	100.0%	99,414	100.0%	11.8%

	31-Dic-21		31-Dic-22		VARIACIÓN %
	(SUNAT)		(SUNAT)		
	Miles Soles	%	Miles Soles	%	22/21
Préstamos Bancarios	402	0%	334	0%	-16.9%
P. corriente de deuda bancaria de LP	5,730	6%	5,034	5%	-12.1%
Cuentas por Pagar Comerciales	23,307	26%	28,534	29%	22.4%
Otras Cuentas por Pagar	1,365	2%	340	0%	-75.1%
Remuneraciones y part. por pagar	1,366	2%	1,359	1%	-0.5%
Impuestos por Pagar	1,080	1%	1,109	1%	2.7%
TOTAL, PASIVO CORRIENTE	33,250	37%	36,710	37%	10.4%
Deuda Bancaria de LP	6,234	7%	8,068	8%	29.4%
Ingresos o ganancias diferidas	5,952	7%	4,707	5%	-20.9%
Otras Cuentas por Pagar LP	9,143	10%	8,030	8%	-12.2%
TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE	21,329	24%	20,805	21%	-2.5%
TOTAL, PASIVO	54,579	61%	57,515	58%	5.4%
Capital	9,410	11%	9,410	9%	0.0%
Reservas	420	0%	420	0%	0.0%
Excedente de revaluación voluntaria	2,553	3%	2,553	3%	0.0%
Resultados del ejercicio	7,195	8%	7,662	8%	6.5%
Resultados Acumulados	14,741	17%	21,854	22%	48.3%
TOTAL, PATRIMONIO	34,319	39%	41,899	42%	22.1%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	88,898	100%	99,414	100%	11.8%

Según el análisis vertical, las cuentas por cobrar con respecto al total activo del periodo 2021, representan el 14.7% así mismo para el año 2022 es de 12.9% por lo que se puede observar que en las cuentas por cobrar hubo una variante de -1.5% con respecto a estos periodos.



En otras cuentas por cobrar, tenemos que el año 2022 representan el 1.6% del total activo y el 2.0% en el año 2021. Lo cual indica que las empresas relacionadas pagaron parte de sus deudas, representando una variación del -10.2% entre los periodos analizados.

Se observa también que el 29% de las cuentas por pagar son la representación del total pasivo y patrimonio respecto al año 2022 y que el 26% con respecto al año 2021, lo cual confirma una variación del 22.4% entre estos periodos. Cabe resaltar que el año 2022 hubo activación económica por lo que se pudo amortizar la deuda con proveedores.

Se considera también que la deuda bancaria de largo plazo representa el 8%, con respecto al total pasivo y patrimonio para el periodo 2022 y 7% para el 2021, dando como resultado una variación entre el año 2022 vs el año 2021 que asciende a 29.4%, esto se debe a que la empresa haya adquirido mayor deuda estructural para el periodo del 2022.

En otras cuentas por pagar a largo plazo para el periodo del 2022 equivalen al 8% del total del pasivo y patrimonio y el 10% para el año 2021. Por lo que se puede observar disminución equivalente al 12.20%

Concluimos la interpretación con la visualización que en los resultados del ejercicio para ambos periodos corresponden a un 8% respecto al total pasivo y patrimonio pero que de igual forma existe una variación 6.5% entre estos.

Tabla 22 Estado de Resultados del periodo 2021 – 2022. Análisis Vertical y Horizontal

INTERAMERICANA NORTE S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

	31-Dic-21		31-Dic-22		VARIACIÓN %
	(SUNAT)		(SUNAT)		
	Miles Soles	%	Miles Soles	%	22/21
Ventas netas	248,126	100.0%	258,455	100.0%	4.2%
Costo de Ventas	220,562	88.9%	227,365	88.0%	3.1%
UTILIDAD BRUTA	27,564	11.1%	31,090	12.0%	12.8%
Gastos Ventas	22,321	9.0%	26,413	10.2%	18.3%
Gastos Administrativos	4,957	2.0%	5,508	2.1%	11.1%
UTILIDAD OPERATIVA	286	0.1%	-831	-0.3%	-390.6%
Gastos Financieros	-11,126	-4.5%	-16,375	-6.3%	47.2%
Ingresos Financieros	9,912	4.0%	17,340	6.7%	74.9%
Utilidad por reevaluación de activo	0	0.0%	119	0.0%	0.0%
Otros Ingresos	12,237	4.9%	11,580	4.5%	-5.4%
Otros Egresos	0	0.0%	0	0.0%	0.0%
UTILIDAD ANTES DE PART. E I.R.	11,309	4.6%	11,833	4.6%	4.6%
Participaciones y Dist legal de la renta	-937	-0.4%	-975	-0.4%	4.1%
Impuesto a la Renta	-3,177	-1.3%	-3,196	-1.24%	0.6%
UTILIDAD(PERDIDA)DEL EJERCICIO	7,195	2.9%	7,662	3.0%	6.5%

Se puede observar un crecimiento en Ventas de un 4.2% en el periodo 2022 vs 2021, este incremento es acorde al promedio general de crecimiento que tiene la empresa de forma histórica.

Referente al costo de ventas se observa un incremento para el 2022 del 3.1% vs el 2021, esto se sustenta principalmente por el incremento de las ventas para este año. Cabe resaltar que el costo



de ventas en cada año no ha variado significativamente respecto a las ventas según el análisis vertical elaborado (2021: 88.9% / 2022: 88%)

Con respecto a los gastos operativos de la empresa, para el 2022 se observa un incremento del 29.4% de año al otro, ya que los gastos se reactivaron en un 100% regresando a niveles de pre-pandemia (mayores montos por pagar de haberes tras el incremento del personal y mayores importes de comisiones de venta tras el incremento de las mismas). Producto de ello la empresa para el periodo del 2022 obtuvo un margen operativo negativo.

En los Gastos Financieros para el periodo del 2022 vs 2021 se observa un incremento del 47.2% sustentado principalmente por la adquisición de mayor importe de deuda estructural por lo que conlleva a mayores intereses por pagar y como segundo punto fue la diferencia cambiaria. Para los Ingresos financieros se puede observar un incremento para el periodo del 2022 vs 2021 del 74.9%, esto se debe a una mayor ganancia por diferencia cambiaria.

Referente los otros ingresos, no se observa mayor variación entre los periodos del 2022 vs 2021 (-5.4%). Los otros ingresos comprenden bonos recibidos por alcance de meta de ventas y bonos por mayores financiamientos de los bancos a las ventas realizadas.

Con respecto a los la participación de los trabajadores y el impuesto a la renta, se observa valores similares entre los periodos 2021 y 2022 (+4.7%) ya que se obtuvo márgenes parecidos antes del cálculo de los mismos.



3.2.2 Verificación de políticas de créditos y cobranzas y pagos

Tabla 23 Funciones del Perfil del área del Gestor de créditos y cobranzas, Gestor financiero y Jefe intermediación financiera de Interamericana Norte SAC.

Gestor de créditos y cobranzas	Gestor financiero
<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar diariamente los depósitos bancarios para verificación de pagos de las distintas entidades. (BCP, Continental, Scotiabank, etc.) 2. Aperturar planilla de pagos para cancelar los comprobantes de los clientes que han abonado en nuestras cuentas corrientes de los bancos. 3. Realizar las conciliaciones bancarias con los clientes de acuerdo a la información mostrada en el reporte bancario. 4. Realizar llenado de documentación solicitada por los clientes de la empresa. 5. Realizar cobranza a los clientes indicándoles el monto y la fecha en la que deben cancelar. 6. Apoyar en la solución de problemas en caso de documentación faltante o refacturación. 7. Llevar un control de las cuentas por cobrar de los clientes de la empresa. 8. Realizar la presentación de los libros y registros contables a SUNAT. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar el filtro de documentos de identidad de los clientes solicitantes del crédito. 2. Recepcionar la documentación requerida a los clientes para realizar el proceso de filtro y evaluación. 3. Realizar seguimiento a los créditos con entidades financieras aliadas. 4. Mantener actualizado el cuadro de seguimiento de acuerdo a ingresos y modificaciones de los créditos. 5. Apoyar en el cuadro de cierre de cada mes de los créditos con entidades aliadas. 6. Realizar otras funciones que le asigne su jefe inmediato superior requiera.

Jefe de intermediación financiera
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar la atención, filtrado y pre evaluación al cliente solicitante de crédito para derivación. 2. Solicitar la documentación requerida para la evaluación y crédito de las entidades financieras. 3. Realizar seguimiento a los créditos que se deriven a las entidades financieras. 4. Enviar reporte al área de Inteligencia Comercial acerca de los seguimientos de créditos. 5. Revisar las comisiones brindadas por las entidades financieras para la facturación. 6. Realizar los cuadros de cierre de cada mes a toda la fuerza de venta. 7. Realizar seguimiento de los desembolsos de las entidades financieras. 8. Gestionar los créditos que fueron observados por las diversas entidades financieras. - Excel Avanzado. 9. Enviar reporte de créditos evaluado y derivados a las Jefaturas de venta semanalmente. 10. Coordinar la distribución y ubicación de los ejecutivos de bancos aliados. 11. Desarrollar capacitaciones quincenales de las campañas o políticas de los bancos aliados.

12. *Coordinar reuniones con Gerencias de los bancos aliados para ver el seguimiento con nuestros bancos aliados.*
13. *Visitar a los clientes que desean el crédito para la evaluación con nuestros bancos aliados.*
14. *Enviar el reporte de los créditos rechazados cada 03 días al área de Fondos Colectivos para poder cerrar operaciones con dichas entidades.*
15. *Supervisar el trabajo y desempeño de funciones de las personas a su cargo.*
16. *Realizar otras funciones que le asigne su Jefe inmediato superior.*

Se observa que la empresa Interamericana Norte SAC , no cuenta con un manual de políticas de cobranzas y pagos como reglamento, pero si con un manual de funciones del área de cobranzas y que el área sigue procedimientos de costumbres en base a los acuerdos establecidos que el área de ventas genera con el cliente bajos acuerdos que el proceso y requerimientos de cada adquirente de vehículos, con respecto al área de post venta la cobranza es manejada de forma directa, salvo excepciones que son ventas por servicio al crédito a empresas, dicho resultado lo confirmamos en el cuestionario aplicado a los 22 trabajadores los cuales en su gran mayoría respondieron que si se aplica políticas de cobranzas y pagos (ver tablas 7 al 11).

Como resultado se especifica que la empresa Interamericana Norte S.A.C, cuenta con procedimiento mediante las funciones del gestor financiero, gestor intermediario financiero, un gestor de créditos y cobranzas los cuales ayudan en la verificación de solvencia de los clientes para la adquisición de las unidades, para reducir el riesgo del impago.

Tabla 24 *Funciones del Perfil del área de ADV Logística, Asistente de contabilidad, Asistente de Gerencia, Administrador de Interamericana Norte SAC.*

ADV Logística	Asistente de Gerencia	Asistente de contabilidad	Administrador
<p>1. Ingresar todas las unidades al sistema de stock de acuerdo a las especificaciones de cada marca y modelo nuevo y seminuevo de la organización.</p> <p>2. Gestionar el traslado de las unidades compradas desde sus almacenes hasta la tienda con su correspondiente flete (Lima – Chiclayo/Piura).</p> <p>3. Recepcionar guías de remisión y facturas de proveedores de todas las marcas para asegurar el pago de unidades.</p> <p>4. Llevar un control de los fletes internos - Chiclayo/Piura – Sucursales) y externos (Lima – Chiclayo/Piura) para tramitar su cancelación y recuperación.</p> <p>5. Recepcionar el Documento Único Aduanero (DUAS) con que ingresó la unidad para tramitar las placas de los vehículos vendidos.</p> <p>6. Mantener actualizado el stock de unidades a fin de asegurar el pago al contado y crédito de toda la organización.</p> <p>7. Cargar notas de crédito por accesorio a la web de la organización para mantener una data</p>	<p>1. Asistir al Gerente General de la organización.</p> <p>2. Realizar el pago de servicios personales.</p> <p>3. Realizar el cobro de alquileres de sus propiedades.</p> <p>4. Realizar el pago de impuestos de arrendamiento.</p> <p>5. Realizar el pago de los arbitrios de las propiedades.</p> <p>6. Gestionar abonos personales.</p> <p>7. Atender al personal a cargo (trabajos, viajes, ticket aéreo).</p> <p>8. Realizar el pago de proveedores locales y nacionales.</p> <p>9. Emitir las cartas para trasferencias bancos.</p> <p>10. Gestionar y controlar los pagos de servicios.</p> <p>11. Realizar la rendición de pagos a contabilidad.</p> <p>12. Atender los requerimientos diarios de la zona norte, talleres, almacenes, accesorios y repuestos.</p> <p>13. Manejar y rendir la caja chica de la empresa.</p> <p>14. Gestionar la cancelación de vehículos y comunicación a las marcas.</p> <p>15. Controlar la entrega de vales de combustible.</p> <p>16. Atender los requerimientos de equipos móviles.</p> <p>17. Realizar la solicitud de nuevas líneas fijas.</p>	<p>1. Recibir la documentación que envían las diferentes áreas a fin de asegurar que estas cumplan con los requisitos normados.</p> <p>2. Controlar y cancelar los servicios de Chiclayo.</p> <p>3. Efectuar la digitación y/o integración de los asientos contables que remiten las diversas áreas operativas y administrativas.</p> <p>4. Efectuar los cuadros y conciliación de las cuentas bancarias e inversión.</p> <p>5. Realizar el análisis de las cuentas de balance, que le indique el contador general.</p> <p>6. Apoyar en la preparación de la información contable financiera para los órganos rectores de la actividad de la empresa.</p> <p>7. Realizar la revisión y contabilización facturas y egresos Piura y Chiclayo.</p> <p>8. Analizar y archivar la documentación sustentadora y correspondencia de forma adecuada, responsabilizándose de la custodia de dichos documentos.</p>	<p>1. Administrar temas financieros de la empresa (prestamos con bancos, cajas, fianzas, pagare).</p> <p>2. Atender los requerimientos financieros de los bancos.</p> <p>3. Solucionar problemas presentados tanto con clientes, proveedores y/o cualquier persona que ingrese a la tienda.</p> <p>4. Realizar evaluaciones junto con la gerencia para el incremento de sueldos.</p> <p>5. Realizar la Facturación a marcas por apoyo de Paneles publicitarios, locales y cumplimiento de meta.</p> <p>6. Realizar la devolución a clientes por desistimiento de compra.</p> <p>7. Revisar de los estados financieros con contabilidad.</p> <p>8. Revisar el tema de seguridad y salud, renovación de seguro de vehículos.</p> <p>9. Hacer seguimiento a los contratos con las marcas con las que trabajan.</p> <p>10. Revisar junto con el jefe de las ventas los temas laborales.</p> <p>11. Velar por el cumplimiento de las actividades comerciales (descuentos, activaciones, promociones, etc.).</p>

<p>general del total de accesorios vendidos.</p> <p>8. Tramitar las transferencias de unidades seminuevas con la notaria para asegurar su entrega.</p> <p>9. Actualizar la web de Volkswagen de acuerdo a las unidades vendidas diariamente para que se dé inicio a la garantía.</p> <p>10. Envío de Leads a la marca Volkswagen según las respuestas de los Asesores sobre cotizaciones.</p> <p>11. Realizar el reporte de la Entrega Perfecta a la marca Volkswagen con el apoyo de Marketing y asesores de venta.</p> <p>12. Realizar otras funciones que le asigne su Jefe inmediato superior.</p>	<p>18. Realizar los Reclamos, averías que presenten los equipos adquiridos.</p> <p>19. Revisar la garantía de equipos.</p> <p>20. Revisar los documentos de la notaria.</p> <p>21. Realizar otras funciones que le asigne su Jefe inmediato superior.</p>	<p>9. Realizar las conciliaciones bancarias.</p> <p>10. Recepcionar y revisar los documentos.</p> <p>11. Efectuar el Backus de los archivos que utiliza en la computadora.</p> <p>12. Elaborar el anexo de publicidad para EEF.</p> <p>13. Apoyar en los requerimientos de SUNAT, AUDITORES, NOLES, CUZQUEN.</p> <p>14. Apoyar en la búsqueda documentación solicitada por abogados, bancos</p> <p>15. Realizar otras funciones que le asigne su Jefe inmediato superior.</p>	<p>12. Supervisar el ingreso y entrevistas al personal administrativo, así como autorización adelanto de sueldos y préstamos.</p> <p>13. Realizar otras funciones que le asigne su jefe inmediato superior.</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Con respecto a las políticas de pagos a proveedores se observa que la empresa Interamericana Norte SAC, cuenta con un manual de funciones, cuyo proceso de estrategia es Logística- recepción de las facturas de documentos, ingreso al sistema por parte del área de sistemas, con respecto al método de pago pasa la documentación por el área de Contabilidad para temas documentarios y es cancelado por área de asistencia de gerencia con respecto a compra de repuestos, adquisición de servicios, así mismo con la adquisición de unidades de vehículos.

Tabla 25 Principales proveedores de vehículos y repuestos (2022) son:

PROVEEDOR	FACTURAS POR PAGAR		POR VENCER	0 a 30	30 a 60	60 a 90	90 a 180	180 A MÁS	CONTROL
	US \$	S/.							
KIA IMPORT PERU SAC	-1,599,882.85	-6,111,641.63	-3,284,855.71	-1,565,209.17	-814,631.09	-275,219.95	-83,450.61	-88,275.10	-0.00
FORD PERU S.R.L.	-1,212,447.11	-4,631,547.92	-3,146,666.30	-195,878.10	-566,600.69	-722,402.83			0.00
PLAZA MOTORS S.A.C.	-1,090,202.56	-4,164,574.06	-1,866,213.39	-865,995.36	-131,123.57	-705,016.57	-507,541.15	-88,684.02	-0.00
MC AUTOS DEL PERU S.A.	-1,089,180.70	-4,160,672.67	-1,862,734.18	-510,418.77	-816,094.19	-848,013.88	-122,529.14	-882.51	-
ALTOS ANDES S.A.C	-444,581.51	-1,698,455.75	-1,639,432.34	-59,023.41					0.00
AUTOCAR DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA	-438,487.31	-1,675,021.51	-1,204,430.98	-254,939.20	-215,651.33				-0.00
AUTOMOTORES FRANCIA PERU S.A.C.	-365,473.37	-1,396,108.32	-196,292.12	-168,620.92	-151,084.06		-880,111.22		-0.00
SOUTH PACIFIC MOTOR PERU S.A.C.	-253,120.04	-966,918.61	-468,320.42	-274,133.46				-224,464.73	-0.00
IMPORTACIONES MAZUMO E.I.R.L.	-177,024.89	-676,235.06	-676,235.06						0.00
INCHCAPE LATAM PERU S.A.	-130,029.65	-496,713.26	-115,274.65			-103,640.42	-93,326.42	-184,471.77	-
SALCEDO VEHICULOS S.A.C.	-111,955.00	-427,668.10	-427,668.10						-
EURO MOTORS S.A.	-43,263.69	-165,381.93	-108,527.22	-56,582.16				-272.55	0.00
ASTARA PERU S.A.C.	-27,320.17	-104,363.03	-104,363.03						-0.00
EVERTRAN SAC	-24,114.07	-92,550.00	-40,894.00	-51,656.00					-
CAYMAN S.A.C.	-20,676.54	-78,984.39	-59,729.52		-19,254.87				-0.00

Esta Tabla 20, muestra cómo se realizan los acuerdos de la empresa con los proveedores, se puede observar los plazos establecidos (30, 60,90 y 180 días).

Se nos brinda un corte de sus 15 principales proveedores, detallados en sus anexos del año 2022.

3.2.3 Resultado del análisis de los saldos de Flujo de caja de los periodos 2021 y 2022.

Tabla 26 Ventas mensuales por periodos evaluados, según reporte tributario Sunat

Ventas por Mes	2021	%	2022	%
Enero	20,264,073.00	7.83%	23,621,053.00	8.81%
Febrero	18,322,225.00	7.08%	23,722,580.00	8.85%
Marzo	19,991,692.00	7.72%	25,004,618.00	9.33%
Abril	16,129,296.00	6.23%	21,087,071.00	7.86%
Mayo	17,755,461.00	6.86%	22,228,677.00	8.29%
Junio	21,348,580.00	8.24%	24,902,153.00	9.29%
Julio	20,769,044.00	8.02%	18,059,527.00	6.74%
Agosto	22,469,932.00	8.68%	24,153,823.00	9.01%
Setiembre	25,704,935.00	9.93%	21,726,066.00	8.10%
Octubre	23,298,029.00	9.00%	20,599,328.00	7.68%
Noviembre	26,592,687.00	10.27%	20,275,127.00	7.56%
Diciembre	26,318,265.00	10.16%	22,735,012.00	8.48%
Total	258,964,219.00	100%	268,115,035.00	100%

Fuente: Elaboración Propia.

En la Tabla 26, nos muestra las ventas históricas de la empresa (en monto y %) de forma mensual de los 2 periodos evaluados. En base a la información de este cuadro, se pudo elaborar el flujo económico de la empresa para los periodos 2023 y 2024



Tabla 27 Flujo de caja económico proyectado al 2023 – 2024

	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Ago-23	Set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23
INGRESOS												
Saldo Inicial de Caja	9,171.00	9,520.66	9,861.59	10,232.64	10,532.54	10,889.69	11,267.81	11,620.69	12,010.18	12,396.51	12,775.92	13,159.44
Ventas	22,148.27	21,595.21	23,502.89	18,996.27	22,622.63	23,950.67	22,352.12	24,671.29	24,470.67	24,032.55	24,293.07	24,863.42
Descuentos (-)	314.79	306.93	334.04	269.99	321.53	340.40	317.68	350.64	347.79	341.57	345.27	353.38
Total Ingresos operativos	31,004.48	30,808.95	33,030.44	28,958.92	32,833.65	34,499.96	33,302.25	35,941.34	36,133.06	36,087.49	36,723.72	37,669.49
EGRESOS												
Costo de ventas	19,269.00	18,787.83	20,447.51	16,526.75	19,681.69	20,837.08	19,446.35	21,464.02	21,289.48	20,908.32	21,134.97	21,631.18
Gastos operativos	2,214.83	2,159.52	2,350.29	1,899.63	2,262.26	2,395.07	2,235.21	2,467.13	2,447.07	2,403.25	2,429.31	2,486.34
Total Egresos operativos	21,483.82	20,947.35	22,797.80	18,426.38	21,943.95	23,232.15	21,681.56	23,931.15	23,736.55	23,311.57	23,564.28	24,117.52
FLUJO NETO ECONOMICO	9,520.66	9,861.59	10,232.64	10,532.54	10,889.69	11,267.81	11,620.69	12,010.18	12,396.51	12,775.92	13,159.44	13,551.97

	Ene-24	Feb-24	Mar-24	Abr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Ago-24	Set-24	Oct-24	Nov-24	Dic-24
INGRESOS												
Saldo Inicial de Caja	13,551.97	13,924.89	14,288.50	14,684.22	15,004.07	15,384.97	15,788.24	16,164.59	16,579.99	16,992.01	17,396.65	17,805.68
Ventas	22,923.46	22,351.04	24,325.49	19,661.14	23,414.42	24,788.95	23,134.45	25,534.79	25,327.14	24,873.69	25,143.33	25,733.64
Descuentos (-)	314.79	306.93	334.04	269.99	321.53	340.40	317.68	350.64	347.79	341.57	345.27	353.38
Total Ingresos operativos	36,160.65	35,969.01	38,279.94	34,075.37	38,096.96	39,833.52	38,605.00	41,348.73	41,559.34	41,524.13	42,194.71	43,185.95
EGRESOS												
Costo de ventas	19,943.41	19,445.41	21,163.17	17,105.19	20,370.55	21,566.38	20,126.97	22,215.27	22,034.61	21,640.11	21,874.70	22,388.27
Gastos operativos	2,292.35	2,235.10	2,432.55	1,966.11	2,341.44	2,478.89	2,313.44	2,553.48	2,532.71	2,487.37	2,514.33	2,573.36
Total Egresos operativos	22,235.76	21,680.51	23,595.72	19,071.30	22,711.99	24,045.28	22,440.41	24,768.74	24,567.33	24,127.48	24,389.03	24,961.63
FLUJO NETO ECONOMICO	13,924.89	14,288.50	14,684.22	15,004.07	15,384.97	15,788.24	16,164.59	16,579.99	16,992.01	17,396.65	17,805.68	18,224.32

Fuente: Elaboración Propia.

En la tabla 27 podemos observar el flujo de caja económico proyectado para los periodos 2023 y 2024. Según la información histórica de las ventas en la tabla anterior, se pudo realizar una proyección mensual con % promedio para cada mes de ventas. Adicional, se tomo la información del Estado de Resultados de los periodos del 2021 y 2022 (tabla 17) para poder determinar un promedio del costo de ventas y gastos operativos de la empresa. Se puede observar que, en cada periodo, la empresa cuenta flujo positivo mensual con lo cual podrá ser utilizado para la toma de decisión en el caso requiera realizar una inversión, acceder a un financiamiento estructural en cuotas con entidad financiera o la repartición de dividendos correspondiente.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Limitaciones

En el presente material es importante señalar que para su desarrollo hubo limitación durante el proceso de realización, como primera limitación fue la falta de información del material bibliográficos, artículos y antecedentes relacionados al tema en el año previsto (2021 -2022), específicamente en los antecedentes nacionales de una sola variable.

Por otra parte, la disponibilidad de la información de la empresa con respecto a datos financieros, considerados confidenciales, por éticas profesionales y discrecionalidad de información financiera con anexos, flujos de presupuestos, de ventas, pero si se nos proporcionó la opción de estados financieros tributarios, el reporte tributario de los periodos (2021-2022), lo cual nos ayudó al objetivo de esta investigación a pesar de dicho inconveniente. Por lo tanto, se considera esta circunstancia como una limitación del estudio que podría tener impacto.

4.2 Interpretación comparativa

Objetivo general: (Variable: Planeamiento financiero)

Según teoría de Idalberto Chiavenato (2019), aborda la teoría de la planificación se define como función administrativa, de corto o largo plazo, según teoría se puede planificar en tres niveles: estratégico. táctico y operativo.

En existen varias teorías, la más aplicable a los resultados y coyuntura de la investigación, se trata de la importancia de la planificación donde Leslie Pinto (2020), nos manifiesta que el plan financiero tiene sus importancias, ya que habla de un mutuo inmediato de la compañía, es un plan a seguir, en donde la planificación busca anticiparse a los problemas, se pueda elaborar contingencias, trazar guías, llegar a los objetivos empresariales establecidos por la empresa. Estas teorías se alinean al objetivo de lo que se requiere para la aplicación de buen planeamiento financiero y de acuerdo a la visión que manifiesta hoy la empresa.

Lo expuesto en los párrafos anteriores se puede constatar según Ardila y Salinas (2018) La adecuada planificación financiera desempeña un papel fundamental en la estructuración de los movimientos de dinero y en la prevención de posibles situaciones desfavorables. En ausencia de una gestión organizada de los recursos económicos, la empresa se expone a la posibilidad de derrochar estos recursos y comprometer su estabilidad financiera a largo plazo.

Según Benites (2019) La planificación financiera es esencial en la creación de empresas que perduren en el tiempo, ya que facilita una evaluación cuantitativa del rendimiento de todas las áreas de la organización y facilita la toma de decisiones equilibradas en respuesta a las demandas cambiantes del entorno.

La interpretación comparativa de las teorías sobre el planeamiento financiero permite concluir que esta herramienta es fundamental para el éxito de las concesionarias de autos en Piura. El planeamiento financiero permite a las concesionarias:

- Anticiparse a los problemas y elaborar contingencias para mitigar sus efectos.
- Trazar guías para alcanzar sus objetivos financieros.
- Estructurar los movimientos de dinero de manera eficiente.
- Prevenir posibles situaciones desfavorables.
- Evaluar cuantitativamente el rendimiento de todas las áreas de la organización.
- Facilitar la toma de decisiones equilibradas en respuesta a las demandas cambiantes del entorno.

En particular, el planeamiento financiero es importante para las concesionarias de autos en Piura porque:

- El mercado automotriz es competitivo y cambiante.
- Las concesionarias están expuestas a riesgos, como la volatilidad de los precios de los vehículos, la competencia y los cambios en las condiciones económicas.
- Las concesionarias deben alcanzar sus objetivos financieros para asegurar su permanencia en el mercado.

Objetivo específico 1: (Dimensión: Estimación anticipada)

Frente a los resultados y la interpretación de las preguntas 1-3 en el cuestionario, donde los trabajadores responden a que definitivamente para la estimación proyectada en las ventas, se utilizan pronósticos en base a información histórica de los estados financieros, que sirven de apoyo para el presupuesto de gastos operativos, utilizándose los porcentajes basados en análisis financieros, por lo cual se concluye que una manera de prever el buen desempeño de la empresa, es a través de las proyecciones, para aumentar y equilibrar las gestiones de liquidez y evitar cualquier tipo de riesgo, identificando las posibles desviaciones y tomar medidas correctivas, si es necesario. Estos resultados tienen similitud a lo expuesto según Cambal (2019) comunica acerca del plan financiero a largo plazo conocido como 'financiamiento e inversiones', donde se resalta la relevancia de crear un presupuesto como una herramienta de orientación en las actividades realizadas, asegurando así la continuidad de la empresa en el mercado.

Cabe resaltar que la estimación anticipada, permite comparar el rendimiento real con las proyecciones, por lo cual es muy importante en la empresa aplicarla, antes de cualquier inversión, si bien es cierto la empresa en estudio aplica esta herramienta, de las ventas estimadas, siendo de manera empleable, por parte a los premios que brinda las marcas, que coloca metas mensualmente, es indispensable estimar gastos frente a la coyuntura que vive nuestro país, e implementar mecanismos que lleven a cabo a cubrir con las proyecciones.

En tal sentido, bajo lo referido anteriormente confirmamos que las concesionarias que utilizan proyecciones financieras de manera efectiva tienen una mayor probabilidad de alcanzar sus objetivos financieros y asegurar su permanencia en el mercado.

Objetivo específico 2: (Dimensión: Proyección de flujo de caja)

Los resultados y la interpretación de las preguntas 4-6 del cuestionario de la presente investigación al aplicar el flujo de caja económico de la empresa, se pudo obtener que la empresa se encuentra en disminución de sus ventas en comparación al año 2021 y 2022, que fueron los años de Pandemia Covid, y se observó cómo están las ventas estimadas de los años posteriores. Por lo tanto, se debe aplicar el mecanismo de si las ventas bajan, los gastos disminuyen. Por lo tanto, se afirmaría que esta herramienta permite a la empresa mantenerse rentable, implica realizar una buena planificación, no solo significa aplicar algunas estrategias de mercadeo o técnicas de ventas y servicio de calidad, sino también esta proyección de flujo de caja permite a la empresa a seguir contando con sus finanzas sanas. Esto guarda similitud según Depaz y Vega (2022), que detalla para la elaboración del sistema de planificación financiera se utilizó el flujo de caja económico dando 2 tipos de reporte diario y mensual. También señala que el Flujo de efectivo operativo o económico: Compuesto por los ingresos y gastos derivados de las operaciones comerciales de la empresa, descontando los impuestos. Este flujo excluye los ingresos y gastos de efectivo relacionados con financiamientos y deudas con terceros en su cálculo. Según Piedra y Pinto (2020) para obtener una estabilidad financiera a largo plazo en la empresa de estudio, se llevó a cabo un análisis financiero utilizando la herramienta de flujo de efectivo, la cual revela cómo ha circulado y se ha movido el dinero dentro de la empresa durante un período específico.

Por tanto, podemos confirmar que La proyección de flujo de caja es una herramienta importante para las concesionarias de autos en Piura. Esta herramienta permite a las empresas evaluar su situación financiera y tomar decisiones estratégicas para mantener su rentabilidad, medidas para aumentar sus ingresos o reducir sus gastos.

Objetivo específico 3: (Dimensión: Políticas Financieras)

Los resultados del cuestionario sobre las políticas financieras de la empresa muestran que la empresa tiene funciones bien establecidas, márgenes definidos y plazos con los proveedores. Sin embargo, los gastos financieros aumentaron un 47,2 % en 2022, lo que sugiere que las políticas de crédito y cobranzas no son lo suficientemente efectivas para mitigar el riesgo de impago.

Estos resultados sugieren que es importante establecer un reglamento para el área de crédito y cobranzas, que defina claramente las políticas, funciones y procedimientos de la empresa en estas áreas. Además, es necesario establecer penalidades a clientes morosos, que sean lo suficientemente significativas como para disuadir a los clientes de incumplir sus obligaciones.

Estas recomendaciones están en línea con las ideas de Quenta (2019), quien destaca que el planeamiento financiero debe estar elaborado en base al análisis de las dimensiones políticas de la empresa. Las políticas financieras son una parte importante de estas dimensiones, ya que guían el funcionamiento de la entidad.

Por tanto, se reafirma que la elaboración de un reglamento establecido para el área de crédito y cobranzas ayudaría a garantizar que las políticas financieras se apliquen de manera uniforme y consistente. Las penalidades a clientes morosos también serían un incentivo para que los clientes paguen sus facturas a tiempo.



Objetivo específico 4: (Dimensión: Análisis financiero)

Sobre el objetivo 4 de identificar qué tipo de análisis financiero realiza la empresa, Los resultados y la interpretación del cuestionario, nos permite ver como la empresa en los dos últimos periodos se encuentra según cifras, según resultados: el 50% de 22 trabajadores que respondieron en el cuestionario confirmaron que la empresa si utiliza la herramienta del análisis horizontal y vertical, lo cual si se evalúa la situación de la empresa según estados financieros presentados a cada periodo y ello sirve para ser utilizado en las futuras proyecciones. Esto guarda similitud según Sarango (2019) donde menciona que para la elaboración de un plan financiero es necesario emplear métodos de análisis financiero con el fin de evaluar la situación actual de la empresa. Este análisis sirve como punto de partida para desarrollar las proyecciones futuras deseadas. Según Montes y Ovalle (2018) Destaca el análisis de los estados financieros mediante diversas técnicas, junto con la formulación de proyecciones económicas para mejorar la gestión de los recursos disponibles.

Por tanto, podemos afirmar que el uso de estas herramientas permite a la empresa identificar tendencias en su situación financiera, así como detectar posibles problemas u oportunidades. Por ejemplo, el análisis horizontal puede mostrar si la empresa está creciendo o decreciendo, o si su rentabilidad está mejorando o empeorando. El análisis vertical puede mostrar si la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente, o si tiene problemas de liquidez.

4.3 Implicancias

Implicancias teóricas

El presente trabajo contiene teorías sobre la variable estudiada, debido a que se analizó y se identificó la importancia de la planificación financiera, con sus dimensiones, estimación anticipada, proyección de flujo de caja, políticas financieras, todos estos son esencial para lograr la competitividad y el crecimiento armónico de una empresa. Al identificar sus objetivos financieros y desarrollar estrategias para alcanzarlos, las empresas pueden mejorar su eficiencia, reducir sus riesgos y aumentar sus posibilidades de éxito.

Implicancias prácticas

Las concesionarias están expuestas a una serie de riesgos, como la volatilidad de los precios de los vehículos, la competencia y los cambios en las condiciones económicas. Por esta razón, la planificación financiera es importante para estas empresas. El presente trabajo servirá de guía para los representantes de las áreas administrativas, financieras y de gerencia de las concesionarias, y también para empresas del entorno. La planificación financiera ayudará a tomar mejores decisiones financieras, lo que permitirá a las empresas tener un rendimiento económico estable y asegurar su permanencia en el mercado.

Implicancias metodológicas

En este trabajo, se utilizó un cuestionario para recopilar información de los colaboradores del área financiera, administrativa y gerencia de la empresa Interamericana Norte SAC. Sin embargo, este cuestionario está diseñado para que cualquier persona, sin importar su formación o experiencia, pueda aplicarlo en su empresa, anualmente o con mayor frecuencia, dependiendo de las condiciones del entorno empresarial.

4.4 Conclusiones

Gracias a los resultados obtenidos en la presente investigación, podemos determinar lo siguiente:

- La empresa Interamericana Norte SAC cuenta con un planeamiento financiero establecido el cual podemos describir en el uso de estimaciones anticipadas basados directamente en los presupuestos, políticas financieras definidas y de conocimiento de los colaboradores involucrados en el planeamiento, y el uso de herramientas como el análisis financiero vertical y horizontal para diagnosticar el comportamiento de la empresa basados en los estados financieros. Cabe resaltar que se tuvo limitaciones en la disponibilidad de información por ser de carácter confidencial y con los documentos que la empresa si logro brindar, se pudo realizar un flujo económico proyectado. Este flujo dio como resultado que la empresa Interamericana Norte SAC contaría con la disponibilidad necesaria para poder asumir el pago de cuotas de financiamientos estructurales para la adquisición de inmuebles o también poder asumir los gastos requeridos para una nueva inversión a favor de la empresa.
- Respecto a las herramientas financieras para una estimación anticipada se logró identificar que la empresa utiliza la información histórica de los estados financieros para realizar pronósticos de ventas proyectadas, conjuntamente con el área del Core Business, los cuales participan en el cruce de información de las compras. Además, en base al análisis financiero, la empresa realiza un presupuesto de gastos operativos, por lo que se concluye que para anticipar o estimar de forma cercana lo que podría ocurrir en el futuro, es necesario emplear la información que está disponible en el presente para hacer cálculos o proyecciones.
- Respecto a la elaboración del flujo de caja, se pudo identificar que la empresa ha tenido que alinear las políticas de cobranza y pagos para realizar la proyección de los ingresos y egresos. Adicional a ello y en caso que exista déficit en caja, la empresa busca alternativas



de financiamiento de corto plazo como capital de trabajo o financiamientos de importación para poder cubrir este descalce.

- Respecto a las políticas financieras de la empresa, se pudo identificar que la empresa realiza el seguimiento histórico de la información de saldos por clientes y proveedores estableciendo lineamientos para la elaboración de políticas. También la empresa realiza revisión de la rotación de las cuentas por cobrar y por pagar identificando con ello si es necesario realizar correcciones en la gestión. Por último, la empresa esta una constante evaluación de las políticas de créditos y cobranzas ya establecidas para así poder otorgar líneas de crédito a determinados clientes.
- Respecto a los tipos de análisis financieros, se pudo identificar que ara poder determinar las bases de proyección de la empresa, se utiliza los análisis financieros de tipo horizontal y vertical en los estados financieros históricos. Con ello puede el comportamiento de las diferentes cuentas y las variaciones de las mismas se han podido analizar y lograr así proyecciones más reales.

4.5 Recomendaciones

De acuerdo a la conclusión general, la empresa Interamericana Norte SAC está en una posición favorable con su planeamiento financiero actual. Sin embargo, al no contar con una mayor información, se recomendaría seguir manteniendo este enfoque, considerar inversiones estratégicas y continuar utilizando herramientas financieras que son pasos clave para un crecimiento y una gestión financiera exitosa al largo plazo.

En cuanto la conclusión del primer objetivo específico, se recomienda a la empresa la diversificación de la de fuentes de información para poder contar con una mejor estimación anticipada. Se podría añadir datos de tendencias del mercado y/o análisis de la competencia. También se debería fomentar la colaboración interdepartamental y así mejorar la calidad de los datos utilizados para las proyecciones.

En cuanto la conclusión del segundo objetivo específico, lo que se recomienda para mejorar elaboración del flujo caja es una revisión constante y optimización de las políticas de cobranzas y pagos. Esto podría incluir la implementación de descuentos por pronto pago para acelerar las entradas de efectivo y negociar plazos de pago más favorables con proveedores. También se debería mantener una reserva de efectivo para situaciones imprevistas y un seguimiento continuo para detectar cualquier desviación temprana. Por último, seguir buscando y evaluando opciones de financiamiento con alternativas más favorables para la empresa.

En cuanto la conclusión del tercer objetivo específico, se recomienda para que la empresa pueda contar una mejor identificación de políticas financieras como primer paso sería definir metas claras y establecer indicadores clave de rendimiento (KPIs) para evaluar el desempeño de las políticas financieras. Seguir con la revisión continua de las políticas y si es necesario adaptarlas a



las necesidades cambiantes del negocio. Por último, también sería recomendable implementar políticas de evaluación de riesgos crediticios considerando factores como la solvencia financiera de los clientes y su historial de pagos.

En cuanto la conclusión del cuarto objetivo específico, se recomienda la diversificación de los métodos de análisis. Además de los análisis financieros horizontales y verticales, la empresa podría considerar la incorporación del análisis de ratios financieros. Esto proporcionaría una visión más completa de la salud financiera de la empresa y ayudaría en la toma de decisiones.

REFERENCIAS

Hernandez Moreno, G. R. y Godinez Gonzalez, A. M. (2015). Planeación Estratégica Total: La fórmula exclusiva y garantizada: que ayudara a lograr lo que deseas en menos tiempo. descubre lo que tienes que saber para ser siempre exitoso en los negocios. Editorial Ignius Media.

Quenta Flores, P. F. (2019), Propuesta de planeamiento financiero para una empresa de prestación de servicios de salud, Moquegua 2018 (Tesis contabilidad para optar por el Título de Contador público). Repositorio de la Universidad José Carlos Mariátegui - Perú
<https://repositorio.ujcm.edu.pe/handle/20.500.12819/828>

Benites Baldeon, L. C. (2019), Planeamiento financiero en la cooperativa de ahorro y crédito “Virgen de las Nieves” Coracora- Ayacucho, 2017, Pimentel- Perú, (Tesis contabilidad para optar por el Título de Contador público). Repositorio de la Universidad Señor de Sipán - Perú.
<https://hdl.handle.net/20.500.12802/5612>.

Depaz Cano, M. P. y Vega Gallegos, C. A. (2022). Sistema de planificación financiera para micropymes formales del sector servicios (Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas). Repositorio Institucional de la Universidad de Lima - Perú.
<https://hdl.handle.net/20.500.12724/15817>

Abad Mendoza, Y. L. (2022) Plan financiero y propuesta de mejora en la gestión de tesorería de la empresa Corporación ASK SAC – 2022 (Tesis para optar por título de Contador público) Repositorio de la Universidad San Ignacio de Loyola – Lima
<https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/981476c5-980a-4c83-8606-1718936f2430>



Veliz Gutierrez, K. R. (2019) El planeamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas constructoras de lima metropolitana, año 2019. (Tesis para optar por el título de Contador público) Repositorio de la Universidad San Martin de Porres – Perú.
<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/9887>

Salinas García M. T. y Ardila Urrego L. D. (2018). Planeación financiera de la empresa industrias Tizza Ghots LTDA. Bogotá D.C Colombia (Tesis para optar por el grado de Contador Público). Repositorio de la Universidad Minuto de Dios - Colombia,
<https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/6331>.

Sarango Jugal L. C. y Malla Alvarado F. Y. (2019), Planificación financiera para la estación de servicios de la Cooperativa de Transportes Loja, período 2019 - 2021, (Tesis previa a la obtención del grado de ingeniera en Banca y Finanzas). Repositorio de la Universidad Nacional de Loja - Ecuador <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/22752>.

Montes Loaiza, M. y Ovalle García, Y. M. (2018). Implementar un plan financiero de corto, mediano y largo plazo para La Empresa WMLIMPIEZA SAS. (Trabajo de Grado para optar por el Título de Especialistas en Administración Financiera) Repositorio de la Universidad Católica de Colombia - Colombia <http://hdl.handle.net/10983/16185>.

Piedra Sanchez, A. M. y Pinto Lopez, L. E. (2020), Modelo de planificación financiera para la compañía de transporte internacional Cotrainca S.A, ubicada en la ciudad de Quito D.M – provincia de Pichincha. (Proyecto de investigación presentado como requisito para optar al Título de Ingeniero en Finanzas) Repositorio de la Universidad Central del Ecuador - Ecuador.
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/20976>



Romero, J., & Zabala, K. (2018). Planificación estratégica financiera en las cadenas de farmacias familiares del estado Zulia-Venezuela. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIV(4), 9-25.

Valle Núñez, A. P. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166.

Pozo Pineda L. (2018), El plan financiero de una empresa proveedora del Estado. Caso: NCR Surtidos Empresariales, SRL. (período 2018-2022), (Trabajo para optar por el título de Maestría en administración de empresas), repositorio Universidad APEC - Republica Dominicana, https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/TPG_CI_MAF_04_2018_ET180300.pdf.

Chiavenato I. (1989) *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México Mc. Graw – Hill interamericana de México S.A. Séptimo edición.

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15525/mod_resource/content/0/Chiavenato%20Idalberto.%20Introducci%C3%B3n%20a%20la%20teor%C3%ADa%20general%20de%20la%20Administraci%C3%B3n.pdf.

Comex Perú: [asociación española de contabilidad y administra](#) (consultado el 9 de marzo 2022), Presupuestos y Control de Gestión. https://www.comexperu.org.pe › taller_13072006.

Ancho Gómez, R. (2019), El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones de la Empresa Jp Pallets S.A.C en Huachipa, 2018. (Tesis para obtener el grado de bachiller, Contabilidad y Finanzas). Repositorio de la Universidad de las Americas – Perú. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/646>



Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2012) Principios de administración financiera Decimosegunda edición
PEARSON EDUCACIÓN – México

https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf

Cibrán Ferraz, P.; Prado Román C.; Crespo Cibrán M. y Huarte Galbán, C. (2013) Libro: Planificación financiera. Primera Edición, Esic Editorial – España

Calsi S, Chang O, Perez C. (2019), Planeamiento financiero de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO) para el periodo 2019-2023, Lima -Peru (Programa la Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo). Repositorio de la Universidad Esan – Perú <https://hdl.handle.net/20.500.12640/1619>

Kipkirui, S., y Charles, Y. (2019). Accounts receivable management and financial performance of Kericho water and sanitation company limited, Kericho, Kenya. International Academic Journal of Economics and Finance. http://iajournals.org/articles/iajef_v3_i3_1_17.pdf

Carrillo Apfata, A. O. (2019) Sistema de control interno de cuentas por pagar y su incidencia en la rentabilidad de la planta de beneficio de minerales Minera Paraiso S.A.C., Arequipa 2017. (Tesis contabilidad para optar por el Título de Contador público). Repositorio de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa – Perú.
<https://repositorio.unsa.edu.pe/server/api/core/bitstreams/b0e4396d-05ec-4022-ae3d-35c505fd5b70/content>

Reyes E. (2019) Presupuesto de producción. Artículo Emprendedor inteligente
<https://www.emprendedorinteligente.com/presupuesto-de-produccion/>



Angeles Ruiz, J. K. (2018) Los Gastos Operativos y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Inversiones y Tecnología y Suministros S.A. Año 2017 (Trabajo para optar al grado de bachiller en ciencias contables y financieras) Repositorio de la Universidad Peruana de las Américas – Perú.

<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/567/LOS%20GASTOS%20OPERATIVOS%20Y%20SU%20INCIDENCIA%20EN%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20EMPRESA%20INVERSIONES%20Y%20TECNOLOG%20Y%20SUMINISTROS%20S.A.%20A%20%20%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Torres, A.; Guerrero, F. y Paradas, M. (2017) Financiamiento Utilizado Por Las Pequeñas Y Medianas Empresas Ferreteras. CICAG: Revista del Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>

Rondan Uscamayta, L. (2020). Control interno y su incidencia en la Gestión de Compras en la empresa Negociaciones e Inversiones Ray S.A.C. en el distrito de Puente Piedra, Lima-2018 (Tesis contabilidad para optar por el Título de Contador público). Repositorio de la Universidad Privada del Norte – Perú.

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23746/Rondan%20%20Uscamayta%20Liseth.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Gaytan, J. C. (2021) Mercadeo y Negocios Estrategias financieras, teorías y modelos. Revista de Investigación y Análisis. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8008926>

Creswell, J. W. y Creswell, J. D. (2017) Libro: Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches. 4th Edición, Sage, Newbury Park.

Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C (2018). Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, Ciudad de México, México: Editorial Mc Graw Hill Education



Arias Gómez, J; Villasís Keever, M. A.y Miranda Novales, M. G (2016) El protocolo de investigación III: la población de estudio. Revista Alergia México, vol. 63, núm. 2.
<https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>

Feria Avila, H.; Blanco Gomez, M. R. y Valledor Estevill, R. F. (2019) La dimensión metodológica del diseño de la investigación científica. Editorial Académica Universitaria (Edacun)
<http://edacunob.ult.edu.cu/xmlui/bitstream/handle/123456789/90/La%20dimensi%C3%B3n%20metodol%C3%B3gica%20del%20dise%C3%B1o%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Leedy, P. y Ormrod, J. E. (2001). Practical Research. Planning and Design. 7ª ed. USA: Merrill Prentice Hall

DeVellis, R. F. (2017). Scale Development: Theory and Applications (4th ed.). Thousand Oaks, CA: Sage.

Bayona Castro, J. F., & Meneses Hernández, M. A. (2020). Sistema de gestión documental para la gestión de titulaciones para la vicerrectoría de calidad e innovación académica de la Universidad Europea de Madrid. Repositorio de la Universidad de Ciencias Aplicadas – Perú.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/648599>

ANEXOS



ANEXO 1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

Problema General	Objetivo General	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Evaluación	Metodología
¿Cómo es el planeamiento financiero en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022?	Describir como es el planeamiento financiero en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022	Estimación anticipada	Presupuesto de Ventas Presupuesto de Compras Presupuesto de Gastos operativos	1-3	Escala de medición ordinaria	Tipo: Aplicada. Nivel Descriptivo. Enfoque: cuantitativo. Diseño: No experimental. Área de estudio: Piura
Problemas Específicos ¿Cuáles son las herramientas financieras para una estimación anticipada en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022?	Objetivos Específicos Identificar cuáles son las herramientas financieras para una estimación anticipada en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022.	Proyección de Flujo de Caja	Ingresos Egresos Financiamientos	4-6	1. Definitivamente No 2. No 3. No sabe 4. Si 5. Definitivamente Si	Población: 324 Trabajadores. Muestra: 22 Trabajadores de las áreas administrativas-financieras
¿Cómo se elabora el flujo de caja en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022?	Identificar cómo se elabora el flujo de caja en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022.	Políticas financieras	Información de Saldos de clientes y proveedores Rotación de cuentas por cobrar Rotación de cuentas por pagar. Políticas de crédito y cobranza	7-10		Técnica: Encuesta. Instrumento: Cuestionario
¿Cuáles son las políticas financieras en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022?	Identificar cuáles son las políticas financieras en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022.	Análisis financiero	Análisis Vertical Análisis Horizontal	11-12		Valoración Estadística: Microsoft Excel
¿Qué tipo de análisis financieros se realiza en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022?	Identificar que tipo de análisis financieros se realiza en la empresa interamericana Norte SAC, periodo 2021-2022.					

ANEXO 2 - CUESTIONARIO

Indicadores		DN	NO	NS	SI	DS
1	PRESUPUESTO DE VENTAS					
	Para la estimación proyectada de las ventas, se utilizan pronósticos en base a información histórica de los Estados Financieros.					
2	PRESUPUESTO DE COMPRAS					
	Para la estimación proyectada de las compras participan los colaboradores del área del Core Business para su formulación					
3	PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS					
	Para el presupuesto de gastos operativos se utilizan para proyectar porcentajes basados en análisis financiero.					
4	INGRESOS					
	Para la proyección de los ingresos se encuentra alineado con las políticas de cobranzas (Días de cobro).					
5	EGRESOS					
	Para la proyección de los egresos se encuentra alineado con las políticas de pagos (Días de Pago).					
6	FINANCIAMIENTO					
	Se buscan alternativas de financiamiento, en caso exista un Deficiit en la proyección del Flujo de Caja.					
7	INFORMACIÓN DE SALDOS DE CLIENTES Y PROVEEDORES					
	Se realiza seguimiento al anticuamiento de la información de los saldos de clientes y proveedores.					
8	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR					
	La rotación de cuentas por cobrar, permite que se hagan correcciones a la gestión de cobranzas para optimizarla.					
9	ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR					
	La rotación de cuentas por pagar, permite que se hagan correcciones a la gestión de pagos para optimizarla.					
10	LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZAS					
	Se evalúa en la empresa las políticas fijadas de créditos y cobranzas, para otorgar líneas de crédito a los clientes.					
11	ANÁLISIS VERTICAL					
	Se utiliza un análisis financiero de tipo vertical a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección.					
12	ANÁLISIS HORIZONTAL					
	Se utiliza un análisis financiero de tipo horizontal a los Estados Financieros históricos, para luego servir de base para la proyección.					



ANEXO 3 - CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO 1

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Paola Julca García
Cargo:	Docente especialista
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

- Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
- Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
- Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Ítems de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Ítem	Indicador	D	R	B	
Deficiencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Deficiencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Deficiencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Deficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Deficiencia	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Deficiencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Deficiencia	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Deficiencia	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Deficiencia	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Deficiencia	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
TOTAL				X	
Calcular el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coeficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30}$$

0.92

=

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo

y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 11 de agosto del 2023

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

Mg. CPC Paola Corina Julca García
DNI N° 10713247
Experto validador

Firma

Abad Ayosa, E.

Pág.

Venegas Zuzunaga, F.

89



ANEXO 4 - CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO 2

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Pedro Castro Burgos
Cargo:	Docente especialista
Institución /Empresa:	Universidad Faustino Sánchez Carrión

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Ítems de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Ítem	Indicador	D	R	B	
Deficiencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Deficiencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Deficiencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Deficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Deficiencia	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Deficiencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Deficiencia	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo a dimensiones e indicadores.			X	
Deficiencia	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar.			X	
Deficiencia	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Deficiencia	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
TOTAL				X	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador		C	B	A	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30}$$

0.92

=

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Validez muy buena

Lima, 11 de agosto del 2023

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

Pedro G. Castro Burgos
CPC N° 41013

ANEXO 5 – LA PRUEBA PILOTO DEL CUESTIONARIO

encuesta.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

27 :

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	var
1	2	2	2	2	2	2	4	2	2	2	2	2	
2	5	2	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	
3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
4	5	5	5	4	5	1	5	5	5	5	5	5	
5	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	
6	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	
7	5	4	2	2	4	5	4	3	4	4	2	2	
8	4	5	4	2	2	1	4	2	2	2	5	5	
9	5	4	4	4	4	3	2	4	4	3	4	4	
10	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
11	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	
12	5	3	5	5	4	5	5	5	5	5	4	3	
13	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
14	2	4	4	5	5	5	4	4	4	5	4	4	
15	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	
16	2	4	5	3	4	5	3	4	4	4	5	5	
17	2	4	2	2	2	4	4	4	4	4	2	3	
18	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	
19	4	5	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
21	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
22	5	4	3	4	5	5	4	5	4	4	4	4	
23													
24													
25													
26													

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,873	12



ANEXO 6 - CARTA DE AUTORIZACIÓN USO DE INFORMACION DE LA EMPRESA PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACION.

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA
PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN, TESIS O INFORME DE
SUFICIENCIA PROFESIONAL**

Yo JOSE LUIS PUIG RAYGADA
(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)

Identificado con DNI o CE N° 02881393, como representante legal de la
empresa/institución: INTERAMERICANA NORTE S.A.C

con R.U.C. N° 20483998290
ubicada en la ciudad de PUURA. HZA 240 LOTE 02 INT. 2-3 ANTIGUA DE PUURA.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN A:

1) ELIZABETH MELABROS ABAD AYOSA, con DNI/CE 46893594
2) FRANCO ANDREZ VENEGAS ZUZUNAGA, con DNI/CE 46422133

Egresado/s de la Carrera profesional o Programa de Posgrado de CONTABILIDAD

para que utilice la siguiente información de la empresa: ESTADOS FINANCIEROS 2021-2022, POLITICAS FINANCIERAS, PRESUPUESTOS DE VENTAS, COMPRAS Y GASTOS OPERATIVOS.
(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su Trabajo de Investigación, Tesis o Trabajo de suficiencia profesional para optar al grado de Bachiller, Maestro, Doctor o Título Profesional.
Para su validez tomar en cuenta los documentos que deberán adjuntar, según los siguientes casos:

- 1) Para el caso de empresas privadas y formalizadas, se deberá adjuntar:
 - La vigencia de Poder o la consulta RUC (la fecha no debe superar los tres (3) meses de antigüedad o posterior a la firma del presente documento para Tesis y Suficiencia Profesional)
 - En el caso de presentar consulta RUC, adjuntar copia del DNI vigente o Ficha Reniec del Representante Legal.
- 2) Para el caso de entidades públicas u organizaciones sin fines de lucro (ONGs y similares), se deberá adjuntar:
 - Resolución u otro documento oficial que evidencie que la persona que autoriza es la autoridad competente en ejercicio.
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec del representante o autoridad competente en ejercicio.
- 3) Para el caso de personas naturales, personas naturales con negocio, pequeñas y microempresas empresas, se deberá adjuntar:
 - Ficha RUC 10 o 15 o 17 de ser el caso (fuerzas armadas, extranjeros, etc.)
 - Copia del DNI vigente o Ficha Reniec / Carnet de extranjería del representante Legal.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.
 Mantener en Reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
 Mencionar el nombre de la empresa.

Lugar y fecha de emisión

Firma del Representante Legal o Autoridad
DNI o CE: 02881393

El Egresado/Bachiller declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Egresado será sometido al procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

Firma del egresado (1)
DNI:

Firma del egresado (2)
DNI:

CÓDIGO DE DOCUMENTO	COR-F-REC-VAC-05.04	NÚMERO VERSIÓN	08	PÁGINA	Página 1 de 1
FECHA DE VIGENCIA	12/01/2023				

Abad Ayosa, E.

Pág.

Venegas Zuzunaga, F.

92

ANEXO 7 – ESTADOS FINANCIEROS 2021



**REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL
TERCERA CATEGORIA E ITF
ESTADOS FINANCIEROS**

Número de RUC:	20483998270	Razón Social:	INTERAMERICANA NORTE S.A. C.
Periodo Tributario:	202113		
Número de Formulario:	0710		
Fecha Presentación:	25/03/2022	Número de Orden:	1001864794



Detalle en archivo excel



Detalle en archivo PDF

Estado de Situación Financiera (Balance General)

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic 2021)					
Activo		Pasivo			
Electivo y equivalente en efectivo	359	1265937	Sobregiros bancarios	401	336453
Inversiones financieras	360		Trib y aport sist pens y salud por pagar	402	1080022
Clas por cobrar comerciales - terc	361	12312864	Remuneraciones y particip por pagar	403	1365935
Clas por cobrar comerciales - relac	362	736252	Clas por pagar comerciales - terceros	404	23307469
Cuentas por cobrar al personal, acc (socios) y directores	363	71830	Clas por pagar comerciales - relac	405	
Clas por cobrar diversas - terceros	364	1670533	Clas por pagar acciones (soc, partic) y direct	406	
Clas por cobrar diversas - relacionados	365	1093004	Clas por pagar diversas - terceros	407	1365145
Serv y otros contratados por anticipado	366	201813	Clas por pagar diversas - relacionadas	408	
Estimación clas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	12029832
Mercederías	368	8468489	Provisiones	410	9142814
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	5951907
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	54578577
Productos en proceso	371	561479	PATRIMONIO		
Materias primas	372		Capital	414	9410000
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Acciones de inversión	415	
Envases y embalajes	374		Capital adicional positivo	416	
Inventarios por recibir	375	9500144	Capital adicional negativo	417	
Desvalorización de inventarios	376		Resultados no realizados	418	
Activos no clas mantenidos para la vita	377		Excedente de revaluación	419	2533587
Otro activos corrientes	378		Reservas	420	420137
Inversiones mobiliarias	379		Resultados acumulados positivos	421	14741417
Propiedades de inversión (1)	380		Resultados acumulados negativos	422	
Activos por derecho de uso (2)	381	11879372	Utilidad de ejercicio	423	7195452
Propiedades, planta y equipo	382	36684332	Pérdida de ejercicio	424	
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(10587206)	TOTAL PATRIMONIO	425	34320593
Intangibles	384	360205	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	88899170
Activos biológicos	385				
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(174880)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388	3455002			
Otros activos no corrientes	389				
TOTAL ACTIVO NETO	390	88899170			



Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2021)		
Ventas netas o ing por servicios	461	252202998
Desc , rebajas y bonif concedidas	462	(4077131)
Ventas netas	463	248125867
Costo de ventas	464	(220562170)
Resultado bruto Utilidad	466	27563697
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(22320818)
Gastos de administración	469	(4957136)
Resultado de operación utilidad	470	285743
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(11125501)
Ingresos financieros gravados	473	9912217
Otros ingresos gravados	475	12236975
Otros ingresos no gravados	476	
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	
Costo enajen, de val. y bienes A.F	478	
Gastos diversos	480	
REI del ejercicio positivo	481	
REI del ejercicio negativo	483	
Resultado antes de part - Utilidad	484	11309434
Resultado antes de part - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(936592)
Resultado antes del imp - Utilidad	487	10372842
Resultados antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(3177390)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	7195452
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)

ANEXO 8 – ESTADOS FINANCIEROS 2022



REPORTE
FORMULARIO 710 RENTA ANUAL
TERCERA CATEGORIA E ITF
ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20483998270	Razón Social:	INTERAMERICANA NORTE S.A. C.
Período Tributario:	202213		
Número de Formulario:	0710		
Fecha Presentación:	24/03/2023	Número de Orden:	1002811439



Detalle en archivo excel



Detalle en archivo PDF

Estado de Situación Financiera (Balance General)

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic 2022)					
Activo			Pasivo		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	9170654	Sobregiros bancarios	401	332664
Inversiones financieras	360		Trib y aport sist pens y salud por pagar	402	1108917
Ctas por cobrar comerciales - terc	361	11569539	Remuneraciones y particip por pagar	403	1359335
Ctas por cobrar comerciales - relac	362	1285685	Ctas por pagar comerciales - terceros	404	28534097
Cuentas por cobrar al personal, acc (socios) y directores	363	40961	Ctas por pagar comerciales - relac	405	
Ctas por cobrar diversas - terceros	364	1523717	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	
Ctas por cobrar diversas - relacionados	365	285803	Ctas por pagar diversas - terceros	407	339894
Serv y otros contratados por anticipado	366	182699	Ctas por pagar diversas - relacionadas	408	
Estimación ctas de cobranza dudosa	367		Obligaciones financieras	409	13102498
Mercaderías	368	19300666	Provisiones	410	8029377
Productos terminados	369		Pasivo diferido	411	4707125
Subproductos, desechos y desperdicios	370		TOTAL PASIVO	412	57513907
Productos en proceso	371	752147	PATRIMONIO		
Materias primas	372		Capital	414	9410000
Materiales aux, suministros y repuestos	373		Acciones de inversión	415	
Envases y embalajes	374		Capital adicional positivo	416	
Inventarios por recibir	375	5338432	Capital adicional negativo	417	
Desvalorización de inventarios	376		Resultados no realizados	418	
Activos no ctas mantenidos para la vía	377		Excedente de revaluación	419	2553587
Otro activos corrientes	378		Reservas	420	420137
Inversiones mobiliarias	379		Resultados acumulados positivos	421	21853767
Propiedades de inversión (1)	380		Resultados acumulados negativos	422	
Activos por derecho de uso (2)	381	11954775	Utilidad de ejercicio	423	7662349
Propiedades, planta y equipo	382	49170575	Pérdida de ejercicio	424	
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(13556051)	TOTAL PATRIMONIO	425	41899840
Intangibles	384	382927	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	99413747
Activos biológicos	385				
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(208154)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387				
Activo diferido	388	2219372			
Otros activos no corrientes	389				
TOTAL ACTIVO NETO	390	99413747			



Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del 2022)		
Ventas netas o ing por servicios	461	262256360
Desc , rebajas y bonif concedidas	462	(3801543)
Ventas netas	463	258454817
Costo de ventas	464	(227364561)
Resultado bruto Utilidad	466	31090256
Resultado bruto Pérdida	467	(0)
Gastos de ventas	468	(26412733)
Gastos de administración	469	(5508352)
Resultado de operación utilidad	470	0
Resultado de operación pérdida	471	(830829)
Gastos financieros	472	(16375340)
Ingresos financieros gravados	473	17339995
Otros ingresos gravados	475	11580312
Otros ingresos no gravados	476	
Enajen. de val. y bienes del Act. F.	477	119308
Costo enajen, de val. y bienes A.F	478	
Gastos diversos	480	
REI del ejercicio positivo	481	
REI del ejercicio negativo	483	
Resultado antes de part - Utilidad	484	11833446
Resultado antes de part - Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(975441)
Resultado antes del imp - Utilidad	487	10858005
Resultados antes del imp - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(3195656)
Resultado del ejercicio - Utilidad	492	7662349
Resultado del ejercicio - Pérdida	493	(0)

ANEXO 9 - REPORTE TRIBUTARIO PARA TERCEROS.

INFORMACIÓN DE LA DECLARACIÓN JURADA ANUAL - RENTAS DE 3RA. CATEGORIA						
Información al 24/03/2023						
INFORMACIÓN ECONÓMICO - FINANCIERA						
	2022			2021		
Ingresos Netos del periodo	258,454,817	O		248,125,867	O	
Otros Ingresos declarados	29,039,615	O		22,149,192	O	
Total Activos Netos	99,413,747	O		88,899,170	O	
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	11,569,539	O		12,312,864	O	
Cuentas Por Cobrar Comerciales - Relacionados	1,285,685	O		736,252	O	
Cuentas Por Cobrar Diversas - Terceros	1,523,717	O		1,670,533	O	
Cuentas Por Cobrar Diversas - Relacionados	285,803	O		1,093,004	O	
Cuentas por cobrar a accionistas, socios, directores	40,961	O		71,830	O	
Provisión por cuentas de cuentas de cobranza dudosa		S			S	
Total Cuentas por Pagar (proveedores / de terceros / a relacionados)	28,873,991	O		24,672,614	O	
Total Pasivo	57,513,907	O		54,578,577	O	
Total patrimonio	41,899,840	O		34,320,593	O	
Capital social	9,410,000	O		9,410,000	O	
Resultado Bruto (Utilidad o Pérdida)	31,090,256	O		27,563,697	O	
Resultado antes de participaciones e impuestos (antes de ajustes tributarios)	11,833,446	O		11,309,434	O	
Importe pagado	0	O		0	O	

N: No presentó Declaración Jurada, S: Sin dato declarado, O: Dato Original, R: Dato Rectificado

INFORMACIÓN DEL IMPUESTO TEMPORAL A LOS ACTIVOS NETOS (ITAN) - 2023			
Presentó declaración	Si	Cuotas Pagadas	
Base Imponible	99413747	Cantidad	Monto
ITAN a Pagar	393655	7	262618.00



ANEXO 10 - REPORTE TRIBUTARIO PARA TERCEROS

INFORMACIÓN DE VENTAS, INGRESOS DE RENTA, Y CONTRIBUCIONES A ESSALUD (MENSUAL EJERCICIOS ANTERIORES Y CORRIENTE)

Información al 15/09/2023

EJERCICIO ANTERIOR (2019)				EJERCICIO ANTERIOR (2021)			
MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD	MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD
ENERO	15,585,456	12,523,909	53,943	ENERO	20,961,166	20,264,073	58,656
FEBRERO	15,150,404	12,719,383	54,232	FEBRERO	20,296,024	18,322,225	56,470
MARZO	15,283,553	14,329,227	56,075	MARZO	20,458,192	19,991,692	59,966
ABRIL	13,114,101	11,040,362	56,439	ABRIL	16,995,797	16,129,296	58,270
MAYO	16,701,014	15,952,326	54,195	MAYO	19,023,060	17,755,461	56,866
JUNIO	15,116,142	14,326,391	57,172	JUNIO	22,535,190	21,348,580	57,931
JULIO	17,422,783	16,121,675	55,577	JULIO	22,946,068	20,769,044	57,693
AGOSTO	15,923,411	15,397,563	57,168	AGOSTO	24,080,974	22,469,932	58,934
SETIEMBRE	15,758,841	14,436,970	58,941	SETIEMBRE	28,487,693	25,704,935	62,149
OCTUBRE	17,083,587	15,938,037	53,892	OCTUBRE	24,141,847	23,298,029	67,015
NOVIEMBRE	15,931,636	14,447,863	55,548	NOVIEMBRE	27,830,547	26,592,687	62,870
DICIEMBRE	15,759,883	14,113,893	52,901	DICIEMBRE	27,525,554	26,318,265	65,320
TOTAL EJERCICIO	188,830,811	171,347,599	666,083	TOTAL EJERCICIO	275,282,112	258,964,219	722,140

EJERCICIO ANTERIOR (2022)

MES	VENTAS	INGRESOS NETOS	CONTRIBUCIÓN ESSALUD
ENERO	25,184,343	23,621,053	67,608
FEBRERO	24,691,280	23,722,580	66,623
MARZO	26,816,297	25,004,618	66,381
ABRIL	22,134,963	21,087,071	66,504
MAYO	23,289,701	22,228,677	68,753
JUNIO	26,739,251	24,902,153	70,402
JULIO	19,638,038	18,059,527	74,005
AGOSTO	25,553,587	24,153,823	66,680
SETIEMBRE	23,768,930	21,726,066	75,390
OCTUBRE	22,427,431	20,599,328	71,531
NOVIEMBRE	21,600,605	20,275,127	73,489
DICIEMBRE	23,672,090	22,735,012	74,415
TOTAL EJERCICIO	285,516,516	268,115,035	841,781

Información corresponde a la última declaración presentada en cada período, incluyendo sustitutorias o rectificatorias.

Ventas: Ventas Brutas, sin considerar descuentos, corresponden a Régimen General y RER.

Ingresos: Corresponden a Ingresos Netos declarados en el Régimen General y RER y a los Ingresos Brutos del Nuevo RUS.

"O": Omiso a la presentación de la declaración.

"-": Presentó Formulario, pero no declaró Ventas, Ingresos y/o Contribuciones a EsSalud en ese período.

"NA": No aplica, no corresponde a las situaciones anteriores.