



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

**Impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid - 19 en las
cadenas de cine en Lima, 2020**

TESIS

Para optar al título profesional de Contador Público

AUTOR(ES):

De La Cruz Chara, Dante Luis Enrique (0000-0002-5068-0257)

Zárate Sánchez, Brenda del Pilar (0000-0002-2726-5602)

ASESOR:

Toledo Barrón, Walter Leonel (0000-0002-1203-0739)

Lima, 26 de Mayo de 2021

DEDICATORIA

La presente investigación la dedicó con mucho cariño a las personas más importantes en mi vida, mi abuelita, mi mamá y mi hermano quienes fueron mi motor, fuerza y apoyo constante para alcanzar mis objetivos durante mi desarrollo profesional y personal.

Brenda Del Pilar Zárate Sánchez

Quiero dedicar mis logros a mis padres ya que ellos son la motivación a las metas que me he trazado para mi vida, gracias a su esfuerzo físico y emocional han desarrollado en mí el valor del mérito y de la perseverancia. Siento la obligación de demostrarles que su sacrificio es recompensado con un hijo profesional, exitoso y con una fuerte base moral

Dante Luis De La Cruz Chara

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a todas las personas que nos apoyaron con este trabajo de investigación en especial a nuestros padres, por la motivación de superación y su apoyo incondicional a lo largo del camino. En segundo lugar, a nuestro asesor, por su apoyo, consejos, tiempo y guía durante el proceso de nuestra presente investigación. Por último, agradecemos a los profesionales que contribuyeron para culminar la presente investigación y lograr nuestro objetivo profesional.

Resumen

El presente trabajo de investigación está basado en la coyuntura actual de la pandemia por el covid-19 y su impacto en los resultados financieros de las empresas de entretenimiento, específicamente las cadenas de cine, que han sido las más afectadas por las regulaciones gubernamentales de cierre temporal y la desconfianza de sus habituales consumidores por el riesgo de contagio. El impacto de la crisis sanitaria ha provocado que muchas empresas deslocalicen sus operaciones en el país donde operaban o cierren definitivamente por la inviabilidad económica de su negocio; por tal sentido, muchos profesionales de la materia se cuestionan la continuidad de muchas empresas que han tenido un longevo periodo de cese de operaciones; por ende, se ve afectado significativamente el principio de negocio en marcha.

El principio de negocio en marcha que, junto con el devengado, son los principios fundamentales en la preparación de los estados financieros como indica la primera Norma Internacional de Contabilidad (NIC 1). La preparación de los estados financieros mediante las normas internacionales de información financiera (NIIF's) dependen del principio de negocio en marcha para aplicarlas en la contabilidad de la empresa; sin embargo, debido a la incertidumbre provocada por el covid-19 en las operaciones de las empresas de cine tanto en el periodo de '*hibernación*' económica establecida por el gobierno y los riesgos económicos y operativos asociados al reinicio de sus actividades, se genera mayor incertidumbre relativa si la crisis de la pandemia ha afectado el rendimiento financiero y, por ende, se puede ver afectado materialmente el principio de negocio en marcha.

El presente trabajo tendrá cinco capítulos en los que abordaremos el problema de la pandemia por el covid-19 en las cadenas de cine. El capítulo I corresponde al Marco Teórico, en el cual se explicará el contexto general de la pandemia del covid-19 en el Perú, sus efectos en la economía nacional, el rendimiento de las empresas y los principios contables sobre los que se fundamenta la elaboración financiera de sus informes, así como la industria del cine. El capítulo II corresponde al Plan de Investigación en el cual se definirán los problemas, objetivos e hipótesis generales y específicos que se abordarán en

la tesis para verificar la relación causal de los resultados financieros en el principio de negocio en marcha en un contexto de covid-19. En el capítulo III Metodología, se explicará el proceso científico que se realizará para demostrar nuestra hipótesis, definiremos nuestras variables, nuestros objetivos e hipótesis. En el capítulo IV Desarrollo de la Investigación, se utilizará las herramientas de las encuestas de opinión y las entrevistas a profundidad. Finalmente, en el capítulo V Interpretación de resultados, explicaremos los resultados obtenidos de nuestro proceso de investigación desarrollado en el plan de tesis y daremos a conocer las conclusiones y nuestras recomendaciones.

Palabras Clave: Principio de negocio en marcha, normas internacionales de información financiera, Industria de entretenimiento, cadenas de cine, covid-19

Abstract

This research work is based on the current situation of the COVID-19 pandemic and its impact on the financial results of entertainment companies, specifically cinema chains, which have been the most affected by government regulations of temporary closure and the distrust of its habitual consumers due to the risk of contagion. The impact of the health crisis has caused many companies to relocate their operations in the country where they operated or to close permanently due to the economic unfeasibility of their business; Therefore, many professionals in the field question the continuity of many companies that have had a long period of cessation of operations; therefore, the going concern principle is significantly affected.

The going concern principle which, as well as accruals, are the fundamental principles in the preparation of financial statements as indicated in the first International Accounting Standard (IAS 1). The preparation of financial statements through international financial reporting standards (IFRSs) depend on the going concern principle to apply them to the company's accounting; However, due to the uncertainty caused by covid-19 in the operations of cinema companies both in the period of economic 'hibernation' established by the government and the economic and operational risks associated with the restart of their activities, greater Relative uncertainty whether the pandemic crisis has affected financial performance and, therefore, the going concern principle may be materially affected.

This work will have five chapters in which we will address the problem of the covid-19 pandemic in cinema chains. Chapter I corresponds to the Theoretical Framework, in which the general context of the covid-19 pandemic in Peru, its effects on the national economy, the performance of companies and the accounting principles on which the elaboration is based will be explained. financial reporting, as well as the film industry. Chapter II corresponds to the Research Plan in which the problems, objectives and general and specific hypotheses that will be addressed in the thesis will be defined to verify the causal relationship of the financial results in the beginning of business in progress in a context of covid- 19. In Chapter III Methodology, the scientific process that will be

carried out to demonstrate our hypothesis will be explained, we will define our variables, our objectives and hypotheses. In Chapter IV Research Development, the tools of opinion polls and in-depth interviews will be used. Finally, in chapter V Interpretation of results, we will explain the results obtained from our research process developed in the thesis plan and we wil share the conclusions and our recomendations.

Keywords: Going business principle, international financial information standards, entertainment industry, movie chains, covid-19.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO.....	14
1.1 Negocio en Marcha	14
1.2 Materialidad	21
1.3 Indicadores Financieros.....	23
1.3.1 Solidez.....	23
1.3.2 Eficiencia.....	24
1.3.3 Liquidez.....	24
1.3.4 Gestión	28
1.3.5 Solvencia	31
1.3.6 Rentabilidad	34
1.3.7 Ratios Financieros	45
1.4 Sector de entretenimiento: Salas de cines	46
1.5 Covid-19.....	54
CAPÍTULO II PLAN DE INVESTIGACIÓN.....	55
2.1 Estado de la cuestión	55
2.2 Justificación o relevancia	56
2.3 Problema	58
2.3.1 Problema Principal	60
2.3.2 Problema Secundario.....	60
2.4 Objetivos e hipótesis	61
2.4.1 Objetivo general	61
2.4.2 Objetivos específicos.....	61
2.4.3 Hipótesis general	61
2.4.4 Hipótesis específicas	61
2.5 Limitaciones	61
CAPÍTULO III METODOLOGÍA.....	62
3.1 Metodología	62
3.1.1 Investigación explicativa.....	62
3.1.2 Variable: Dependiente e Independiente	63
3.2 Objetivo y tipo de investigación.....	64
3.2.1 Enfoque Mixto: Cualitativo y Cuantitativo	64

3.3	Diseño de Investigación	65
3.3.1	Diseño Experimental y No experimental	65
3.3.2	Tipo de Análisis: Longitudinal y transversal	66
3.4	Investigación cualitativa.....	67
3.4.1	Descripción de los instrumentos de recolección de datos	67
3.4.2	Población.....	68
3.4.3	Tamaño de la muestra	68
3.4.4	Técnica: La Entrevista.....	68
3.5	Investigación cuantitativa.....	72
3.5.1	Descripción de los instrumentos de recolección de datos	72
3.5.2	Población.....	72
3.5.3	Tamaño de la muestra	73
3.5.4	Técnica: Encuesta de Opinión.....	74
CAPÍTULO IV DESARROLLO		78
4.1	Revisión del Marco teórico	78
4.2	Aplicación de instrumentos.....	83
4.2.1	Entrevistas a Profundidad.....	83
4.2.2	Encuestas.....	100
4.3	Caso Práctico.....	128
CAPÍTULO V INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS		151
5.1	Aplicación de resultados	151
5.1.1	Aplicación de resultados: investigación cualitativa	151
5.1.2	Aplicación de resultados: investigación cuantitativa	158
5.2	Medición de fiabilidad: Alfa de Cronbach.....	165
5.3	Prueba de Hipótesis General	167
5.4	Prueba de hipótesis específicas	168
5.5	Conclusiones y recomendaciones.....	171
5.5.1	Conclusiones	171
5.5.2	Recomendaciones.....	174
BIBLIOGRAFÍA.....		177
ANEXOS.....		185
	Matriz de consistencia.....	185
	Árbol de problema.....	186
	Formato de evaluación de empresa en marcha.....	187

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 EL APARTADO 2 DE LA NIA 570 PROPORCIONA LOS SIGUIENTES EJEMPLOS:.....	19
TABLA 2 NÚMERO DE COMPLEJOS Y SALAS DE CINE EN EL PERÚ	47
TABLA 3 DETALLE DE VENTAS POR RUBRO DURANTE EL 2019 Y 2018 DE UNA EMPRESA	49
TABLA 4 DETALLE DEL COSTO DE CIERTA EMPRESA POR RUBRO DEL 2019 Y 2018	51
TABLA 5 MARGEN ENTRE INGRESOS DE TAQUILLA Y EL ALQUILER DE PELÍCULAS 2019 Y 2018.....	51
TABLA 6 NÚMERO DE COMPLEJOS ARRENDADOS CON TERCEROS Y EMPRESAS VINCULADAS	52
TABLA 7 OBLIGACIONES FINANCIERAS ADQUIRIDAS DURANTE EL 2019 Y 2018.....	53
TABLA 8 MARGEN NETO Y COSTO POR ACCIÓN	53
TABLA 9 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA – PREGUNTAS OBJETIVO GENERAL.....	69
TABLA 10 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA – PREGUNTAS OBJETIVO ESPECÍFICO 1	70
TABLA 11 INVESTIGACIÓN CUALITATIVA – PREGUNTAS OBJETIVO ESPECÍFICO 2.....	71
TABLA 12 MARCO TEÓRICO – HIPÓTESIS GENERAL.....	79
TABLA 13 MARCO TEÓRICO – HIPÓTESIS ESPECÍFICO 1	81
TABLA 14 MARCO TEÓRICO – HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2	82
TABLA 15 TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS CUALITATIVAS POR OBJETIVOS.	101
TABLA 16 DETALLE DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE POP CORN TIME	130
TABLA 17 RIESGO DE EMPRESA EN MARCHA CASO PRÁCTICO	148
TABLA 18 RESUMEN DE PROCESAMIENTO DE CASOS DE ALFA DE CRONBACH.....	166
TABLA 19 TABLA CRUZADA IMPACTO FINANCIERO Y PRINCIPIO DE NEGOCIO EN MARCHA	167
TABLA 20 ANÁLISIS DE CHI CUADRADO DE PEARSON	168
TABLA 21 TABLA CRUZADA ENTRE IMPACTO FINANCIERO Y GESTIÓN FINANCIERA	168
TABLA 22 PRUEBAS DE CHI CUADRADO HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1	169
TABLA 23 TABLA CRUZADA DE IMPACTO FINANCIERO Y POSICIÓN EN EL MERCADO	170
TABLA 24 PRUEBA CHI CUADRADO HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2.....	170

INDICE DE FIGURAS

ILUSTRACIÓN 1 N.º DE COMPLEJOS DE LAS CADENAS DE CINE.....	47
ILUSTRACIÓN 2 PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE CINES EN PERÚ	48
ILUSTRACIÓN 3 INGRESO DE DULCERÍA ÚLTIMOS 6 AÑOS DE UNA CADENA DE CINE.....	50
ILUSTRACIÓN 4 VARIACIÓN DE INGRESOS POR TAQUILLA Y ALQUILER DE PELÍCULAS.....	52
ILUSTRACIÓN 5 TAMAÑO DE MUESTRA - MUESTRA CUALITATIVA	68
ILUSTRACIÓN 6 UNIVERSO DE CADENAS DE CINE	73
ILUSTRACIÓN 7 FÓRMULA DE ESTADÍSTICA.....	73
ILUSTRACIÓN 8 PREGUNTA 1 ENCUESTA.....	102
ILUSTRACIÓN 9 PREGUNTA 2 ENCUESTA.....	103
ILUSTRACIÓN 10 PREGUNTA 3 ENCUESTA.....	104
ILUSTRACIÓN 11 PREGUNTA 4 ENCUESTA.....	105
ILUSTRACIÓN 12 PREGUNTA 5 ENCUESTA.....	106
ILUSTRACIÓN 13 PREGUNTA 6 ENCUESTA.....	107
ILUSTRACIÓN 14 PREGUNTA 7 ENCUESTA.....	108
ILUSTRACIÓN 15 PREGUNTA 8 ENCUESTA.....	109
ILUSTRACIÓN 16 PREGUNTA 9 ENCUESTA.....	110
ILUSTRACIÓN 17 PREGUNTA 10 ENCUESTA.....	111
ILUSTRACIÓN 18 PREGUNTA 11 ENCUESTA.....	112
ILUSTRACIÓN 19 PREGUNTA 12 ENCUESTA.....	113
ILUSTRACIÓN 20 PREGUNTA 13 ENCUESTA.....	114
ILUSTRACIÓN 21 PREGUNTA ENCUESTA 14.....	115
ILUSTRACIÓN 22 PREGUNTA 15 ENCUESTA.....	116
ILUSTRACIÓN 23 PREGUNTA 16 ENCUESTA.....	117
ILUSTRACIÓN 24 PREGUNTA 17 ENCUESTA.....	118
ILUSTRACIÓN 25 PREGUNTA 18 ENCUESTA.....	119
ILUSTRACIÓN 26 PREGUNTA 19 ENCUESTA.....	120
ILUSTRACIÓN 27 PREGUNTA 20 ENCUESTA.....	121
ILUSTRACIÓN 28 PREGUNTA 21 ENCUESTA.....	122
ILUSTRACIÓN 29 PREGUNTA 22 ENCUESTA.....	123
ILUSTRACIÓN 30 PREGUNTA 23 ENCUESTA.....	124
ILUSTRACIÓN 31 PREGUNTA 24 ENCUESTA.....	125
ILUSTRACIÓN 32 PREGUNTA 25 ENCUESTA.....	126
ILUSTRACIÓN 33 PREGUNTA 26 ENCUESTA.....	127
ILUSTRACIÓN 34 PREGUNTA 27 ENCUESTA.....	128
ILUSTRACIÓN 35 SITUACIÓN FINANCIERA POP CORN TIME 2019	133
ILUSTRACIÓN 36 ESTADO DE RESULTADOS POP CORN TIME 2019.....	134
<i>ILUSTRACIÓN 37 COMPARACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL 2019 Y 2020.....</i>	<i>135</i>
ILUSTRACIÓN 38 COMPARACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS DEL 2019 Y 2020.....	136
ILUSTRACIÓN 39 COMPARACIÓN DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DEL 2019 Y 2020.....	137

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo de investigación está basado en el contexto internacional por la crisis de la pandemia del covid-19 y el efecto negativo que ha tenido en la economía en el Perú, especialmente, en las industrias que sufrieron una paralización total y longeva de sus actividades como es la industria de las cadenas de cine. Las medidas gubernamentales de cese temporal de actividades afectaron mucho a la industria del cine, y a preocupado a profesionales y académicos sobre el impacto financiero de las medidas adoptadas para frenar el contagio del coronavirus y si tendría un impacto en el principio de negocio en marcha.

Si bien la industria del cine está muy vigente y no había sido afectada hasta antes de la pandemia del covid-19 por el apogeo de empresas de *streaming* como Netflix o Amazon prime, entre otras, la incertidumbre de que las compañías con menor participación de mercado o sin apoyo financiero de algún holding empresarial puedan tener el riesgo de quebrar o ser absorbidas por una compañía más grande. El mercado peruano cuenta con 7 cadenas de cine de las cuales 5 son las principales. Las empresas desde el inicio de la pandemia en el Perú tomaron las medidas de reducir los costos como el plan de suspensión de labores para su personal operativo, la renegociación de contratos de alquileres de sus complejos de cine entre otras medidas de ahorro y limitación de sus inversiones. En este sentido, existe una gran incertidumbre en la industria y las que cuentan con mayor capacidad de financiamiento podrían afrontar esta crisis.

En tal sentido, como profesionales de la carrera contable analizamos el impacto de la actual crisis sanitaria y las medidas impuestas por el gobierno peruano en los estados financieros de las cadenas de cine y si existe el riesgo de incumplimiento del principio de negocio en marcha como lo indica el marco conceptual y la norma internacional de contabilidad 1 (NIC 1 Presentación de los estados financieros) la cual establece como pilar fundamental “evaluar la capacidad que tiene la entidad para continuar en funcionamiento” para la aplicación del resto de normas contables y de información financiera. Adicionalmente, investigamos otras fuentes en la que destaca las normas internacionales de auditoría (NIA 570 empresa en funcionamiento) en el cual menciona casos de empresas quienes podrían incurrir en riesgo de negocio en marcha; así como otras fuentes académicas sobre la investigación de este principio.

Como parte de nuestro trabajo de investigación, analizaremos el impacto financiero de la crisis sanitaria en la empresa Cineplanet quien tiene participación en el mercado de 53.3% y que pertenece al grupo empresarial Intercorp. La investigación estará soportada con la opinión de expertos profesionales que trabajan y auditan la empresa Cineplanet, dichos expertos conocen el desarrollo de la industria, las estrategias aplicables para retomar sus operaciones, entre otros.

El objetivo general del estudio es determinar el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima en el año 2020. Se tiene conocimiento de que el 57% de todos los complejos de Cine en el Perú están en Lima metropolitana mientras que el resto se encuentra en otras ciudades del país. Para medir el impacto revisaremos los estados financieros de Cineplanet, realizaremos analíticas y aplicaremos los ratios financieros.

En conclusión, la presente investigación busca relacionar de manera causal el impacto financiero de la crisis actual por el covid-19 en el principio de negocio en marcha de las cadenas de cine en Lima, tomando como caso de investigación el resultado financiero de Cineplanet. Además, en la investigación sobre este principio en trabajos pasados, se busca determinar que este principio tiene un concepto muy subjetivo y particular para cada compañía, ya que en la investigación científica tiene la dualidad cualitativa y cuantitativa al mismo tiempo por no depender únicamente de los resultados del activo y el pasivo; o de los ingresos y los costos; sino incluso de la voluntad personal e individual del empresario de continuar el proyecto empresarial si este complace sus expectativas de retorno de la inversión y rentabilidad.

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

1.1 Negocio en Marcha

Principios Contables Generalmente Aceptados (PCGA)

En el año 1965 en la ciudad de Mar del Plata, Argentina, se celebró la VII conferencia interamericana de contabilidad donde se aprobaron los principios contables generalmente aceptados por la comisión organizadora. Estos principios aprobados son equidad, entidad, bienes económicos, moneda común denominador, empresa en marcha, valuación al costo, período, devengado, objetividad, realización, prudencia, uniformidad, importancia relativa y exposición que, junto con la partida doble, base de la contabilidad desde su origen, formaron el consenso unificador para la aplicación del profesional de la materia contable en la elaboración de los reportes financieros. (Gavelán-Izaguirre, 2000, p.122)

Estos 15 principios fueron considerados para unificar criterios del profesional contable en el registro de la información económica de las empresas. Para la presente investigación nos basaremos en definir el principio de negocio en marcha, cuando se ve afectado este principio y cuáles son las causales por las que una empresa vea condicionada la aplicación de este principio. En definitiva, este principio se refiere a todo organismo económico cuya existencia temporal tiene plena vigencia y proyección.

Normas Internacionales de Información Financiera

La base teórica sobre el principio de negocio en marcha está definida en el marco conceptual y en la Norma Internacional de Contabilidad “Presentación de Estados Financieros” (NIC 1 p 25 -26) como característica general y fundamental de los estados financieros. La NIC 1 tiene como objetivo establecer las bases para la adecuada presentación de los estados financieros con la finalidad de garantizar una representación fiel de los sucesos económicos de la empresa y que sus informes financieros sean comparables respecto a periodos anteriores como una uniformidad estructural con los de otras compañías. En abril de 2001 el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad adoptó la NIC 1 Presentación de Estados Financieros, que había sido originalmente emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad en septiembre de 1997 (IFRS *foundation* 2019). En la norma se describen los conceptos de materialidad, devengado y negocio en marcha como característica general de los reportes financieros; sin embargo, esos conceptos no fueron novedad pues con anterioridad habían sido de uso

común por los contadores en los principios contables generalmente aceptados. La peculiaridad radica en que desde que empezaron a emitirse nuevas normas internacionales de información financiera (2003 en adelante), debido al crecimiento vertiginoso de las corporaciones y la globalización de los mercados, se tomó este principio de empresa en marcha como pilar fundamental para la aplicación de las subsecuentes normas financieras que establecen un criterio de registro particular para cada transacción económica de las empresas. Por otro lado, la NIC 10 (Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa) indica que no se elaborará los estados financieros sobre el principio de negocio en marcha si la gerencia, después del periodo sobre el que se informa, tiene la intención de liquidar o cesar actividades, o bien no existe otra alternativa más realista (p. 14). Del párrafo anterior se infiere que no se aplicarán las normas internacionales de contabilidad cuando, después del periodo sobre el que se informa, se haya tomado la decisión de cerrar el negocio por cualquier causal o porque ya no se pueda seguir con las operaciones. El párrafo 15 de la norma (NIC 10) nos explica que se debe considerar este principio con base al deterioro del resultado de las operaciones después del periodo sobre el que se informa y si este puede sostener el principio de negocio en marcha, es decir, si es apropiado para la aplicación de las demás normas contables con base a su utilidad o pérdida. Lo que quiere indicar la norma es el momento en el que se debe tener en cuenta dicho principio para la formulación de los estados financieros y este es obtenido en base a los resultados del periodo anterior o la decisión de los responsables de la empresa antes de la autorización o aprobación de los informes financieros.

Ley general de sociedades N°26887 sobre la terminación de una empresa en sociedad

Esta ley se mencionará de forma breve porque proporciona algunas causales de terminación de una compañía, aunque sea de carácter contractual y no de carácter financiero o contable. La ley general de sociedades en su sección cuarta detalla el procedimiento de la extinción de una empresa comenzando con el proceso de disolución cuando esta cumpla con el fin de su constitución o porque no cumpla con los requisitos requeridos para una sociedad mercantil. Como se mencionó, la sección cuarta de la mencionada ley menciona los procesos que sigue una empresa cuando tiene como destino la culminación de actividades y son detalladas en tres títulos: título I Disolución, título II Liquidación y título III Extinción. No enfocaremos la tesis en función de esta ley porque consideramos que no tiene el carácter financiero que desarrollamos en toda la investigación sino solo que está centrada de una forma legal. La relevancia de mencionar

esta ley es para dar a conocer que existe un enfoque cualitativo para la determinación del principio de negocio en marcha y este puede ser conocido desde el nacimiento de una empresa o conocerse en el transcurso de su actividad.

Antecedentes sobre el principio de Negocio en Marcha

El estudio académico sobre el principio de negocio ha sido analizado por el lado de la auditoría, ya que ha sido preocupación de base para la profesión del auditor para tener una opinión razonable sobre la labor del contador y su juicio profesional en la preparación de los estados financieros; mientras que por el lado del experto financiero, aplicando las normas de información financiera puede hacer proyecciones en base a la información real e histórica para medir la viabilidad futura del negocio y, su valor de mercado o bursátil.

El principio de negocio en marcha es conocido con otros nombres para las personas hispanohablantes en el mundo. Toro (2017) en su tesis doctoral de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) se refiere al principio de negocio en marcha como empresa en funcionamiento o gestión continuada citando para este último término a Angulo y Gabás (1985), Prado (1989), Laffarga, Laffarga y Pina (1995) y que esa es la premisa básica en la elaboración de los estados financieros. Para el mundo anglosajón se le conoce como “going concern” o “going business” en el que se le asocia a un supuesto básico de la contabilidad financiera que predica sobre la entidad: su normal funcionamiento, existencia futura y excluye la intención de interrumpir dicha continuidad (Ordoñez, 2019).

Una definición exacta de cuando una empresa está en riesgo del principio de negocio en marcha aún no está definida completamente ni existe un consenso definido. Para Bobadilla (1967) la noción del valor de un negocio en marcha es imprecisa, discutible y relativa. Sin embargo, se propone una definición técnica para este principio como:

Una empresa constituye negocio en marcha cuando traspuso el punto en que las recuperaciones remuneran los costos de funcionamiento, imputables a un ejercicio; cuando ha trascendido el “punto muerto” y las ganancias igualan o exceden el rédito normal del capital de gestión invertido. Mientras no estén remunerados todos los factores de la producción y existan superutilidades, no se puede decir que el negocio tenga valor económico de empresa en marcha en su acepción más limitada, sólo se puede hablar de costos o gastos

realizados para aviar la empresa y de que puedan existir buenas razones para que sean recuperables en caso de cesión (Bobadilla, 1967, 13-14).

Existen muchos factores para determinar la buena marcha de una empresa, así como el riesgo del mismo. Una empresa depende de factores internos y externos para una proyección normal en el tiempo. Como señalaba Rengifo y Burga (2015), “una empresa es un sistema que funciona gracias a la combinación de sus diferentes recursos, para la producción de un producto o un servicio. Se desarrolla en un entorno de mercado con el cual interactúa con sus propias características y se tiene que adaptar a una serie de leyes que se establecen dentro de la sociedad” (p. 106). Para esta definición el sector productivo privado en un país estaría conformado por múltiples sistemas – formales e informales, grandes o pequeños, individuales o asociados – que estarían funcionando con sus recursos propios – capital y trabajo – para la producción de los bienes o servicios que se ofertan en un mercado adaptable a las condiciones de la sociedad. Asimismo, se debe deslindar el concepto de valor “en libros” de una empresa al de “el valor de mercado” ya que, el primero refleja el valor pasado o histórico de una empresa mientras que el segundo refleja la proyección futura del mismo. Por ese sentido, Bobadilla (1967) hacía hincapié en “distinguir y separar dos aspectos o sectores de la empresa; el que se refiere al patrimonio material – suma algebraica de activos y pasivos – y los valores inmateriales atribuidos a la organización, creados por ella” (p. 14).

En conclusión, una empresa puede tener riesgo de empresa en marcha debido a los resultados económicos provocados por la fusión de los factores del mercado en el que se desarrolla que no le fueron favorables. El resultado de riesgo en marcha sería medida cuantitativamente por los resultados desfavorables en los informes financieros. Por otro lado, cualitativamente, una empresa puede estar en riesgo de negocio en marcha por la simple decisión de la administración de liquidar por motivos variados como separación de accionistas, rendimiento no esperado o retorno de la inversión; entre otros.

Indicios de riesgo de negocio en marcha en las Normas Internacionales de Auditoría

Para el profesional de auditoría ha sido más exhaustiva la labor de identificar indicios probables donde estaría en riesgo el principio de negocio en marcha en las empresas que evalúa. La responsabilidad del auditor es opinar, en base al análisis de los estados financieros, la representación fiel de la aplicación de las normas contables en la realidad económica de la empresa. Debido a que el auditor es una persona independiente a la empresa (sin conflicto de intereses) puede dar su opinión sin ningún sesgo ni intención personal de favorecer ni perjudicar en la opinión del resultado financiero a diferencia del responsable de la elaboración de los informes financieros que sí puede generar sesgo en la información ya sea por desconocimiento u obstinación del proyecto empresarial y por simple “maquillaje” de resultados para los propietarios de la empresa o fiscalización gubernamental. En este punto el principio de negocio en marcha podría no ser evaluado objetivamente por el hecho que tiene esa dualidad, cualitativa y cuantitativa. Cuando se ignora el hecho cuantitativo del principio de negocio en marcha se puede caer en el error de ignorar el fracaso empresarial. Toro (2017) añadía en su investigación la siguiente conclusión que va en paralelo a lo expresado anteriormente:

“...no existe un término que defina de modo concluso el concepto de fracaso empresarial dejando espacio a los administradores de la empresa de modo que pueden determinar incorrectamente la capacidad de continuidad de su negocio bien para poder encubrir situaciones críticas (manipulación) o por desconocimiento de la situación (falta de información).

Para evitar la subjetividad personal del principio de negocio en marcha, las normas de auditoría han listado indicios en los que se podría incurrir en riesgo de negocio en marcha.

Norma Internacional de Auditoría 570 (NIA 570) - Empresa en funcionamiento

La norma internacional de auditoría 570 (Empresa en funcionamiento) proporciona al auditor una base más sólida que el marco conceptual y la NIC 1 ya que allí sí se detalla los posibles riesgos que podrían afectar el negocio en marcha. Esta norma de auditoría le da la responsabilidad al auditor de:

“...obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada sobre la idoneidad de la utilización por parte de la dirección de la hipótesis de empresa en funcionamiento para la

preparación y presentación de los estados financieros, así como de determinar si existe alguna incertidumbre material con respecto a la capacidad de la entidad para continuar como empresa en funcionamiento. Esta responsabilidad existe aún en el caso de que el marco de información financiera utilizado para la preparación de los estados financieros no contenga un requerimiento explícito de que la dirección realice una valoración específica de la capacidad de la entidad para continuar como empresa en funcionamiento (NIA 570, p.4)”.

Para tal fin, la NIA 570 clasifica en tres los indicios que afectarían el principio de negocio en marcha como son el riesgo financiero, el riesgo operativo y otros riesgos externos. En cada uno de los riesgos anteriormente mencionados se detalla una lista donde se ejemplifican partidas puntuales donde se abriría la “grieta” del negocio en marcha.

Tabla 1 El apartado 2 de la NIA 570 proporciona los siguientes ejemplos:

Financieros
Posición patrimonial neta negativa o capital circulante negativo
Préstamos a plazo fijo próximos a su vencimiento sin perspectivas realistas de reembolso o renovación; o dependencia excesiva de préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo
Indicios de retirada de apoyo financiero por los acreedores
Flujos de efectivo de explotación negativos en estados financieros históricos o prospectivos
Ratios financieros claves desfavorables
Pérdidas de explotación sustanciales o deterioro significativo del valor de los activos utilizados para generar flujos de efectivo
Atrasos en los pagos de dividendos o suspensión de estos
Incapacidad de pagar al vencimiento a los acreedores
Incapacidad de cumplir con los términos de los contratos de préstamo
Cambio en la forma de pago de las transacciones con proveedores, pasando del pago a crédito al pago al contado
Incapacidad de obtener financiación para el desarrollo imprescindible de nuevos productos u otras inversiones esenciales
Operativos
Intención de la dirección de liquidar la entidad o de cesar en sus actividades
Salida de miembros clave de la dirección, sin sustitución
Pérdida de un mercado importante, de uno o varios clientes clave, de una franquicia, de una licencia o de uno o varios proveedores principales
Dificultades laborales
Escasez de suministros importantes
Aparición de un competidor de gran éxito

Otros
Incumplimiento de requerimientos de capital o de otros requerimientos legales
Procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que, si prosperasen, podrían dar lugar a reclamaciones que es improbable que la entidad pueda satisfacer
Cambios en las disposiciones legales o reglamentarias o en políticas públicas que previsiblemente afectarán negativamente a la entidad
Catástrofes sin asegurar o aseguradas insuficientemente cuando se producen

Como anteriormente fue mencionado, la NIA 570 detalla sucesos financieros, operativos u otros que podrían afectar negativamente el principio de negocio en marcha en una empresa.

Comentarios de *Big Four*

Se recopiló información de las *Big Four* sobre el efecto del covid – 19 en el principio de negocio en marcha considerando que la información es relevante para nuestra investigación. Las *Big Four* o también conocidas como las cuatro firmas más importantes del mundo en el sector de la consultoría y auditoría. En la actualidad, las *Big Four* están integradas por Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernest & Young y KPMG.

En el boletín “Implicaciones contables de los efectos del COVID 2020,” publicado por la firma auditora PricewaterhouseCoopers (PwC), señala que las compañías deben de tener en cuenta las posibles implicaciones por el Covid – 19, revelar los impactos reales y potenciales. En base a una evaluación cualitativa y cuantitativa de las actividades comerciales, la situación financiera y el desempeño económico en relación con los informes financieros internos del 2020. Cabe precisar, que puede ser necesario incrementar el alcance de las revelaciones respecto a las incertidumbres de las estimaciones, esto implica un juicio significativo. Igualmente, pueden presentarse efectos financieros significativos, como gastos materiales individuales o un ajuste de modificación, los cuales deben ser revelados de forma separada en las notas de los estados financieros o en el estado de resultado (PwC, 2020).

Según el informe “COVID- 19: Reporte Financiero y Revelaciones” publicado por la firma auditora Grant Thornton, señala que para la evaluación de continuar como negocio en marcha la Gerencia, debe de tener en cuenta toda la información disponible respecto al futuro. Asimismo, debe considerar diversos factores como la rentabilidad actual y esperada, programas de pagos de obligaciones financieras y fuentes potenciales de reestructura de financiamiento, además la capacidad de seguir brindando sus servicios.

No obstante, si la Gerencia determinara que la compañía podría ser liquidada, el principio de negocio en marcha no sería apropiado y los estados financieros tendrían que ser preparados sobre una base de liquidación. Cabe señalar, que todos los sucesos que ocurran durante el periodo de eventos subsecuentes deben ser tomados en cuenta para evaluar si se presentarán dudas significativas respecto a la capacidad para continuar como negocio en marcha. Además, incluso si los sucesos que ocurran durante el periodo de eventos subsecuentes no requieren de ajustes, deben ser considerados para la evaluación de negocio en marcha. Por lo tanto, se debe considerar como imprescindible que todos los juicios ejecutados con base en la información disponible hasta la última fecha posible; es decir, a la fecha de autorización y aprobación de estados financieros. (Grant Thornton, 2020).

Según la guía ejecutiva NIIF “Consideraciones contables y financieras bajo COVID – 19” publicado por la firma auditora Ernest & Young (EY) debido a que el impacto de la pandemia es impredecible, el grado de consideración necesario, las conclusiones alcanzadas y la cantidad de revelaciones requeridas estarán sujetas a los sucesos y circunstancias para cada caso particular. Cabe mencionar que no todas las compañías se verán afectadas de la misma forma y magnitud esto dependerá del sector económico al que pertenecen, como otros factores relevantes. Por ello, las compañías deberán aplicar juicios significativos y continuas actualizaciones en sus evaluaciones hasta la fecha de emisión de los estados financieros debido a la variable naturaleza de la pandemia y las incertidumbres que conlleva (Ernst & Young, 2020).

1.2 Materialidad

Se define la materialidad en términos de contabilidad, si su omisión o su presentación errónea puede influir en la toma de decisiones financieras que los diversos usuarios toman a partir de los estados financieros. Como su inclusión o exclusión en los estados financieros va a tener consecuencias en la evaluación de sucesos pasados, presentes y futuros.

Por ello vamos a definir el concepto de materialidad o importancia relativa bajo la Norma Internacional de Contabilidad “Presentación de Estados Financieros” y la Norma Internacional de Auditoría, “Importancia relativa o materialidad en la planificación y ejecución de la auditoría” (NIA 320).

Norma Internacional de Contabilidad 1

En la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 1 Presentación de los estados financieros) se mencionan las bases para la adecuada presentación de los estados financieros con la finalidad de garantizar que sean comparables respecto a periodos anteriores como con los de otras compañías. Asimismo, la norma internacional de contabilidad (NIC 1) menciona el concepto de materialidad o importancia relativa, si la información es material si su omisión, expresión inadecuada o ensombrecimiento podría esperarse razonablemente que influya sobre las decisiones que los usuarios principales de los estados financieros con propósito general toman a partir de los estados financieros, que proporcionan información financiera sobre una entidad que informa específica. (NIC 1,2020, p7).

Norma Internacional de Auditoría 320 (NIA 320) - Importancia relativa o materialidad

La NIA 320 consiste en la responsabilidad que tiene el auditor de aplicar el concepto de importancia relativa de manera apropiada en la planificación y ejecución de la auditoría de estados financieros. Cabe resaltar, que a diferencia del concepto expuesto por material o importancia relativa respecto a lo mencionado en la NIC 1, en la NIA 320 para efectos de las normas de auditoría hace referencia a términos distintos.

A continuación, referenciamos lo expuesto por la NIA 320:

Las incorrecciones, incluidas las omisiones, se consideran materiales si, individualmente o de forma conjunta, cabe prever razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros; los juicios sobre la importancia relativa se realizan teniendo en cuenta las circunstancias que concurren y se ven afectados por la magnitud o la naturaleza de una incorrección, o por una combinación de ambas; y los juicios sobre las cuestiones que son materiales para los usuarios de los estados financieros se basan en la consideración de las necesidades comunes de información financiera de los usuarios en su conjunto. No se tiene en cuenta el posible efecto que las incorrecciones puedan tener en usuarios individuales específicos, cuyas necesidades pueden ser muy variadas. (NIA 320,2013, p.2).

Cabe señalar que para el auditor la determinación de la materialidad se basa en el juicio profesional y se considera la percepción de lo que requieren los distintos usuarios de la información financiera de los estados financieros. (NIA 320,2013).

Para nuestro presente trabajo de investigación, la gerencia tiene un nivel de materialidad como grado de medición que le va a definir si le afecta significativamente o no para la compañía.

La norma le exige a la gerencia preparar los estados financieros en base a esa premisa si pretende continuar en un futuro con las operaciones de la empresa.

1.3 Indicadores Financieros

1.3.1 Solidez

La Real Academia Española lo define como cualidad de sólido; y este a su vez es firme, macizo, denso y fuerte. “La solidez alude a aquello que tiene la propiedad de ser sólido, firme, consistente o compacto” (Anónimo, 2020).

En nuestra definición, la solidez se entiende como la consecuencia de la cohesión de elementos firmes que practica una entidad que tiene propósitos y objetivos. Un ejemplo de solidez en una empresa familiar estaría basado en elementos de valores familiares cohesionados para lograr la armonía del grupo humano. Estos valores podrían ser la cooperación entre miembros, el soporte físico o emocional, la protección conjunta de los miembros, etc.

La solidez de una creencia, de una unión o de una empresa tendría que estar basada y fundamentada en elementos culturales, rutinas organizacionales, investigación científica o la perseverancia por detallar algunos elementos que harían sólido a algo (Díaz-Fernández, 2009).

Se entiende que una empresa es sólida cuando existe una estructura patrimonial bastante arraigada en el mercado, en la sociedad y en la cultura del consumidor. La solidez se fundamenta en la combinación de un buen rendimiento en el capital intangible (Hernando, 2014).

“En las empresas o instituciones la solidez significa que se encuentran en situación pujante en cuanto a prestigio, organización y recursos materiales y humanos” (Anónimo, 2020).

1.3.2 Eficiencia

La eficiencia, como consecución de una meta al menor costo, se encuentra vinculada al aprovechamiento óptimo de los recursos que se emplean en la obtención de una utilidad, proceda ésta de un producto o servicio. (Esteban García & Coll Serrano, 2003)

La eficiencia se define como la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo o cuando se logran más objetivos con los mismos o menos recursos (Gestión, 2020).

1.3.3 Liquidez

Ben (2017, como se cita en Correa & Lopera, 2020) afirma que las empresas eficientes y rentables son capaces de generar flujo de caja de forma constante y, por tanto, estas empresas son capaces de soportar grandes deudas a corto y largo plazo.

Lartey, Antwi y Boadi (2013, como se cita en Correa & Lopera, 2020) indican que a través del análisis de liquidez, los acreedores y proveedores pueden determinar si una empresa específica tiene la capacidad de pagar sus deudas a tiempo.

La liquidez dentro de las compañías, se encuentra relacionada a la capacidad que estas poseen para poder cumplir con sus obligaciones de corto plazo, esta capacidad es producida por los llamados activos líquidos con que se cuentan. El nivel de liquidez de un activo se encuentra relacionado con la rapidez con la cual el activo puede ser convertido en dinero (el activo más líquido con que cuenta la compañía es el dinero), de ahí que los activos corrientes se agruparán de acuerdo a su nivel de liquidez, desde el más líquido al menos líquido. (Andrade, 2016, p.1)

Si se busca analizar por completo el concepto de liquidez se debe analizar, también los pasivos de corto plazo igualmente conocidos como pasivos corrientes, pues en relación al nivel que estos representen se podrá expresar que una compañía tiene un apropiado o inapropiado nivel de liquidez. Cabe señalar que, si una compañía cuenta con un millón

de dólares en la cuenta de caja – bancos, no se puede afirmar que cuenta con liquidez hasta que no se realice una comparación con el total de pasivos corrientes. (Andrade, 2016, p.1).

Importancia de la Liquidez

Según Herrera, Betancourt, Vega & Vivanco, señala que:

El objetivo principal de analizar la importancia de las razones financieras de liquidez como estrategia en la gestión empresarial para la toma de decisiones; para ello, es primordial detallar la administración financiera y sus principales funciones; determinar los indicadores financieros y sus técnicas en que se fundamenta y analizar los valores calculados de ratios de liquidez como instrumento útil en la gerencia de la compañía. (2017, p.154)

Bernal, Domínguez & Amat (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Vega & Vivanco, 2017) La importancia de la liquidez radica en la capacidad que cuenta la compañía para poder hacer frente a sus compromisos a un corto plazo. No solo se encuentra referido a las finanzas totales de la compañía, también a su destreza para convertir en efectivo establecidos activos y pasivos corrientes. (p.157)

Indicadores de Liquidez

Pacheco, Rodríguez & Riadi (2017) señala que los ratios de liquidez, hacen referencia a la capacidad que tiene una compañía de cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo; es decir, cuándo y cómo se deben pagar.

Los indicadores de liquidez miden la capacidad de la compañía para pagar sus deudas a corto plazo y cumplir con las obligaciones contraídas con terceros. Asimismo, estos indicadores nos proporcionan información acerca de si la compañía presenta problemas de liquidez y evalúa su capacidad para realizar pagos de préstamos o pago a sus proveedores. Cabe señalar que, se pueden utilizar para conocer la capacidad de una empresa para incurrir en más deudas, o gastar más efectivo, para explorar nuevos medios de crecimiento a través de la innovación o adquisición. (Rist y Pizzica, 2015, p.27).

Gitman & Chad (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Vega & Vivanco, 2017) indica que:

La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas (2012, p.65)

Liquidez Corriente

Considera la efectiva dimensión de la compañía en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes compañías pertenecientes al mismo sector.

Gitman & Chad (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Vega & Vivanco, 2017) afirma lo siguiente:

“La liquidez corriente, mide la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones de corto plazo”; es decir, representa la agilidad que tiene una empresa para solventar sus obligaciones en un período menor a un año. (p.157)

El ratio de liquidez muestra la relación total entre las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente, se expresa en número de veces. (Andrade, 2016, p.1).

Prueba Ácida

El indicador de prueba ácida es similar al índice de solvencia, cabe añadir que dentro del activo corriente no se considera el inventario de productos, debido a que es el activo con menor liquidez. (Herrera, Betancourt, Vega & Vivanco, 2017, p.7).

Gitman & Chad (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Vega & Vivanco, 2017) afirma lo siguiente:

“El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida del sector en la cual opera”. (p.157)

La prueba ácida indica la relación entre las cuentas del activo corriente y el pasivo corriente, pero sin incluir las existencias o inventario, es expresado en número de veces, cabe señalar que se puede interpretar de formas alternativas. (Andrade, 2016, p.60)

El ratio de prueba acida muestra si una compañía tiene suficientes activos a corto plazo para cubrir sus pasivos inmediatos sin vender inventario. Cuanto mayor sea el ratio de tasa de prueba, la compañía se encuentra más segura económicamente. (Rist & Pizzica, 2015, p.9).

Prueba Defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la compañía en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en caja – bancos y los valores negociables. El indicador proporciona la relación entre las cuentas más líquidas del activo corriente, como son caja –bancos y los valores negociables con el pasivo corriente, se expresa en número de veces. (Andrade, 2016, p.60).

Según Aching, el ratio de prueba defensiva nos permite:

“Medir la capacidad efectiva de la compañía en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en caja - bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la compañía para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente”. (2015, p.17)

Capital de trabajo

El capital de trabajo representa la cantidad de recursos que permite que la compañía desarrolle sus actividades ininterrumpidamente, de ahí la importancia de contar con este dato de corto plazo. El capital de trabajo se calcula como la diferencia entre el activo corriente y pasivo corriente; es decir, muestra los recursos excedentes que quedarán una vez que se efectuó las obligaciones de corto plazo. Asimismo, muestra la relación entre lo que queda en la compañía luego de pagar sus deudas de corto plazo, y el nivel de ventas del mismo periodo. (Andrade, 2017, p.54).

Es la relación entre los activos corrientes y los pasivos corrientes; no representa una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. El capital de trabajo, es lo que resulta después de pagar sus deudas, es la diferencia entre los activos corrientes menos pasivos corrientes, es decir como el efectivo que le queda para poder operar en el día a día. (Aching, 2016, p.17)

1.3.4 Gestión

Etimológicamente, la palabra gestión remite al latín *gestio*, en donde la definición de gestión se basa en la acción y la administración de algo. Por lo que se define que la gestión es el conjunto de acciones que una persona efectúa con el fin de administrar un negocio o una empresa hacia un fin. Asimismo, la gestión empresarial da lugar a las actividades que se realizan en las empresas luego del planeamiento, convirtiendo en realidad los propósitos consignados en dichas compañías. (Fajardo & Soto, 2018, p.45).

La gestión financiera es una de las áreas tradicionales que presenta un proceso de gestión y gerencia de cada compañía indistintamente de su tamaño o del sector al que pertenezca dicha compañía. Es imprescindible poder desarrollar y efectuar el análisis, decisiones y acciones a procesos de evaluación, en donde las mismas deben estar relacionadas con la estrategia y medios financieros que sean necesarios para sostener la operatividad de la compañía propiciando al mismo tiempo el margen de utilidad para los accionistas. (Cabrera, Fuentes & Cerezo, 2017, p.221)

Terrazas (2009, como se cita en Cabrera, Fuentes & Cerezo, 2017) menciona lo siguiente:

“La Gestión Financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización.” (p.229)

Importancia de la Gestión

Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los resultados de decisiones y políticas seguidas por la compañía, con respecto al empleo de sus fondos. Permite tener evidencia de cómo se manejó la compañía respecto al ciclo de cobranzas, ventas al contado, inventarios y total de ventas. Cabe señalar que estos ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para mantener el nivel de ventas, considerando que existe un apto valor de correlación entre estos conceptos. Asimismo, proporciona información acerca de la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Es un complemento de los ratios de liquidez, ya que facilita precisar aproximadamente el periodo de tiempo que la cuenta

respectiva (cuenta por cobrar, inventario), requiere para convertirse en efectivo. Además, mide la capacidad que tiene la gerencia para producir fondos internos, al administrar en forma apropiada los recursos invertidos en estos activos. (Aching, 2015, p.19)

Según Cabrera, Fuentes & Cerezo, el objetivo de la gestión financiera para una organización:

“Es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia, ya que se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan importante que es la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios, es por ello que se formula y desarrolla el planteamiento de un modelo con un enfoque integral, sistémico y que conlleve a coadyuvar al proceso de toma de decisiones.” (2017, párr.221)

Indicadores de Gestión

Los ratios de gestión revelan datos sobre la gestión de algunas áreas específicas de la compañía; es decir, desempeños históricos, como por ejemplo el manejo de la logística a través de los ratios de rotación de los inventarios, o el comportamiento de la política de créditos y los plazos que se hayan establecido en ella, así como también el comportamiento del pago a proveedores o cuentas por pagar. (Andrade, 2017, p.54)

Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar indica el resultado de la comparación entre las cuentas por cobrar comerciales de la compañía frente a las ventas, en el caso de las ventas lo relevante es contar con las ventas realizadas al crédito, pero de no contar con la información se puede utilizar el total de las ventas considerando que el 100% de ellas se realizaron al crédito. Existe actualmente dos formas de expresar el indicador: en veces al año y en días, siendo solo dos formas de expresar lo mismo. (Andrade, 2017, p.54)

Calcula la frecuencia de la recuperación del rubro cuentas por cobrar. El objetivo del indicador es el de medir el plazo promedio de créditos otorgados a los clientes y, estimar la política de crédito y cobranza. Cabe añadir que, el saldo en las cuentas por cobrar no debe sobrepasar el volumen de ventas. En el momento que el saldo sea mayor que las ventas se origina la inmovilización total de fondos en cuentas por cobrar, restando a la compañía, capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo. Las compañías aspiran que

el saldo de cuentas por cobrar rote razonablemente, de tal forma que no implique costos financieros muy elevados y que permita emplear el crédito como estrategia de ventas. Asimismo, puede ser calculado expresando los días promedio que se mantienen las cuentas antes de ser cobradas o señalando el número de veces que rotan las cuentas por cobrar. Para la conversión el número de días en número de veces que las cuentas por cobrar continúan inmovilizadas, se divide por 360 días. (Aching, 2015, párr.20)

Rotación de cuentas por pagar

Nos permite analizar el manejo de las cuentas por pagar y su comportamiento a través del ratio de rotación de cuentas por pagar, el cual nos muestra la relación entre las cuentas por pagar de la compañía frente a las compras realizadas al crédito, pero se puede asumir el monto total del costo de ventas para realizar el cálculo si no contamos con la información de las compras requerida. Asimismo, implicará la gestión o manejo de las relaciones comerciales con los proveedores, esto puede ser expresado en veces al año o en días. (Andrade, 2017, p.54)

Rotación de inventarios

El ratio de rotación de inventarios, nos indica el resultado de la comparación entre los inventarios y el costo de la mercadería vendida por la compañía, en ocasiones resulta complejo contar con el dato de las compras por ello, se asume el monto del costo de ventas como dicho dato, con la información recabada por este ratio podemos analizar cómo se ha venido administrando los inventarios en cada periodo (política de compras e inventarios), pues la mayor o menor rotación de inventarios producirá efectivamente mayores o menores ingresos y costos, y por ello ocasionará en la rentabilidad de la compañía. Asimismo, cuando se venden los inventarios se transforma en efectivo o en cuentas por cobrar. (Andrade, 2017, p.54)

Para Aching, la rotación de inventarios mide:

“Cuantifica el tiempo que demora la inversión en inventarios hasta convertirse en efectivo y proporcionar información del número de veces que esta inversión va al mercado, en un año como las veces que se repone. El número de días que permanecen inmovilizados o el número de veces que rotan los inventarios en el transcurso del año. Para convertir el número de días en número de veces que la

inversión mantenida en productos terminados va al mercado, se divide por 360 días que tiene un año”. (2015, párr.21)

Periodo promedio de pago a proveedores

El indicador periodo promedio de pago a proveedores proporciona indicios del comportamiento del capital de trabajo. Mide específicamente el número de días que la firma, tarda en cancelar los créditos que los proveedores le han otorgado. Una práctica usual en las compañías es obtener que el número de días de pago sea mayor, se debe tener cuidado de no afectar la imagen de “buena paga” con los proveedores de materia prima. Asimismo, puede ser calculado en días promedio o rotaciones al año para cancelar las deudas. Cabe señalar que el resultado del indicador se debe interpretar de forma contraria a los de cuentas por cobrar e inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta como 1,2 ó 4 veces por año, debido a que significa que se está aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen a sus proveedores. (Aching, 2015 p.22-23)

Rotación de Activos Totales

El ratio de rotación de activos totales tiene como objetivo medir la actividad en ventas de la compañía. Es decir, cuantas veces la compañía puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada. Para calcular se debe dividir las ventas netas por el valor de los activos totales. (Aching, 2015 p.24)

A través, del seguimiento a la rotación de activos totales, se puede observar a los activos como un todo y que tantas veces se han vendido o han rotado los activos, durante sea mayor su rotación debería impactar positivamente en los resultados de la compañía, de no ser así el resultado indica que existe alguna ineficiencia en la gestión de alguna de las áreas relacionadas. (Andrade, 2017, p.54)

1.3.5 Solvencia

La solvencia se define como la capacidad que posee una compañía para afrontar sus obligaciones con terceros a corto, mediano y largo plazo. Se establece como la relación por diferencia, entre el activo y el pasivo.

Gitman & Chad J. (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, Vivanco, 2017) indica lo siguiente:

“La posición del endeudamiento de una organización indica el valor del dinero de otros individuos que se utiliza para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las obligaciones mayores a un año, por cuanto, estas comprometen a la compañía con un flujo de pagos contractuales a largo plazo.” (p.158)

Según Aching, permiten conocer qué tan estable o consolidada es la empresa en términos de la composición de los pasivos y su peso relativo con el capital y el patrimonio. Además, brinda el riesgo que corre quién brinda financiación adicional a una compañía y determinan, asimismo, quien ha aportado los fondos invertidos en los activos. Muestra el porcentaje de fondos aportados por los acreedores sea a corto o largo plazo. (2015, p.25)

Según Bonsón et al. (citado en Puerta, Vergara & Huertas, 2018) manifiesta:

“A través de la medición del indicador de solvencia se comprueba si la compañía puede satisfacer sus deudas a largo plazo. Se hace un estudio de las fuentes financieras más aconsejables, la capacidad de hacer frente a los gastos financieros (intereses, comisiones, etc.), y siempre buscando el costo más bajo para dicha financiación”. (2009, p.95)

Importancia de Solvencia

Para la entidad financiera, lo primordial es establecer estándares que a través de ellos pueda medir el endeudamiento y poder decir si es un alto o bajo porcentaje. El encargado de analizar debe saber que el endeudamiento es un problema de flujo de efectivo y que el riesgo de endeudarse radica en la habilidad que posee o no la administración de la compañía para producir los fondos necesarios y precisos para cancelar las deudas a medida que se van venciendo. (Aching, 2015, p.25)

El concepto de apalancamiento y lo que implica en la compañía es de suma importancia, ya que se trata de juzgar la proporción que presentan el pasivo y el capital. A pesar que sea complejo establecer un criterio debido a que los empresarios experimentan circunstancias muy variadas y cada uno piense distinto), es útil saber la cifra y crear conciencia acerca de lo que implica y de la cantidad de riesgo que puede enfrentar. (Calleja. J & Calleja. F, 2017, p.90)

Indicadores de Solvencia

Los indicadores de solvencia proporcionan información acerca de la cantidad de recursos que son adquiridos de terceros para la compañía. Expresan el respaldo que posee la compañía frente a sus deudas. Asimismo, brinda la idea de la autonomía financiera, combinando tanto las deudas de corto y largo plazo. (Aching, 2015, p.25)

El nivel de apalancamiento o endeudamiento de la compañía puede ser expuesto de diversas formas y tiene como finalidad evidenciar el nivel al cual la compañía ha considerado recursos de terceros para financiar sus actividades o ejecutar sus inversiones. (Andrade, 2017, p.55)

Los indicadores de apalancamiento o endeudamiento miden la carga de deuda general de la compañía, y la combinación de capital y deuda. Los indicadores de endeudamiento nos brindan una idea de la situación de apalancamiento de la empresa. Los ratios de endeudamiento pueden ser buenos, malos o indiferentes, dependiendo de una serie de factores. Por ejemplo, una tasa de deuda total alta puede ser buena para accionistas que no quieren diluir sus acciones pero que perjudican a los acreedores de la compañía. (Rist & Pizzica, 2015, p.5)

Estructura del capital (deuda patrimonio)

Es el cociente que representa el grado de endeudamiento con relación al patrimonio. El indicador evalúa el impacto del pasivo total con relación al patrimonio. Se calcula dividiendo el total del pasivo por el valor del patrimonio. (Aching, 2015, p.25)

El ratio estructura de capital es uno de los más empleados para identificar el nivel de endeudamiento de la compañía en función del patrimonio con el que cuenta la compañía. Si se consigue un ratio deuda – patrimonio de 2, esto se puede interpretar como que por cada dólar que se cuenta en el patrimonio se tiene 2 dólares de deuda o que la compañía esta apalancada 2 veces su patrimonio. (Andrade, 2017, p.55)

Endeudamiento

Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es calcular el nivel global de

endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores. (Aching, 2015, p.26)

A través del indicador se observa que porcentaje de los activos totales están siendo financiados con recursos de terceros, se puede ajustar a colocar como deuda solo la de naturaleza financiera que implica el pago de intereses. (Andrade, 2017, p.55)

Multiplicador de capital

El ratio multiplicador de capital nos brinda información sobre el nivel de apalancamiento de la compañía, pero visto ahora como la capacidad de inversión total que se genera como consecuencia de tomar deuda. Es decir, si se obtiene un ratio de deuda patrimonio de 3 quiere decir que por cada dólar que coloca en el patrimonio se pueden llegar a generar 3 dólares de inversiones en activos, por lo cual, debe comprenderse que los 2 dólares adicionales al capital que se invierte es explicado por el apalancamiento. (Andrade, 2017, p.55)

1.3.6 Rentabilidad

La rentabilidad es un término que se emplea en el entorno económico, es una parte esencial del proceso de toma de decisiones de negocio acertadas. La rentabilidad o relación entre un resultado y los medios utilizados para obtenerlo es un indicador principal del negocio en marcha, condición necesaria para lograr el crecimiento a mediano y a un largo plazo, como una cita elemental para los diversos objetivos de la compañía, debido a que en un sistema de mercado la supervivencia de la misma depende de la consecución de un beneficio competente para retribuir a todos los agentes que participan en el proceso de generación de valor adicional. Asimismo, la rentabilidad es una medida tomada como éxito de la compañía a lo largo del tiempo ha sido relacionada en múltiples trabajos con el tamaño y la antigüedad de las compañías. La rentabilidad pese a sus limitaciones, establece un indicador clave de la eficacia porque cualquier aspecto relevante de la actividad de la compañía presenta su reflejo en ella. (Guisado, 1992, p.161).

De Plowman (2001) señala que es una batalla constante mantener y generar rentabilidad empresarial que resulta cada vez más laborioso en la mayoría de los sectores de la economía. Las utilidades de las compañías se encuentran apesadas por dos factores uno la mejora constante de la competencia y, por otro, el aumento de la conciencia de los

clientes. En la actualidad las cosas cambian de manera constante, vemos que las compañías se trasladan al mundo electrónico. Lo cual ha brindado relevantes oportunidades para el crecimiento del negocio, pero tiene un precio para la compañía, debido a que los clientes buscan las ofertas de los precios más bajos, asimismo una parte de los costos más bajos provienen de *e-business*. En este escenario las compañías deben aprovechar todas las oportunidades, no solo para ser cada vez más eficaces en el trabajo que realizar, el de también ser verdaderamente competitivos, generando mayor participación de mercados tanto como clientes nacionales y globalmente.

Santesteban (2011) señala que la rentabilidad es una noción aplicable a toda acción económica en la que se congregan medios humanos, materiales y financieros con la finalidad de conseguir resultados. En el lenguaje económico, se emplea de manera muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que incurren en una u otra fase de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado plazo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la correlación entre el valor generado y los medios utilizados para obtenerla con el fin de proporcionar la elección entre alternativas o estimar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori. (p. 6).

Ronquillo, Aguilasocho y Galeano (2018) sostiene que una correcta gestión de los activos ha adquirido cada vez mayor relevancia en las organizaciones porque permite operar una política de costos efectiva, como incrementar la productividad y reducir la merma, lo que interpreta directamente en una mayor rentabilidad. Asimismo, señala que una adecuada administración de los pasivos permite extraer más rentas, por ende, un incremento en la rentabilidad. La administración de las obligaciones financieras es relevante para las organizaciones, evita una posible crisis.

Según de Lema y García, indica lo siguiente:

“Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. No obstante, el término rentabilidad se emplea de forma muy variada en la literatura económica, en general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo (normalmente el ejercicio) producen los capitales utilizados en el mismo. Por tanto, la rentabilidad

se configura como una magnitud relativa que se identifica, de forma genérica, con el cociente entre resultado (real o esperado) e inversión, lo que supone establecer la relación entre resultados y medios con el fin de permitir la elección entre alternativas o valorar las opciones que se han seguido, según que el análisis realizado sea “ex ante” o “ex post” (2009, párr.2).

Según Rivero Torre (2002, que se cita en Lema y García, 2009), indica que el éxito de las organizaciones se encuentra compuestos por los conceptos de productividad y eficiencia, poniendo de manifiesto en que magnitud se logran cada uno de ellos. Además, señala que, en un sentido amplio, de productividad y eficiencia, comprende realizar un análisis económico basado en el análisis de la rentabilidad que estudia la estructura y evolución de los resultados financieros, el análisis de la productividad y análisis del control de costos.

Para Menicucci (2018), la rentabilidad se ve influenciada por diversas variables como condiciones macroeconómicas; crisis financiera, impuestos, inflación, modelo de negocio (tamaño, ubicación, internacionalización e integración de la cadena de suministro), otras condiciones no económicas como elecciones presidenciales, desastres naturales, guerras, ataques terroristas, entre otras variables económicas.

Como señala Chacón (2007), los objetivos financieros de las compañías son diversos, pero todos están enfocados en generar rentabilidad, en su crecimiento y el de generar valor para los accionistas y la compañía. Cabe resaltar que ellos son medidos por beneficios de explotación, rendimientos sobre inversiones, entre otros. Por ende, abarca un grupo de indicadores para el incremento de ingresos, optimizar el uso de los activos y reducir costos.

Según Sánchez (2002, que se cita en Chacón, 2007), el estudio de la rentabilidad se justifica en que:

“Aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica” (2002, p.15)

Según Morillo (2001, que se cita en Chacón, 2007), para las organizaciones es una meta fundamental el de maximizar los resultados económicos y considerar las medidas que mejor se asocien en generar mayor rentabilidad. Por ende, a través de la rentabilidad se mide los resultados al final del periodo, se puede realizar una comparación entre los resultados alcanzados y las ventas, las inversiones realizadas y el capital propio.

Según Carbal (2012, citado en Correa, Cadavid, Ramírez y Zuluaga, 2017), la competitividad y sostenibilidad de las compañías en el mercado y en el tiempo requiere que la estrategia administrativa este enfocada a generar valor, en pocas palabras a la generación de riqueza que conceda la compañía a sus socios, inversionistas o accionistas. Esto se puede obtener a través de diversas herramientas, de tipo administrativo, financiero y capital con la finalidad de generar beneficios, rentabilidad o utilidad para la compañía (p,159).

Según Fernández (2005, que se cita en Chu Rubio, 2015), hace énfasis en lo siguiente:

El concepto de valor y creación de valor, tanto así que estos han adquirido muchos significados. Una empresa crea valor para sus accionistas cuando la rentabilidad para los accionistas supera al costo de oportunidad exigida a las acciones (el costo de las acciones).

Importancia de la Rentabilidad

La rentabilidad económica permite medir la relación entre el resultado antes de impuestos e intereses financieros como el activo de la explotación, en esencia, la rentabilidad generada por las inversiones del ciclo de operación sin tomar en cuenta la estructura financiera de la empresa. Es el mejor indicador de eficiencia de las organizaciones. (Lema y García, 2009)

Rojas y Aguilar (1996), señalan que el éxito o el fracaso de las organizaciones concierne una proporcionada estructura financiera y buena administración de los activos. Por lo tanto, es relevante realizar un exhaustivo análisis a los estados financieros, evaluar los costos y gastos, con la finalidad de conocer si la rentabilidad es la oportuna.

Sánchez, expresa que los límites económicos de toda gestión empresarial son la rentabilidad y la seguridad financiera, siendo objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, de cierta forma es la compensación al riesgo y, en efecto, la inversión más fiable no suele concordar con la opción más rentable. No obstante, es indispensable considerar, por otra opción, el fin de solvencia o estabilidad de la compañía se encuentra

relacionada al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante de la solvencia, por tanto, la obtención de rentabilidad es primordial para la continuidad de las empresas (2002, p,3).

Para Blázquez y Peretti (2012), las compañías, para ser viables y seguir operando en el mercado requieren concentrar en dos nociones fundamentales, como la rentabilidad e imagen empresarial. Con la finalidad de asegurar la sustentabilidad de las compañías, ello se puede validar con una visión interna, en pocas palabras, los propietarios e inversionistas se enfocan en maximizar la rentabilidad de las compañías. Asimismo, para un logro sostenible a largo plazo, es fundamental generar instrumentos que permitan medir, controlar, evaluar y tomar decisiones financieras a partir de la rentabilidad e imagen.

KPMG (2016), indica que saber y comprender a los clientes es clave para lograr un crecimiento rentable en las organizaciones. Asimismo, los avances tecnológicos son una herramienta oportuna para mejorar la relación y ofrecer una mejor experiencia al cliente. Por ello, otorgar una gran experiencia al cliente maximiza la rentabilidad de las compañías. Asimismo, es indispensable contar con una estrategia enfocada que proporcione la obtención de beneficios cuantitativos como la rentabilidad y cualitativos a lo largo del ciclo operativo, ser eficaz y manejar un plan acción concreto. Con ello, mejora la rentabilidad tanto por una mayor posibilidad de *cross-selling* como por la eficiencia en costos.

Chávez y Águeda (2005, citado en Correa, Cadavid, Ramírez & Zuluaga, 2017), señala que la rentabilidad es el instrumento más relevante para la medición del desempeño de una compañía y el uso eficiente de sus activos. Cabe precisar, que las medidas de rentabilidad son evaluadas, primordialmente por el rendimiento de los activos, lo que permite conocer si la compañía está siendo eficiente y generando valor en el uso de sus activos. (p,221)

Según Bonsón et al. (2009, citado en Puerta, Vergara & Huertas, 2018) sostiene que el análisis de rentabilidad mide la capacidad de la compañía para producir un superávit que será distribuido a los accionistas al final del periodo; de igual forma, se realiza una comparación con los recursos totales invertidos en la compañía, con la finalidad de medir la eficiencia alcanzada. Cabe señalar, que la rentabilidad no solo permite medir

el rendimiento de los activos de la compañía, también los recursos aportados por los accionistas; por último proporciona un indicador del grado de éxito en el logro de la creación de utilidades para la compañía (p.95).

Indicadores de rentabilidad

Andrade (2017), indica que realizar el diagnóstico financiero de las compañías es de suma relevancia ello implica indagar sobre las principales cuentas y su comportamiento financiero, la mejor opción de realizar el diagnóstico es a partir de la relación de las cuentas y realizar un análisis de los resultados a través de los ratios financieros, es decir, obtener como resultado un indicador que muestre la relación entre las cuentas de los estados financieros.

Aching (2006), señala que los ratios financieros es un conjunto de índices, resultado de relacionar dos cuentas del Estado de Situación Financiera o del Estado de Resultados. Los ratios proporcionan información que permite tomar decisiones financieras apropiadas a quienes se encuentren interesados en la compañía, como los posibles inversionistas, clientes, asesores, el gobierno, capacitadores, entre otros entes interesados.

Ortega (2011), indica que los ratios financieros es una herramienta de gran utilidad para el análisis de los estados financieros, a través de los ratios se obtiene información relevante de una compañía de forma breve y concisa. El propósito de los ratios financieros es brindar información complementaria, siendo fundamentalmente tres los motivos que resultan de valor el emplear ratios en el análisis de estados financieros. Permite presentar de forma resumida y agregada la información más significativa comprendida en los estados financieros, lo que permite así el estudio de la situación de la compañía, su crecimiento en el periodo y su comparación con otras compañías. Suministra las correlaciones entre diversas variables económicas y financieras, por lo que permite comprender de qué manera la variación de cada una influye sobre la otra. Asimismo, a través de los ratios financieros se hace posible la comparación con otras compañías que pertenecen al mismo sector, debido que al tratarse de porcentajes o proporciones contrarrestan las dificultades de comparar directamente valores absolutos respecto a compañías de diferente tamaño (p.48).

Según Esperguel (2004, citado en Pacheco, Rodríguez & Riadi 2017) señala lo siguiente:

Los ratios financieros son una serie de expresiones matemáticas que se calculan sobre diversas magnitudes de la empresa, la acción o el mercado en un momento determinado, por lo que la información que proporcionan es algo así como una foto fija. (p.64)

El análisis mediante ratios financieros es una de las herramientas necesarias en el estudio de la situación económica - financiera de una compañía. Los interesados en el análisis son desde el gerente, que requiere conocer la posición competitiva de la compañía, sus fortalezas y debilidades o las desviaciones entre lo presupuesto y lo ocurrido, el accionista, que deseará saber la calidad de la gestión realizada, la viabilidad futura del negocio como también, el interés de sostener su participación; potenciales proveedores de fondos, preocupados por la capacidad de la compañía para hacer frente a sus obligaciones, el auditor, la administración tributaria o, incluso, los clientes potenciales, entre otros. (Gómez, 2004, p.31)

Mares, indica que los ratios financieros representan la base tradicional del análisis e interpretación de los estados financieros. Es una técnica realizada para evaluar la situación y evolución, tanto financiera como económicamente, de las organizaciones. Asimismo, los ratios son empleados como una base de datos aún más recopilado que los estados financieros, reduciendo su redundancia, a través de métodos estadísticos para realizar un pronóstico sobre el éxito o fracaso de las organizaciones. (2006, p.237).

Para Rist y Pizzica (2015), los ratios financieros es una herramienta para analizar y comprender los estados financieros de manera más sencilla y práctica que es utilizada por los gerentes y ejecutivos para una mejor comprensión y conocimiento de lo que sucede en una compañía lo que permite una mejor toma de decisiones financieras.

Hitchner, menciona que el análisis de ratios financieros es la herramienta más utilizada en el análisis financiero. Los índices financieros permiten al analista determinar y analizar las fortalezas y debilidades de una organización respecto a medidas como liquidez, rentabilidad, rendimiento, apalancamiento y crecimiento de manera absoluta y en relación con otras organizaciones del sector o de un sector estándar. Existen dos modelos de análisis de ratios: análisis transversal y análisis de series de tiempo. El análisis transversal realiza una comparación de las proporciones de una organización determinada con otras organizaciones o con los estándares o normas de la industria. Por otro lado, el análisis de

series de tiempo que también es conocido como análisis de tendencias compara las razones de la organización en un período de tiempo histórico específico e identifica tendencias que podrían señalar un avance o deterioro del desempeño financiero. Cabe precisar, que es más eficiente cuando las organizaciones examinadas son razonablemente comparables, es decir, el tipo de negocio, el tamaño de los ingresos y activos, el grado de diversificación, la estructura de capital, la ubicación geográfica y el uso de normas contables semejantes. Cuando se desconocen determinados elementos, algunos analistas continuarán realizando comparaciones genéricas. Es primordial ejercer el juicio profesional para definir qué ratios elegir al analizar una compañía definida. (2011, p.150).

Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, Vivanco, comenta que el análisis financiero a través de ratios, es un apoyo en el proceso de toma de decisiones de inversión, planes de acción, financiamiento, lo cual es un mecanismo para identificar las fortalezas y debilidades de las organizaciones, como también, efectuar comparaciones con otras compañías, sean pequeñas o grandes, e imparcialmente de su actividad productiva; ya que aporta la información necesaria para conocer el proceder operativo de las compañías y su situación económica-financiera, los cuales se fundamentan en los estados financieros bajo las normas internacionales de información financiera.(2017,p.154)

Ochoa Ramirez & Toscano Moctezuma (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, Vivanco, 2017) comenta que:

“Los ratios parten de la idea de la comparación de magnitudes”, en cualquiera de las decisiones que se adopten en las organizaciones, es importante interpretar cada razón comparándola, utilizando una serie de herramientas para ayudar en el estudio y evaluación consideradas como fundamentales para el análisis de la situación financiera de las mismas. (p.75)

“La técnica de análisis de estados financieros mediante la utilización de ratios opera con cociente, es decir, indicadores que son el resultado de la división de una cantidad entre otra (...)” (p.75), y a su vez son convertidos para ser examinados e interpretados, con el objeto de alcanzar sus metas y pronósticos proyectados que nos permiten solucionar algunos aspectos concretos en la toma de decisiones para establecer de forma correcta el éxito o fracaso de la organización. (p.154)

Araque J. (2010, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco, 2017) nos señala que la aplicación en las compañías de índices financieros como: liquidez, endeudamiento, eficiencia y rentabilidad), es del 72,4% de casos, lo que posee un efecto fructuoso por lo tanto promueve las actividades de inversión o crédito por parte de las instituciones financieras. (p.154)

Amendola, Giordano, Parrella & Restaino (2017, como se cita en Correa, Mejía, Lopera, Castaño & Mauricio, 2020), los ratios financieros proporcionan información relevante que puede ayudar a definir si es probable que las compañías incurran en quiebra u otros problemas financieros. El análisis de rentabilidad proporciona las herramientas para evaluar las empresas eficiencia y capacidad para sostener sus resultados financieros en el futuro.

Rentabilidad Económica

El rendimiento de los activos muestra qué tan rentables son los activos de una empresa en la generación de ingresos, es decir, una proporción del 25% significa que por cada \$ 100 de inversión en activos, se genera una utilidad neta de \$ 25. Rist, & Pizzica (2015).

Forero, Bohórquez & Lozano (2007, como se cita en Puente, Riofrío, Andrade, Domínguez, 2016), el principal indicador de la rentabilidad, se conoce como ROA (Rentabilidad Operativa del Activo), representando la tasa de interés que produzcan los activos de la empresa, el ROA indica la capacidad de generación de renta, ejecutando la actividad económica de la compañía, es así que la compañía para desarrollar su actividad económica emplea activos con los que espera la generación de venta y por consiguiente la obtención de utilidades. (p.76).

Ibn – Homaid & Tijani (2015, citado en citado en Correa, Cadavid, Ramírez y Zuluaga, 2017), el ROA (Rentabilidad Operativa del Activo), permite conocer si la compañía se encuentra siendo eficiente y produciendo valor para las compañías.

El rendimiento sobre la inversión por sus siglas (ROA) nos indica cuánto representa las utilidades netas respecto al nivel de inversión total, es decir, sobre el total de activos de la compañía, esto expresado también en tasa (%), el indicador financiero es muy aplicado para examinar qué tan eficientemente se están administrando los activos de la compañía. Cabe señalar, que los activos de la compañía representan el total de inversión que la compañía mantiene como stock, a pesar de que hayan empleado todos ellos en la

operación, no obstante, nos da un primer acercamiento si se administraron eficientemente los activos. (Andrade, 2017, p.2).

Gitman & Chad J. (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, Vivanco, 2017) mide la eficacia integral de la administración para producir utilidades con sus activos. Es decir, cuanto más elevado es el rendimiento sobre activos totales de la compañía será más óptimo.

Rentabilidad Financiera

Lema y García (2009), señala que la rentabilidad financiera es el porcentaje de rendimiento alcanzado en la compañía sobre sus recursos propios. Esto proporciona, en términos financieros, juzgar las rentas que logran los propietarios en función al riesgo asumido.

Según Aguilera y Rodríguez, respecto a la rentabilidad empresarial, afirman que las pequeñas empresas han investigado su desarrollo a través de la producción y venta directa de sus productos, no considerando las herramientas indispensables para la diversificación de su cartera y que esta influya directamente en la rentabilidad empresarial. (2011, p.75)

El rendimiento del capital es la cantidad de ingresos netos generados como porcentaje de accionistas. El ROE mide la rentabilidad de la empresa según la cantidad de beneficios que se genera con el dinero que tienen los accionistas invertido. (Rist, & Pizzica,2015).

El rendimiento sobre el capital por sus siglas (ROE) nos muestra cuánto representa las utilidades netas, en relación del nivel de capital o patrimonio neto de la compañía, esto expuesto en tasa e indica el nivel de eficiencia con que se están administrando los recursos de los inversionistas o accionistas de la compañía. De tal forma, acerca a los dueños de la compañía a conocer el rendimiento de su capital invertido en su organización y poder realizar una comparación con su costo de oportunidad del capital. (Andrade, 2017).

Para Sánchez, la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es lo siguiente:

Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento alcanzado por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse, así como una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios

que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (2002, párr.11)

En conclusión, la rentabilidad financiera es un concepto de rentabilidad final que al observar la estructura financiera de la compañía respecto al concepto de resultado y en el de inversión, viene determinada para los factores considerados en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación. (Sánchez, 2002)

Margen Bruto

Indica la cantidad por cada unidad monetaria de ventas que queda después de pagar el costo de ventas. (Andrade, 2017).

Gitman & Chad J. (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, Vivanco, 2017) manifiesta que:

“El margen de utilidad bruta mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que la compañía pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, es mejor debido a que es menor el costo de la mercadería vendida.” (p.159)

Margen Operativo

Gitman & Chad J. (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega, & Vivanco, 2017) señala que el margen de utilidad operativa, calcula el porcentaje que queda de cada dólar de ventas luego de que se dedujeran todos los costos y gastos, no teniendo en cuenta los impuestos, intereses y dividendos de acciones preferentes; las utilidades ganadas por cada dólar de ventas. Es decir, es preferible un margen de utilidad operativo alto. (p.159)

El margen operativo nos revela el nivel de eficiencia con que se encuentran administrando los recursos en términos operativos, especialmente al compararlos con organizaciones parecidas o que pertenezcan al mismo sector.

Margen de utilidad neta

Gitman & Chad J. (2012, como se cita en Herrera, Betancourt, Herrera, Vega & Vivanco, 2017) menciona que el porcentaje que resultada de cada dólar de ventas luego de que se dedujeran todos los costos y gastos, no teniendo en cuenta los impuestos, intereses y dividendos de acciones preferentes. En conclusión, el margen de utilidad neta indica la tasa de utilidad obtenida de las ventas y de otros ingresos. (p.159)

El margen de utilidad nos señala cuánto representa las utilidades netas comparadas con el nivel de ventas en un periodo de tiempo dado, el resultado es expresado en tasa (%) y nos acerca a comprender la rentabilidad neta que resulta por unidad de ventas en cada periodo. (Andrade, 2017, p.16)

Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA)

Rist, & Pizzica (2015), señala que las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) es un indicador de rendimiento financiero que la dirección suele emplear. El EBITDA es como el *Earnings before interest and taxes* (EBIT) pero considera también la depreciación y amortización. Por lo tanto, el indicador permite realizar comparaciones para las empresas mediante la eliminación de la estructura de capital, los impuestos y la depreciación y diferencias en el calendario de amortización.

1.3.7 Ratios Financieros

Ratios de Liquidez

Comparan elementos del activo circulante con elementos del pasivo circulante. Evalúan el corto plazo.

- $\text{Liquidez corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$
- $\text{Prueba ácida} = (\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo corriente}$
- $\text{Prueba defensiva} = \text{Efectivo y bancos} / \text{Pasivo corriente}$
- $\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$

Ratios de Gestión

Analizan la gestión de la administración de la empresa en un periodo determinado.

- $\text{Rotación de cuentas por cobrar}(\text{veces}) = \text{Ventas al crédito} / \text{Cuentas por cobrar}$
- $\text{Rotación de cuentas por pagar}(\text{veces}) = \text{Costo de venta} / \text{Cuentas por pagar}$

- Rotación de inventario = Costo de ventas / Inventario
- Periodo promedio de pago a proveedores = Días en el año / Rotación de cuentas por pagar
- Rotación de activos totales = Ventas / Total activos

Ratios de Solvencia

Mide el financiamiento con terceros y con los recursos propios de capital.

- Estructura del capital (deuda patrimonio) = Patrimonio / Patrimonio + Pasivo total
- Grado de endeudamiento o Endeudamiento Patrimonial = Pasivo total / Patrimonio
- Multiplicador de capital = Total de activos / Patrimonio

Ratios de Rentabilidad

Mide la eficiencia y el rendimiento.

- Rendimiento sobre los activos (ROA) = Utilidad neta / Activos totales
- Rendimiento sobre el patrimonio (ROE) = Utilidad neta / Patrimonio
- Margen bruto = Utilidad bruta / Ventas totales
- Margen operativo = EBIT/ Ventas totales
- EBITDA = EBIT + Depreciación + Amortización

1.4 Sector de entretenimiento: Salas de cines

Las cadenas de salas de cine en el Perú han ido creciendo en el mercado a causa del crecimiento de la economía del país. Desde que iniciaron sus operaciones las principales cadenas de cines en el Perú han ido en aumento el número de salas a nivel nacional. La industria de exhibición de películas en el Perú está dominada por cinco cadenas de cines. En el 2017, estas compañías facturaron S/ 436.7 millones (Perú Retail, 2018).

Para Fernando Soriano, gerente de Cineplanet, la industria del Cine es “contracíclica”, es decir, en la medida que haya buen producto (película) la gente va a asistir a las salas a pesar que en la economía no sea muy buena (Semana Económica, 2016). Para otros analistas, la industria tiende a ser muy sensible respecto de la evolución económica del país; es decir, mientras haya crisis en la economía los consumidores priorizan gastos de

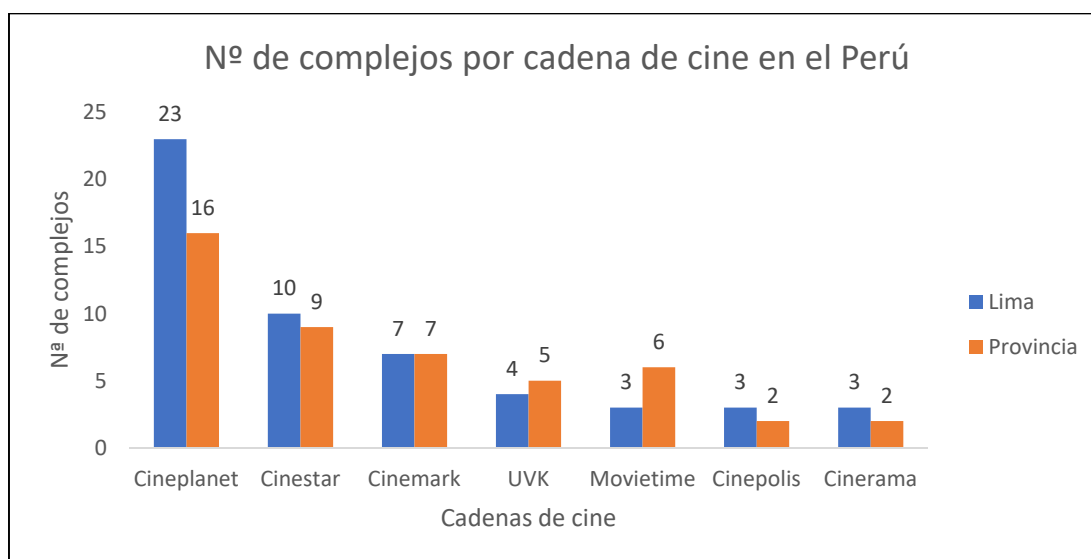
la canasta familiar y educación (Apoyo y Asociados, 2020). Sin embargo, esto depende del acontecimiento que esté ocurriendo en la sociedad.

Tabla 2 Número de complejos y salas de cine en el Perú

*Se refiere a Lima Metropolitana

Cadena de Cine	Lima*	Provincia	Total	Vertical		Horizontal	
				Lima	Provincia	Lima	Provincia
Cineplanet	23	16	39	43.40%	34%	59%	41%
Cinestar	10	9	19	18.87%	19%	26%	23%
Cinemark	7	7	14	13.21%	15%	18%	18%
UVK	4	5	9	7.55%	11%	10%	13%
Movietime	-	9	9	5.66%	13%	8%	15%
Cinépolis	3	2	5	5.66%	4%	8%	5%
Cinerama	3	2	5	5.66%	4%	8%	5%
Total	53	47	100				

Ilustración 1 N° de Complejos de las cadenas de cine



El número de complejos de las diversas cadenas de cine alcanza a los 100 locales. La mayoría de los complejos se concentran en Lima metropolitana (53%) debido al mayor poder adquisitivo que se maneja la economía de la capital y también por los hábitos de consumo de sus ciudadanos. En provincia las cadenas de cine operan en las ciudades de mayor densidad poblacional.

La industria de exhibición de películas ha estado en un constante crecimiento. Durante el 2019 se recaudó S/ 463.1 MM en taquilla (alrededor de US\$139.5 MM), generándose un

incremento de 8.1% respecto al 2018, explicado principalmente por mejores estrenos, lo que se reflejó en el incremento de espectadores, el cual pasó de 50.5 MM a 53.8 MM, en similar lapso de tiempo (Apoyo & Asociados, 2020).

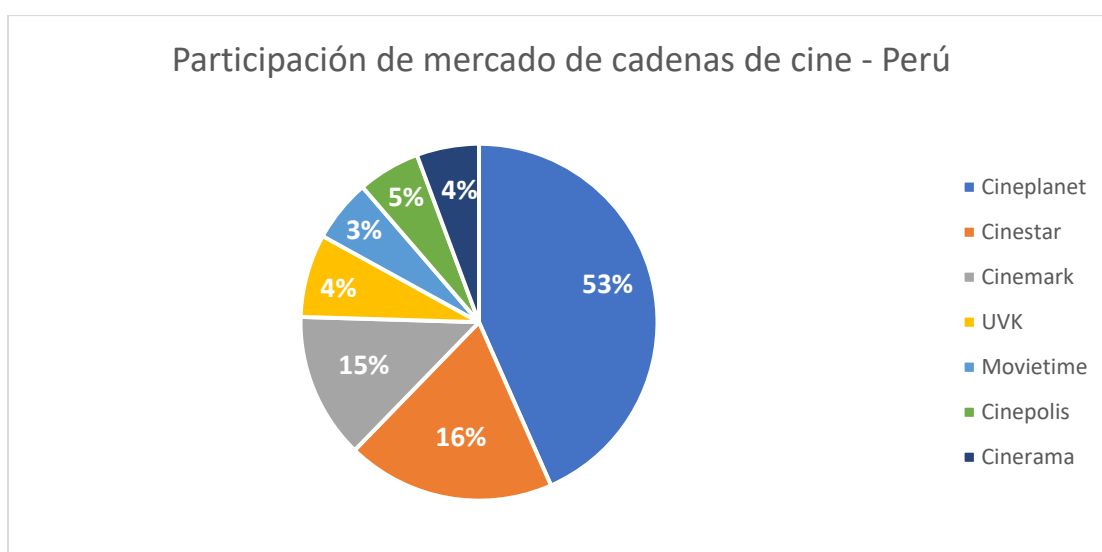
Situación de la empresa antes de la crisis de la pandemia del covid-19

Participación de mercado

De las cadenas de cine que hay en el Perú, la marca Cineplanet, perteneciente al grupo Intercorp, es la que tiene más participación de mercado (al 2019 posee un 53.3%). Las que le siguen en participación de mercado son Cinestar (15.50%), Cinemark (14.80%), Cinépolis (5.00%), UVK (4.00%), Cinerama (4.00%) y Movietime (3,00%). (Memoria Anual Cineplanet SA, 2019)

Los ingresos de las compañías de cine se componen de tres rubros tales como taquilla, dulcería y otros ingresos como publicidad o distribución de películas.

Ilustración 2 Participación de mercado de cines en Perú



Ingresos de las compañías de cine

La taquilla es el rubro que concentra la mayor proporción de los ingresos de la compañía (supera el 50%). El precio por taquilla para cada cadena de cine es diferenciado (debido a la variada ubicación geográfica y segmentación de público), el ticket promedio se encuentra entre S/ 8.9 vs S/ 8.3. La mayoría de las compañías cuentan con tres tipos de sala: Estándar, Prime y ScreenX.

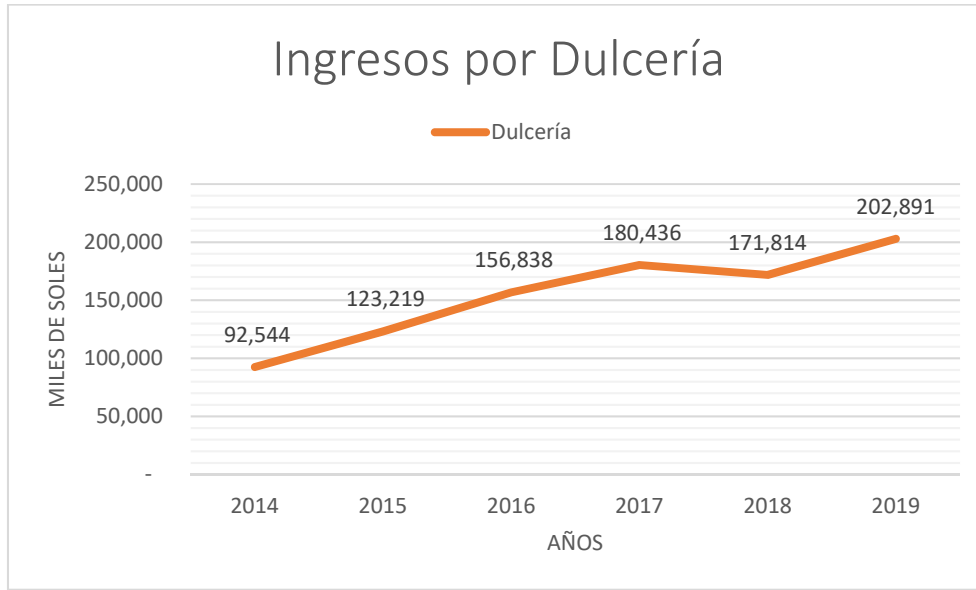
Tabla 3 Detalle de ventas por rubro durante el 2019 y 2018 de una empresa

Ingresos expresados en miles de soles				
	2019	%	2018	%
Taquilla	254,429	50.80%	227,440	52.61%
Dulcería	202,891	40.51%	171,814	39.74%
Publicidad	16,203	3.24%	11,381	2.63%
Otros	27,298	5.45%	21,674	5.01%
	500,821		432,309	

Hechos de importancia

En febrero de 2018 la Sala Especializada de Protección al Consumidor (SPC) del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi), en segunda instancia, decidió que “las cadenas de cine Cinemark y Cineplanet permitan a los consumidores ingresar con alimentos y bebidas que no hayan sido adquiridas dentro de sus establecimientos”. Los productos con los que se pueden ingresar a las salas deben ser de iguales y/o similares características a los que dichos establecimientos venden en sus locales, de acuerdo a los usos y costumbres del mercado. Para el año 2018, el rubro de dulcería tuvo un decrecimiento debido a la medida respecto del año anterior, pero al año siguiente (2019) este rubro aumentó los ingresos debido a la apertura de tres complejos como Caminos del Inca y Puruchuco en Lima y Paseo Central en Arequipa, y a la proyección de películas taquilleras de ese año.

Ilustración 3 Ingreso de dulcería últimos 6 años de una cadena de cine



En el año 2018 los ingresos por dulcería disminuyeron en 4.8% debido a la medida de Indecopi que obligaba a Cineplanet y Cinemark el ingreso de alimentos similares a los que venden por parte de los usuarios. La compañía atribuye esa disminución a que hubo un menor desempeño de las películas estrenadas. La causa de la disminución es la combinación de ambos factores.

Costos de ventas

Los costos de ventas de cierta compañía tienen varias sub-partidas. El alquiler de películas es el principal componente del costo con más de un tercio del total. El monto del alquiler se calcula como un porcentaje de la taquilla y el monto puede variar dependiendo del tipo de película y la semana de exhibición en la que se encuentre. El monto del alquiler varía entre un 60% entre las primeras semanas al 35%.

Junto con el alquiler de películas, los componentes del costo que tienen mayor representatividad son: los gastos de personal de atención, los costos de la dulcería, los servicios prestado por terceros como limpieza y seguridad, y el alquiler de los locales para sus complejos.

El margen de utilidad que genera entre los ingresos únicamente por taquilla menos los costos de alquiler de películas ha oscilado desde el 2014 al 2019 entre el 54% en promedio. Por ende, el costo real de proyección de una película está en 46%. (Ver Gráfico)

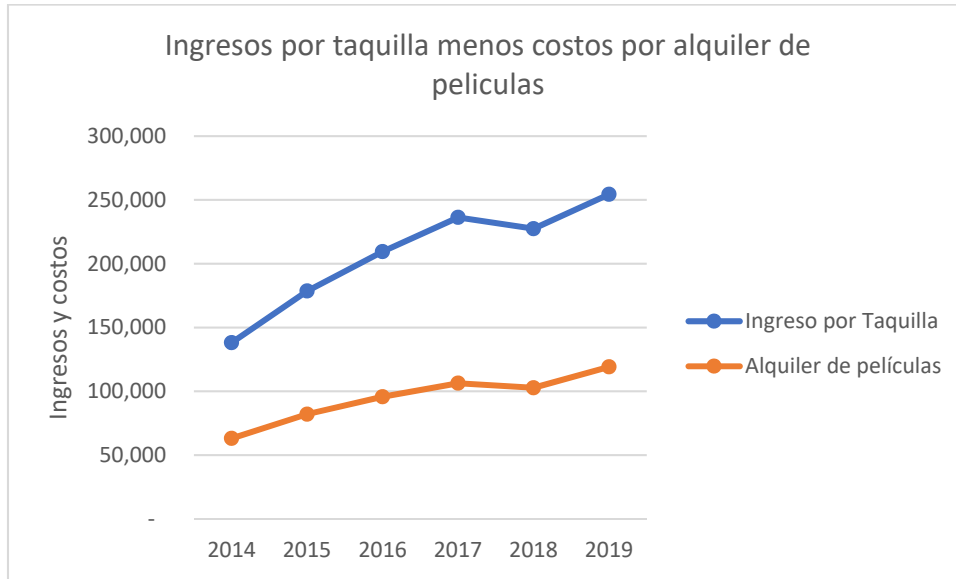
Tabla 4 Detalle del costo de cierta empresa por rubro del 2019 y 2018

Costos de Ventas (miles)	2019	%	2018	%
Alquiler de películas	119,212	36.30%	102,791	35.14%
Cargas de personal	38,449	11.71%	35,177	12.02%
Costo de ventas de dulcería	50,344	15.33%	38,515	13.17%
Servicios prestados por terceros	39,965	12.17%	36,141	12.35%
Depreciación	27,189	8.28%	25,898	8.85%
Cargas diversas de gestión	13,058	3.98%	10,473	3.58%
Amortización por arrendamiento	22,660	6.90%	-	- %
Gasto por arrendamiento y usufructo de inmuebles	12,566	3.83%	40,241	13.76%
Alquileres	1,855	0.56%	296	0.10%
Tributos	1,048	0.32%	996	0.34%
Amortización	-	0.00%	7	-%
Total	328,365	100%	292,553	100%

Tabla 5 Margen entre ingresos de taquilla y el alquiler de películas 2019 y 2018

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingreso por Taquilla	138,108	178,567	209,493	236,276	227,440	254,429
Alquiler de películas	(63,077)	(82,070)	(95,729)	(106,318)	(102,791)	(119,212)
Margen	75,031	96,497	113,764	129,958	124,649	135,217
Margen %	54.33%	54.04%	54.30%	55.00%	54.81%	53.15%

Ilustración 4 Variación de ingresos por taquilla y alquiler de películas



Número de complejos

Cineplanet posee 40 propiedades en arrendamiento para sus complejos de cine de los cuales 24 los realiza con empresas relacionadas al grupo Intercorp y los 16 restantes con arrendadores independientes. La compañía arrienda los inmuebles para sus complejos de cine y realiza el pago de los mismos mediante renta fija y variable. Las otras compañías de cine que no tienen las fortalezas empresariales negocian individualmente con su arrendador, pero la industria se mueve por un parámetro similar.

Tabla 6 Número de complejos arrendados con terceros y empresas vinculadas

Arrendador	Cantidad	Porcentaje
Tercero	16	40%
Vinculado	24	60%
Total general	40	100%

Obligaciones con terceros – Obligaciones financieras y bonos

La industria suele tener un apalancamiento para el capital de trabajo y para la adquisición de activos no corrientes. Cineplanet mantiene obligaciones con entidades financieras y bonos corporativos con terceros debido a que es la única que cotiza en la bolsa de Lima y que ha tenido planes de expansión acelerados. Entre las obligaciones con terceros se subdividen en: préstamos con entidades bancarias para cubrir capital de trabajo; arrendamiento financiero, para activo fijo; y bonos, para planes de expansión.

Los préstamos bancarios representan el 39% y se están pagando con normalidad. El 2017, Cineplanet accedió a un préstamo por Interbank – empresa vinculada – por 49’349,000.

Los bonos corporativos representan el 57% de sus obligaciones financieras al 2019 debido a que en julio de ese año se realizó la segunda emisión de bonos por 150 millones de soles con un vencimiento en el año 2026 a una tasa de 5.75% garantizados con el capital de la empresa. Con esta emisión de deuda sus flujos de efectivo fueron mejor que el 2018.

Tabla 7 Obligaciones financieras adquiridas durante el 2019 y 2018

Obligaciones financieras y bonos (miles)	2019	2018	Fin de la deuda	Plazo
Préstamos	126,288	160,084	2023	Mediano Plazo
Leasings	11,204	23,514	2021	Corto Plazo
Bonos	185,984	59,974	2026	Largo Plazo
Total	<u>323,476</u>	<u>243,572</u>		

Utilidades y costo de la acción

La industria del cine ha ido creciendo en el tiempo y la que más lo ha hecho es Cineplanet con un crecimiento sostenido año a año y con ello sus ganancias. El margen de utilidad neta que Cineplanet ha sido de un promedio de 15% de las ventas. El costo por acción también ha ido creciendo hasta llegar a 1.18 soles por acción al 2019.

Tabla 8 Margen neto y costo por acción

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas	244,528	321,532	390,506	441,460	432,309	500,821
Utilidad neta	30,453	45,122	63,710	67,583	59,947	76,338
Margen neto	12%	14%	16%	15%	14%	15%
Costo por acción	0.47	0.7	0.99	1.05	0.93	1.18

1.5 Covid-19

Industria del Cine y el contexto de pandemia del covid-19

Uno de los sectores más afectados por las medidas del gobierno peruano debido a la crisis sanitaria por el covid-19 fue el sector de entretenimiento, específicamente, las cadenas de cine en Lima. El gobierno peruano comenzó a decretar medidas desde la segunda quincena del mes de marzo del 2020 con respecto a la movilización, como la restricción del derecho del libre tránsito dentro y fuera del país; al cierre de comercios, que no pertenezcan al rubro de primera necesidad. Las cadenas de cines junto con otros negocios pertenecientes al sector de entretenimiento como teatros, discotecas o gimnasios están sufriendo las consecuencias financieras de la paralización total de sus operaciones.

El gobierno peruano colocó a la industria de entretenimiento dentro de la fase 4 (actividades de entretenimiento y turismo) en el plan de reactivación gradual de las actividades económicas según decreto supremo 080-2020. Sin embargo, a pesar de haber iniciado la fase en la cual están incluidos los cinemas, aún existe incertidumbre sobre el reinicio de operaciones.

Medidas para minimizar los efectos financieros del covid-19 en las cadenas de cine

Las cadenas de cine en Lima, han tenido que tomar medidas de ajuste para poder sobrellevar económicamente esta crisis ante tanta incertidumbre. Al permanecer cerrada la actividad de proyección de películas, la compañía no está generando ingresos por conceptos como taquilla, dulcería o publicidad; por ende, la compañía está tomando medidas de reducción de costos en este periodo de **hibernación**. Como lo expone el informe de apoyo, los ajustes son los siguientes:

- a. **No repartición de dividendos.** El 2019 la compañía generó una utilidad neta de más de 76 millones de soles que mediante junta de accionistas se acordó no repartir dividendos.
- b. **Revisión de contratos de alquiler.** El 40% de los contratos de alquiler de complejos de cine son con empresas no vinculadas y con algunos mantiene su contrato con renta mixta. El trato se hace individualmente con cada arrendador.
- c. **Renegociación de préstamos de mediano plazo.** La empresa tiene 3 rubros de préstamos: préstamos para el capital de trabajo, corto plazo; arrendamiento financiero, mediano plazo; y bonos corporativos, largo plazo.

- d. **Aplazamiento de proyectos no iniciados.** Al 31 de diciembre del 2019 la empresa tenía 7 evaluaciones de proyectos de construcción y 7 remodelaciones en la ciudad de Lima y provincias.
- e. **Reducción de capex de remodelación y expansión.** Postergación de nuevos proyectos o ampliación.
- f. **Suspensión perfecta y no renovación de contratos a plazo fijo de Personal de atención.** La compañía empezó a aplicar el programa de suspensión perfecta establecido por decreto supremo 038-2020 desde el 17 de abril.
- g. **Suspensión de gastos de marketing y tecnología.** Al estar cerrados desde hace 8 meses se suspendió el gasto de promoción de ventas

CAPÍTULO II PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1 Estado de la cuestión

El contexto de pandemia mundial por el covid-19 que estamos viviendo hoy en día no tiene precedentes históricos y los cambios disruptivos que está generando han obligado pensar a muchos profesionales sobre el impacto que tendrá en las empresas y su supervivencia. El año 2020 será recordado como hito para muchas organizaciones empresariales en las que muchas empresas quebraron, otras se tuvieron que adaptar a las amenazas del mercado y otras tuvieron un crecimiento exponencial que sin una situación similar no hubiesen tenido otro impulso de crecimiento. Como resultado de nuestra investigación, hemos identificado los siguientes escenarios:

- **Empresas que sufrieron el impacto negativo de la crisis.** Existe un grupo de empresas que se han visto afectadas por la crisis del covid-19 en el mundo y entre las que se encuentran perjudicadas son las aerolíneas, gimnasios, restaurantes, empresas de turismo, entre otros. En Perú empresas como Paris, empresa *retail* vinculada al conglomerado chileno Cencosud, cerraron operaciones en julio del 2020 porque según la empresa “no se habría logrado los resultados y la participación de mercado esperada para garantizar la sostenibilidad de la operación” (RPP 02 de Julio 2020). Otro ejemplo es Avianca Perú, aerolínea colombiana subsidiaria de Avianca Holdings SA, que tuvo que entrar en proceso de liquidación para “preservar y reorganizar sus negocios frente a la crisis del covid-19” (RPP 11 de Mayo 2020).

- **Empresas que se adaptaron ante la crisis.** Debido al cierre de muchas empresas comenzó la caída del consumo y la pérdida de los empleos en consecuencia de lo primero, por tal motivo empresas que tenían rubros variados en servicios de entretenimiento o de gestión tuvieron que “re-inventarse” para no terminar quebrando ni perder el empleo de sus trabajadores. Ejemplos como una empresa de marketing organizadora de eventos que se reestructuró y se transformó en el primer supermercado Online con *llevateloya.pe* donde te permite comprar en línea y recibir en 24 horas tu compra; también otro ejemplo es la otrora discoteca *Downtown* que transformó sus ambientes de baile para instalar los anaqueles del nuevo *downtown-market* para continuar generando ingresos y manteniendo los puestos de trabajo (Buenos días Perú 2 de Julio 2020).
- **Empresas que se beneficiaron de la crisis.** Esta crisis no afectó a todas las empresas, también benefició a muchas de ellas sobre todo las que se apoyan en la tecnología para ofrecer sus servicios como lo son los aplicativos de *delivery*, empresas de comercio electrónico o las empresas de servicios de *streaming*. Empresas como Amazon que “protagonizó titulares a mediados de abril como uno de los claros ganadores en la crisis del coronavirus, con clientes rebosando su sitio web y gastando cerca de USD 11,000.00 por segundo” (BBC 14 de Mayo 2020). Otra empresa que tuvo bastante beneficio de la crisis es Netflix ya que desde que inició la pandemia “ganó casi 26 millones de suscriptores” y se convirtió en la plataforma de *streaming* con más suscriptores del mundo (Primicias Ecuador 2020).

Como se indicaba en párrafos precedentes, el contexto actual de la pandemia del covid-19 ha hecho reflexionar a los profesionales sobre los indicios que podrían poner en riesgo al principio financiero de negocio en marcha para muchas compañías, en especial de las muchas que sufrieron fuertemente la crisis de la pandemia. No hemos identificado trabajo de investigación que considere un factor externo similar al de una pandemia por lo que las medidas actuales y su impacto financiero en las empresas será abordado en la presente tesis considerando como objeto de estudio las cadenas de cine en Lima.

2.2 Justificación o relevancia

La importancia que tiene la presente investigación es significativa porque estamos viviendo un acontecimiento que ha afectado mundialmente a todos los países en

diferentes magnitudes. En Perú las consecuencias económicas han sido inevitables, debido a que hubo un impacto directo a la producción, cambios como la interrupción en la cadena de suministro, repercusiones financieras en las empresas y los mercados financieros. En general, ha afectado a los ingresos de las familias, los ingresos de las empresas y la recaudación del Estado. Para José Carlos Saavedra (vicepresidente de IPAE y miembro del comité estratégico de desarrollo nacional y socio de APOYO consultoría) *“los ingresos de las familias y de las empresas se recuperarán lentamente y se mantendrán en niveles muy por debajo de los observados en el 2019. La informalidad aumentará significativamente, la clase media se reducirá hasta niveles no vistos en 10 años, la pobreza podría aumentar de 20% a 30% y no se descarta un escenario de alta convulsión social”*. Por el lado empresarial señala que *“mientras menos empresas quiebren, se pierdan menos puestos de trabajo y se protejan los ingresos de los más vulnerables, será más fácil recuperar los niveles de producción pre-covid y retomar una agenda pro-crecimiento que apuntale el ritmo de expansión de los próximos años. La sobrevivencia de las empresas grandes formales es particularmente importante, pues estas explican el 80% de la producción y el 60% del empleo formal”*.

Esta crisis provocada por la pandemia del coronavirus y las medidas tomadas por el gobierno han hecho que a julio del 2020 la tasa de desempleo haya aumentado al 16.4% (10.4% más respecto al mismo análisis de tiempo del 2019 según el informe técnico de INEI sobre la situación del mercado laboral en Lima Metropolitana) y el empleo formal haya disminuido en 20.8% (debido a los despidos y no renovación de contratos).

El plan de reactivación económica emitido por el gobierno estaba implementándose favorablemente, no obstante, el incremento de los contagiados por covid-19 ha hecho paralizar la fase 4 de dicho plan, donde incluyen las actividades de entretenimiento y turismo que iban a empezar en Agosto 2020. Para el BBVA *Research* el nivel de gasto en estos sectores se mantiene rezagado debido a la paralización o bajos niveles de productividad. Hasta la fecha no está determinado el reinicio de actividades” (El Comercio agosto 2020. Walter Martos, presidente del consejo de ministros).

En ese sentido, tenemos interés de realizar esta investigación enfocándonos en las empresas de cadenas de cine que no han podido iniciar sus actividades y cuando reinicien sus operaciones tendrán que implementar protocolos de bioseguridad para el ingreso a sus instalaciones generando así sobrecostos y bajo uso de su capacidad instalada.

En el Perú, con la incursión de las cadenas de multicines, se inició una tendencia creciente en la industria. Desde el año 2010 la industria ha ido creciendo considerablemente con el ingreso de cadenas extranjeras al mercado nacional, el incremento de complejos en todo el Perú y el aumento de espectadores a las salas de cine. En el Perú, el cine es la forma de entretenimiento más popular y asequible a nivel nacional a diferencia con otros tipos de servicios como el teatro, eventos deportivos o conciertos. Sin embargo, esta industria se caracteriza por ser muy sensible respecto del desarrollo económico y los ingresos de la población. En tiempos de crisis puede ser reemplazado por bienes y servicios primarios como alimentos, salud, educación. (Apoyo & Asociados, 2020).

Por lo tanto, el propósito de la investigación es relacionar el impacto financiero que tiene la crisis ocasionada por la pandemia del covid-19 con el principio de negocio en marcha en las cadenas de cine en Lima. Este trabajo de investigación es relevante como fuente bibliográfica para futuros trabajos de investigación porque analiza los ratios financieros y los relaciona con las premisas de la NIA 570 que detalla los indicios de riesgo de empresa en marcha para determinar los posibles riesgos de continuidad de una empresa en base a un análisis cuantitativo. También es relevante este estudio porque reafirma la importancia de la evaluación del principio de negocio en marcha periódicamente para analizar el futuro de las empresas y la aplicación de las normas contables vigentes.

2.3 Problema

En la actualidad, el Perú como gran parte de países del mundo, atraviesa por una situación inesperada repercutida por la pandemia del covid-19. El gobierno peruano decretó el periodo de cuarentena a nivel nacional, por ello se paralizó las diversas actividades económicas, esto ocasionó un impacto negativo en la economía por el cierre de operaciones de las diversas compañías de nuestro país afectando severamente los resultados financieros de esas empresas. La mayoría de los países decretaron el cierre de fronteras, inmovilización en el territorio nacional, prohibición a las reuniones, entre otras medidas que fueron el motivo de la quiebra de muchas empresas – sobretodo PYME's (Pequeñas y microempresas) – o de una severa crisis de liquidez monetaria para las que continúan operando. Son varios los sectores que han sido afectados por las medidas gubernamentales en el mundo; por ejemplo, el caso de la compañía aérea alemana Lufthansa, que a causa del cierre de fronteras por la pandemia del covid-19 ha atravesado por dificultades financieras tanto así que el gobierno alemán ha tenido que financiar a la

compañía con un 25% del capital de la empresa (20% paquete accionarial y 5% en bonos, según la revista económica *Handelsblatt* referenciado por DW en español). En el Perú, las consecuencias de la pandemia del covid-19 han provocado la bancarrota y posterior salida del mercado de la aerolínea colombiana Avianca en el mes de mayo del 2020 dejando un despido masivo de sus colaboradores. Uno de los sectores que nos llama la atención son las cadenas de cine porque son de los que no están operando desde que iniciaron las medidas del gobierno peruano en marzo hasta su posible reapertura en diciembre 2020. El sector entretenimiento, se encuentra en la fase 4 (*Actividades de turismo y entretenimiento*) y ha sido postergado por considerarlo una actividad de alto riesgo por concentrar gente en espacios cerrados (Diario El Peruano, 27 de agosto, 2020). Sin embargo, el presidente del Perú, Martín Vizcarra, y su consejo de ministros han desertado en el reinicio en la fase 4 las actividades de bares discotecas y cines según se tenía planeado (El Comercio, 26 de septiembre 2020). En este sentido, el problema que abordaremos se enfoca en el impacto financiero por el covid-19 y el principio de negocio en marcha de las cadenas de cine en Lima 2020.

El principio de negocio en marcha es una característica en la preparación de los estados financieros como indica la norma internacional de contabilidad (NIC 1 *Presentación de Estados Financieros*) y es de criterio individual de la persona encargada de preparar esta información. El principio de negocio en marcha se tiene que evaluar bajo la capacidad si las compañías pueden continuar en funcionamiento y sigan operando en condiciones normales sin intención de liquidar o cesar sus actividades. Asimismo, realizamos énfasis al principio de negocio en marcha de las compañías debido a que los inversores, accionistas y otros acreedores existentes y potenciales requieren información acerca de la operatividad de las compañías como también para la toma de decisiones. Este principio ha sido motivo de preocupación para varios profesionales de la materia, por ejemplo, para Simona Settineri (Socia de PWC) esta crisis presentará desafíos para las empresas relacionadas a la continuidad del negocio y que las decisiones que tomen impactarán en sus estados financieros.

Las compañías elaboran sus estados financieros bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF's). Son el conjunto de estándares internacionales de contabilidad emitidas por el *International Accounting Standards Board* (IASB), que establece los requisitos de reconocimiento, presentación, medición e información a revelar sobre las transacciones y hechos económicos que afectan a una compañía y que

se ven reflejados en los estados financieros (Deloitte, 2018). Cabe resaltar que las compañías que son reguladas por la Superintendencia de Mercados y Valores (SMV) y las que perciban ingresos, o activos, superiores a las 30 mil unidades impositivas tributaria (UIT) la aplicación de las NIIF es de uso obligatorio. Por ello, requieren ser auditadas y el dictamen del auditor es relevante para la confiabilidad de los estados financieros presentados. Asimismo, en los estados financieros auditados existe un párrafo que hace énfasis sobre el principio de negocio en marcha que es mencionado en la NIA 570 “Empresa en funcionamiento”.

El principio de negocio en marcha no se podría evaluar si no analizamos el impacto financiero en las compañías afectadas por la pandemia. Nuestra investigación se enfoca a las cadenas de cine en Lima que pertenecen al sector entretenimiento. Asimismo, nuestro objetivo es evaluar el impacto financiero del reinicio tardío de actividades en la última fase de la reactivación económica (*Fase 4 actividades de turismo y entretenimiento*) midiendo el periodo donde no operaron, pero sí incurrieron con sus costos y gastos fijos. Por otro lado, también realizaremos un análisis al impacto en los costos operativos por las medidas implementadas de bioseguridad, entre otros aspectos relevantes. Por lo tanto, la presente investigación pretende abordar los problemas generados por la pandemia del covid-19 en el impacto financiero y la evaluación del principio de negocio en marcha.

2.3.1 Problema Principal

PG: ¿Cuál es el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020?

2.3.2 Problema Secundario

PE1: ¿Cuál es el impacto financiero en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020?

PE2: ¿Cuál es el impacto financiero en las obligaciones y los intereses generados con terceros por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020?

2.4 Objetivos e hipótesis

2.4.1 Objetivo general

OG: Determinar el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

2.4.2 Objetivos específicos

O1: Determinar el impacto financiero en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

O2: Determinar el impacto financiero en las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

2.4.3 Hipótesis general

HG: El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

2.4.4 Hipótesis específicas

H1: El impacto financiero afectó significativamente los ingresos y costos operativos durante el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

H2: El impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados, por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

2.5 Limitaciones

Para nuestra presente investigación que se pretende realizar a la tesis presentada se debe considerar los siguientes factores:

- i. El tiempo que se tiene para realizar la tesis es limitado, debido a que tiene una duración de 6 meses para la entrega de la tesis que es en el mes de febrero.
- ii. Actualmente, estamos pasando por una situación inesperada por la pandemia del covid-19 esto nos limita para el desarrollo de las entrevistas presenciales. Optaremos por realizar videollamadas por las distintas plataformas.
- iii. Las encuestas tendrán que ser virtuales, por ende, tenemos que estar a la espera de que nos envíen la información.

- iv. La incertidumbre que está generando la crisis de la pandemia y el panorama político en el Perú está haciendo que haya retrasos o dudas en la información o decisiones de los responsables de gestión en las cadenas de cine obteniendo de la investigación más probabilidades que certezas.

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Metodología

El tipo de investigación de la presente tesis será explicativo porque determinará la relación causal del impacto financiero del covid-19 en el principio de negocio en marcha. Consideraremos un enfoque mixto tanto cualitativo para la variable dependiente de principio de negocio en marcha; como cuantitativo, en la variable independiente de impacto financiero en las cadenas de cine en Lima. El diseño será no experimental y de fuente secundaria, debido a que vamos a revisar la información pública por la empresa Cineplanet. Asimismo, vamos a considerar información por parte de los profesionales en contabilidad y auditoría sobre la medición del principio de negocio en marcha.

3.1.1 Investigación explicativa

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos y sociales. Como su nombre lo señala, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables.” (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014)

Un estudio explicativo se pregunta qué o cuáles son los efectos, la incidencia, el impacto o consecuencias de la variable 1 en la variable 2. En contraste con lo anterior, el estudio descriptivo busca recoger información con preguntas como ¿Qué? ¿Cómo? ¿Por qué? ¿Cuánto? para obtener una base estadística. Por otro lado, el estudio correlacional es el método cuya finalidad es encontrar una relación o asociación entre una variable con otras que tienen un cierto grado de independencia entre ellas o no es fácil determinar cuál incide más en otra. Por último, el estudio exploratorio - normalmente de casos poco o nada estudiados - se enfoca en buscar información de fuente primaria como las entrevistas, fuentes bibliográficas, objetos relacionados a la variable, etc.

Para Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2014), la investigación explicativa es más estructurada y engloba los propósitos de los otros estudios y en caso no haya mucha información se tendrá que recurrir a las técnicas de los otros estudios.

Nuestra investigación será de carácter explicativa porque queremos determinar el efecto de la pandemia del covid-19 en los estados financieros y su incidencia en el principio de negocio en marcha. En otras palabras, buscamos determinar el impacto de las medidas de confinamiento, de paralización de actividades o el miedo al contagio en los resultados financieros de las cadenas de cine y la incertidumbre de cierre definitivo o liquidación.

3.1.2 Variable: Dependiente e Independiente

Para el lenguaje cotidiano, la palabra “variable” es un adjetivo que caracteriza al sustantivo como una cosa que puede cambiar o variar, es decir, susceptible al cambio. Por ejemplo, la conducta de una persona es variable, el clima de un país es variable, el acento de un idioma es variable, entre otros. En la matemática, una variable (las famosas x o y) representa un conjunto de valores indeterminados que sirven para formular una regla o ecuación que generan un resultado. Para la investigación científica, la variable se comporta como un sustantivo, y es el objeto que tenemos que medir, relacionar y generar una hipótesis. La definición de Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014) indica que “una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse. Ejemplos de variables son el género, la resistencia de un material, la masa, la personalidad autoritaria, la cultura fiscal y la exposición a una campaña de propaganda política.” De esta definición se corrobora que para la investigación científica la variable es un sustantivo y no un adjetivo o calificativo de algo; la variable tiene una magnitud, se tiene que comparar con otras y se tiene que buscar una relación con otra (variable) para llegar a formular la tesis.

Variable Independiente

De la definición de variable para la investigación científica del párrafo anterior le añadimos la palabra independiente que significa que no depende de otro o no guarda relación con otro.

La variable independiente en este caso será “el impacto financiero” (del contexto de pandemia del covid-19) porque es la que se va a medir y analizar. Específicamente la variable independiente es el reporte financiero afectado por los factores externos del

contexto actual. Esta variable no depende de otras salvo de que exista información que analizar. El resultado financiero de las cadenas de cine en el contexto de crisis de salud es el que tiene que ser analizado, medido por diferentes métodos y entendido. El análisis financiero es de carácter objetivo, suministra un resultado único que puede ser analizado tanto por un análisis vertical – horizontal o por ratios financieros.

Variable dependiente

La variable dependiente es la que sufre el cambio de la variable independiente. La variable dependiente no se manipula, sino que se mide para ver el efecto que la manipulación de la variable independiente tiene en ella. (Hernández Sampieri, Fernández y Baptista, 2014)

La variable dependiente del informe financiero será el principio de negocio en marcha porque depende de un estudio meticuloso de la gestión de la empresa. Los resultados financieros determinarán si la empresa está en condiciones de cubrir sus obligaciones en el corto plazo, si en el futuro está con la capacidad de operar o cubrir con el retorno esperado por los accionistas. Por lo tanto, el principio de negocio en marcha depende del análisis financiero del periodo.

3.2 Objetivo y tipo de investigación

3.2.1 Enfoque Mixto: Cualitativo y Cuantitativo

La investigación mixta es una combinación de la investigación cualitativa y cuantitativa. Así como la investigación cuantitativa se relaciona con el post-positivismo, existe otra posición relacionada para la investigación mixta.

Otra posición sobre vertientes del conocimiento viene del pragmatismo. El pragmatismo es la construcción etimológica de las palabras griegas pragma-atos que significa acción, ocupación, negocio. Definido por la Real Academia Española como preferencia a lo práctico o útil, fue un movimiento iniciado en los Estados Unidos a fines del siglo XIX, que busca las consecuencias prácticas del pensamiento y pone el criterio de verdad en su eficacia y valor para la vida.

Crewell (2003) referencia a Rossman & Wilson (1985) quien afirma que *“en lugar de ser importantes los métodos, lo más importante es el problema, y los investigadores usan todos los enfoques para entender el problema”*.

Los pragmatistas no ven el mundo de una manera absoluta. De forma similar, investigadores de ambos métodos miran los muchos enfoques de recolección y análisis de datos antes de orientarse por una sola forma. También, los investigadores de ambos métodos necesitan establecer una propuesta para su “mezcla”, una base lógica para las razones porqué los datos cuantitativos y cualitativos necesitan ser conectados en primer lugar. (Crewell, 2003).

La presente investigación tiene un enfoque mixto, cualitativo y cuantitativo, porque la variable dependiente del Principio de Negocio en Marcha tiene esa condición, es decir, en la literatura sobre este principio existe esa dualidad. La explicación en la NIC 1 indica que los estados financieros deben prepararse bajo ese principio siempre que “la gerencia no tenga la intención de liquidar o cesar su actividad” o “tenga la existencia de incertidumbre (financiera) de seguir operando normalmente. En síntesis, cuantitativamente los resultados financieros pueden indicar el riesgo de continuidad y cualitativamente poder saber la intención de liquidar por otros aspectos.

3.3 Diseño de Investigación

3.3.1 Diseño Experimental y No experimental

Diseño experimental

Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014) indican que en la literatura sobre la investigación cuantitativa es posible encontrar diferentes clasificaciones de los diseños; sin embargo, se adopta para el caso la clasificación de investigación experimental y No experimental, coincidiendo con otros autores como McBurney y White (2013); Creswell (2013a); Rovai, Baker y Ponton (2012) o Kalain (2008) en la tipología.

Para el modelo experimental se cita a Campbell y Stanley (1966) para subdividir los experimentos en pre-experimentos, experimentos puros y cuasiexperimentos en concordancia con otros autores como Creswell (2013a); Fleiss (2013); Babbie (2012 y 2014); Silva (2008); Reichardt (2004) y Shadish, Cook y Campbell (2001). Para el presente trabajo de investigación, no vamos a ahondar en definir el diseño experimental porque no va a formar parte de nuestra metodología.

Diseño No Experimental

El modelo No Experimental lo definen como un estudio que se realiza sin manipular “deliberadamente” las variables (Independientes) y en la que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural (*The SAGE Glossary of the Social and Behavioral Sciences*, 2009b). Se infiere de la definición que en este modelo no se pone a pruebas las variables independientes, por lo que se observan y analizan en su estado natural. A este modelo lo subdividen en diseño transversal o longitudinal.

El diseño No experimental será parte de nuestra investigación debido a que no vamos a utilizar supuestos ni condiciones diferentes a la variable independiente. Nos apoyaremos a través de ratios financieros y analizaremos los resultados.

3.3.2 Tipo de Análisis: Longitudinal y transversal

Análisis Longitudinal

El diseño longitudinal o evolutivo recaba información en varios momentos de la investigación con la finalidad de evaluar la evolución de la variable. Ejemplos dados como los niveles de empleo durante 5 años en una ciudad, cambios en el contenido sexual en las telenovelas de cierto país durante los últimos 10 años o desarrollo de una comunidad indígena con la llegada de la computadora y la internet. Este diseño se subdivide en tres tipos: de tendencia, de análisis evolutivo y de panel, pero tampoco se ahondará más en este modelo por no formar parte de nuestra metodología.

Análisis Transversal

Hernández Sampieri, Fernández y Baptista (2014) citan a Liu (2088) y Tucker (2004) para definir al diseño transversal o transaccional como una recolección de datos en un momento único, un momento dado, específico o fotográfico. Los diseños transaccionales también se subdividen en tres tipos: exploratorios, descriptivos y correlacionales-causales.

- a) Diseño transversal exploratorio: conocer una variable nueva o poco conocida en un momento dado.
- b) Diseño transversal descriptivo: indagar la incidencia de las modalidades, categorías o niveles de la variable proporcionando su descripción. Ejemplo: género, edad, estado civil y nivel educativo.
- c) Diseño transversal correlaciona-causal: describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado con y sin efecto causal.

La empresa seleccionada a analizar será Cineplanet de acuerdo al diseño transversal correlacional – causal debido a que realizaremos un análisis financiero comparado con el periodo anterior. Es decir, realizaremos un corte a su desempeño para analizar los resultados a la fecha. Por ello, analizaremos a las cadenas de cine al cierre del periodo terminado del 2020.

3.4 Investigación cualitativa

Del latín “*qualitativus*” que quiere decir perteneciente o relativo a la cualidad. Esta última palabra se define como elemento o carácter distintivo de la naturaleza de alguien o algo (RAE). Entonces mediante esta definición podemos inferir que una investigación cualitativa es un estudio de algo o alguien en función a sus características descriptivas propias de su origen o naturaleza sin intervención alguna del investigador siendo su única función de este como observador del objeto de estudio que le permita extraer toda información necesaria para el objetivo establecido.

Parafraseando a Taylor y Bogdan (2000), la investigación cualitativa exige a los investigadores a separar sus propios prejuicios personales del sujeto de estudio. El investigador tiene la única función de recolectar datos (del sujeto de estudio) para poder comprenderlo y explicarlo.

3.4.1 Descripción de los instrumentos de recolección de datos

Como resultado de seleccionar el diseño de investigación y la muestra a nuestro problema de estudio e hipótesis. A continuación, debemos recolectar datos referentes como atributos, cualidades, conceptos o variables de los participantes de las entrevistas, casos, hechos, comunidades u objetos asociados a nuestra presente investigación.

En base al enfoque cualitativo, utilizaremos las entrevistas por medios electrónicos, con la finalidad de recabar información con los entrevistados. En la entrevista, basado en preguntas y respuestas, se logrará una comunicación y la construcción compuesta de significados respecto a un tema en específico. Cabe precisar que las entrevistas, son más flexibles, amplias y profundas.

3.4.2 Población

La población determinada para la selección de las entrevistas estará compuesta por una directora financiera, un contador general corporativo y un senior de auditoría de la firma Ernest & Young S.R.L.

3.4.3 Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra hemos utilizado el muestreo intencionado, en base a ello se optó por el muestreo no probabilístico. Con ello, se procedió a seleccionar a tres profesionales especialistas en el rubro cines para las entrevistas.

Para poder recabar información relevante para nuestro trabajo de investigación se procedió a definir la siguiente muestra:

Ilustración 5 Tamaño de muestra - Muestra Cualitativa

Cargo	Nombre - Compañía
Directora Financiera	Angélica Cotos Luque - Cineplex S.A.
Contador General Corporativo	Américo Gonzales Carbajal - Operadora Peruana de Cines S.A.C.
Senior de Auditoría	Randy Sandoval Durand - Ernest & Young S.R.L. (Auditor Cineplex S.A.)

3.4.4 Técnica: La Entrevista

Diseño de la encuesta: En base a nuestros objetivos de investigación, se procedió a formular las siguientes preguntas, lo cual lo presentaremos por objetivo.

Objetivo General: Determinar el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020

- Variable 1: Impacto financiero
- Dimensión 1: Gestión financiera en las cadenas de cine
- Variable 2: Principio de negocio en marcha
- Dimensión 2: Participación en el mercado

Tabla 9 Investigación cualitativa – Preguntas objetivo general

Preguntas	Variable	Dimensión
¿Cuál sería el impacto financiero por el cese temporal de operaciones de las cadenas de cine?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tan relevante es contar con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera relevante como auditor para la planificación la evaluación del principio de negocio en marcha ?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál considera usted que es evidencia suficiente que se debe presentar al auditor para asegurar el principio de negocio en marcha ?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cree que las medidas del gobierno por el covid - 19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine ?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cómo las cadenas de cine pueden mantener su solvencia y evitar un impacto financiero significativo?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál ha sido el impacto financiero en tus estados financieros por la crisis por el covid - 19?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué medidas financieras y operativas han tomado para minimizar el impacto financiero por el covid - 19 en las cadenas de cine?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine

Objetivo específico 1: Determinar el impacto financiero en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

- Variable 1: Impacto financiero
- Dimensión 1: Gestión financiera en las cadenas de cine
- Indicadores: Ratios
- Variable 2: Principio de negocio en marcha
- Dimensión 2: Participación en el mercado
- Ratios: Solidez y eficiencia

Tabla 10 Investigación Cualitativa – Preguntas objetivo específico 1

Preguntas	Variable	Dimensión
¿Cuál fue el impacto en la liquidez de la compañía por el covid - 19 ?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuáles serían las medidas que usted debe considerar para mejorar la liquidez en las cadenas de cines por el COVID -19?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuáles serían las medidas que deberían implementar las cadenas de cine para ser rentable en tiempos de covid - 19?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿ Cuáles serían las acciones que deben implementar las cadenas de cine para reducir sus costos	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué decisiones financieras se podrían planificar para mejorar la gestión de la caja?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cómo se puede asegurar un nivel aceptable de rentabilidad en las cadenas de cine durante el covid - 19 ?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tan productivamente están usando las cadenas de cine sus activos por el covid - 19?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine

Objetivo específico 2: Determinar el impacto financiero en las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine.

- Variable 1: Impacto financiero
- Dimensión 1: Gestión financiera en las cadenas de cine
- Indicadores: Ratios
- Variable 2: Principio de negocio en marcha
- Dimensión 2: Participación en el mercado
- Ratios: Solidez y eficiencia

Tabla 11 Investigación cualitativa – Preguntas objetivo específico 2

Preguntas	Variable	Dimensión
¿La compañía adquirió obligaciones con terceros a raíz del inicio de la pandemia del covid-19?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera importante haber adquirido obligaciones financieras y emitido bonos en moneda nacional?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tanto impacto tuvo el préstamo de 10 millones de soles de reactiva Perú para la compañía?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál fue el impacto financiero de la variación del apalancamiento de la empresa con terceros?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál fue el impacto financiero de la compañía durante el periodo de cese temporal con sus obligaciones con terceros?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué relevancia tiene pertenecer al grupo Intercorp para la solidez de la compañía en periodo de crisis?	VAR 2	Participación en el mercado
¿Qué eficiente fue el capital de trabajo adquirido con financiamiento externo el año 2020?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cómo impactó el periodo de "hibernación" de la compañía con los activos adquiridos con financiamiento externo este 2020?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál fue el impacto financiero de las obligaciones de cineplanet con terceros en el riesgo de negocio en marcha?	VAR 1/ VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿El cese del ingreso de flujo de efectivo afectó significativamente el cumplimiento de sus obligaciones financieras?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cómo influyó el cierre temporal de sus operaciones en el costo de sus obligaciones financieras?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿El aplazamiento del pago de sus obligaciones financieras afectaron su riesgo crediticio con terceros?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine

3.5 Investigación cuantitativa

Del latín “*quantitas*” definido por la academia de la lengua como perteneciente o relativo a la cantidad. Esto quiere decir que es un estudio que cuantifica o mide la cantidad de características del sujeto de estudio.

Creswell (2003) relaciona la investigación cuantitativa con el pensamiento filosófico del post-positivismo que indica la necesidad de relación causa-efecto en los experimentos para el conocimiento y que ese conocimiento se desarrolla a través de la visión del post-positivismo basados en una “cuidadosa observación y medición” de la realidad objetiva que exista allí afuera del mundo exterior.

3.5.1 Descripción de los instrumentos de recolección de datos

Como resultado de seleccionar el diseño de investigación y la muestra a nuestro problema de estudio e hipótesis pasamos a la fase de comprobar nuestra investigación yendo a la fuente de estudio. A continuación, debemos recolectar datos referentes como atributos, cualidades, conceptos o variables de los participantes, casos, hechos, comunidades u objetos asociados a nuestra presente investigación.

En base al enfoque cualitativo, utilizaremos como medio de recopilación las encuestas. Es el medio más empleado para la recopilación de información cuantitativa, siendo un grupo de preguntas relacionados a las variables a analizar. Respecto al contenido de las respuestas será de tipo cerrada con múltiples opciones a elección, conforme lo señalado a Likert (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014).

3.5.2 Población

El universo de nuestra investigación se encuentra compuesta por el total de cadenas de cines ubicados en Lima Metropolitana. En total son 6 cadenas de cine, a continuación, se describirá la relación de las cadenas de cine:

Ilustración 6 Universo de cadenas de cine

Nombre Empresa	RUC	Nombre comercial	Dirección	Clase	Representante Legal
Cineplex S.A.	20429683581	Cineplanet	Av. Jose Larco Nro. 663 Int. 401 (Pisos 4-5) - Lima/Lima/Miraflores	Cine	Sonia Nancy Quispe Ramirez
Top Rank Publicidad S.A.C.	20133877615	Cinestar	Av. Benavides Nro. 4981, Las Gardenias - Lima/Lima/Santiago de Surco	Cine	Aman Kumar Kapur Malhotra
Cinemark Del Perú S.R.L.	20337771085	Cinemark	Av. Javier Prado Este Nro. 4200, Monterrico- Lima/Lima/Santiago de Surco	Cine	Victor Ernesto Velezmoro Marcovich
UVK Multicines Larco S.A.C.	20388128748	UVK	Cal. los Gavilanes Nro. 135, Limatambo- Lima/Lima/San Isidro	Cine	Luis Alberto Ubillus Garboza
Pentarama El Pacifico S.A.	20548960771	Cinerama	Av. Jose Pardo Nro. 121 - Lima/Lima/Miraflores	Cine	Tula Fredesvinda Elera Velasco
Operadora Peruana de Cines S.A.C	20522591344	Cinepolis	Av. Victor Andres Belaunde Nro. 280 Urb. El Rosario- Lima/Lima/San Isidro	Cine	Luis Ernesto Vargas Loayza

3.5.3 Tamaño de la muestra

Respecto a la población, utilizaremos la fórmula estadística de Aguilar- Barojas (2005), que está asociada para tipos de investigación cualitativos que conformen una población limitada. Cabe señalar, que nuestras encuestas serán llevadas a cabo de forma virtual. Nos apoyaremos a través de Microsoft Excel y para la interpretación de los resultados con el programa SPSS.

Ilustración 7 Fórmula de estadística

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

n: tamaño de la muestra

N: tamaño del universo

Z: nivel de confianza

p: probabilidad a favor

q: probabilidad en contra

d2: error de estimación

Se asignarán los siguientes números aplicándolo con la presente investigación:

N = 6

Z = 1.96 (se aplicará un nivel de confianza del 95%)

p = 0.99

d = error muestral de 5%

Con las variables mencionadas se aplicará la fórmula indicada:

N: Población	6
Z: Nivel de confianza	1.96 (tabla de distribución normal para el 95% de confiabilidad y 5% de error)
p: probabilidad a favor	0.99
q: probabilidad en contra	0.01
d: error muestral	5%

$$= \frac{6 \times 1.96^2 \times 0.99 \times 0.01}{5\% ^2 \times (6 - 1) + 1.96^2 \times 0.99 \times 0.01} \rightarrow 4.52 = 5$$

Por lo tanto, de los resultados obtenidos, la muestra se encuentra compuesta por 5 cadenas de cine. Se realizará 25 encuestas, lo cual se encuentra distribuido de la siguiente manera:

- Por Cineplanet S.A. se encuestó a 7 colaboradores, en Operadora Peruana de Cines S.A.C. se encuestó a 4 colaboradores, por Cinemark Del Perú S.R.L y UVK Multicines Larco S.A.C. se encuestó a 3 colaboradores, respectivamente, por Top Rank Publicidad S.A.C. se encuestó a 2 colaboradores y por el lado de los especialistas en auditoría al sector cines 6 auditores que trabajan en firmas como Ernest & Young, KPMG y BDO.

Hipótesis Causal

En este tipo de hipótesis no solamente afirma la o las relaciones entre dos o más variables y la manera en que se manifiestan, sino que además connota un “sentido de entendimiento” de las relaciones. Por ello, puede ser más o menos completo, esto depende del número de variables que se incluyan, pero todas estas hipótesis establecen relaciones de causa-efecto. (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014).

3.5.4 Técnica: Encuesta de Opinión

Encuesta de opinión

Encuesta: Según la RAE es un “Conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a una muestra representativa de grupos sociales, para averiguar estados de opinión o conocer otras cuestiones que les afectan”.

Diseño de la encuesta: se formularon 26 preguntas, el cual se encuentra desarrollado en base a nuestros objetivos de investigación.

Objetivo General: Determinar el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020

- Variable 1: Impacto financiero
- Variable 2: Principio de negocio en marcha

Dimensión 1: Gestión financiera en las cadenas de cine

Tabla 12 Modelo encuesta de opinión

Investigación – cuantitativa – Preguntas objetivo general

Preguntas	Variable	Dimensión
¿Considera que las medidas del gobierno por el covid - 19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine ?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera relevante que las cadenas de cine cuenten con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
De acuerdo a su criterio y juicio profesional ¿Qué importante es el cumplimiento de la evaluación del principio de negocio en marcha cuando se lleva a cabo una auditoría?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine

Objetivo específico 1: Determinar el impacto financiero en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

- Variable 1: Impacto financiero
- Dimensión 1: Gestión financiera en las cadenas de cine

Investigación – cuantitativa – Preguntas objetivo específico 1

Preguntas	Variable	Dimensión
¿Qué tan importante es contar con equipos de gestión de crisis para gestionar los efectos de la liquidez a corto plazo y largo plazo?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera relevante asegurar un nivel de liquidez óptimo con un eficiente plan de acción para el reinicio de sus operaciones ?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera que el capital de trabajo en las cadenas de cine se encuentra afectado significativamente?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera relevante que las cadenas de cine deben implementar acciones para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera que el cese temporal de operaciones en las cadenas de cine afectó la utilidad neta de manera significativa?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tan importante es que las cadenas de cine gestionen eficientemente sus activos?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera importante que las cadenas de cine cuenten con un eficiente índice de rotación de cuentas por cobrar?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado respecto a sus activos?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado sobre su patrimonio?	VAR 1	Gestión financiera en las cadenas de cine

Objetivo específico 2: Determinar el impacto financiero en las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine.

- Variable 1: Impacto financiero
- Variable 2: Principio de negocio en marcha
- Dimensión 1: Gestión financiera en las cadenas de cine
- Dimensión 2: Participación en el mercado

Investigación – cuantitativa – Preguntas objetivo específico 2

Preguntas	Variable	Dimensión
¿Considera relevante solicitar un financiamiento para seguir con la continuidad del negocio a raíz del cierre por el covid - 19?	O2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tan importante es tener obligaciones con terceros en moneda nacional?	O2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera que el cierre temporal de las operaciones de las cadenas de cine influye en los costos financieros?	O2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera que el impacto en las obligaciones financieras afecta el principio de negocio en marcha?	O2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera que hubo riesgo crediticio en las cadenas de cine por el aplazamiento de sus obligaciones financieras?	O2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Considera como auditor que la obtención de información y evidencia suficiente es indispensable para el respaldo del negocio en marcha de la compañía auditada?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cómo fue el impacto financiero del cese temporal en la compañía respecto a sus obligaciones con terceros?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuál fue el impacto financiero en el ratio de apalancamiento en la compañía por el covid - 19?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuánto fue el impacto del préstamo de Reactiva Perú en la compañía?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tan eficiente ha sido el financiamiento en el periodo de cierre temporal?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuánto impactó el periodo de hibernación en los activos adquiridos con financiamiento externo?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cuánto influyó el flujo de ingresos con sus obligaciones financieras?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Cómo fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?	VAR 2	Gestión financiera en las cadenas de cine
¿Qué tan relevante para la compañía es pertenecer a un grupo económico?	VAR 2	Participación en el mercado

Escala de medición de Likert

Esta escala de medición, desarrollado por Rensis Likert en el año 1932, consiste en un conjunto de afirmaciones de los cuales tienen que ser medidos eligiendo cinco categorías de la escala. A cada categoría se le asigna un valor numérico para obtener una puntuación de la valoración de los encuestados. Cada categoría tiene un valor gradual. Sólo puede tener una única respuesta para cada afirmación. Para efectos de la presente investigación utilizaremos la categoría Significancia siendo Nada significativa el valor más bajo con 1 y Muy significativa el valor más alto con 5. (Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio, 2014)

- Muy significativa
- Significativa
- Neutral
- Poco significativa
- Nada significativa

CAPÍTULO IV DESARROLLO

4.1 Revisión del Marco teórico

Con el objetivo de determinar el impacto financiero del covid-19 en las cadenas de cine en Lima, se procederá a definir el concepto de principio de negocio en marcha y entender la dualidad de análisis cualitativa y cuantitativa. El análisis cualitativo se realizará en base a la información recabada por las entrevistas con los profesionales especialistas en el sector cines, mediante su conocimiento en la industria y su participación, nos brindarán información acerca de los riesgos financieros y no financieros que están presentando por el covid – 19. Asimismo, el análisis cuantitativo se realizará evaluando el impacto financiero del covid-19 en los resultados del 2020 y cómo esto tiene un grado de incertidumbre en la proyección futura del modelo de negocio de las cadenas de cine a través de las encuestas realizadas a profesionales que en la actualidad trabajan en el sector cine como auditores con experiencia en este rubro. Para realizar el análisis del impacto financiero utilizaremos las técnicas mencionadas en el capítulo anterior con las encuestas y entrevistas, y usando los indicadores financieros: Los ratios.

Tabla 12 Marco teórico – Hipótesis general

TIPO DE INVESTIGACIÓN	MARCO TEÓRICO - HIPÓTESIS GENERAL
Tesis	Señala que existe una problemática añadida a la falta de concreción práctica del principio de negocio en marcha que afecta de modo significativo al auditor derivado tanto de distintas teorías (NIC's y NIA's); como de los factores (cuantitativos y cualitativos) que pueden afectar a la posible situación de no continuidad; así como de causas derivadas de presiones, falta de independencia, exceso de responsabilidad (práctica) y por último, de el gran espacio que debe ser cubierto con ciertas dosis de juicio profesional que deben aplicar los auditores.
Tesis	Indica los efectos de <u>una incorrecta evaluación</u> del principio de negocio en marcha en la preparación de los estados financieros <u>tienen como consecuencia aspectos</u> financieros y operativos como el de generar un impacto negativo para la continuidad de las operaciones de la compañía, como una incorrecta toma de decisiones financieras y no contar con un correcto panorama económico de la compañía.
Artículo	Concluye que: i) Se trata de un cálculo arduo, relativo, como es frecuente en contabilidad y economía de la compañía, pero indispensable en ciertas circunstancias que debe ser afrontado por expertos en negocios, con rigor matemático; ii) Frente a tanto subjetivismo y dificultad para encontrar el valor de un negocio, los peritos ponderan y promedian resultados hallados por distintas vías.
Otro Documento	Es de carácter exploratoria y pretende argumentar que las incertidumbres materiales sobre el negocio en marcha pueden provenir de hechos o condiciones que ya sucedieron y que hacen parte de la información contable, especialmente en los procesos de valoración y estimación de valores de mercado. Esta consideración difiere del alcance de la NIA 570: empresa en funcionamiento, la cual concentra la auditoría de la empresa en

	funcionamiento en hechos o condiciones futuras que pueden afectar la normal operación de la entidad.
Otro Documento	Afirma sobre la prohibición del consumo de alimentos y bebidas durante la emisión de la película: " hace inviable el modelo de negocio " <u>tras 270 días</u> . "Bajo estas condiciones reabrir los cines no es sostenible para ninguna cadena". No solo porque con esta restricción de distancia el aforo se reduce a menos de un 25%, sino también porque esta industria no se puede sustentar sólo con la venta de entradas .

La elaboración de los estados financieros bajo normas internacionales de información financiera (NIIF's) se basa en la estimación de vida futura de la compañía. Asimismo, las compañías que puede generar ingresos y se generé un margen de utilidad proyectan el ciclo de vida del negocio. Es así como la evaluación del principio de negocio en marcha es indispensable para la administración de la compañía y para el auditor externo. La bibliografía sobre este principio contable sostiene que existe bastante subjetividad en la medición y evaluación, y por ello se preparó un listado de eventos en los cuales una empresa podría sufrir el riesgo de empresa en marcha (NIA 570). A pesar de ello, la certeza de una medición fidedigna no es completa ya que existen circunstancias o sucesos que pueden afectar cualitativa o cuantitativamente la empresa en marcha. En la hipótesis general, hemos recabado información de distintos medios para analizar el impacto financiero con incidencia en el riesgo de empresa en macha por el covid-19 desde diversos puntos de vista que se encuentran en el cuadro adjunto anterior. Con ello, hemos identificado que las compañías no esperaban un suceso como la llegada del covid – 19 y como este les afectaría en su negocio. Posterior a ello, consideran indispensable contar con un adecuado plan de acción que ayude mitigar los efectos del covid – 19, realizar una evaluación correcta y fiable del impacto financiero en sus estados financieros y la continuidad de negocio en marcha. Por otro lado, la responsabilidad del auditor externo en recabar evidencia suficiente para la etapa de planificación en la auditoria en la evaluación del principio de negocio en marcha. Por ende, luego de analizar la información recabada cumple en responder con el desarrollo de nuestra hipótesis general, que es la siguiente “El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020”.

Tabla 13 Marco teórico – Hipótesis específico 1

TIPO DE INVESTIGACIÓN	MARCO TEÓRICO - HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1
Informe	Indica que Cineplanet tomó medidas para reducir sus costos a lo mínimo posible y mantener un nivel de liquidez para afrontar la actual situación. Entre los costos que tuvo que reducir estaban: la renegociación de contratos de alquiler, suspensión perfecta de personal de atención y administrativo, y suspensión de gastos de marketing y tecnología.
Informe	Se señala que, en el primer semestre del 2020, los ingresos de Cineplanet ascendieron a S/ 90.7 MM, inferiores en 64.2% a lo registrado en el periodo 2019, producto de las medidas de distanciamiento social por el Covid-19 implementadas por el Gobierno.
Otro Documento	Señala que el protocolo aprobado dispone 2 metros entre butaca y butaca, no solo de manera lateral y vertical, sino también diagonal, <u>con lo cual solo se podría habilitar un aforo máximo de 25% (Para todas las cadenas de cine).</u>
Otro Documento	El gremio (ANASACI) que agrupa a las salas de cine que operan en Perú precisó que el ingreso de las entradas es repartido en un 50% al distribuidor de la película por concepto de derechos de autor y en adición al 18% de IGV. A lo que se suma un pago de 10% de impuesto municipal a los espectáculos públicos.
Otro Documento	Se acotó que “Con el ingreso remanente, las cadenas de cines deben cubrir tanto sus costos operativos. Sin la venta de alimentos y bebidas, esta estructura de costos es insostenible para las cadenas de cines”.

Tabla 14 Marco teórico – Hipótesis específica 2

TIPO DE INVESTIGACIÓN	Marco teórico - Hipótesis Específica 2
Informe	Entre los préstamos bancarios, a junio 2020, se destaca el financiamiento con Scotiabank, el cual registra un saldo en conjunto de S/ 91.2 MM, con tasas entre 4.95% y 6.90% y con vencimientos entre setiembre 2021 y setiembre 2023. Adicionalmente, mantiene un préstamo con Interbank, el cual registra un saldo de S/ 26.4 MM, a una tasa de 6.04% y con vencimiento en abril 2024 y un préstamo con el BCP con un saldo de S/ 12.6 MM, a una tasa de 5.32% con vencimiento en enero 2023. Dichos créditos fueron otorgados sin ningún tipo de garantía.
Informe	Señala que Cineplanet, en lo referente al calce de monedas y su exposición al riesgo cambiario, se debe indicar que la Compañía no presentaba deuda en dólares al cierre del primer semestre del 2020.
Informe	Asimismo, en julio 2019, se colocó la Primera Emisión del Segundo Programa por S/ 150.0 MM, a un plazo de 7 años (con dos años de gracia) y a una tasa de 5.75%, con características similares al Primer Programa y destinado a financiar principalmente la apertura de nuevos complejos.
Informe	Se informa que, respecto al apalancamiento, el indicador Deuda Financiera / EBITDA ascendió a 17.3x a diciembre 2019. A su vez, el indicador Deuda Financiera Ajustada / EBITDAR ascendió a 10.9x (3.6x a diciembre 2018), debido al mayor nivel de financiamiento enfocado en el plan de expansión que se tenía programado.
Informe	De otro lado, los gastos financieros ascendieron a S/ 9.3 MM (S/ 7.6 MM a junio 2019). Tomando en cuenta lo anterior, los ratios EBITDA / Gastos Financieros y FFO / Intereses ascendieron a 1.0x y -1.3x, respectivamente (10.7x y 9.1x, respectivamente, a junio 2019).

Informe	Sólida posición de mercado y expertise del negocio. Cineplanet se mantiene como el líder del mercado de exhibición de películas. Su posición de liderazgo se sustenta en el acompañamiento del plan de crecimiento del negocio <i>retail</i> del Grupo Intercorp, la ubicación estratégica de sus locaciones y su diversificación geográfica.
---------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Para la realización de las hipótesis hemos revisado tanta bibliografía sobre el concepto de empresa en marcha y sobre los informes de la empresa Cineplanet en materia de sus resultados en el año 2020 publicados en la Bolsa de Valores de Lima. Se procedió a realizar un análisis financiero a través de ratios con los importes al 31 de diciembre de 2020 y 2019. Para el planteamiento de la hipótesis general hemos revisado fuentes que definan los aspectos del principio de negocio en marcha, las normas contables y de auditoría que ejemplifiquen los eventos que podrían poner en riesgo las operaciones de la empresa. Para la hipótesis específica 1 se revisó directamente los resultados financieros que la compañía proporcionó públicamente en especial los relacionados a los ingresos y costos que tuvo durante el periodo 2020. Adicionalmente, también se revisó los factores externos que pudiesen afectar esos aspectos. Para la hipótesis específica 2 se siguió utilizando de fuente los resultados proporcionados por la compañía y otros informes de compañías que estudiaron de manera externa el riesgo de la empresa en materia crediticia. Los indicadores en qué nos centramos para revisar el principio de empresa en marcha son solidez y eficiencia porque consideramos la participación de mercado y el poder de mercado para el sustentar solidez de la empresa, y procedimientos y gestión de la cadena de valor para sustentar eficiencia.

4.2 Aplicación de instrumentos

4.2.1 Entrevistas a Profundidad

Entrevista N°1

Nombre del entrevistado: Angélica Maritza Cotos Luque

Ocupación: Directora de Finanzas y Planeamiento

Organización: Cineplanet S.A.

1. ¿Cuál sería el impacto financiero por el cese temporal de operaciones de las cadenas de cine por el covid-19?

El impacto financiero se encuentra afectado principalmente por la disminución de los ingresos, debido a que a partir de la quincena de marzo la compañía suspendió actividades por el covid – 19 y las medidas establecidas por el gobierno.

2. ¿Qué tan relevante es contar con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?

Es fundamental para asegurar la continuidad del negocio el anticipar y proyectar los impactos que pudiera tener la pandemia en diferentes escenarios y así estar preparados con un plan de acción para la apertura.

3. ¿Considera relevante para la planificación la evaluación del principio de negocio en marcha?

Si es importante poder demostrar y mantener la salud financiera, y demostrar a los *stakeholders* que el principio de negocio en marcha es vigente y válido para este negocio.

4. ¿Cuál considera usted que es evidencia suficiente que se debe presentar al auditor para asegurar el principio de negocio en marcha?

Demostrar el comportamiento mundial de la industria del cine, el éxito que tienen los países como China que han logrado controlar el nivel de contagios y actualmente sus ventas en salas de Cine se han recuperado a pesar de contar por poco contenido de la industria de *Hollywood* y sostenerse básicamente de contenido propio. En adición el eficiente manejo de la caja de la compañía que nos permitirá contar con los recursos necesarios en la reapertura.

5. ¿Cree que las medidas del gobierno por el covid-19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine?

Si han repercutido sobre todos los negocios del país, no solamente las cadenas de cine. Sin embargo, debido al impedimento de apertura, la industria del entretenimiento es una de las más afectadas.

6. ¿Cómo las cadenas de cine pueden mantener su solvencia y evitar un impacto financiero negativo significativo?

Reduciendo gastos, inversiones y refinanciando sus deudas, como la suspensión perfecta para ciertos trabajadores.

7. ¿Cuál ha sido el impacto financiero en sus estados financieros por la crisis por el covid-19?

El impacto financiero principalmente se ve afectado en las cuentas de efectivo y equivalente de efectivo y activo financiero a valor razonable, lo cual tuvo una disminución en S/ 77 MM. Por el lado, de las obligaciones financieras y por las otras cuentas por pagar. Por último, los ingresos disminuyeron considerablemente respecto al periodo 2019 por la imposibilidad de operar por el covid – 19 y los decretos del gobierno.

8. ¿Qué medidas financieras y operativas han tomado para minimizar el impacto financiero por el covid-19 en las cadenas de cine?

Decidimos desde el inicio de la pandemia hibernar, por lo que hemos reducido al máximo los gastos y obtenido refinanciamiento de las deudas.

9. ¿Cuál fue el impacto en la liquidez de la compañía por el covid-19?

Las cadenas de cine producen liquidez inmediata, y Cineplanet siendo líder en el rubro es el que genera mayor liquidez a comparación de las demás, al paralizar las operaciones por el covid – 19 la liquidez se ha visto afectada y se ve reflejado en los estados financieros.

10. ¿Cuáles serían las medidas que usted debe considerar para mejorar la liquidez en las cadenas de cines por el covid-19?

Trabajar en los protocolos de apertura y estar preparados para reiniciar operaciones en cuanto el Gobierno de las condiciones necesarias.

11. ¿Cuáles serían las medidas que deberían implementar las cadenas de cine para ser rentable en tiempos de covid-19?

Seguir los protocolos de bioseguridad para cuidar a sus clientes y trabajadores manteniendo el modelo de negocio, y con una propuesta digital que evite en lo posible el contacto físico.

12. ¿Cuáles serían las acciones que deben implementar las cadenas de cine para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?

Revisar cada línea de gastos y evaluar eficiencias, manteniendo o mejorando la propuesta de valor.

13. ¿Qué decisiones financieras se podrían planificar para mejorar la gestión de la caja?

Como se respondió en una pregunta anterior enfocarnos en los gastos operativos y mejorar nuestra estrategia de negociación.

14. ¿Cómo se puede asegurar un nivel aceptable de rentabilidad en las cadenas de cine durante el covid-19?

En cuanto logremos reiniciar operaciones, es importante asegurar que podremos brindar el mismo modelo de negocio a nuestros clientes, dado que tenemos películas en lista de espera de exhibición.

15. ¿Qué tan productivamente están usando las cadenas de cine sus activos por el covid-19?

En este momento el equipamiento se encuentra apagado, la mayor preocupación y esfuerzo se centra en brindar los mantenimientos necesarios para evitar su deterioro.

16. ¿La compañía adquirió obligaciones con terceros a raíz del inicio de la pandemia del covid-19?

La que el gobierno nos otorgó a través del programa Reactiva Perú por S/ 10,000,000.

17. ¿Considera importante haber adquirido obligaciones financieras y haber emitido bonos en moneda nacional?

Si ha sido importante para la expansión del negocio y apertura de complejos en ubicaciones importantes del país.

18. ¿Qué tanto impacto tuvo el préstamo de 10 millones de soles de Reactiva Perú para la compañía?

Nos ayudó a cubrir desembolsos de capital de trabajo.

19. ¿Cuál fue el impacto financiero de la variación del apalancamiento de la empresa con terceros?

Se encuentra en evaluación hasta la fecha, la información será colgada en enero 2021.

20. ¿Cuál fue el impacto financiero de la compañía durante el periodo de cese temporal con sus obligaciones con terceros?

Estamos en renegociación con nuestros acreedores a la fecha. Uno de los principales acreedores es Interbank que pertenece al grupo Intercorp. Por ello, no se genera un conflicto.

21. ¿Cuál fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?

Durante la pandemia los gastos financieros tienen un impacto negativo debido a que no generamos ingresos.

22. ¿Qué relevancia tiene pertenecer al grupo Intercorp para la solidez de la compañía en periodo de crisis?

Ha sido la mejor ventaja competitiva respecto a los demás competidores.

23. ¿Qué eficiente fue el capital de trabajo adquirido con financiamiento externo el año 2020?

En el 2020 el único financiamiento recibido fue el de Reactiva y fue utilizado como capital de trabajo.

24. ¿Cómo impactó el periodo de "hibernación" de la compañía con los activos adquiridos con financiamiento externo este 2020?

Impacto negativamente, ya que tener activos paralizados no es beneficioso para las compañías.

25. ¿Cuál fue el impacto financiero de las obligaciones de Cineplanet con terceros en el riesgo de negocio en marcha?

Hasta la fecha lo estamos evaluando, pero no existe riesgo de empresa en marcha.

26. ¿El cese del ingreso de flujo de efectivo afectó significativamente el cumplimiento de sus obligaciones financieras?

No, Cineplanet viene honrando las obligaciones financieras según cronograma pactado con cada entidad.

27. ¿Cómo influyó el cierre temporal de sus operaciones en el costo de sus obligaciones financieras?

Existe una variación por la renegociación de nuestras obligaciones con las entidades bancarias y bonistas, renegociación con proveedores lo que busca principalmente ampliaciones de términos de pago.

28. ¿El aplazamiento del pago de sus obligaciones financieras afectaron su riesgo crediticio con terceros?

No, la clasificación de riesgo de la compañía se vio afectada debido a la incertidumbre actual sobre la fecha de reinicio de operaciones de la industria.

Entrevista N ° 2

Nombre del entrevistado: Américo Gonzales Carbajal

Ocupación: Contador General Corporativo

Organización: Operadora Peruana de Cines SAC

1. ¿Cuál sería el impacto financiero por el cese temporal de operaciones de las cadenas de cine por el covid-19?

Bueno, en realidad en el Perú el impacto financiero ha sido significativo en las cadenas de cine. A esto nosotros debemos sumarle que está disminuyendo la confianza de todos los clientes por la incertidumbre en la reapertura. El impacto financiero después de dejar de operar ya casi un año es bastante significativo y esto depende de cada cadena de cine si ha hecho caja hasta antes de la pandemia. Para nuestra compañía, dejar de operar 9 meses en el 2020 sí ha tenido un impacto significativo en diferentes temas como en nuestros ingresos y costos que se han seguido cancelando.

2. ¿Qué tan relevante es contar con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?

Nosotros debemos tener en cuenta que como toda empresa debe considerar riesgos y nadie había considerado el riesgo de una pandemia de esta magnitud. Sin embargo, debo aclarar que ya nuestra cadena, a nivel global, había sufrido – anteriormente – un impacto de una epidemia conocida como H1N1 (Gripe porcina). Por ello, se tuvo que paralizar las operaciones. Esto mantuvo cadenas de cines cerrados a nivel mundial por 4 semanas. En el cierre de los estados financieros del periodo 2019, teníamos conocimiento y estábamos preparados para afirmar que probablemente esto podría ser algo parecido a la epidemia que pasó la cadena de cine en el 2009. Consideramos que es importante contar con un

plan de acción, asimismo, nosotros contábamos con un plan de acción para 3 o 4 semanas pero que lamentablemente se ha salido de contexto por las medidas del gobierno. El ciclo que este negocio maneja son en semanas que empieza el día jueves y termina el día miércoles.

3. ¿Considera relevante para la planificación la evaluación del principio de negocio en marcha?

Cabe señalar, que la finalidad de toda compañía es el de generar utilidades, operar con todas sus actividades y con ello se cumple el principio de negocio en marcha. En este rubro se trabaja con contratos de alquileres para un determinado tiempo, un plazo establecido. Existe contratos que realizamos por 10, 15 o 20 años y esto garantiza el principio de negocio en marcha. Cada uno de nuestros conjuntos están debidamente planificados y su continuidad es importante no solo para la recuperación de la inversión sino para la generación de rentabilidad para todos nuestros “*stakeholders*”. Nosotros trabajamos en base a un presupuesto donde cada proyecto es independiente. Analizamos a cada conjunto y evaluamos su rentabilidad y este indicador lo usamos para cumplir el principio de negocio en marcha.

4. ¿Cuál considera usted que es evidencia suficiente que se debe presentar al auditor para asegurar el principio de negocio en marcha?

Considero que la información financiera que presentemos a los auditores debe estar correctamente preparada. La información financiera que brindamos a los auditores es evidencia suficiente, con ello podrán observar que la liquidez ha bajado, que el deterioro de algunas partidas ha aumentado como los inventarios, la renegociación de alquileres, préstamos bancarios y proveedores. Para nosotros la información financiera es suficiente para que ustedes evalúen el principio de negocio en marcha.

5. ¿Cree que las medidas del gobierno por el covid-19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine?

Sí, definitivamente. Nosotros somos conscientes de que ciertas medidas que se deben aplicar para aplacar este incremento de contagios son correctas y estamos conscientes que lo mejor es el distanciamiento. Las continuas ordenanzas emitidas por el gobierno han obligado al confinamiento de las personas y esto ha impactado a todo tipo de negocio, más a las actividades no esenciales porque es una actividad de alto flujo de personas y

esto va en contra de disminuir los contagios. Este desconocimiento (de las medidas de no contagio) ha hecho que perjudique a todo tipo de empresa de entretenimiento, especialmente cines porque hasta la fecha no operamos.

6. ¿Cómo las cadenas de cine pueden mantener su solvencia y evitar un impacto financiero negativo significativo?

Considero que esto va depender del plan de contingencia que maneje cada cadena de cine. Nosotros desde el año 2011 hemos generado una rentabilidad superior a la que el corporativo nos solicita, no hemos tenido problemas de liquidez no obstante, esta pandemia nos está perjudicando. Asimismo, no contábamos con proyectos de inversión a corto plazo, nuestros complejos lo construimos con una mínima parte de financiamiento externo y lo demás con nuestros ingresos.

7. ¿Cuál ha sido el impacto financiero en sus estados financieros por la crisis por el covid-19?

Se tuvo que reducir asistentes, reducción de ingresos al 85%, incremento en desmedros, desvalorizaciones y conflictos con algunas entidades financieras.

8. ¿Qué medidas financieras y operativas han tomado para minimizar el impacto financiero por el covid-19 en las cadenas de cine?

Nuestra compañía cuenta con pilares esenciales, como la resiliencia financiera siendo una de ellas, hemos maximizado nuestra reserva de caja, nuestros arrendamientos los hemos minimizados realizando adendas, reducimos gastos como la reducción de salarios. En el caso de las compras, hemos tenido que gestionar nuestro inventario gracias a nuestra buena relación con proveedores. Actualmente es complicado porque hemos aplicado a los proveedores trabajar con ellos a 90 días de pago.

9. ¿Cuál fue el impacto en la liquidez de la compañía por el covid-19?

La reserva de liquidez generada nos ha permitido resistir hasta la fecha, pero creemos que si no reactivamos esto podría generar problemas con nuestros *stakeholders*. Se formó comités de crisis para evaluar puntos, especialmente cuentas por pagar para cambiar la política de pagos.

10. ¿Cuáles serían las medidas que usted debe considerar para mejorar la liquidez en las cadenas de cines por el covid-19?

Operar con todas nuestras áreas, es decir, taquillas y dulcerías, lo que mejorará nuestro flujo de ingresos. Deben comprender, que nuestra fuente de ingresos no solo es la exhibición de películas, también la dulcería que nos genera muy buena rentabilidad. Asimismo, otras medidas que estamos realizando es la reducción de costos y gastos, nos encontramos negociando con los bancos para la liquidez adicional para iniciar operaciones y disponer del 100% de nuestros créditos. Además, venimos priorizando los pagos, ampliando los para mejorar la liquidez. Por último, evaluamos constantemente para ver que mejora la liquidez.

11. ¿Cuáles serían las medidas que deberían implementar las cadenas de cine para ser rentable en tiempos de covid-19?

En primer lugar, que el gobierno nos deje operar. Segundo, las medidas de seguridad deben ser seguras y demostrar eso al gobierno. Tenemos estudios en otras regiones que no somos focos de contagio porque, a comparación de los restaurantes que sí pueden operar, la dinámica es distinta. Tercero, el costo de las medidas de seguridad para la finalización de cada proyección, que algunas cadenas sí van a poder cumplir pero que otras cadenas no podrán porque su flujo no le va a dar esa posibilidad.

12. ¿Cuáles serían las acciones que deben implementar las cadenas de cine para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?

El control de cada línea de gasto, principalmente el de los arrendamientos. Es necesario renegociar con los controladores las implicancias del portafolio, esto para maximizar los recursos y mitigar los riesgos. Comprender que la renta fija y variable, y gastos son nuestros principales objetivos y renegociar el cambio de alquiler de renta fija a variable. En conclusión, lo que debemos realizar es reducir y controlar nuestros costos tanto en el corto y largo plazo; la optimización laboral, requisito de contrataciones y ascensos (crecimiento en la empresa); renegociación con distribuidoras, para adquirir buen contenido porque si no hay buenas películas no vamos a atraer clientes. Al largo plazo debemos construir un plan de capex en disponibilidad del flujo, analizar el portafolio de inversión, queremos crecer orgánicamente y tenemos que dar prioridad a proyectos estratégicos o rentabilidad alta.

13. ¿Qué decisiones financieras se podrían planificar para mejorar la gestión de la caja?

Dentro de las decisiones financieras es el de renegociar los contratos de alquiler, renegociar con los proveedores en la ampliación de pagos como usar créditos al 100%. Asimismo, cabe señalar que nuestras cuentas por cobrar son mínimas debido a que nuestros ingresos son al 95% al contado.

14. ¿Cómo se puede asegurar un nivel aceptable de rentabilidad en las cadenas de cine durante el covid-19?

Para asegurar un nivel aceptable de rentabilidad, principalmente es que todas nuestras áreas de producción estén operativas. Se tendría que asegurar con la venta de alimentos en dulcería. Segundo, que el contenido de las películas, el “*bluckbuster*”, tiene que ser asegurados por nuestras distribuidoras.

15. ¿Qué tan productivamente están usando las cadenas de cine sus activos por el covid-19?

Todos nuestros activos se encuentran paralizados desde el año pasado.

16. ¿La compañía adquirió obligaciones con terceros a raíz del inicio de la pandemia del covid-19?

Nuestra cadena de cine hasta el último día de operación hicimos un levantamiento de nuestras cuentas por pagar y cortamos nuestras cadenas de abastecimiento. Al inicio contábamos que solo serían 5 semanas, pese a las medidas dispuestas por el gobierno comenzamos a suspender los servicios básicos. No hemos adquirido mayores obligaciones con terceros. Asimismo, NO contábamos el de solicitar el préstamo de Reactiva Perú. No obstante, al inicio no insistimos al solicitar el préstamo debido a nuestro nivel de caja, después por la situación y las medidas del gobierno vimos la necesidad de solicitarlo. Al finalizar el último trimestre solicitamos el préstamo de Reactiva otorgándonos S/ 3,000,000.

17. ¿Considera importante haber adquirido obligaciones financieras y haber emitido bonos en moneda nacional?

Esto no aplica para nosotros ya que no hemos adquirido obligaciones financieras salvo el de Reactiva por S/ 3,000,000.

18. ¿Qué tanto impacto tuvo el préstamo de 10 millones de soles de Reactiva Perú para la compañía?

Esto no aplica para la fecha.

19. ¿Cuál fue el impacto financiero de la variación del apalancamiento de la empresa con terceros?

Como lo mencioné, una vez armado el comité de crisis, a la semana detuvimos todo pago con proveedores. A pesar de contar con caja, nos apalancamos con la deuda que teníamos con terceros. Sistemáticamente evaluamos la prioridad del pago a los proveedores. No estamos pagando el impuesto a la renta, el alquiler de películas, entre otros.

20. ¿Cuál fue el impacto financiero de la compañía durante el periodo de cese temporal con sus obligaciones con terceros?

Si bien nuestro endeudamiento es bajo, nuestros proveedores comprenden la situación. A la fecha no hay ninguno que nos haya puesto en las centrales de riesgo. Hubo algunas facturas negociadas con bancos que tuvimos que evaluar el pago dentro del comité.

21. ¿Cuál fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?

Cabe señalar que antes de la pandemia teníamos un endeudamiento bajo, por lo tanto, el nivel de caja que teníamos hacía que las cuentas de bancos sean remuneradas. Teníamos intereses por los saldos. Eran más nuestros intereses por depósitos que por préstamos. A raíz del covid - 19 nuestros intereses han subido casi 5 veces. Por ello, nuestra caja ha disminuido considerablemente.

22. ¿Qué relevancia tiene pertenecer al grupo Intercorp para la solidez de la compañía en periodo de crisis?

No aplica esta pregunta para nuestra cadena de cine.

23. ¿Qué eficiente fue el capital de trabajo adquirido con financiamiento externo el año 2020?

Consideramos que el préstamo obtenido no nos soporta eficiencia para el capital de trabajo.

24. ¿Cómo impactó el periodo de "hibernación" de la compañía con los activos adquiridos con financiamiento externo este 2020?

El último capex de la compañía terminó de pagarse el 2020 por lo que es óptimo para nuestra compañía.

25. ¿Cuál fue el impacto financiero de las obligaciones de Operadora Peruana de Cines con terceros en el riesgo de negocio en marcha?

Primero, nosotros manejamos a socios estratégicos como Coca Cola, distribuidoras grandes, por ello hemos tenido una buena relación financiera con ellos a lo largo del tiempo. Solíamos pagar casi al contado nuestras obligaciones. Con ello, no existe riesgo que no podríamos pagar nuestras obligaciones con terceros.

26. ¿El cese del ingreso de flujo de efectivo afectó significativamente el cumplimiento de sus obligaciones financieras?

Nosotros contábamos en caja cerca de 10 millones de soles y nuestra deuda era de 3 millones. No necesitábamos el préstamo Reactiva, por ello no insistimos con optar por el préstamo, aunque hubiese sido beneficioso la tasa.

27. ¿Cómo influyó el cierre temporal de sus operaciones en el costo de sus obligaciones financieras?

Un buen manejo de la caja era porque teníamos un proyecto de inversión que era con financiamiento propio.

28. ¿El aplazamiento del pago de sus obligaciones financieras afectaron su riesgo crediticio con terceros?

Contamos con una muy buena relación con nuestros “*stakeholder*” y ellos saben el buen manejo de nuestra caja. Una vez reiniciado las operaciones las condiciones van a tener que variar. Salvo con un banco, la renovación del préstamo a corto plazo que teníamos que cambiar de corto a largo plazo no pudimos aplazar o refinanciar nuestra deuda hasta que mejoremos nuestros indicadores. Pero, en conclusión, nosotros no tenemos un riesgo de crédito financiero.

Entrevista N ° 3

Nombre del entrevistado: Randy Sandoval Durand

Ocupación: Auditor Senior de Cineplanet S.A.

Organización: Ernst & Young Perú

1. ¿Cuál sería el impacto financiero por el cese temporal de operaciones de las cadenas de cine por el covid-19?

El impacto financiero estará en sus ingresos, definitivamente, ya que sus ingresos se hicieron cero. La empresa tiene costos fijos con los arrendatarios de sus complejos que mayormente están en los centros comerciales Real Plaza, pero otros pocos están fuera de ellos. Existe bastante incertidumbre por la situación actual del covid -19. La empresa es fuertemente sólida, pero se tendrá que evaluar el impacto cuando se revise sus estados financieros.

2. ¿Qué tan relevante es contar con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?

La gerencia no preparo un plan de acción de manera inicial. Hemos visto la disconformidad de los trabajadores por los despidos y pues, para este 2020 cuando hagamos la auditoría encontraremos varias demandas laborales. Es relevante contar con un plan de acción para mitigar los riesgos financieros y asegurar el principio de negocio en marcha.

3. ¿Considera relevante para la planificación la evaluación del principio de negocio en marcha?

El principio de negocio en marcha se ve “resquebrajada” probablemente por la contabilización de los estados financieros ya que no estaría bajo ese mismo principio sino bajo el enfoque de liquidación. Por ello, es relevante analizar la información que nos proporcionan para la etapa de planificación, para el dictamen de auditoria y respaldarnos como firma se tiene que tener evidencia suficiente que la compañía pueda seguir operando en los años. Cineplanet es una compañía que genera mucha liquidez, no obstante, en la actualidad este tipo de negocio ha sido de los más afectados.

4. ¿Cuál considera usted que es evidencia suficiente que se debe presentar al auditor para asegurar el principio de negocio en marcha?

Es un poco complicado para nosotros, los auditores, evaluar eso porque es contar con los supuestos que la compañía te brinde. Asimismo, las compañías van a tratar de revelar que sus operaciones continúan y pueden seguir operando en el futuro. En la actualidad, es difícil tener la seguridad que las compañías de este sector sigan con el modelo de negocio en marcha por la incertidumbre de la pandemia. Para que ellos, puedan volver abrir es un tiempo aproximado de tres a seis meses para implementar los protocolos, siendo el plazo estimado. Revisar su plan de acción que llevan a cabo para seguir operando como el préstamo de Reactiva, sus renegociaciones con terceros, entre otros que revisaremos en la visita.

5. ¿Cree que las medidas del gobierno por el covid-19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine?

Considero que las medidas establecidas por el gobierno han sido para evitar mayor contagio y propagación del virus. Las medidas han repercutido de manera significativa a las compañías de este sector. No hay ingresos por la paralización de sus operaciones, por ende, la compañía terminará en pérdida a final del periodo.

6. ¿Cómo las cadenas de cine pueden mantener su solvencia y evitar un impacto financiero negativo significativo?

En el periodo 2019 Cineplanet emitió bonos corporativos por 150 millones de soles y esos bonos estaban destinados para abrir más complejo. Por ende, es importante optar por renegociaciones con los alquileres de los locales, negociar la suspensión de la renta o reducir para que se haga de manera adecuada y no impacte negativamente en los EEFF de la compañía.

7. ¿Cuál ha sido el impacto financiero en sus estados financieros por la crisis por el covid-19?

El impacto ha sido afectado principalmente por los ingresos, ya que no están operando, esto genera una pérdida al término del ejercicio. El efectivo se vio afectado significativamente como sus activos financieros a valor razonable lo cual hubo una disminución significativamente al 31 de diciembre de 2020.

8. ¿Qué medidas financieras y operativas han tomado para minimizar el impacto financiero por el covid-19 en las cadenas de cine?

Reducir los costos y gastos operativos como la terminación laboral de muchos colaboradores operativos.

9. ¿Cuál fue el impacto en la liquidez de la compañía por el covid-19?

La industria de cines genera mucha liquidez y siendo Cineplanet el que genera mayor liquidez que la competencia. Al paralizar sus operaciones sus ingresos se volvieron cero y tuvieron que utilizar el efectivo con lo que habían hecho hasta la fecha.

10. ¿Cuáles serían las medidas que usted debe considerar para mejorar la liquidez en las cadenas de cines por el covid-19?

Bueno lo principal es que el gobierno les permita operar y que puedan utilizar todas sus fuentes de ingresos como la dulcería.

11. ¿Cuáles serían las medidas que deberían implementar las cadenas de cine para ser rentable en tiempos de covid-19?

Contar con todas las medidas de bioseguridad siguiendo los protocolos, como cuidar su línea de costos y gastos operativos.

12. ¿Cuáles serían las acciones que deben implementar las cadenas de cine para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?

Bueno definitivamente revisar su estructura de costos, renegociar contratos con los arrendatarios, entre otras acciones. La compañía tiene que planificar bien su plan de acción para el próximo periodo.

13. ¿Qué decisiones financieras se podrían planificar para mejorar la gestión de la caja?

Analizar y enfocarse en los costos y gastos operativos, seguir luchando porque todas las áreas sean permitidas como la Dulcería que es una línea de su mayor fuente de ingresos.

14. ¿Cómo se puede asegurar un nivel aceptable de rentabilidad en las cadenas de cine durante el covid-19?

Contar con un plan de acción para optimizar las utilidades de la compañía a pesar de la situación, realizar un estudio de los costos y gastos que serán necesarios para la implementación por las medidas de seguridad.

15. ¿Qué tan productivamente están usando las cadenas de cine sus activos por el covid-19?

Los complejos y otros activos que actualmente poseen no están siendo productivos por la situación actual. Asimismo, el mantenimiento de los activos puede estar generando un costo adicional.

16. ¿La compañía adquirió obligaciones con terceros a raíz del inicio de la pandemia del covid-19?

Cineplanet adquirió por el programa Reactiva Perú 10 millones de soles a una tasa de 1%. Asimismo, en el periodo 2019 emitieron bonos corporativos por 150 millones que era para proyectos de expansión, estos también están siendo utilizados.

17. ¿Considera importante haber adquirido obligaciones financieras y haber emitido bonos en moneda nacional?

Si, claramente. Su operatividad de Cineplanet la gran parte es en soles siendo su moneda funcional.

18. ¿Qué tanto impacto tuvo el préstamo de 10 millones de soles de Reactiva Perú para la compañía?

El préstamo por Reactiva no genero mayor impacto financiero, si lo comparamos con la emisión de los 150 millones el año 2019 por los bonos corporativos.

19. ¿Cuál fue el impacto financiero de la variación del apalancamiento de la empresa con terceros?

Esto se podrá analizar con los EE.FF. que serán colgados en la Bolsa de Valores hasta que realicemos la auditoria.

20. ¿Cuál fue el impacto financiero de la compañía durante el periodo de cese temporal con sus obligaciones con terceros?

Se deben encontrar en etapa de renegociación, no deben tener mayor conflicto ya que su principal acreedor es el Interbank que pertenecer al grupo Intercorp.

21. ¿Cuál fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?

En la actualidad, presentan pérdida. Los gastos financieros se han visto impactados significativamente porque no se generó ingresos.

22. ¿Qué relevancia tiene pertenecer al grupo Intercorp para la solidez de la compañía en periodo de crisis?

Muy relevante, ya lo dijimos que al pertenecer al grupo no hay conflicto entre ellos y además la mayoría de sus complejos están dentro de los Real Plaza, que también forman parte del grupo.

23. ¿Qué eficiente fue el capital de trabajo adquirido con financiamiento externo el año 2020?

Se quedaron con proyectos pendientes de inaugurar. Ellos tenían planificado abrir un complejo en marzo del 2020 que se truncó por el inicio de la cuarentena.

24. ¿Cómo impactó el periodo de "hibernación" de la compañía con los activos adquiridos con financiamiento externo este 2020?

Para los activos adquiridos con financiamiento externo al no tener movimiento generó un impacto negativo ya que para ninguna compañía es productivo ello.

25. ¿Cuál fue el impacto financiero de las obligaciones de Cineplanet con terceros en el riesgo de negocio en marcha?

Probablemente con el tema de las obligaciones financieras con bancos no se ha generado conflicto principalmente con Interbank, que es su principal financiador, por ello no han tenido riesgo de empresa en marcha porque se han visto sustentado por el grupo Intercorp y con las negociaciones que han realizado.

26. ¿El cese del ingreso de flujo de efectivo afectó significativamente el cumplimiento de sus obligaciones financieras?

Considero que no afectó significativamente al flujo de efectivo, debido a que su nivel de caja es bastante sólido y que ellos pueden cancelar sus obligaciones sin problema alguno. No obstante, hasta la fecha existe bastante incertidumbre en el sector esto quiere decir que igual tendrán restricciones para el uso de los fondos que mantienen.

27. ¿Cómo influyó el cierre temporal de sus operaciones en el costo de sus obligaciones financieras?

Bueno sus compromisos con proveedores y distribuidores tuvieron que analizarse, pagar lo prioritario y relevante. Respecto a los préstamos bancarios no hubo mayor problema por pertenecer a un grupo empresarial. Asimismo, influye el tema de los bonos respecto a la cantidad de bonistas. La negociación con los bonistas debe de ser su mayor reto y al parecer asumirán el costo.

28. ¿El aplazamiento del pago de sus obligaciones financieras afectaron su riesgo crediticio con terceros?

Considero que al pertenecer a un grupo económico importante su riesgo de empresa en marcha no se ha visto muy afectado por el respaldo que cuentan. Se ha cancelado incluso los préstamos según cronograma y por lo visto en sus EE.FF.

4.2.2 Encuestas

Las encuestas realizadas para el presente trabajo de investigación se encuentran compuesto por 27 preguntas las cuales fueron aplicadas al personal de las cadenas de cines (Accionistas, gerentes, directores, analistas, y auditores que realizan su servicio profesional en la industria de las cadenas de cine).

Tabla 15 Tabulación de las encuestas cualitativas por objetivos.

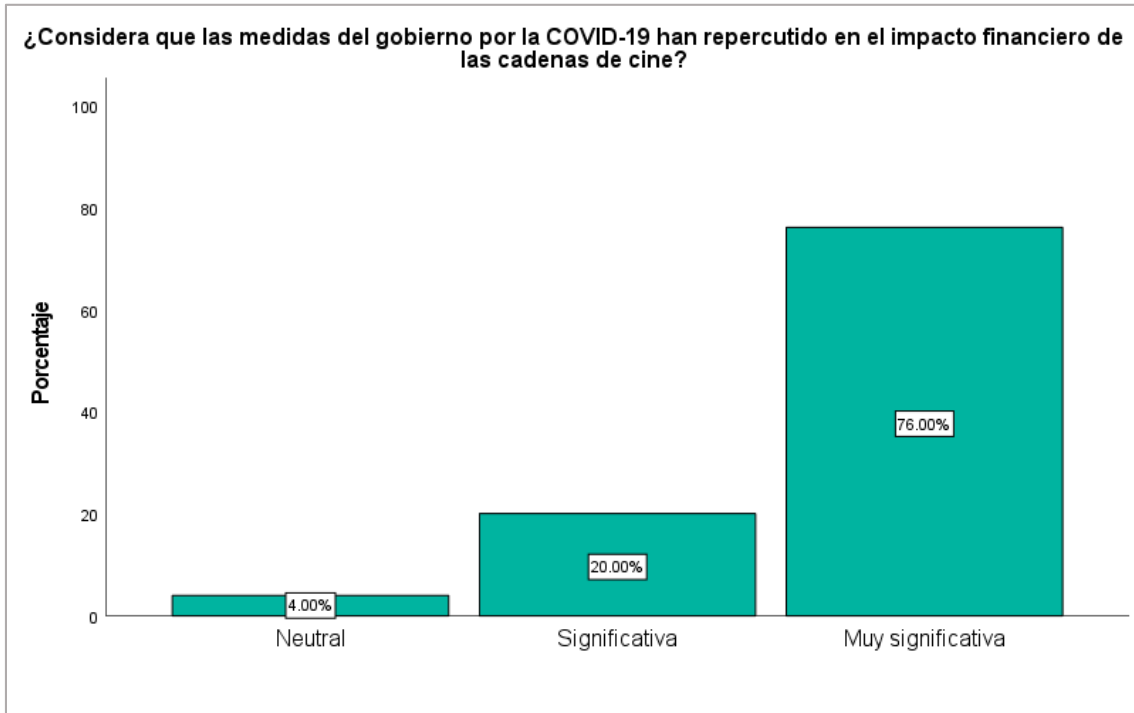
Encuestados	Preguntas																										
	Objetivo General							Objetivo específico 01								Objetivo específico 02											
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27
Encuestado 1	5	3	5	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	3	3	3	4	5	5	4	4	4	4	3	4	3	5
Encuestado 2	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
Encuestado 3	3	5	4	5	4	4	5	5	1	2	4	2	4	4	4	4	4	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
Encuestado 4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	3	4	4	5	5	4	4	3	4	4	4	3	3
Encuestado 5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5	4	3	5	4	5	5	5	5	5	2	2	5	5	4	5
Encuestado 6	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	4	3	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	3	4	4	3	4
Encuestado 7	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	4	3	3	4	4	5	5	4	4	2	4	5	5	2	5
Encuestado 8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Encuestado 9	5	4	5	4	5	4	5	4	2	3	5	3	4	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Encuestado 10	5	5	2	5	4	5	5	3	2	4	3	5	5	5	4	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Encuestado 11	5	5	5	5	4	4	4	5	2	4	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5
Encuestado 12	5	5	5	5	5	5	5	4	3	4	4	5	4	4	3	5	3	4	4	4	4	3	5	4	4	5	5
Encuestado 13	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	5	3
Encuestado 14	5	5	4	5	5	4	5	4	4	4	3	5	3	5	5	4	4	5	5	5	3	3	3	4	4	5	3
Encuestado 15	4	2	5	4	5	2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	3	5	5	4	4	2	3	3	4
Encuestado 16	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Encuestado 17	5	4	4	5	5	5	5	5	5	3	3	5	4	5	4	5	3	4	5	2	3	5	4	4	4	3	4
Encuestado 18	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	3	4	4	5	5	5	4	4	5	5	4
Encuestado 19	5	5	5	5	5	3	5	5	1	5	5	1	5	1	5	1	2	5	5	5	5	1	1	1	5	1	5
Encuestado 20	5	3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5
Encuestado 21	5	4	5	5	5	5	4	5	4	5	4	4	5	5	3	4	4	5	5	4	5	3	5	4	4	5	5
Encuestado 22	5	3	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4
Encuestado 23	5	2	5	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	3	3	4	4	5	3
Encuestado 24	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
Encuestado 25	5	5	4	5	4	3	5	3	5	5	4	4	4	4	5	1	3	5	5	5	4	5	3	3	4	4	4

Fuente: Elaboración Propia (Valores: Muy significativa=5, Significativa=4, Neutral=3, Poco significativa=2, Nada significativa=1)

Resultado de las encuestas según cada pregunta

Pregunta N°1. ¿Considera que las medidas del gobierno por el covid - 19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine?

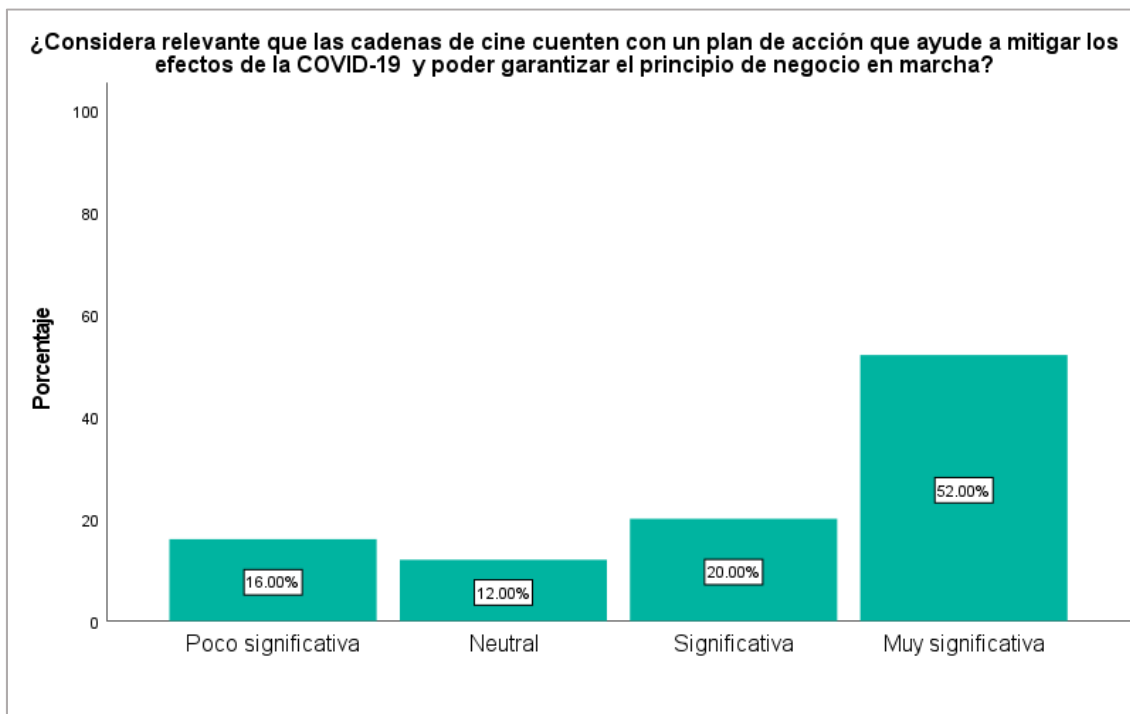
Ilustración 8 Pregunta 1 Encuesta



Comentario: El resultado de la pregunta N°1 según lo que nos indica el gráfico el 76% de los encuestados el impacto financiero por la COVID – 19 ha sido muy significativa en las cadenas de cine. Mientras que el 20% considera significativo el impacto financiero y el 4% considera neutral. Por ello, el 96% considera que las medidas del gobierno afectaron significativamente a las cadenas de cine.

Pregunta N°2. ¿Considera relevante que las cadenas de cine cuenten con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?

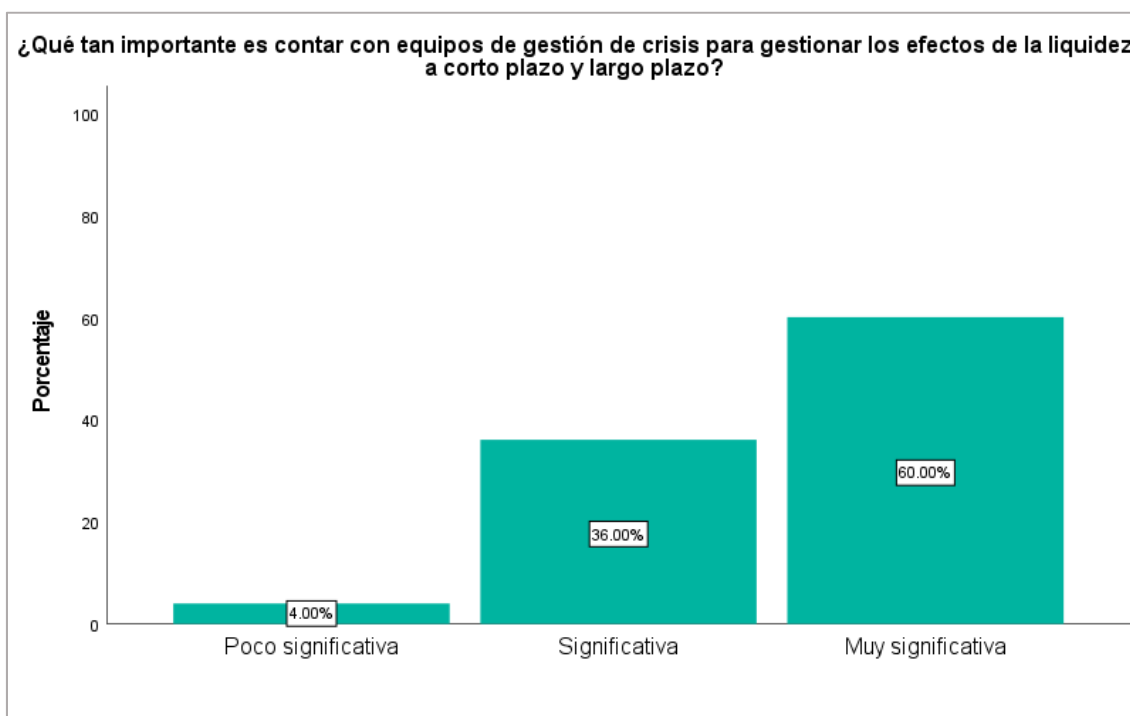
Ilustración 9 Pregunta 2 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado muestra que para un 52% de los encuestados considera muy significativo que las cadenas de cine cuenten con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19; 20% considera significativo; 12 % neutral y 16% poco significativo. Por consiguiente, el 72% considera relevante contar con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos de la covid -19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha.

Pregunta N°3. ¿Qué tan importante es contar con equipos de gestión de crisis para gestionar los efectos de la liquidez a corto plazo y largo plazo?

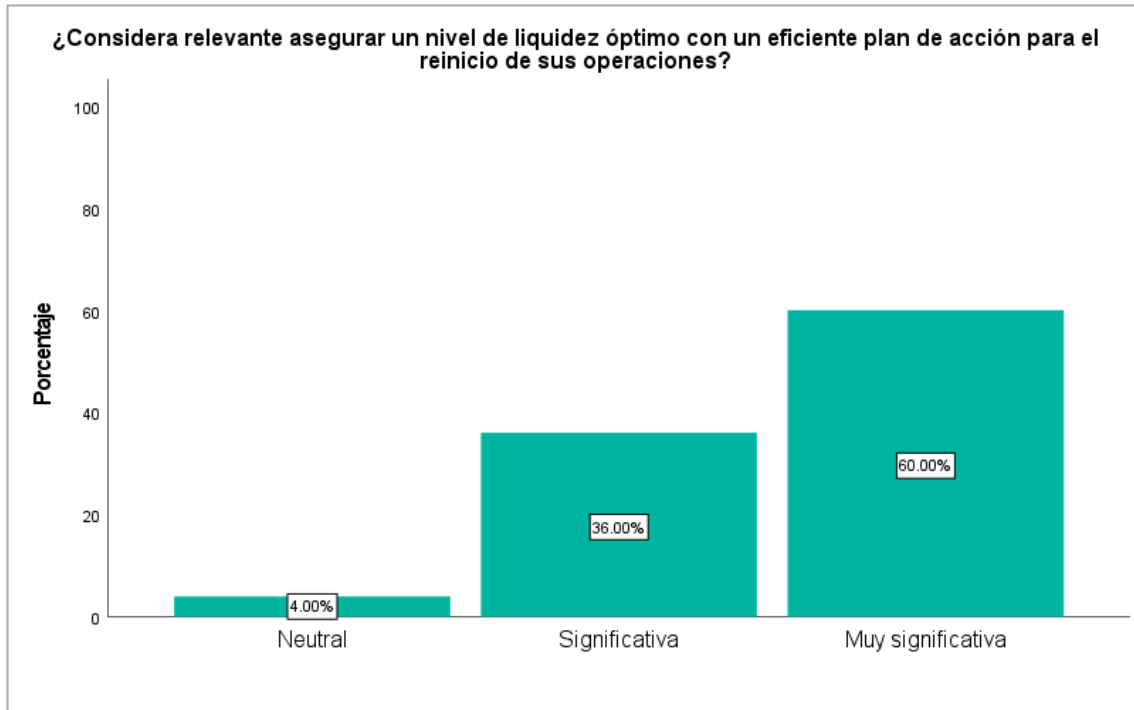
Ilustración 10 Pregunta 3 Encuesta



Comentario: Respecto a lo que nos indica el gráfico el 60% de los encuestados considera muy significativo que las cadenas de cine cuenten con equipos de gestión para gestionar los efectos de la liquidez. Mientras que el 36% considera significativo y el 4% considera poco significativo. Por consiguiente, el 96% considera importante contar con equipos de gestión de crisis para gestionar los efectos de la liquidez a corto plazo y largo plazo.

Pregunta N°4. ¿Considera relevante asegurar un nivel de liquidez óptimo con un eficiente plan de acción para el reinicio de sus operaciones?

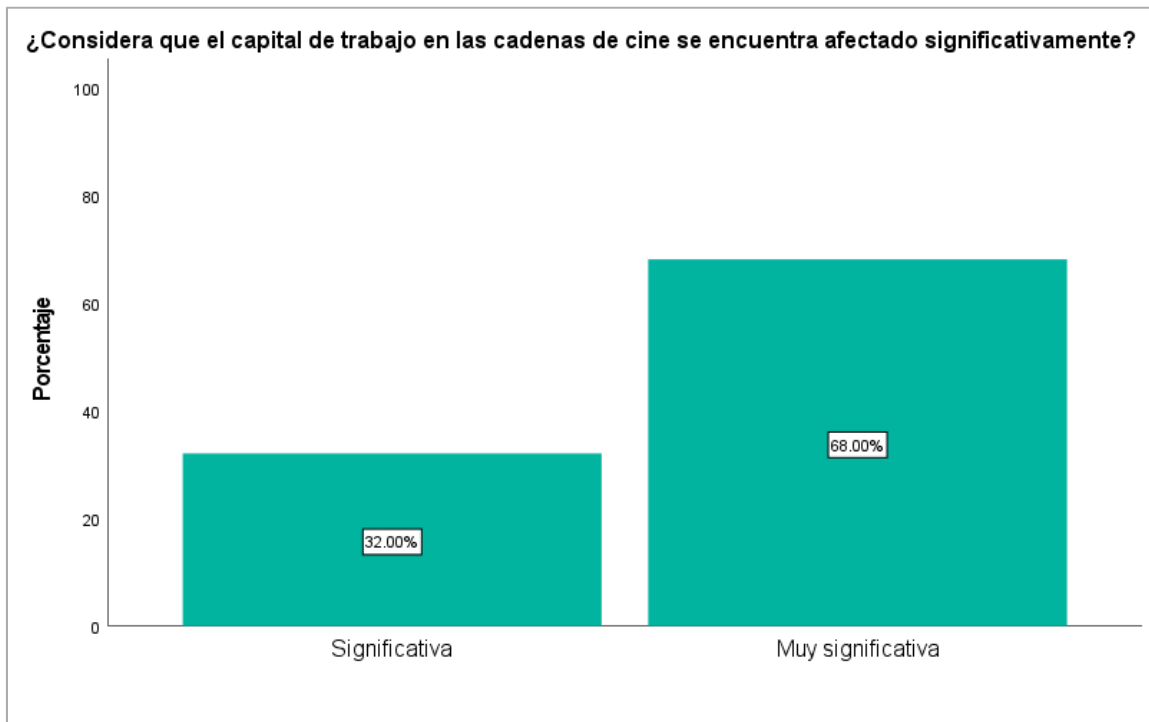
Ilustración 11 Pregunta 4 Encuesta



Comentario: El resultado obtenido indica que el 60% de los encuestados considera muy significativo asegurar un nivel de liquidez óptimo a través de un plan de acción eficiente. Asimismo, el 36% considera significativo y el 4 % considera neutral. Por consiguiente, el 96% considera relevante asegurar un nivel de liquidez óptimo a través de un eficiente plan de acción para el reinicio de sus operaciones.

Pregunta N°5. ¿Considera que el capital de trabajo en las cadenas de cine se encuentra afectado significativamente?

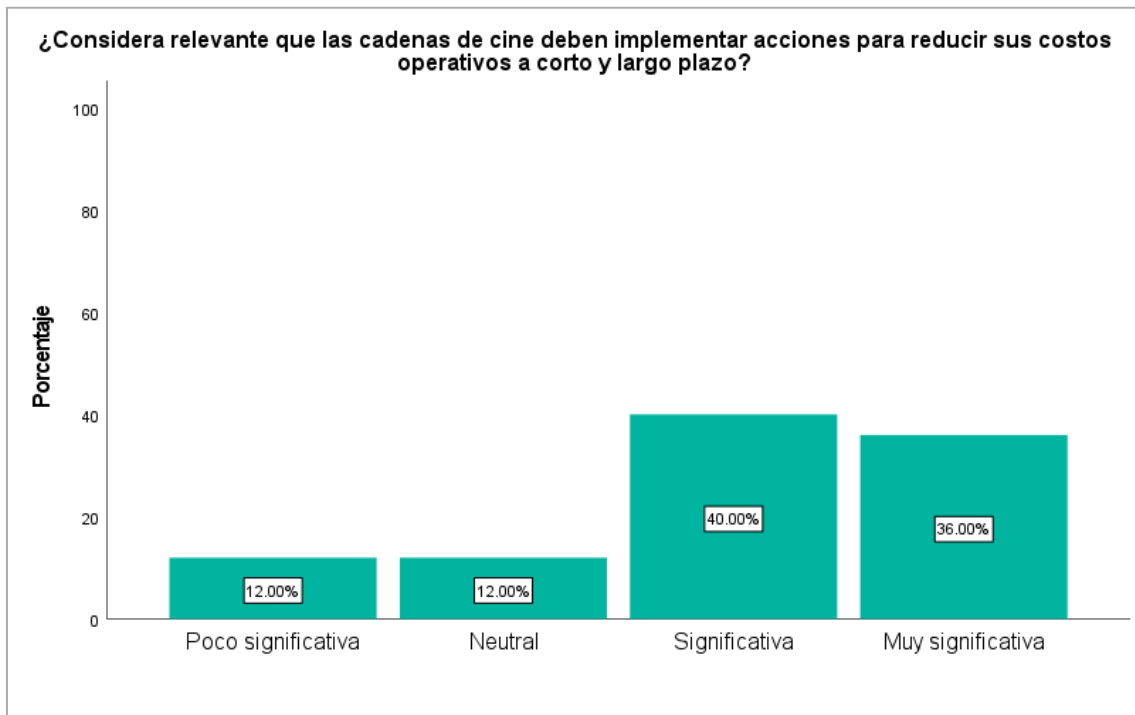
Ilustración 12 Pregunta 5 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado muestra que para un 68% de los encuestados considera que el capital de trabajo en las cadenas de cine se encuentra afectado muy significativamente y el 32% considera significativo. Por consiguiente, el total de los encuestados considera que el capital de trabajo en las cadenas de cine se encuentra afectado significativamente.

Pregunta N°6. ¿Considera relevante que las cadenas de cine deben implementar acciones para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?

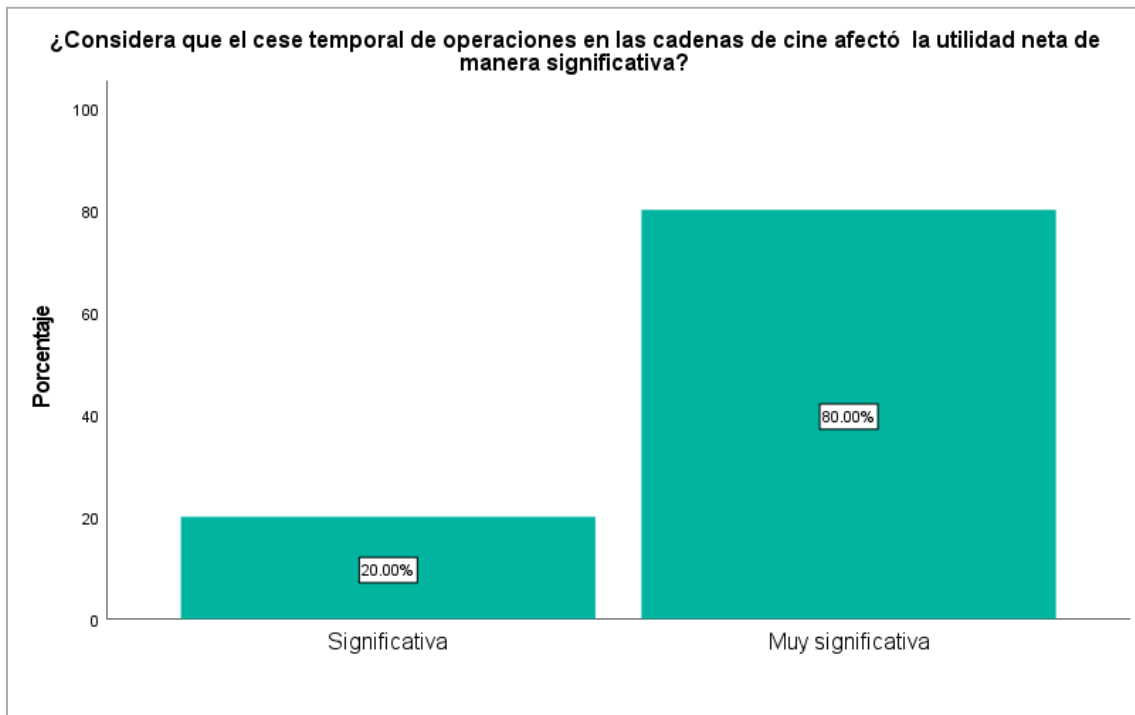
Ilustración 13 Pregunta 6 Encuesta



Comentario: El resultado indica que el 36% de los encuestados considera muy significativo que las cadenas de cine deben implementar acciones para reducir sus costos operativos. Asimismo, el 40% respondió significativo y 12% neutral y poco significativo. Por consiguiente, el 76% considera relevante que las cadenas de cine deben implementar acciones para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo.

Pregunta N°7. ¿Considera que el cese temporal de operaciones en las cadenas de cine afectó la utilidad neta de manera significativa?

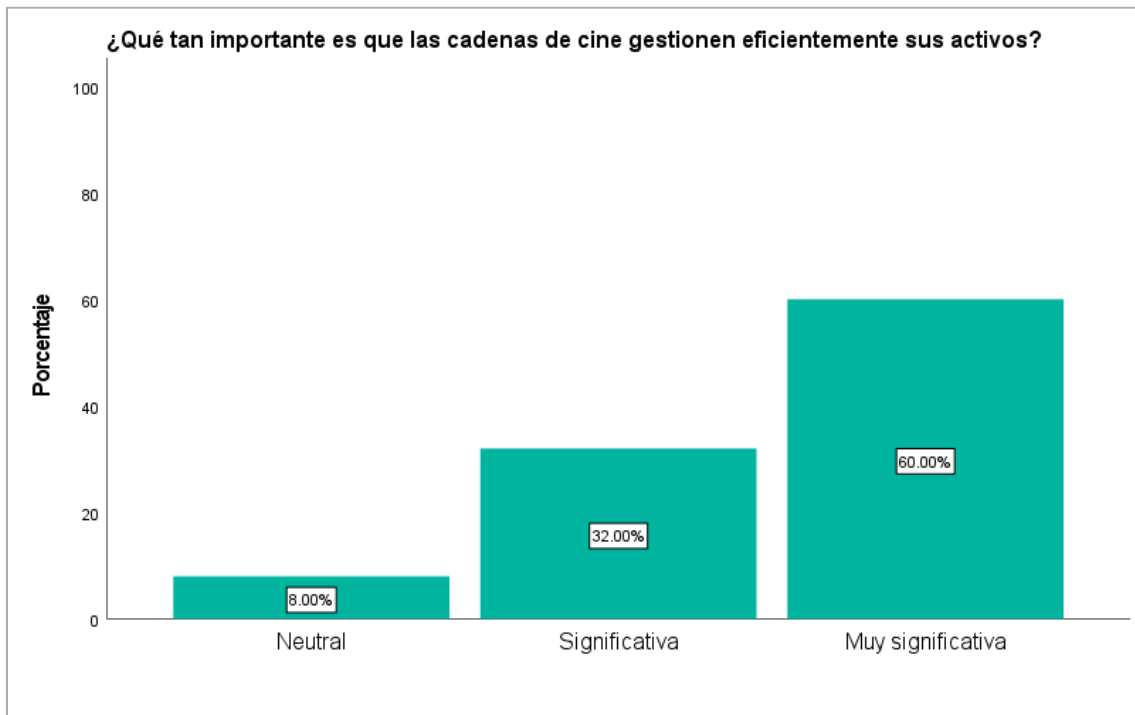
Ilustración 14 Pregunta 7 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado nos indica que el 80% de los encuestados considera que el cese temporal de operaciones en las cadenas de cine afectó la utilidad neta de manera muy significativa, mientras que el 20% considera significativo. Por consiguiente, el total de encuestados considera que el cese temporal de operaciones en las cadenas de cine afectó la utilidad neta de manera significativa.

Pregunta N°8. ¿Qué tan importante es que las cadenas de cine gestionen eficientemente sus activos?

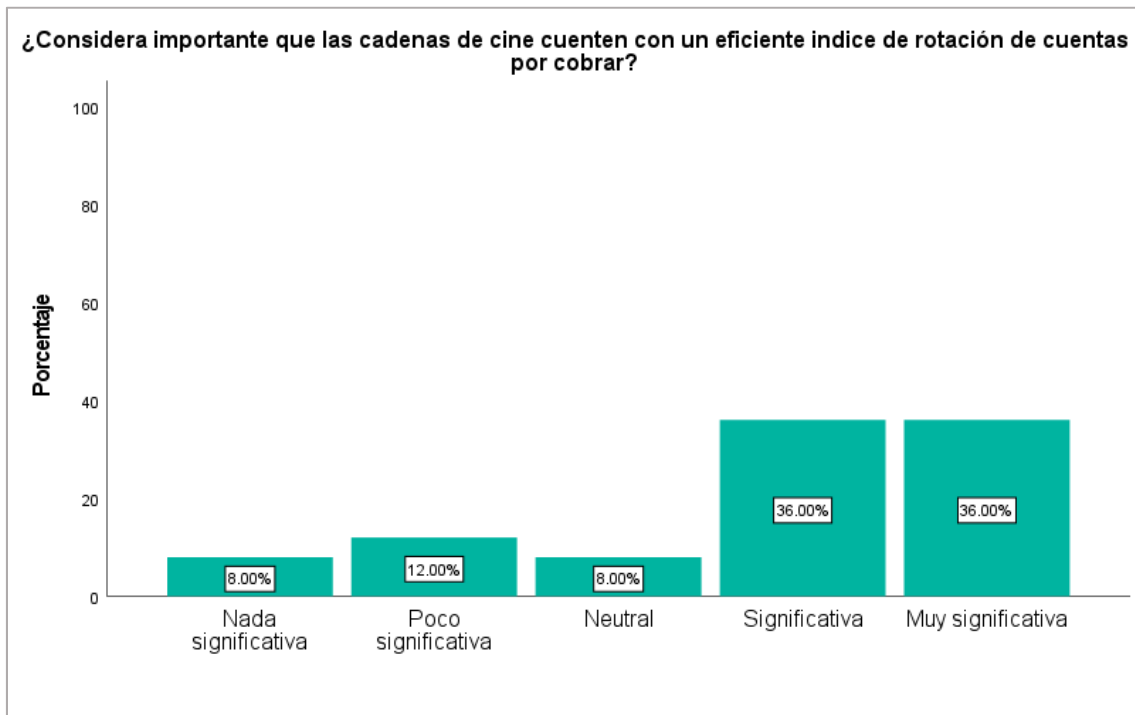
Ilustración 15 Pregunta 8 Encuesta



Comentario: El resultado obtenido indica que el 60% de los encuestados respondió muy significativo. Mientras que el 32 % considera significativo. Por último, el 8% respondió neutral. Por lo tanto, el 92 % considera importante es que las cadenas de cine gestionen eficientemente sus activos.

Pregunta N°9. ¿Considera importante que las cadenas de cine cuenten con un eficiente índice de rotación de cuentas por cobrar?

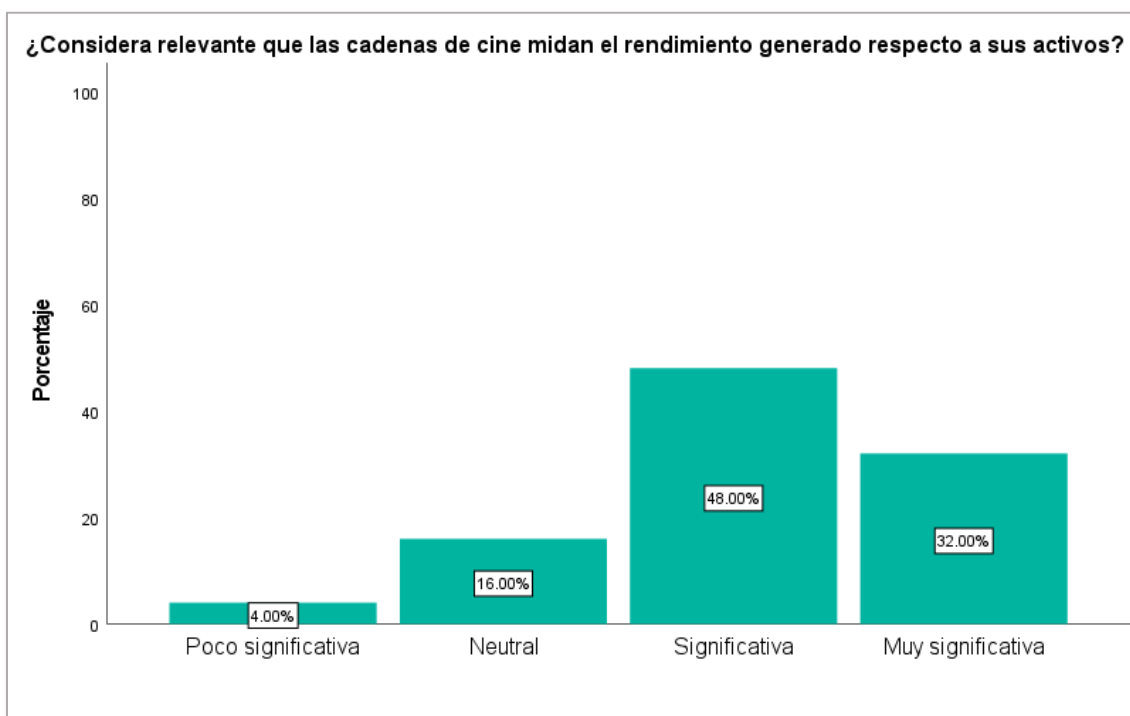
Ilustración 16 Pregunta 9 Encuesta



Comentario: El resultado obtenido muestra que el 36% de los encuestados respondió muy significativamente y significativamente que las cadenas de cine cuentan con un eficiente índice de rotación de cuentas por cobrar. Mientras que el 12% considera poco significativo, el 8% considera poco significativo y neutral. Por consiguiente, el 72% considera importante que las cadenas de cine cuenten con un eficiente índice de rotación de cuentas por cobrar.

Pregunta N°10. ¿Considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado respecto a sus activos?

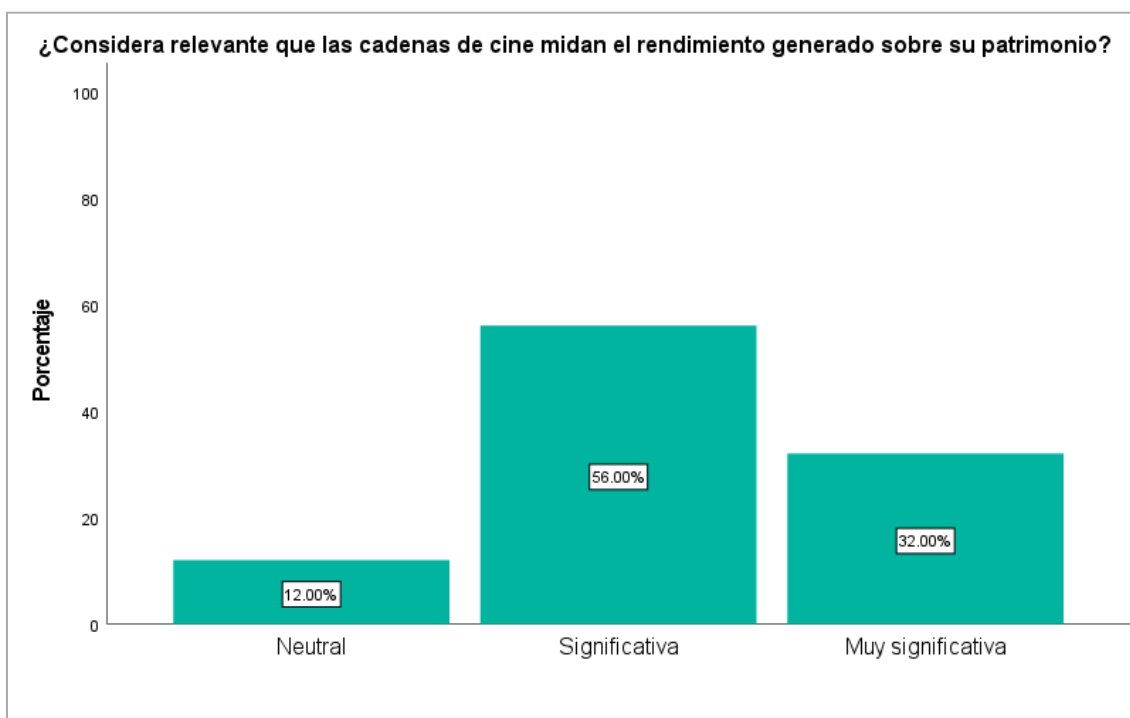
Ilustración 17 Pregunta 10 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 32% de los encuestados considera muy significativo que las cadenas de cine midan el rendimiento generado respecto a sus activos. Mientras que el 48% considera significativo, el 16% respondió neutral y el 4% considera poco significativo. Por lo tanto, el 80% considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado respecto a sus activos.

Pregunta N°11. ¿Considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado sobre su patrimonio?

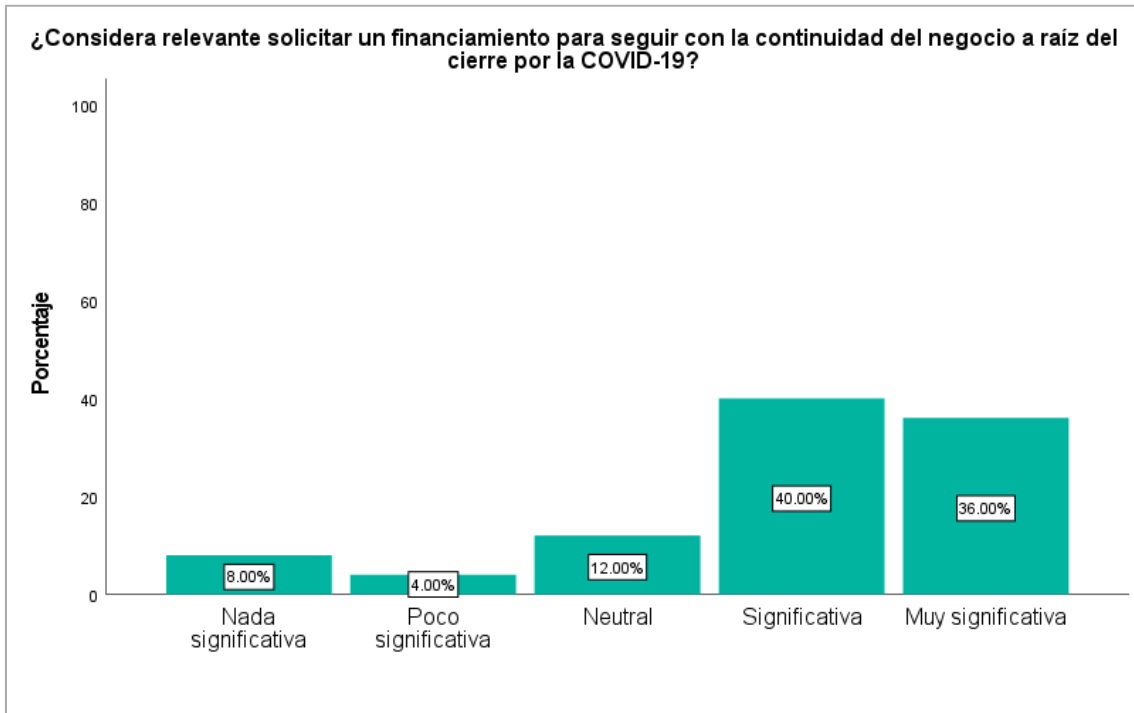
Ilustración 18 Pregunta 11 Encuesta



Comentario: El resultado obtenido indica que el 32% de los encuestados respondió muy significativo que las cadenas de cine midan el rendimiento generado sobre su patrimonio. Mientras que el 56% considera significativo y 12 % respondió neutral. Por lo tanto, el 88% considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado sobre su patrimonio.

Pregunta N°12. ¿Considera relevante solicitar un financiamiento para seguir con la continuidad del negocio a raíz del cierre por el covid - 19?

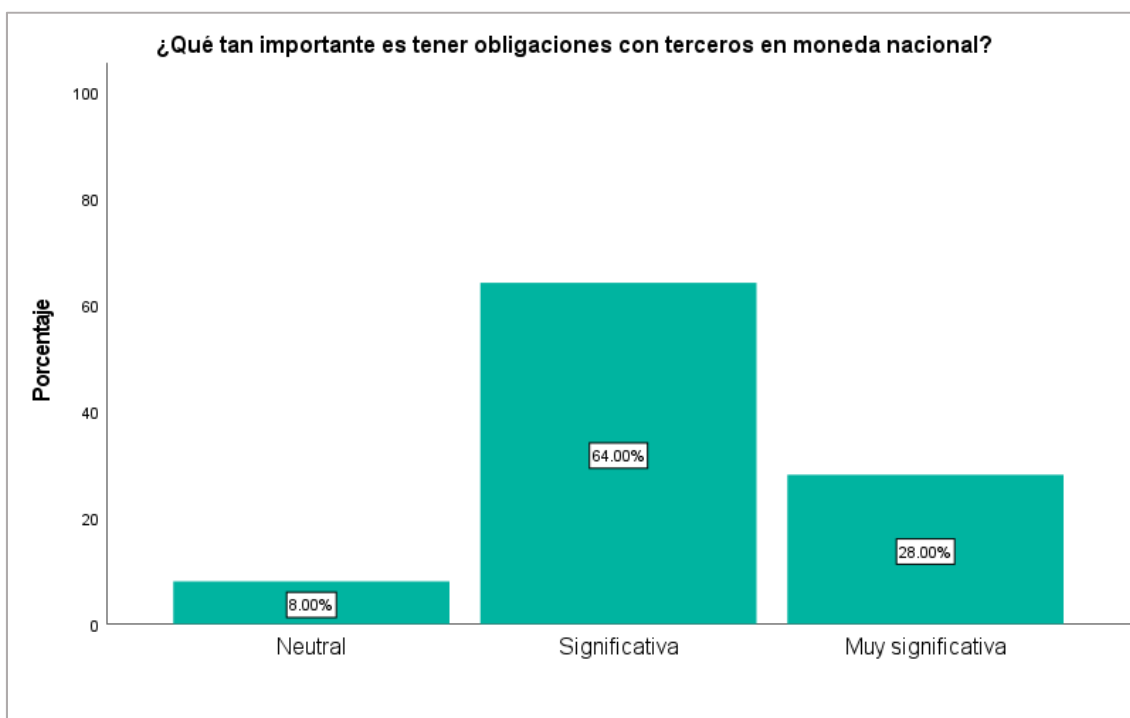
Ilustración 19 Pregunta 12 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado muestra que para un 8% de los encuestados considera nada significativo solicitar un financiamiento para seguir con la continuidad del negocio a raíz del cierre por la covid-19; 4% considera poco significativo; 12%, neutral; 40%, significativo y 36%, muy significativo. Por lo tanto, el 76% considera relevante solicitar un financiamiento para continuar con la operatividad.

Pregunta N°13. ¿Qué tan importante es tener obligaciones con terceros en moneda nacional?

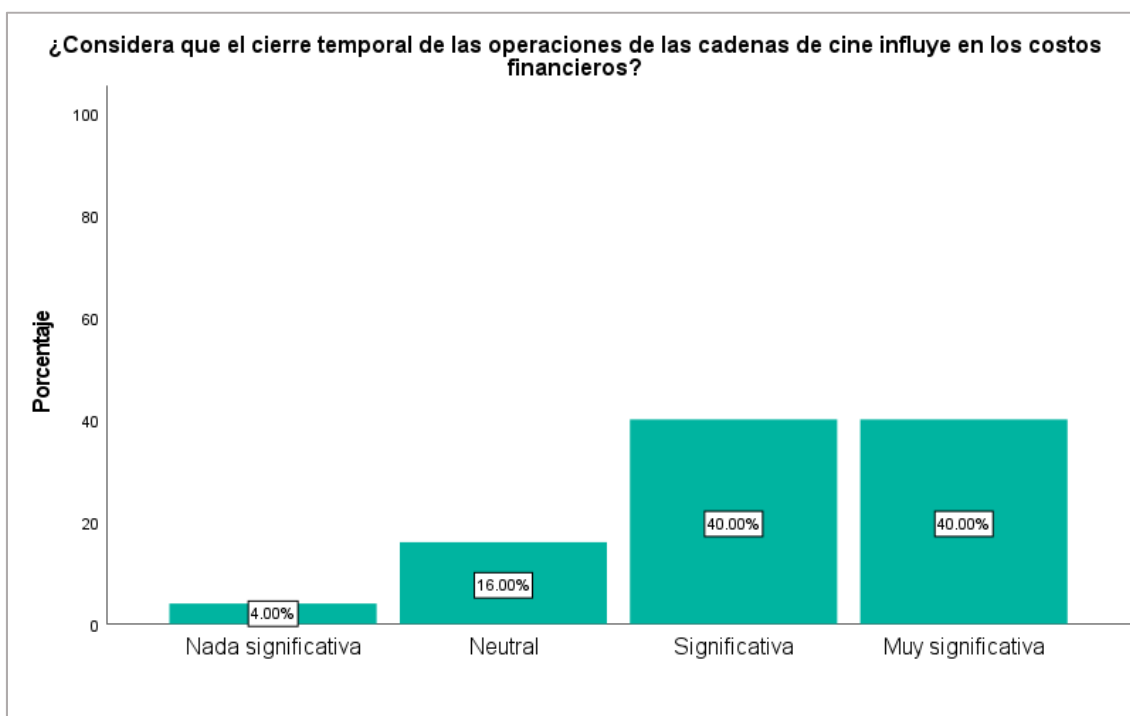
Ilustración 20 Pregunta 13 Encuesta



Comentario: El resultado de esta pregunta indica que para un 28% de los encuestados considera muy significativo tener obligaciones con terceros en moneda nacional; para el 64% de los encuestados, significativa y para un 8%, neutral. Por ello, el 92% considera importante tener obligaciones financieras en moneda nacional en tiempos de crisis por la pandemia del covid-19.

Pregunta N°14. ¿Considera que el cierre temporal de las operaciones de las cadenas de cine influye en los costos financieros?

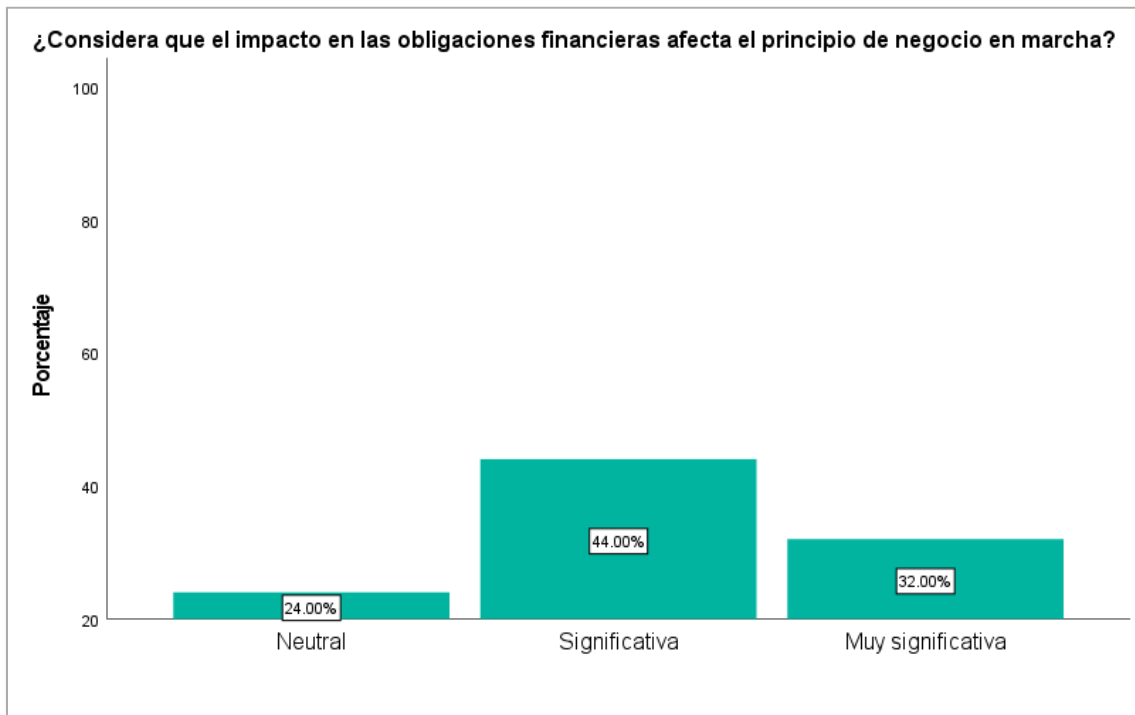
Ilustración 21 Pregunta Encuesta 14



Comentario: El siguiente resultado indica que para el 40% de los encuestados considera muy significativo que el cierre temporal de las operaciones de las cadenas de cine influye en los costos financieros. Asimismo, el 40% considera significativo, un 16% considera neutral y un 4% nada significativo. Por lo tanto, el 80% considera que el cierre temporal de las operaciones de las cadenas de cine influye en los costos financieros.

Pregunta N°15. ¿Considera que el impacto en las obligaciones financieras afecta el principio de negocio en marcha?

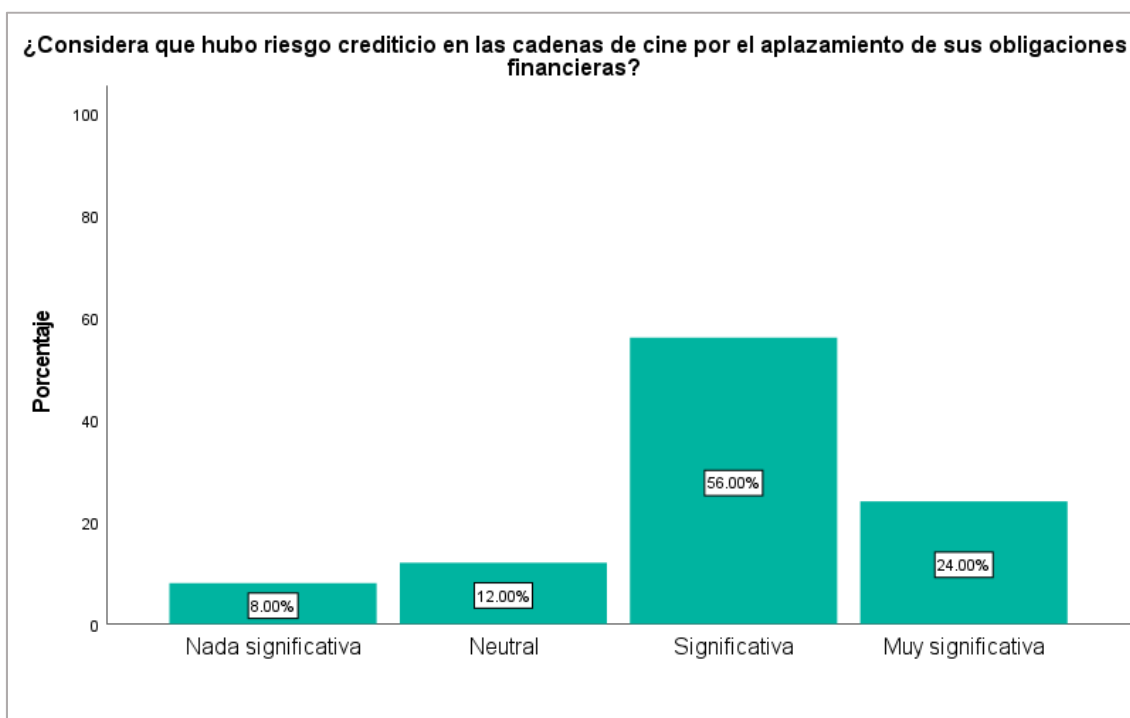
Ilustración 22 Pregunta 15 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 32% de los encuestados considera que el impacto en las obligaciones financieras afecta muy significativamente el principio de negocio en marcha. Mientras que el 44% de encuestados considera significativo y 24% lo considera neutral. Por consiguiente, el 76% considera que el impacto en las obligaciones financieras afecta el principio de negocio en marcha.

Pregunta N°16. ¿Considera que hubo riesgo crediticio en las cadenas de cine por el aplazamiento de sus obligaciones financieras?

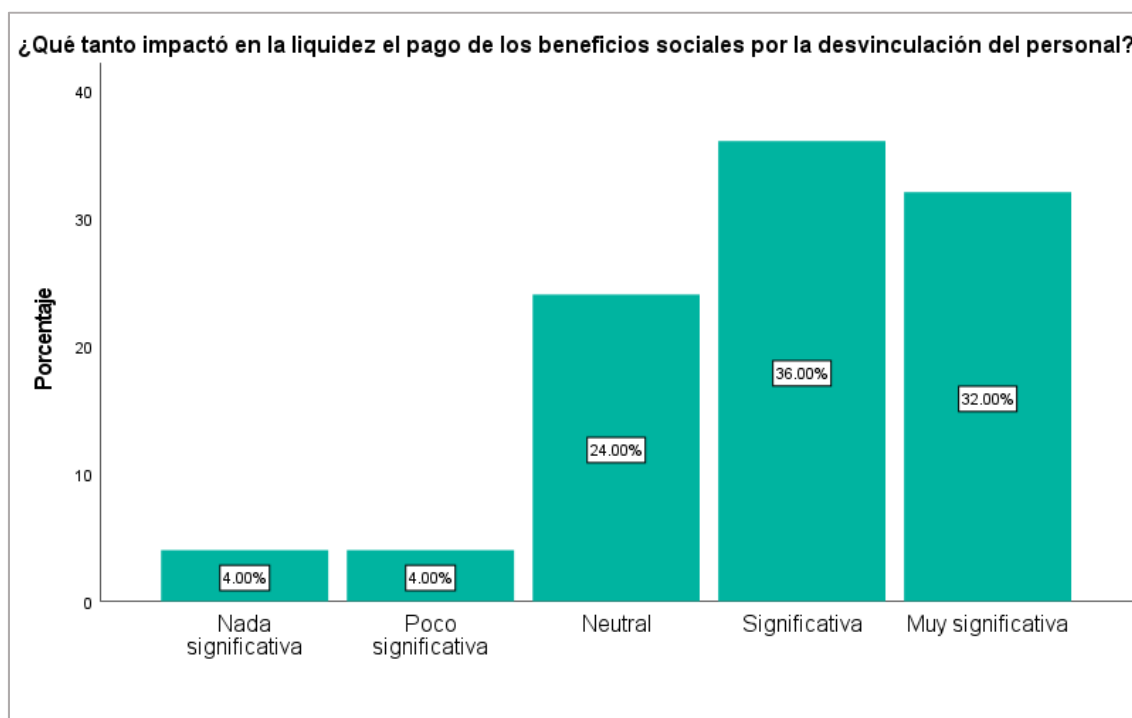
Ilustración 23 Pregunta 16 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 24 % de los encuestados considera que hubo riesgo crediticio en las cadenas de cine por el aplazamiento de sus obligaciones financieras de manera muy significativa. Mientras que el 56% considera significativo, el 12% neutral y el 8% nada significativo. Por lo tanto, el 80% considera que hubo riesgo crediticio en las cadenas de cine por el aplazamiento de sus obligaciones financieras.

Pregunta N°17. ¿Qué tanto impactó en la liquidez el pago de los beneficios sociales por la desvinculación del personal?

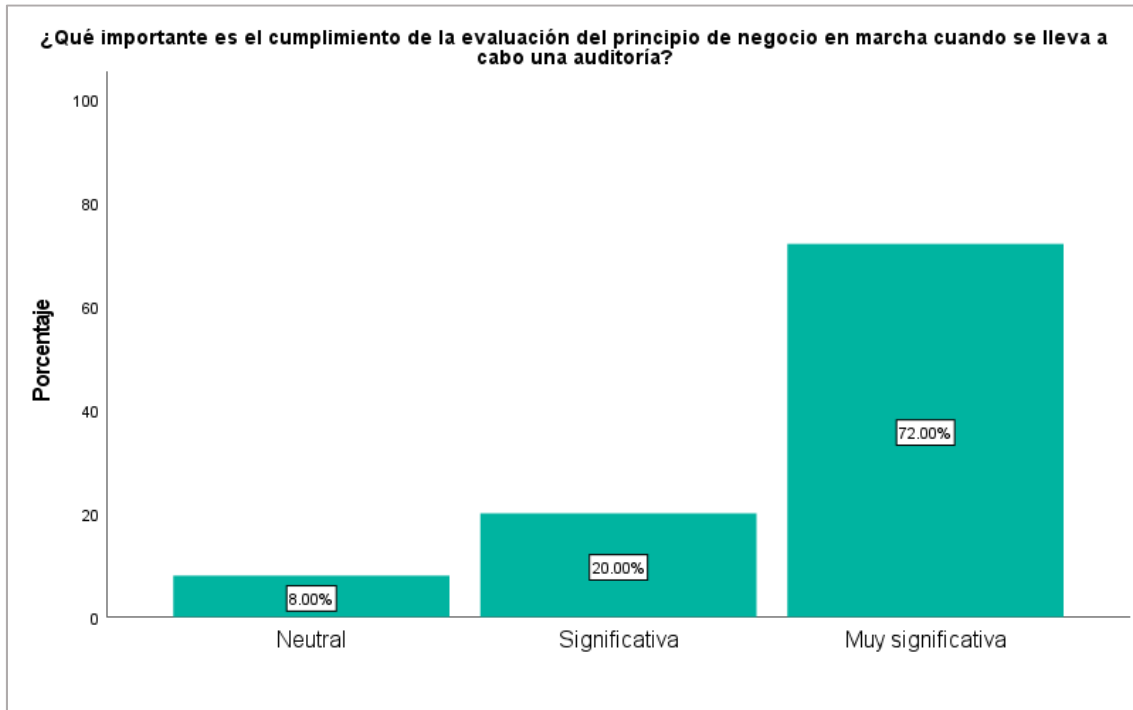
Ilustración 24 Pregunta 17 Encuesta



Comentario: El resultado obtenido nos muestra que un 32% de los encuestados considera muy significativo el impacto en la liquidez respecto al pago de los beneficios sociales por la desvinculación del personal; un 36%, significativo; un 24%, neutral; un 4% poco y nada significativo. Por ende, el 68% de los encuestados considera que el impacto fue significativo en la liquidez por los pagos realizados de los beneficios sociales por la desvinculación del personal.

Pregunta N°18. De acuerdo a su criterio y juicio profesional ¿Qué importante es el cumplimiento de la evaluación del principio de negocio en marcha cuando se lleva a cabo una auditoría?

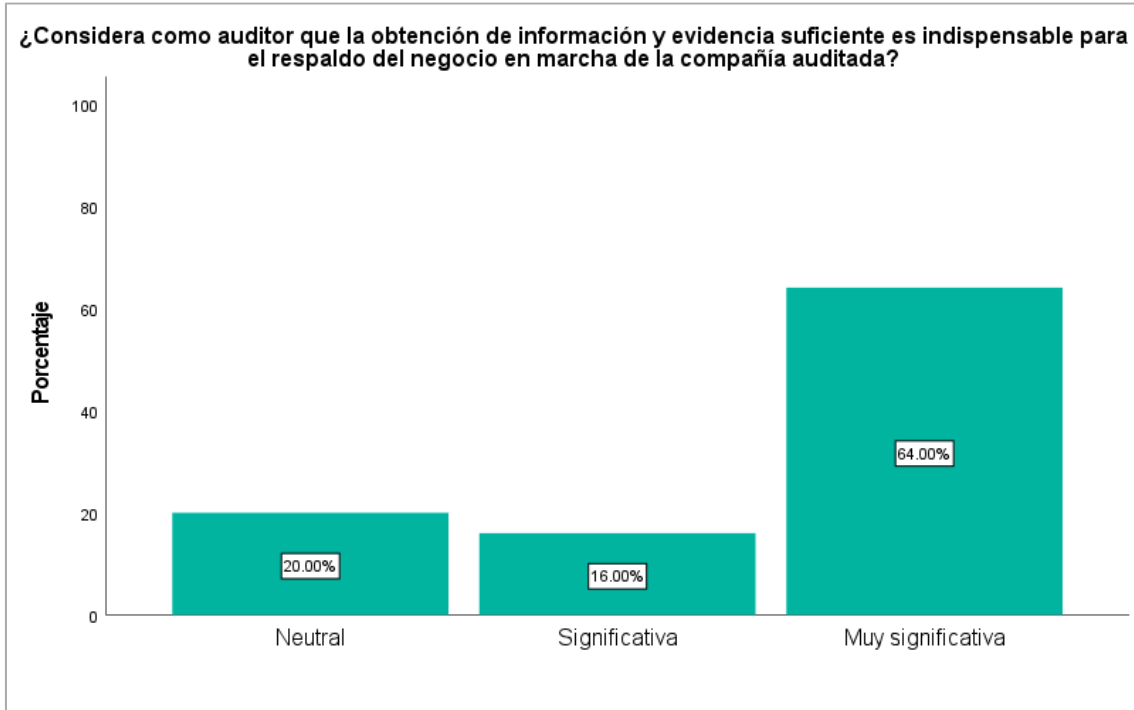
Ilustración 25 Pregunta 18 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado nos indica que el 72% de los encuestados considera muy significativo el cumplimiento de la evaluación del principio de negocio en marcha cuando se lleva a cabo una auditoría. Mientras que el 20% considera significativa y el 8% neutral. Por consiguiente, el 92% de los encuestados considera importante el cumplimiento de la evaluación del principio de negocio en marcha cuando se lleva a cabo la auditoría.

Pregunta N°19. ¿Considera como auditor que la obtención de información y evidencia suficiente es indispensable para el respaldo del negocio en marcha de la compañía auditada?

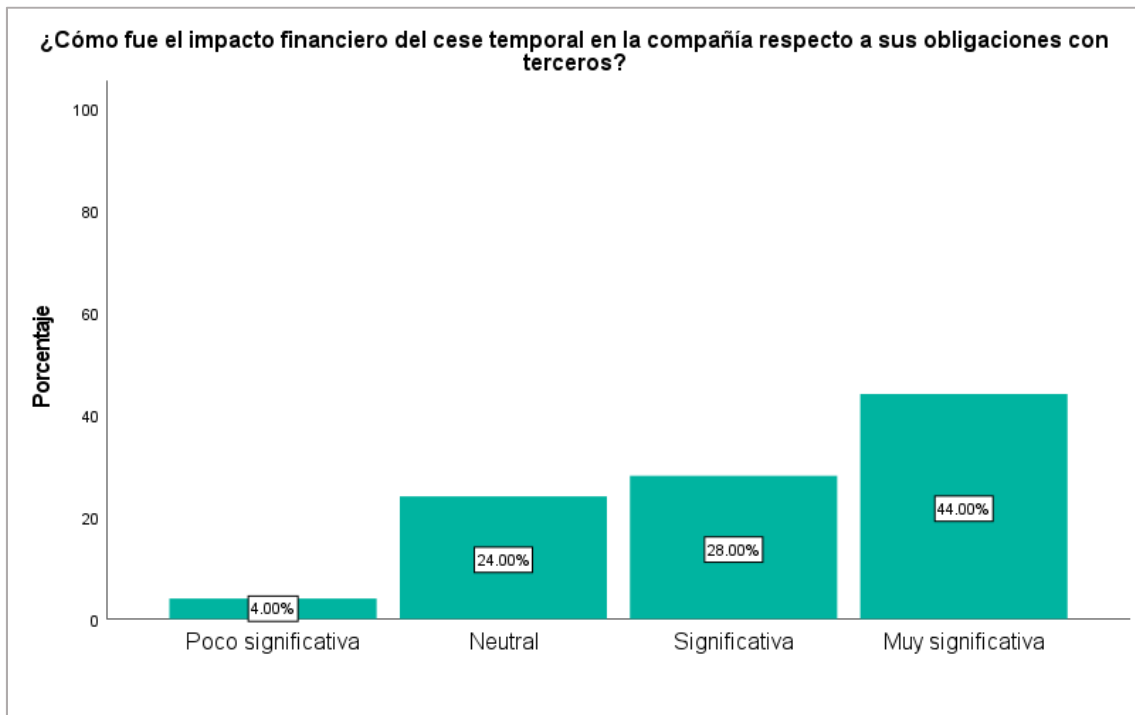
Ilustración 26 Pregunta 19 Encuesta



Comentario: El resultado obtenido nos indica que el 64% de los encuestados considera muy significativo la obtención de información y evidencia suficiente para el respaldo del negocio en marcha. Asimismo, el 16 % considera significativo y el 20% neutral. Por lo tanto, el 80% de los encuestados considera indispensable la obtención de información y evidencia suficiente para el respaldo del negocio en marcha de la compañía auditada.

Pregunta N°20. ¿Cómo fue el impacto financiero del cese temporal en la compañía respecto a sus obligaciones con terceros?

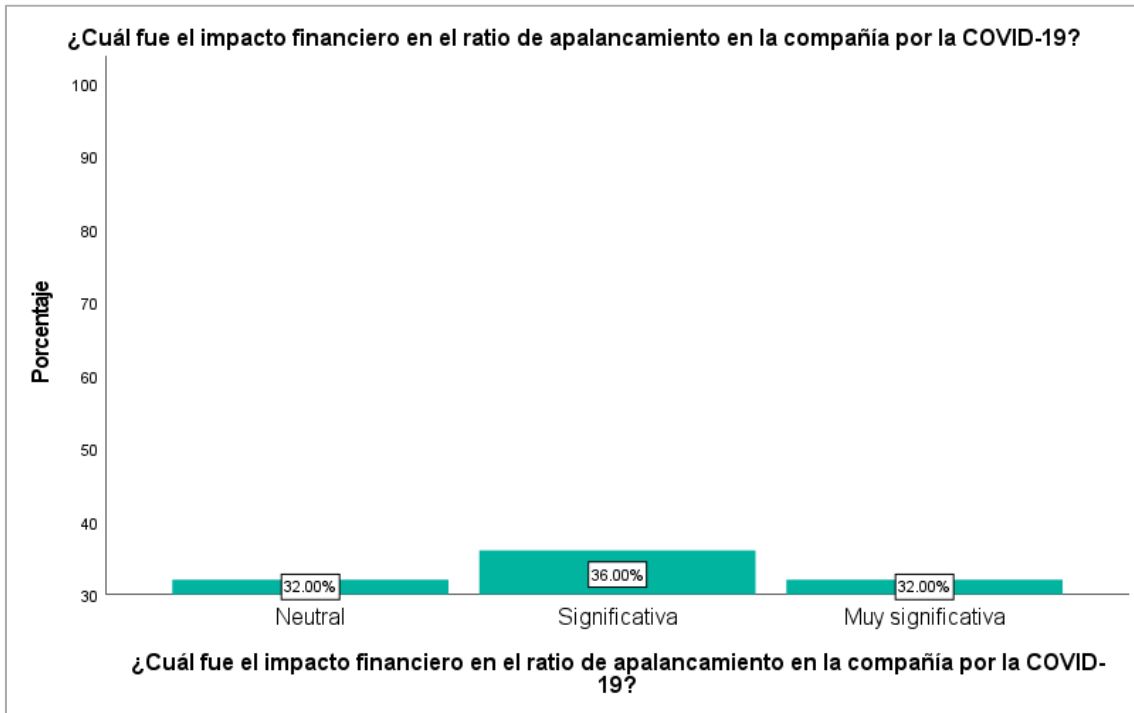
Ilustración 27 Pregunta 20 Encuesta



Comentario: El resultado nos indica que el 44% considera muy significativo el impacto financiero por el cese temporal respecto a sus obligaciones con terceros; el 28% considera significativo; un 24% neutral y 4% poco significativa. El 72% de los encuestados considera relevante que el cese temporal de las actividades de los cines impacta en las obligaciones con terceros.

Pregunta N°21. ¿Cuál fue el impacto financiero en el ratio de apalancamiento en la compañía por el covid - 19?

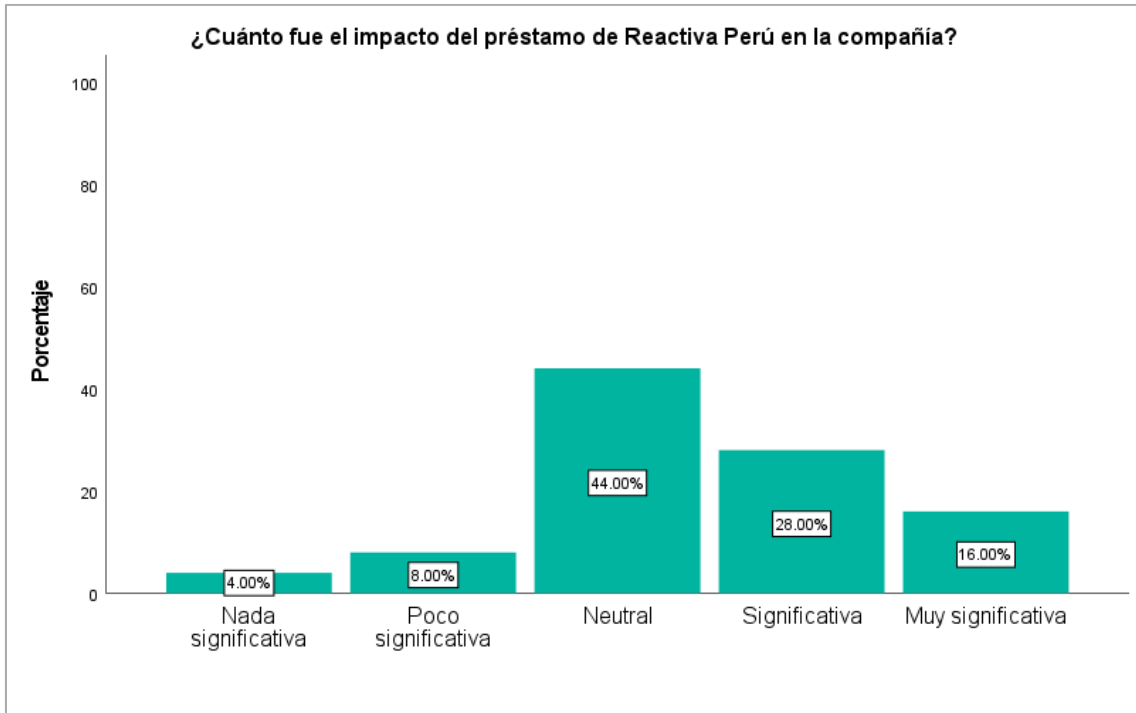
Ilustración 28 Pregunta 21 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado nos indica que el 32% de los encuestados considera muy significativo el impacto financiero en el ratio de apalancamiento en la compañía por el covid - 19. Mientras que el 36% considera significativo y el 32 % neutral. Por consiguiente, el 68% de los encuestados encuentran un impacto relevante en el ratio de apalancamiento debido al aumento de las obligaciones financieras y las pérdidas obtenidas.

Pregunta N°22. ¿Cuánto fue el impacto del préstamo de Reactiva Perú en la compañía?

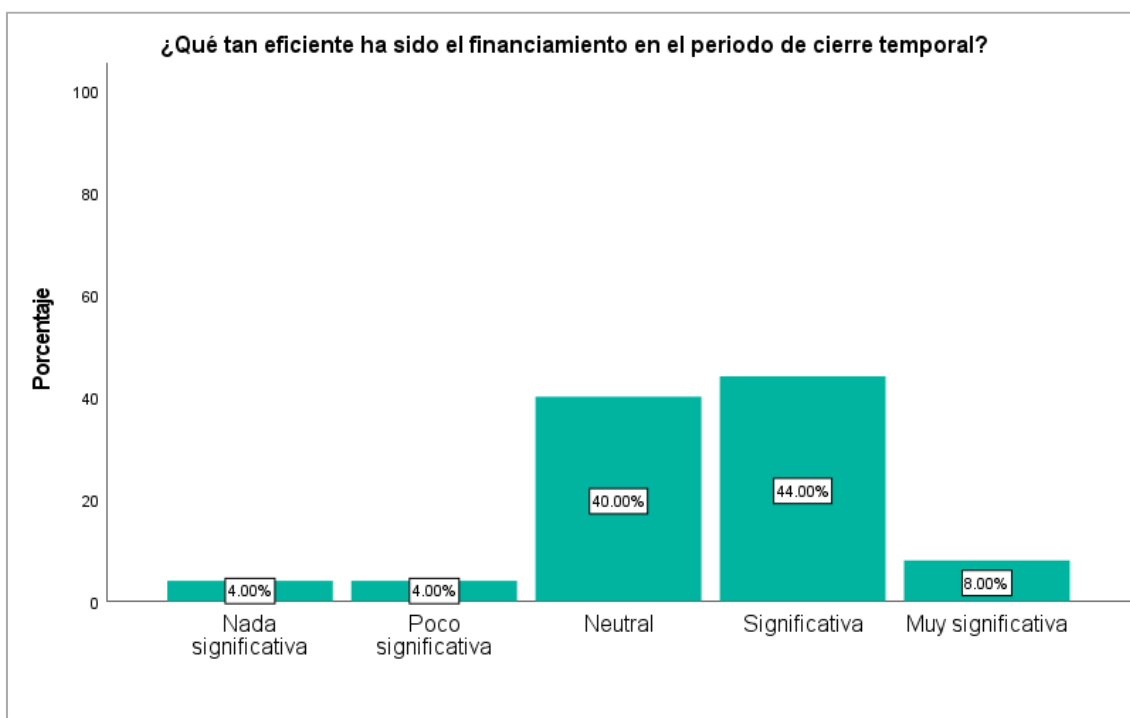
Ilustración 29 Pregunta 22 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 16% de los encuestados considera muy significativo el impacto por el préstamo reactiva. Mientras que el 28% considera significativo, el 44% neutral, el 8% poco significativo y el 4% nada significativo. Por lo tanto, el 44% de los encuestados considera relevante el impacto del Reactiva en las compañías.

Pregunta N°23. ¿Qué tan eficiente ha sido el financiamiento en el periodo de cierre temporal?

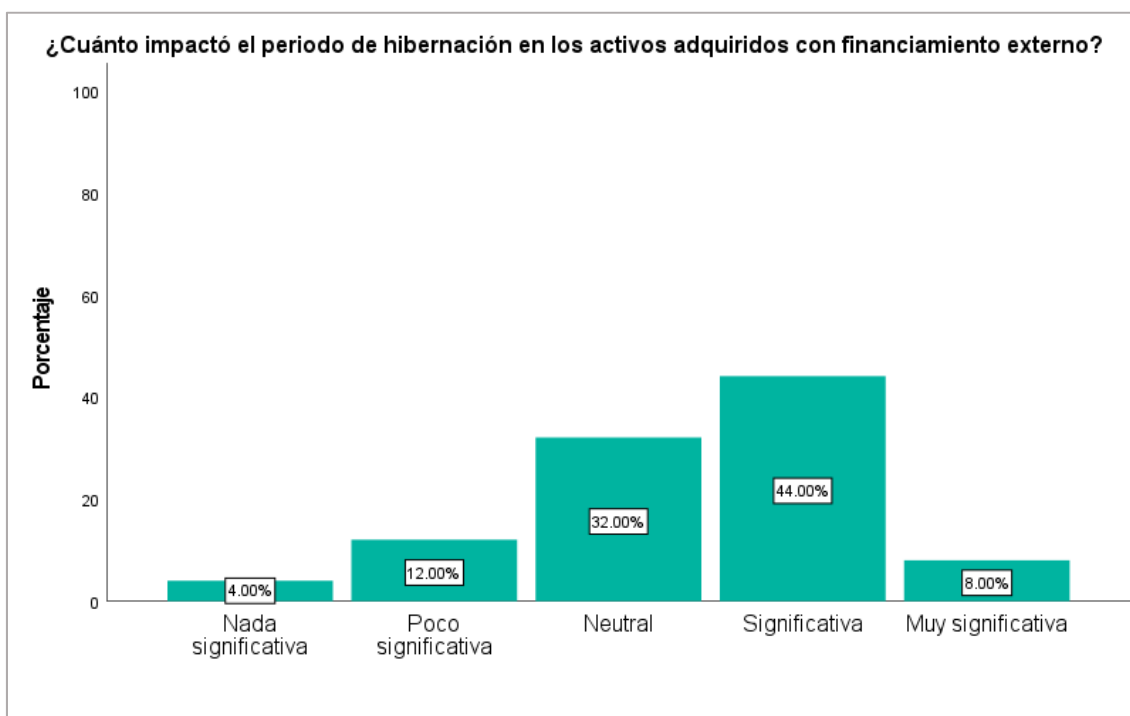
Ilustración 30 Pregunta 23 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 8% de los encuestados considera muy significativo la eficiencia respecto al financiamiento durante el periodo de cierre temporal. Mientras que el 44% considera significativo, el 40% neutral, el 4% poco significativo y nada significativo. Por lo tanto, el 52% de los encuestados considera eficiente el financiamiento en el periodo de cierre temporal de las cadenas de cine.

Pregunta N°24. ¿Cuánto impactó el periodo de hibernación en los activos adquiridos con financiamiento externo?

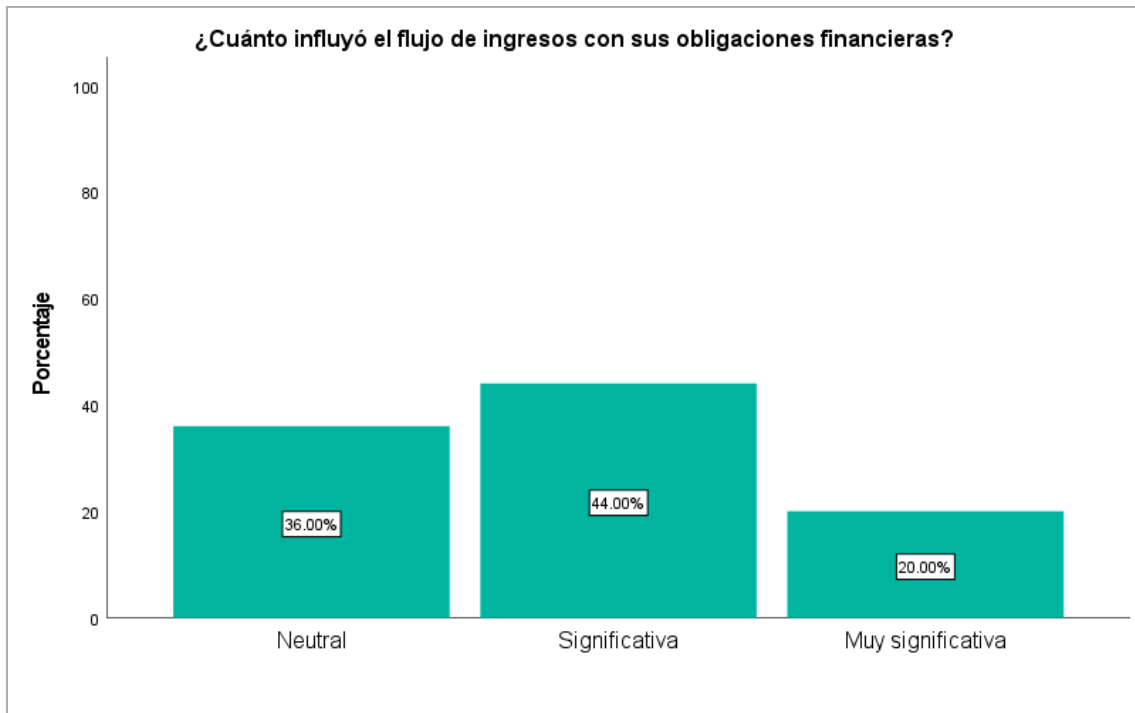
Ilustración 31 Pregunta 24 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 8% de los encuestados considera muy significativo el impacto en el periodo de hibernación respecto a los activos adquiridos con financiamiento externo. Mientras que el 44% considera significativo, el 32% neutral, el 12% poco significativo y 4% nada significativo. Por lo tanto, el 52% de los encuestados considera relevante el impacto del periodo de hibernación en los activos adquiridos con financiamiento externo.

Pregunta N°25. ¿Cuánto influyó el flujo de ingresos con sus obligaciones financieras?

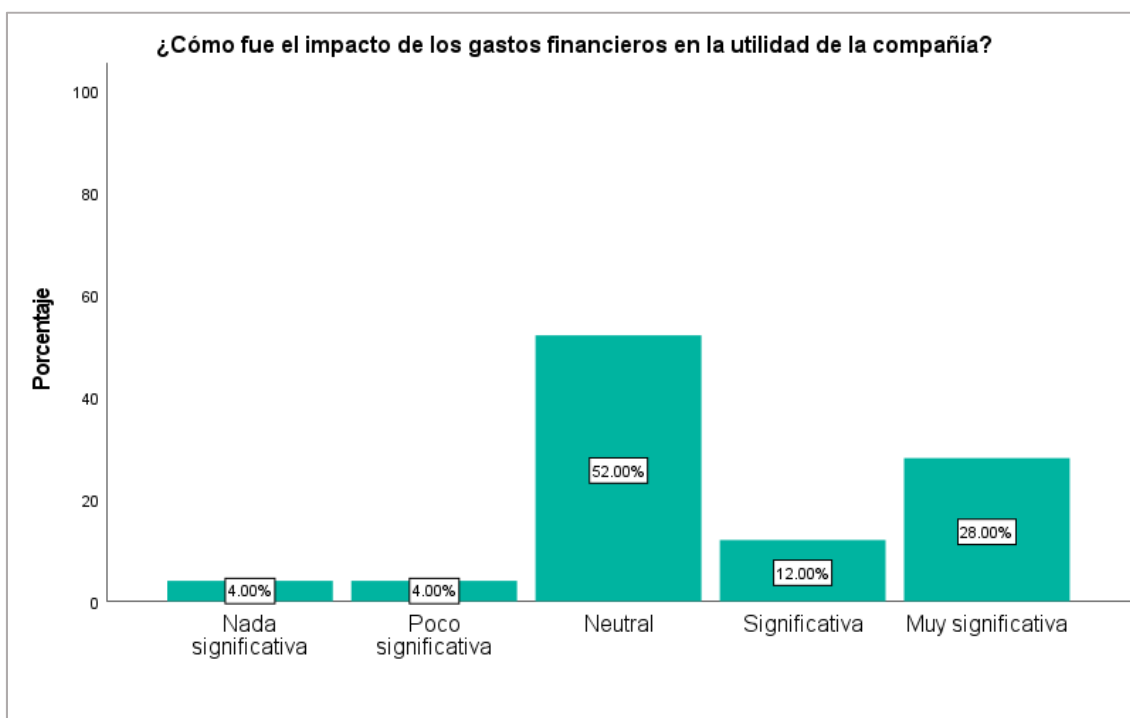
Ilustración 32 Pregunta 25 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado muestra que para un 20% de los encuestados considera que influyó el flujo de ingresos con sus obligaciones financieras muy significativamente. Mientras que el 44% considera significativo y el 36% neutral. Por ello, el 64% de los encuestados considera que influyó el flujo de ingresos con sus obligaciones financieras.

Pregunta N°26. ¿Cómo fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?

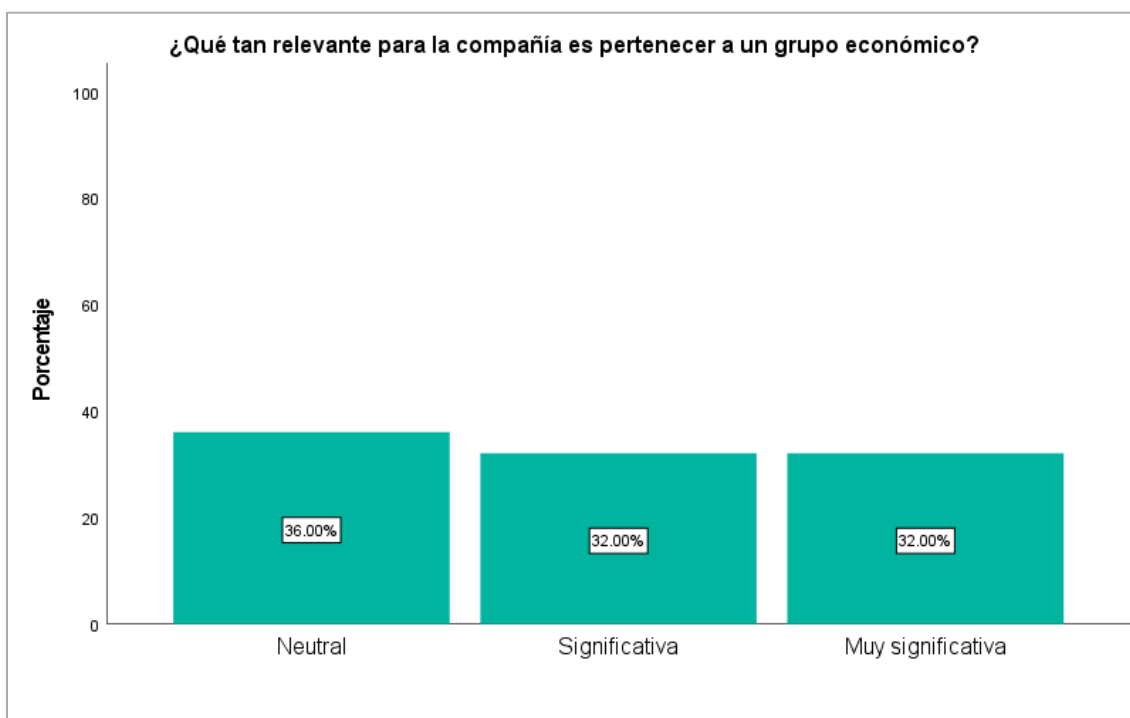
Ilustración 33 Pregunta 26 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado indica que el 28% de los encuestados considera muy significativo el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía. Mientras que el 12% considera significativo, el 52% neutral, el 4% poco significativo y nada significativo. Por lo tanto, el 40 % de los encuestados considera relevante el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía.

Pregunta N°27. ¿Qué tan relevante para la compañía es pertenecer a un grupo económico?

Ilustración 34 Pregunta 27 Encuesta



Comentario: El siguiente resultado muestra que para un 32% de los encuestados considera muy significativo pertenecer a un grupo económico. Mientras que el 32% considera significativo y el 36% neutral. Por ello, el 64% de los encuestados considera relevante para la compañía pertenecer a un grupo económico.

4.3 Caso Práctico

Caso Práctico Pop Corn Time Cinema S.A.C.

Antecedentes de la Empresa

Pop Corn Time Cinema S.A.C. (en adelante la Compañía) fue constituida en Lima, Perú el 4 de noviembre de 1995, su domicilio legal está ubicado en Av. José Leal N°222, distrito de San Isidro, provincia de Lima, departamento de Lima. El inicio de operaciones se realizó el 18 de febrero de 1996, la Compañía en la actualidad cuenta con 40 complejos con un aproximado de 56,888 butacas en el departamento de Lima.

Actividad Económica

La actividad económica principal de la compañía es la exhibición de películas y la venta de productos en el área de dulcería.

Aprobación de Estados Financieros

Los estados financieros al y por el año terminado el 31 de diciembre de 2019, fueron aprobados por la Gerencia el 14 de marzo de 2020. Los estados financieros al y por el año terminado el 31 de diciembre de 2020, han sido emitidos con la autorización de la Gerencia el 14 de febrero de 2021 y serán presentados para la aprobación y consideración de la Junta Obligatoria Anual de Accionistas que será convocada dentro de los plazos establecidos por Ley.

Misión y Visión

Misión: Brindar el mejor servicio de entretenimiento al cliente con la cartelera más actualizada, la variedad de productos en la dulcería, la facilidad de compra de taquillas y dulcería online, y la mejor experiencia de servicio.

Visión: Convertirnos en la marca mejor valorada a nivel nacional, internacionalizarnos a países de la región y promover el cine peruano.

Bases de preparación y preparación

La información contenida en los estados financieros fue proporcionada por la Gerencia de la Compañía, ellos han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el *International Accounting Standards Board* (IASB por sus siglas en inglés) y que estuvieron vigentes al 31 de diciembre del 2020 y de 2019, respectivamente.

Base de medición –

Los presentes estados financieros han sido preparados en base al costo histórico, a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Compañía. Los estados financieros están presentados en soles, asimismo todos los valores se encuentran redondeados a miles de soles (S/000).

Principios y prácticas contables significativas

De acuerdo a la preparación del juego de los estados financieros, la Compañía tiende a efectuar juicios, estimaciones y supuestos contables que puedan afectar los activos, pasivos, ingresos y gastos. Cabe señalar, que las estimaciones y supuestos no presentan un riesgo significativo para la compañía de no generar un ajuste material a los saldos del periodo próximo. Asimismo, la Compañía presenta las siguientes incertidumbres relacionadas a las estimaciones y juicios de acuerdo a su preparación de los estados financieros:

- Estimación de la provisión para cuentas de cobranza dudosa.
- Método de depreciación, vidas útiles y valores residuales de los elementos de Propiedades, Planta y Equipo.
- Estimación de la vida útil y deterioro de sus activos intangibles.
- Impuesto corriente y diferido.
- Estimación de contingencias relacionadas a procesos legales.
- Estimación de la tasa de deuda incremental por la determinación de pasivos por arrendamientos.

Tabla 16 Detalle de la situación financiera de Pop Corn Time

<p>EFFECTIVO La empresa es altamente líquida, sus ventas son al contado y pertenecen al de la taquilla, dulcería y alquiler de salas para eventos.</p>	<p>PRÉSTAMOS POR PAGAR Los préstamos corresponden con entidades bancarias para capital de trabajo, leasing financiero y bonos corporativos.</p>
<p>MERCADERÍA Contiene las existencias de la dulcería y mercadería de uso para los cines y administrativos.</p>	<p>REMUNERACIONES POR PAGAR Corresponde a los salarios de los trabajadores y de los dividendos a los accionistas.</p>
<p>CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO LOCALES Los contratos de alquiler de locales son exclusivos con los centros comerciales.</p>	<p>CUENTAS POR PAGAR Las cuentas por pagar corresponden al alquiler de películas a los distribuidores y a los proveedores de suministros.</p>
<p>ACTIVOS FIJOS E INTANGIBLES Los activos fijos lo conforman los adquiridos para los complejos como butacas, proyectores entre otros. El intangible pertenece a la marcas y patentes, y softwares.</p>	<p>CAPITAL Y RESULTADOS ACUMULADOS Capital exclusivo en efectivo. Al año 2019 la compañía tuvo un excelente resultado comparado con el año anterior.</p>

Desarrollo del caso

Antecedentes

El primer caso de la pandemia de COVID-19 en Perú fue confirmado el 6 de marzo en la ciudad de Lima, cuando un hombre de 25 años que había viajado a Europa dio positivo. El 15 de marzo, el Gobierno del Perú decretó estado de emergencia y aislamiento social obligatorio a nivel nacional del 16 de marzo por un período de 15 días. Este estado de emergencia se prolongó durante todo el año 2020 perjudicando a muchas compañías y a la economía nacional. Las cadenas de cine fueron las compañías con mayor perjuicio con el cierre de la actividad comercial. A diciembre del 2020 los protocolos para reabrir las cadenas de cine les exigían un aforo reducido al 25% y la prohibición de consumo de alimentos en las instalaciones. Las últimas noticias indican que las cadenas de cines reabrirán el 15 de marzo del 2021 sus actividades.

En este sentido la Compañía, viene experimentando un impacto significativo en sus estados financieros. Por ello, consideramos relevante realizar una analítica del periodo anterior (31 de diciembre de 2019) y al 31 de diciembre de 2020, año en revisión. Explicaremos las partidas con mayor variación y las cuentas significativas para nuestro proceso de revisión. Asimismo, nos apoyaremos en los indicadores financieros para un mejor análisis y explicación. Por último, realizaremos una conclusión y recomendaremos acciones para mitigar los riesgos que presenta la compañía en la actualidad.

ACTIVOS

Durante el año 2020, las cadenas de cine de la Compañía estuvieron cerradas debido al plan de gobierno de reapertura de este tipo de negocio los considero dentro de la última fase junto con otras compañías pertenecientes al sector entretenimiento. Al inicio de las restricciones gubernamentales la empresa dejó de percibir ingresos por taquilla y dulcerías, así como cancelar contratos de alquiler de salas. Se canceló las órdenes de compra para abastecer las dulcerías de los establecimientos de toda la compañía. La compañía arrienda el 100% de sus complejos con grupos económicos que poseen centros comerciales. Negociar el alquiler con los centros comerciales no fue tan complicado, ya que la administración de los centros comerciales negoció con todos sus arrendatarios sobre los alquileres. Se hizo un recalcu de la depreciación para los activos fijos.

PASIVOS

Los préstamos por pagar tuvieron que renegociarse con los bancos para poder pagarlos, para ello tuvo que sacrificar la tasa efectiva. Los bonos corporativos también tuvieron que prolongar las fechas de pago. El gobierno permitió la suspensión perfecta a los trabajadores y muchos optaron por renunciar, otros vencido su contrato no se les renovó lo que provocó el incremento de liquidaciones por pagar. Al no proyectar películas se paralizó el cobro por el alquiler de estas. La empresa optó por pagar todas sus cuentas vencidas para no tener reclamaciones ni perjudicar a sus socios comerciales.

PATRIMONIO

A la fecha se está calculando el efecto de las medidas gubernamentales por el covid-19 en los resultados de la compañía.

Estados Financieros de la Compañía al 31 de diciembre de 2019

Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019 auditado

Ilustración 35 Situación financiera Pop Corn Time 2019

POP CORN TIME CINEMA SAC			
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019			
Rubro	Saldo al 31.12.2019 S/ (000)	Rubro	Saldo al 31.12.2019 S/ (000)
Activos	PEN	Pasivos y patrimonio	
Activos corrientes		Pasivo corriente	
Efectivo y equivalentes de efectivo	117,142	Cuentas por pagar comerciales	44,725
Activo financiero a valor razonable con cambios en resultados	8,384	Cuentas por pagar a subsidiarias	754
Cuentas por cobrar comerciales, neto	16,775	Otras cuentas por pagar	16,210
Cuentas por cobrar a subsidiarias	383	Obligaciones financieras y bonos	65,837
Otras cuentas por cobrar	5,762	Pasivo por arrendamiento	8,136
Inventarios	6,801	Total pasivos corrientes	135,662
Gastos pagados por anticipado	821		
Total activos corrientes	156,068	Pasivo no corriente	
Activos no corrientes		Obligaciones financieras y bonos	257,639
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	365,089	Pasivo por arrendamiento	295,528
Activos por derechos de uso, neto	323,040	Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	8,576
Intangibles, neto	7,739	Ganancias diferidas	30,887
Inversión en subsidiarias	23,932	Total pasivos no corrientes	592,630
Total activos no corrientes	719,800	Patrimonio neto	
		Capital Social	64,498
		Reserva legal	12,900
		Resultados acumulados	70,178
		Total patrimonio	147,576
Total de activos	875,868	Total pasivos y patrimonio	875,868

Estado de resultados integral al 31 de diciembre del 2019 auditado

Ilustración 36 Estado de Resultados Pop Corn Time 2019

POP CORN TIME CINEMA SAC	
Estado de resultado integral al 31 de diciembre de 2019	
Rubro	Saldo al 31.12.2019 S/ (000)
Ingresos por venta	
Taquilla	254,429
Dulcería	202,891
Publicidad	16,203
Otros ingresos	27,299
	<hr/>
	500,822
Costos	
Costos de operación	-326,346
	<hr/>
Utilidad bruta	174,476
	<hr/>
Gastos de administración	-31,326
Gastos de venta	-6,810
Otros gastos operativos	-1,573
	<hr/>
Utilidad operativa	134,767
	<hr/>
Gastos financieros	-39,172
Ingresos financieros	2,880
Ingresos por dividendos	9,999
Diferencia de cambio, neta	1,680
	<hr/>
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	110,154
	<hr/>
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	110,154
	<hr/>
Impuesto a las ganancias diferido	-33,816
	<hr/>
Utilidad / (Pérdida neta)	76,338
	<hr/>

Analítica del Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2020 –Evaluación del impacto con el COVID – 19

Ilustración 37 Comparación de la situación financiera del 2019 y 2020

POP CORN TIME CINEMA SAC						
Estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de Diciembre de 2020						
Rubro	Saldo al 31.12.2020		Saldo al 31.12.2019		Variación Dic 20 - Dic 19	
	S/ (000)	%	S/ (000)	%	S/ (000)	%
Activos	PEN					
Activos corrientes						
Efectivo y equivalentes de efectivo	858	0%	117,142	13%	116,284	99%
Activo financiero a valor razonable con cambios en resultados y otros activos financieros	47,716	6%	8,384	1%	-39,332	-469%
Cuentas por cobrar comerciales, neto	7,992	1%	16,775	2%	8,783	52%
Cuentas por cobrar a subsidiarias	86	0%	383	0%	297	78%
Otras cuentas por cobrar	6,085	1%	5,762	1%	-323	-6%
Inventarios	7,741	1%	6,801	1%	-940	-14%
Gastos pagados por anticipado	2,856	0%	821	0%	-2,035	-248%
Total activos corrientes	73,334	9%	156,068	18%	82,734	53%
Activos no corrientes						
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	354,658	45%	365,089	42%	10,431	3%
Activos por derechos de uso, neto	322,991	41%	323,040	37%	49	0%
Intangibles, neto	7,080	1%	7,739	1%	659	9%
Inversión en subsidiarias	23,932	3%	23,932	3%	-	0%
Activo por impuesto a las ganancias	8,084	1%	-	0%	-8,084	0%
Total activos no corrientes	716,745	91%	719,800	82%	3,055	0%
Total de activos	790,079	100%	875,868	100%	85,789	10%
Pasivo corriente						
Cuentas por pagar comerciales	39,848	5%	44,725	5%	4,877	11%
Cuentas por pagar a subsidiarias	-	0%	754	0%	754	100%
Otras cuentas por pagar	3,903	0%	16,210	2%	12,307	76%
Obligaciones financieras y bonos	53,011	7%	65,837	8%	12,826	19%
Pasivo por arrendamiento	8,136	1%	8,136	1%	-	0%
Total pasivos corrientes	104,898	13%	135,662	15%	30,764	23%
Pasivo no corriente						
Obligaciones financieras y bonos	260,093	33%	257,639	29%	-2,454	-1%
Pasivo por arrendamiento	295,528	37%	295,528	34%	-	0%
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido	8,576	1%	8,576	1%	-	0%
Ganancias diferidas	30,284	4%	30,887	4%	603	2%
Total pasivos no corrientes	594,481	75%	592,630	68%	-1,851	0%
Total de pasivos	699,379	89%	728,292	83%	28,913	4%
Patrimonio neto						
Capital Social	64,498	8%	64,498	7%	-	0%
Reserva legal	12,900	2%	12,900	1%	-	0%
Resultados acumulados	13,302	2%	70,178	8%	56,876	81%
Total patrimonio	90,700	11%	147,576	17%	56,876	39%
Total pasivos y patrimonio	790,079	100%	875,868	100%	85,789	10%

Analítica Estado de Resultados Integrales al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de Diciembre de 2020 – Evaluación del impacto con el COVID – 19

Ilustración 38 Comparación del estado de resultados del 2019 y 2020

POP CORN TIME CINEMA S.A.C.				
Estado de resultado integral al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de Diciembre de 2020				
Rubro	Saldo al 31.12.2020 S/ (000)	%	Saldo al 31.12.2019 S/ (000)	%
Ingresos por ventas	90,224	100%	500,822	100%
Costos de ventas	- 114,649	-127%	-326,346	-65%
Utilidad bruta	-24,425	-27%	174,476	35%
Gastos de administración	-13,298	-15%	-31,326	-6%
Gastos de venta	-1,599	-2%	-6,810	-1%
Otros (ingresos)gastos, netos	6	0%	-1,573	0%
Utilidad operativa	-39,316	-44%	134,767	27%
Gastos financieros	-18,774	-21%	-39,172	-8%
Ingresos financieros	1,398	2%	2,880	1%
Ingresos por dividendos	254	0%	9,999	2%
Diferencia de cambio, neta	-217	0%	1,680	0%
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	-56,655	-63%	110,154	22%
Utilidad antes de impuesto a las ganancias	-56,655	-63%	110,154	22%
Impuesto a las ganancias diferido	-	0%	-33,816	-7%
Utilidad / (Pérdida neta)	-56,655	-63%	76,338	15%

Analítica Estado separado de flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2020 – Evaluación del impacto con el COVID - 19

Ilustración 39 Comparación del estado de flujos de efectivo del 2019 y 2020

POP CORN TIME CINEMA S.A.C.				
Estado separado de flujos de efectivo al 31 de diciembre de 2019 y al 31 de diciembre de 2020 (En miles de nuevos soles)				
	Saldo al 31.12.2020 S/ (000)	Saldo al 31.12.2019 S/ (000)	Variación Dic 20 - Dic 19	
			S/ (000)	%
Flujo de Efectivo de Actividades de operación				
Ganancia(Pérdida) Neta del ejercicio	-15,798	14,181	29,979	211%
Ingresos por Intereses	-	651	651	100%
Ingreso por Dividendos	-	-9,999	-9,999	100%
Gastos por Impuestos a las Ganancias	-	33,816	33,816	100%
Pérdidas por Deterioro de Valor (Reversiones de Valor) Reconocidas en el Resultado del Ejercicio	-	1,125	1,125	100%
Depreciación, Amortización y Agotamiento	29,192	51,438	22,246	43%
Otros Ajustes por Partidas Distintas al Efectivo	-	8,812	8,812	100%
(Aumento) Disminución de Cuentas por Cobrar Comerciales	9,080	-3,944	-13,024	330%
(Aumento) Disminución de Otras Cuentas por Cobrar	-322	570	892	156%
(Aumento) Disminución en Inventarios	-940	1,883	2,823	150%
(Aumento) Disminución de Otros Activos no Financieros	-10,120	-78	10,042	-12874%
Aumento (Disminución) de Cuentas por Pagar Comerciales	-5,632	-1,522	4,110	-270%
Aumento (Disminución) de Otras Cuentas por Pagar	-12,307	-43,905	-31,598	72%
Aumento (Disminución) de Otras Provisiones	-603	4,545	5,148	113%
Total de Ajustes por Conciliación de Ganancias (Pérdidas)	8,348	43,392	35,044	81%
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo procedente de (utilizados en) Operaciones	-48,528	119,730	168,258	141%
Flujo de Efectivo de Actividades de Inversión				
Clases de Cobros en Efectivo por Actividades de Inversión				
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	-17,834	-90,324	-72,490	80%
Compra de Activos Intangibles	-268	-1,574	-1,306	83%
Otros Cobros (Pagos) de Efectivo Relativos a las Actividades de Inversión	-39,282	-14,008	25,274	-180%
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo procedente de (utilizados en) Actividades de Inversión	-57,384	-105,906	-48,522	46%
Flujo de Efectivo de Actividades de Financiación				
Obtención de Préstamos	-10,372	150,000	160,372	107%
Amortización o Pago de Préstamos	-	-70,096	-70,096	100%
Dividendos Pagados	-	-38,097	-38,097	100%
Otros Cobros (Pagos) de Efectivo Relativos a las Actividades de Financiación	-	-13,636	-13,636	100%
Flujos de Efectivo y Equivalente al Efectivo procedente de (utilizados en) Actividades de Financiación	-10,372	28,171	38,543	137%
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo, antes de las Variaciones en las Tasas de Cambio	-116,284	41,995	158,279	377%
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente al Efectivo	-116,284	41,995	158,279	377%
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Inicio del Ejercicio	117,142	75,147	-41,995	-56%
Efectivo y Equivalente al Efectivo al Finalizar el Ejercicio	858	117,142	116,284	99%

Explicación de la analítica

Activos

Durante el año 2020, las cadenas de cine de la Compañía estuvieron cerradas debido al plan de gobierno de reapertura de este tipo de negocio los considero dentro de la última fase junto con otras compañías pertenecientes al sector entretenimiento. Al inicio de las restricciones gubernamentales la empresa dejó de percibir ingresos por taquilla y dulcerías, así como cancelar contratos de alquiler de salas. Se canceló las órdenes de compra para abastecer las dulcerías de los establecimientos de toda la compañía. La compañía arrienda el 100% de sus complejos con grupos económicos que poseen centros comerciales como Real Plaza. Negociaron los alquileres con los centros comerciales, ya que la administración de los centros comerciales negoció con todos sus arrendatarios sobre los alquileres.

Posteriormente a la analítica realizada al Estado de Situación Financiera explicaremos las variaciones con mayor impacto, a continuación:

- **Efectivo y equivalente de efectivo:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que disminuye en 99% y en S/. (000) 116,284 millones en proporción al periodo 2019 por la constitución del fondo mutuo y por la paralización de actividades de la compañía.
- **Activo financiero a valor razonable:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos un aumento en 469% y en S/. (000) 39,332 millones esto se debe a la constitución del fondo mutuo.
- **Cuentas por cobrar comerciales:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos una disminución en 52% y en S/. (000) 8,783 esto se debe primordialmente al cobro de las ventas corporativas que se realizó en los tres primeros meses.
- **Activo por impuesto a las ganancias:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos un aumento en S/. (000) 8,084 la variación se debe a los pagos a cuenta del impuesto a la renta realizados.

Pasivos

Durante el periodo de paralización la compañía no pudo generar ingresos, pero cumplieron con sus obligaciones contraídas con terceros, se procedió a renegociar con sus proveedores los pagos, por lo que nuestra liquidez y recursos de capital se vieron

afectados significativamente. El Gobierno Peruano generó un programa llamado “Reactiva Perú”, destinado para las micro pequeña, mediana o gran empresa que tiene como misión principal el cumplir con las responsabilidades económicas durante el estado de emergencia por el covid – 19. En este sentido, el 15 de junio la compañía se acogió a este apoyo y se les otorgó un préstamo de S/.10,000,000; siendo beneficiados con una tasa menor de 1 %, el préstamo será cancelado en el plazo de 3 años. Asimismo, respecto a los bonos corporativos se optó por postergar las fechas de pago. El gobierno mediante decreto supremo ejecutó el programa de suspensión perfecta a los trabajadores por lo que la compañía se acopló a este programa, no renovando contratos y trato de minimizar los gastos por remuneración. Al paralizar la compañía se dejó de pagar el derecho de películas por exposición. La empresa optó por pagar todas sus cuentas vencidas para no tener reclamaciones ni perjudicar a sus socios comerciales.

- **Otras cuentas por pagar:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que aumenta en 76% y en S/. (000) 12,307 millones en proporción al periodo 2019 esto se debe principalmente por la reducción en la provisión de vacaciones y al retiro de la provisión por participación de los trabajadores.
- **Obligaciones financieras a corto y largo plazo:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos una disminución de 18% y en S/ (000) 20,234 en proporción al periodo 2019 esto se debe esencialmente por la cancelación de sus préstamos bancarios con Scotiabank y el Banco de crédito en agosto del 2020. Asimismo, la obtención del préstamo por el programa “Reactiva Perú” de S/(000) 10,000.

Patrimonio

A la fecha se está calculando el efecto de las medidas gubernamentales por el covid-19 en los resultados de la compañía.

- **Resultados Acumulados:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que disminuye en 81% y en S/. (000) 56,876 en proporción al periodo 2019 esto se debe principalmente a la pérdida neta del ejercicio.

Ingresos, costos y gastos operativos

- **Ingresos por ventas:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que disminuye en S/. (000) 410,598 en proporción al periodo 2019 esto se debe principalmente a la paralización de actividades por los ingresos percibidos por boletería y dulcería.

- **Costo de ventas:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que disminuye en S/. (000) 211,697 en proporción al periodo 2019 esta variación se debe a la suspensión de proyección de películas al derecho que se la cancela por el uso del servicio, como la renegociación de los arrendamientos que manejaron por la suspensión mínima y la reducción de compras de productos de dulcería comercializados.
- **Gastos operativos:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que disminuye en S/.(000) 23,239 en proporción al periodo 2019 esta variación se debe a la reducción de personal, servicios prestados por terceros por mantenimiento y transporte; por arrendamiento y usufructo de inmuebles.
- **Gastos Financieros:** Al 31 de diciembre de 2020 vemos que disminuye en S/.(000) 20,398 en proporción al periodo 2019 esta variación se debe a la reducción de la cancelación de los préstamos obtenidos por ende la reducción de los cargos por intereses y otros costos relacionados.

Análisis Ratios Financieros

Análisis de Ratios de Liquidez

Liquidez Corriente

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{Año 2019 } 156,068}{135,662} = 1.15 \quad \frac{\text{Año 2020 } 73,334}{104,898} = 0.69$$

El ratio de liquidez corriente nos indica la relación entre las cuentas que conforman el activo corriente y el pasivo corriente. Como se puede observar el ratio para el periodo 2019 es de 1.15 por lo que la compañía podía cumplir a corto plazo sus obligaciones en un periodo menor a un año. Para el periodo 2020, es de 0.69 esto indica que la compañía puede presentar riesgos en el pago de sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Ácida

$$\text{Prueba ácida} = \frac{(\text{Activo corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{Año 2019 } 156,068 - 6,801}{135,662} = 1.10 \quad \frac{\text{Año 2020 } 73,334 - 7,741}{104,898} = 0.62$$

El ratio de prueba acida muestra si la compañía cuenta con la cantidad suficiente de activos a un corto plazo para poder cubrir sus pasivos sin problema, sin tener que optar

por la venta de sus inventarios. Como se puede visualizar en el cuadro para el periodo 2019 el ratio es de 1.10, lo cual la compañía puede hacer frente a sus obligaciones en un corto plazo. A comparación del 2020, el ratio disminuye en 0.48 por lo que tiene problemas para poder afrontar las obligaciones contraídas con terceros a corto plazo.

Prueba Defensiva

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Efectivo y bancos}}{\text{Pasivo corriente}} \quad \frac{\text{Año 2019}}{117,142 / 135,662} = 0.86 \quad \frac{\text{Año 2020}}{858 / 104,898} = 0.08$$

El ratio de prueba defensiva nos proporciona el alcance de la relación de las cuentas más liquidas del activo corriente como lo es el efectivo y equivalente de efectivo en relación a los valores negociables del pasivo corriente. Para el periodo 2019 la compañía cuenta con el 86% de liquidez para poder operar en el mercado sin optar por recurrir a sus flujos de venta. A comparación para el periodo 2020, el ratio es de 8% por lo que no es buena señal, la compañía tendría que optar por el uso de sus flujos de venta para poder seguir operando.

Capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Ac. corriente} - \text{Pvo. corriente} \quad \frac{\text{Año 2019}}{156,068 - 135,662} = 20,406 \quad \frac{\text{Año 2020}}{73,334 - 104,898} = -31,564$$

El ratio de capital de trabajo nos brinda información relevante ya que, nos muestra los recursos excedentes que quedan una vez efectuado las obligaciones a corto plazo. Con el cuadro anterior, se puede observar que en el periodo 2019 la compañía poseía un capital de trabajo óptimo de S/ 20,406 después de pagar sus deudas a corto plazo. Asimismo, en comparación del 2020 año que no pudieron operar por la pandemia desde el 15 de marzo se obtuvo un capital de trabajo negativo de S/ 31,564. Esto nos indica que la compañía posterior hacer frente a sus obligaciones se queda con un excedente en negativo.

Análisis de Ratios de Gestión

Rotación de cuentas por cobrar

$$\begin{array}{rcc} & & \text{Año} \\ & & \text{2019} \\ \text{Rotación de} & & \\ \text{cuentas por} & = & \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por}} \\ \text{cobrar} & & \frac{500,822}{16,775} = 29.86 \end{array} \quad \begin{array}{rcc} & & \text{Año} \\ & & \text{2020} \\ & & \frac{90,224}{7,992} = 11.3 \end{array}$$

El indicador de rotación de cuentas por cobrar nos revela que para el periodo 2019 la compañía rota 29.86 veces al año a comparación del 2020 que tiene una rotación de 11.3 veces al año. Esto nos indica el número de veces de conversión de las cuentas por cobrar a efectivo durante el periodo. Por el resultado obtenido vemos que la rotación para el periodo 2020 mejoró debido, a que menor fue el tiempo respecto a la fecha de la venta realizada y el cobro obtenido.

Rotación de cuentas por pagar

$$\begin{array}{rcc} & & \text{Año} \\ & & \text{2019} \\ \text{Rotación de} & & \\ \text{cuentas por} & = & \frac{\text{Costo de venta}}{\text{Cuentas por pagar}} \\ \text{pagar} & & \frac{326,346}{44,725} = 7.30 \end{array} \quad \begin{array}{rcc} & & \text{Año} \\ & & \text{2020} \\ & & \frac{114,649}{39,848} = 2.88 \end{array}$$

El indicador de rotación de cuentas por pagar nos revela la relación de sus cuentas por pagar entre el costo de venta. Por el resultado obtenido vemos que la rotación para el periodo 2020 es de 2.88 veces al año, que es menor a comparación del periodo 2019 esto indica que la compañía pago menos veces a sus proveedores en el año.

Rotación de inventario

$$\begin{array}{rcc} & & \text{Año} \\ & & \text{2019} \\ \text{Rotación de} & = & \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}} \\ \text{inventario} & & \frac{326,346}{6,801} = 47.98 \end{array} \quad \begin{array}{rcc} & & \text{Año} \\ & & \text{2020} \\ & & \frac{114,649}{7,741} = 14.81 \end{array}$$

El indicador de rotación de inventario o existencias revela la relación del costo de la mercadería vendida y los inventarios. Como podemos en el cuadro del cálculo de los ratios de ambos periodos, para el año 2020 la rotación disminuyó en 33.17 veces, de 47.98 en el periodo 2019 a 14.81 en el año 2020, esto se debe a que los inventarios no se renovaron debido a que no hubo ventas desde la quincena de marzo que la compañía se encuentra paralizada por la pandemia.

Rotación de activos totales

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total activos}} = \frac{500,822}{875,868} = 0.57 \quad \frac{90,224}{790,079} = 0.11$$

A través del cuadro anterior podemos concluir lo siguiente que para el periodo 2020 la rotación de los activos ha sido menor en comparación al año anterior, esto indica que los activos generaron ventas en 0.11 veces para el periodo 2020.

Análisis de Ratios de Solvencia

Estructura del capital (deuda patrimonio)

$$\text{Estructura del capital} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Patrimonio} + \text{Pasivo total}} = \frac{147,576}{147,576+728,292} = 0.17 \quad \frac{90,700}{90,700+699,379} = 0.11$$

El indicador de estructura de capital mide el impacto financiero del pasivo en relación con el patrimonio. Luego de los resultados obtenidos para ambos periodos podemos interpretar de la siguiente manera para el periodo 2020 por cada 0.11 soles que se cuenta en el patrimonio se tiene 0.11 soles de obligaciones financieras.

Grado de endeudamiento o Endeudamiento Patrimonial

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}} = \frac{728,292}{147,576} = 4.94 \quad \frac{699,379}{90,700} = 7.71$$

El indicador de endeudamiento patrimonial es uno de los más usados por las compañías para medir la proporción que tiene una compañía entre el financiamiento de externos y

los recursos que tiene la compañía. Con los resultados obtenidos podemos concluir que la compañía se encuentra muy endeudada en comparación a los recursos que posee.

Multiplicador de capital

$$\text{Multiplicador de capital} = \frac{\text{Total de Activos}}{\text{Patrimonio}} \quad \frac{\text{Año 2019}}{875,868} = 5.93 \quad \frac{\text{Año 2020}}{790,079} = 8.71$$

El ratio de multiplicador de capital brinda información acerca del nivel de apalancamiento de la compañía. Con los resultados obtenidos en el cuadro anterior para el periodo 2020 el ratio es de 8.71 esto representa que por cada sol que se coloca en el patrimonio de la compañía se logra generar 8.71 soles de inversión en los activos.

Análisis de Ratios de Rentabilidad

Rendimiento sobre los activos (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} \quad \frac{\text{Año 2019}}{76,338} = 8.71\% \quad \frac{\text{Año 2020}}{-56,655} = -7.17\%$$

El ROA nos indica cuánto representa las utilidades netas respecto al nivel de inversión, el total de activos que posee la compañía. Como se puede visualizar en el cuadro el ratio disminuye en un 16% para el periodo 2020, de un 8.71% a un -7,17% esto nos hace referencia que los activos de la compañía no están siendo administrados eficientemente.

Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} \quad \frac{\text{Año 2019}}{76,338} = 51.73\% \quad \frac{\text{Año 2020}}{-56,655} = -62.46\%$$

El ROE nos muestra el rendimiento alcanzado por la compañía sobre sus recursos propios es decir el patrimonio. Asimismo, podemos visualizar en el cuadro el ratio disminuye en un 114.19% para el periodo 2020, es decir de un 51.73% que se alcanzó en el periodo

2019 a un – 62,46% como resultado. Ello tendrá un impacto negativo para los accionistas. Cabe señalar que la principal causa es porque no hay ingresos desde la quincena de marzo producto de la COVID – 19.

Margen bruto

		Año 2019		Año 2020	
Margen Bruto	= $\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas totales}}$	$\frac{174,476}{500,822}$	= 34.80%	$\frac{-24,425}{90,224}$	= -27.10%

El ratio de margen bruto nos revela cuanto representa la utilidad bruta sobre las ventas. Con ello podemos observar en el cuadro el ratio para el periodo 2019 fue de 34.80% lo cual indica una óptima rentabilidad producto de las ventas y una eficiente administración de los costos. A comparación del periodo 2020, el ratio disminuye en un 61.9% con ello es recomendable analizar los costos incurridos y los precios.

Margen operativo

		Año 2019		Año 2020	
Margen operativo	= $\frac{\text{EBIT}}{\text{Ventas totales}}$	$\frac{134,767}{500,822}$	= 26.90%	$\frac{-39,316}{90,224}$	= -48.30%

El ratio de margen operativo es un indicador que nos revela el nivel de eficiencia de la administración de los recursos operativos que tiene la compañía. Este indicador es utilizado mucho por las compañías y lo consideran uno de los más importantes debido a que revela la utilidad restando los costos y gastos incurridos. Con ello, por el análisis obtenido vemos que para el periodo 2020 el ratio disminuye en 75.2 % con respecto al año anterior. De 26.90 % a – 48,30% esto nos con lleva a tomar alguna medida para poder mejorar el ratio.

Acontecimientos posteriores en la compañía a causa del covid-19

Al 31 de diciembre del 2020, la compañía no ha podido reabrir el negocio porque las medidas impuestas por el gobierno para frenar la propagación de la enfermedad han impuesto que la capacidad de aforo por sala sea del 25% y la restricción de consumo de alimentos y bebidas.

Condiciones del mercado

Riesgo crediticio, tipo de cambio y tasas bancarias

A finales de marzo del 2020 el tipo de cambio de la divisa norteamericana cerraba en 3.439 mientras que, al cierre de diciembre 2020 cotizaba a 3.621. La compañía tiene activos financieros a plazo en dólares lo que se ha visto un poco beneficiado con el aumento en la variación.

La compañía mantiene deudas con los bancos para capital de trabajo y arrendamiento financiero de corto y mediano plazo, respectivamente. Para el largo plazo mantiene obligaciones con terceros en forma de bonos. La compañía al dejar de recaudar ingresos por ventas prevé una crisis de liquidez y busca reestructurar su deuda con los bancos y prolongar las fechas de pago a los bonistas, causando así un posible riesgo de cumplimiento de pago si la paralización de sus actividades se encuentre postergadas hasta el tercer trimestre del 2021. Cabe resaltar que la compañía pertenece a un grupo económico importante en el país.

Efecto en los inventarios

La compañía mantenía un inventario óptimo antes de conocerse las medidas gubernamentales y el cierre total de muchos sectores de la economía. Mucha mercadería que estaba clasificada para la venta en las dulcerías de los cines al cierre del 2020 se encuentra en almacenes con fecha de caducidad vencida y otra en malas condiciones para su venta y la compañía aún no ha evaluado el deterioro ni obsolescencia por la mercadería.

Deterioro en el valor de los activos

Las consecuencias del covid-19 en el valor de los activos ha hecho suponer que los activos hayan tenido un deterioro sustancial proporcional al deterioro a la actividad económica. Se entiende que un activo ha visto deteriorado su valor cuando su importe en libros excede su importe recuperable (NIC 36). En este caso a la compañía le gustaría determinar el deterioro, si lo hubiese, de sus activos como lo serían los relacionados a propiedad, planta y equipos. Muchos equipos que durante todo el periodo de inactividad han quedado

abandonados en su mantenimiento o uso como las congeladoras, las expendedoras de gaseosas o los calentadores de *hot dog*.

Depreciación especial de los activos fijos en tiempos de covid-19

Tratamiento contable

“El efecto económico del covid-19 repercute en diversas estimaciones de la NIC 16, como, por ejemplo, el valor residual, el valor razonable de una revaluación, el deterioro del valor de los activos fijos o en alguna provisión capitalizada al activo fijo”. (Revista Actividad empresarial 2ª quincena Mayo). Para algunas empresas dedicadas a la producción de bienes de primera necesidad y/o indispensables de la cadena de abastecimiento, ha visto incrementada su producción, mientras que otras empresas, como el caso de los cines, han visto deteriorado su producción. Para ambos casos debe ponerse atención a los siguiente: “... si hubiera habido un cambio significativo en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados al activo, se cambiará para reflejar el nuevo patrón...” (NIC 16 p. 61). “Las empresas deberán tomar medidas efectivas sobre cambios en estimaciones contables prospectivas sobre las depreciaciones”.

Pop Corn Time tiene previsto cambiar sus políticas contables de depreciación financiera reflejar una situación real de sus activos incluyendo el efecto del covid-19.

Tratamiento tributario

El gobierno peruano mediante decreto legislativo N° 1488 ha establecido las nuevas tasas de depreciación para mitigar el impacto de la pandemia del covid-19 en los resultados. El tratamiento de las nuevas tasas serán temporales para los sectores más afectados por la crisis.

La empresa *Pop Corn time Cinema SA* ya tiene conocimiento de esta legislación especial y pretende utilizarla para reducir las obligaciones tributarias.

Análisis de Pop Corn Time según la NIA 570 EMPRESA EN MARCHA

Según los detalles de la situación actual de la crisis de la compañía por la pandemia, los auditores externos van a analizar la situación de la compañía en base a las normas de auditoría y las casuísticas propuestas en ella.

Tabla 17 Riesgo de empresa en marcha Caso Práctico

Financiero

Casuísticas	SI	NO
Posición patrimonial neta negativa o capital circulante negativo.		X
Préstamos a plazo fijo próximos a su vencimiento sin perspectivas realistas de reembolso o renovación; o dependencia excesiva de préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo.		X
Indicios de retirada de apoyo financiero por los acreedores.		X
Flujos de efectivo de explotación negativos en estados financieros históricos o prospectivos.	X	
Ratios financieros claves desfavorables.	X	
Pérdidas de explotación sustanciales o deterioro significativo del valor de los activos utilizados para generar flujos de efectivo.		X
Atrasos en los pagos de dividendos o suspensión de estos.	X	
Incapacidad de pagar al vencimiento a los acreedores.		X
Incapacidad de cumplir con los términos de los contratos de préstamo.		X
Cambio en la forma de pago de las transacciones con proveedores, pasando del pago a crédito al pago al contado.	X	
Incapacidad de obtener financiación para el desarrollo imprescindible de nuevos productos u otras inversiones esenciales.		X

Operativo

Casuísticas	SI	NO
Intención de la dirección de liquidar la entidad o de cesar en sus actividades.		X
Salida de miembros clave de la dirección, sin sustitución.		X
Pérdida de un mercado importante, de uno o varios clientes clave, de una franquicia, de una licencia o de uno o varios proveedores principales.		X
Dificultades laborales.		X
Escasez de suministros importantes.		X
Aparición de un competidor de gran éxito.		X

Otros

Casuísticas	SI	NO
Incumplimiento de requerimientos de capital o de otros requerimientos legales.		X
Procedimientos legales o administrativos pendientes contra la entidad que, si prosperasen, podrían dar lugar a reclamaciones que es improbable que la entidad pueda satisfacer.		X
Cambios en las disposiciones legales o reglamentarias o en políticas públicas que previsiblemente afectarán negativamente a la entidad.	X	
Catástrofes sin asegurar o aseguradas insuficientemente cuando se producen.		X

Conclusiones del caso práctico

En base al caso práctico, los estados financieros analizados a través de analíticas y el apoyo de ratios financieros comparando el periodo 2020 año con la crisis por la pandemia por el covid-19 con el periodo 2019. Concluimos lo siguiente:

- Los activos de la compañía se han visto perjudicados principalmente el efectivo y equivalente de efectivo con una disminución de S/. (000) 116,284, cabe señalar que en la actualidad la compañía no puede hacer frente a corto plazo a próximas obligaciones con terceros por su indicador de liquidez.
- Las cuentas por cobrar comerciales han tenido un impacto positivo respecto al periodo 2020 por el cobro de ventas corporativas.
- La compañía ha renegociado y se ha comunicado a inicios de la pandemia con las entidades financieras y bonistas con las que mantenía obligaciones a la fecha, para la obtención de dispensas respecto al cumplimiento de las obligaciones como prolongación de amortizaciones de capital.
- La compañía se ha visto beneficiada por acogerse al programa "Reactiva Perú" por el préstamo de S/ 10,000,000 en tres años a una tasa preferente de 1% por lo que ha podido cancelar sus obligaciones con terceros que mantenía con el Banco de Crédito y Scotiabank. Esto ha sido un beneficio a largo plazo para la compañía puesto que ha podido cancelar evitando intereses y moras por lo que los gastos financieros se redujeron en S/ (000) 20,398.

- La compañía maneja un plan de acción eficiente debido a que uno de las principales acciones fue reducir los gastos operativos lo máximo posible, incurrieron en la suspensión perfecta para algunos trabajadores y reducir las remuneraciones al personal activo, ello tuvo un resultado al final del periodo en la reducción de gastos por S/ (000) 15,123 en proporción al periodo 2019.
- La compañía renegocio los contratos que mantiene por alquileres de locales como los de Real Plaza siendo el 70% de los que mantiene, gran parte se pudo negociar en reducir a la suspensión mínima de renta, cambio de tipo de alquiler de fijo a variable dependiendo el nivel de ingresos de la compañía. Esto fue una acción eficiente puesto, que hizo que se redujera los gastos por S/(000) 6,541 en proporción al periodo 2019.
- Renegociar con proveedores fue una buena opción para la ampliación de los pagos, para no recaer en penalizaciones e intereses. Asimismo, reducir inversiones y gastos para solo mantener las que son necesarias para la compañía.
- Los ratios de liquidez indican que la compañía presenta problemas a corto plazo para hacer frente a sus obligaciones no obstante, cuenta con el respaldo del grupo económico como el préstamo por Reactiva esto ha sido de soporte para la compañía para no versé tan perjudicada para este año. Por ende, es recomendable seguir poniendo en marcha su plan de acción para una buena toma de decisiones financieras.
- Los ratios de gestión indican que la eficiencia de los activos no están siendo optimas respecto a las ventas esto se debe principalmente a la paralización de las actividades de la compañía lo cual la rotación se está viendo afectada bajando su nivel de rotación.
- Los ratios de solvencia indican que la compañía se encuentra financiada por terceros es decir entidades financieras con respecto a su patrimonio y activos de la compañía.

Los ratios de rentabilidad nos indica que los activos no están siendo administrados eficientemente por lo que el ROA y ROE se encuentran en negativo y disminuye en 114% esto se debe principalmente por la paralización de sus actividades que en el periodo 2021 se espera puedan reabrir y mejorar sus indicadores financieros.

Cabe señalar que los estados financieros utilizados fueron extraídos de la Superintendencia de Mercado de Valores y que para dicho fin no hemos entrevistado algún tercero de la compañía Cineplex S.A.

CAPÍTULO V INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1 Aplicación de resultados

5.1.1 Aplicación de resultados: investigación cualitativa

Posteriormente, después de realizar las tres entrevistas a profundidad con tres especialistas en el sector entretenimiento – Angélica Cotos y Randy Sandoval de Cineplanet, y Américo Gonzales de Operadora Peruana de Cines – procederemos a realizar el análisis de las opiniones recabadas en las entrevistas.

1. ¿Cuál sería el impacto financiero por el cese temporal de operaciones de las cadenas de cine por el covid-19?

Análisis: Las respuestas de los entrevistados fueron unánimes en esta pregunta y respondieron que se vieron afectados principalmente los ingresos. Comentaron que las empresas de este rubro son muy rentables y altamente líquidas, pero ya después de todo este periodo de cierre y con las expectativas débiles de recuperarse raudamente están viendo en riesgo esa liquidez en sus arcas. A partir de lo anterior, derivan los demás impactos como los pagos a proveedores, bancos, bonistas y repartición de dividendos.

2. ¿Qué tan relevante es contar con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?

Análisis: Los entrevistados consideran que es esencial un plan de acción para este tipo de casos que les permita anticipar y proyectar escenarios y así estar preparados para futuros incidentes. Por otro lado, Operadora Peruana de Cines nos comentó que ellos ya contaban con un plan de acción debido a la experiencia de la gripe porcina (H1N1) en el que ya habían tenido periodos de cierre pero que en ningún caso contemplaron la magnitud de algo mayor. Ahora si consideran incluir estrategias que ayuden a proyectar y garantizar la continuidad de la empresa.

3. ¿Considera relevante para la planificación la evaluación del principio de negocio en marcha?

Análisis: En las entrevistas nos indicaron que realizar la evaluación del principio de negocio en marcha es fundamental para demostrar la buena salud financiera. Nos indicaron que para ellos lo primordial es tener utilidades y si una unidad no lo genera tienen que contar con la evaluación para decidir continuar con sus operaciones. Operadora Peruana de cines evalúa cada complejo cinematográfico para medir el principio de negocio en marcha individualmente para ver su rendimiento recurriendo a aspectos como el contrato de arrendamiento para asegurar el uso de las instalaciones, medir el retorno de la inversión individualmente y la generación de utilidad.

4. ¿Cuál considera usted que es evidencia suficiente que se debe presentar al auditor para asegurar el principio de negocio en marcha?

Análisis: Operadora Peruana de Cine nos precisa que se debe mostrar una correcta preparación de los estados financieros preparadas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). En la crisis actual, se debe presentar a los auditores planes de contingencia, proyecciones y estimaciones. Demostrar que no existe conflicto con ninguna entidad o *stakeholder*. Asimismo, Cineplanet sostiene que se debe evidenciar que el giro de negocio no es riesgoso para el contagio de covid-19. Por último, los entrevistados indican que es relevante contar con un eficiente plan de acción para mitigar los riesgos inherentes y financieros que presentan en la actualidad.

5. ¿Cree que las medidas del gobierno por el covid-19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine?

Análisis: Los entrevistados sostienen que el cierre total de la economía en el Perú, a diferencia de otros países, fue perjudicial para la gran mayoría de las empresas. Adicionalmente, las condiciones de reapertura solo perjudican más la industria haciéndola caer en pérdida. El Estado Peruano limita la capacidad de aforo y prohíbe la venta de la dulcería siendo este muy rentable para la industria.

6. ¿Cómo las cadenas de cine pueden mantener su solvencia y evitar un impacto financiero negativo significativo?

Análisis: De acuerdo con el primer entrevistado, sostiene que Cineplanet al ser la empresa más grande ha tenido que paralizar sus proyectos de expansión y renegociar sus obligaciones presentes con los bancos y bonistas. Asimismo, por parte del segundo entrevistado indica que, para Operadora Peruana de Cines, necesitaron renegociar sus

cuentas pagar con los cronogramas de pago y renegociar los contratos de alquiler de locales.

7. ¿Cuál ha sido el impacto financiero en sus estados financieros por la crisis por el covid-19?

Análisis: Los entrevistados sostienen lo siguiente: Reducción de los activos, aumento de desmedros, desvalorizaciones de activos fijos, pérdidas y flujos de efectivo negativos son los aspectos en el que impactó la crisis del covid-19 en las cadenas de cine. Para Cineplanet no solo ha sido un impacto financiero sino también bursátil ya que bajó el precio de sus acciones.

8. ¿Qué medidas financieras y operativas han tomado para minimizar el impacto financiero por el covid-19 en las cadenas de cine?

Análisis: Los entrevistados indican que las medidas financieras iniciales estuvieron enfocadas en reducir gastos laborales, paralizar el pago de dividendos, renegociar los contratos de alquiler de locales y refinanciar las obligaciones financieras y bonos. Entre las medidas operativas tomadas han sido las de paralizar los nuevos proyectos de inauguración de complejos, aumentar los días de rotación de cuentas por pagar y crear comités de crisis. Todo esto con la finalidad de salvaguardar los recursos hasta la fecha de reinicio de actividades.

9. ¿Cuál fue el impacto en la liquidez de la compañía por el covid-19?

Análisis: Los entrevistados concuerdan que el impacto en la liquidez ha mermado las reservas de las cadenas de cine. Las empresas han tenido que utilizar sus ahorros para mantenerse en este tiempo.

10. ¿Cuáles serían las medidas que usted debe considerar para mejorar la liquidez en las cadenas de cines por el covid-19?

Análisis: Los entrevistados concuerdan que para mejorar la liquidez se les permita operar inmediatamente y con todas sus fuentes de ingresos. Las medidas que individualmente cada cadena de cine tome son similares en cuestión de reducción de gasto, gestionar la liquidez correctamente, etc.

11. ¿Cuáles serían las medidas que deberían implementar las cadenas de cine para ser rentable en tiempos de covid-19?

Análisis: Los encuestados concuerdan en que la mejor medida a implementar es cuidar los costos y gastos operativos en cada línea. Asimismo, cumplir con todos los protocolos

de bioseguridad para cuidar a sus clientes y trabajadores manteniendo el modelo de negocio. Por último, indican que para obtener rentabilidad les permitan operar con todas las áreas de la compañía como la dulcería que es su fuente de ingreso a primer nivel.

12. ¿Cuáles serían las acciones que deben implementar las cadenas de cine para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?

Análisis: Primero es reducir el gasto. Están evaluando la reducción de gastos, pero manteniendo la calidad de oferta en el servicio. Tienen claro que las condiciones con proveedores y arrendatarios va a cambiar temporalmente aumentando los tiempos de crédito y realizando pagos de arrendamiento variable; respectivamente. Asimismo, es interesante es el de la oferta de las taquillas, las cadenas de cine están viendo con las distribuidoras traer películas que atraigan público y analizar el efecto de las compañías de “*streaming*” que están acaparando el mercado desatendido que las cadenas de cine dejaron de cubrir por la pandemia.

13. ¿Qué decisiones financieras se podrían planificar para mejorar la gestión de la caja?

Análisis: Como mencionan los entrevistados, las renegociaciones con los arrendamientos financieros, renegociaciones con proveedores en los términos de pago y el manejo de créditos eficientemente.

14. ¿Cómo se puede asegurar un nivel aceptable de rentabilidad en las cadenas de cine durante el covid-19?

Análisis: Para Cineplanet lo importante es que sigan ofreciendo el mismo servicio como antes lo realizaban. Operadora Peruana de Cines nos da un dato más interesante respecto a que la industria de realización de películas, a que también ha estado paralizada y las que han realizado ya están dentro de las plataformas como *Netflix o Disney+*, por lo que necesitan analizar bien con qué producto van a contar para poder volver a realizar sus operaciones.

15. ¿Qué tan productivamente están usando las cadenas de cine sus activos por el covid-19?

Análisis: Los entrevistados concuerdan que las cadenas de cine no están utilizando eficientemente sus activos por la paralización de sus actividades y que están incurriendo en gastos adicionales para su mantenimiento.

16. ¿La compañía adquirió obligaciones con terceros a raíz del inicio de la pandemia del covid-19?

Análisis: Las cadenas de cine entrevistadas indicaron que lo más importante para ellos fue renegociar el plazo de sus obligaciones financieras con bancos y bonistas. En el caso del financiamiento los primeros bancos que solicitaron el financiamiento de Reactiva Perú fueron Cineplanet y Cinemark y acogieron el tope permitido que fue de 10 millones. Operadora peruana de cines solicitó el financiamiento del Estado se acogió a una suma solo de 3 millones. Sin embargo, para todos los casos las cadenas de cine indicaron que el monto solicitado es insignificante al nivel de liquidez que ellos manejan en condiciones normales de operatividad.

17. ¿Considera importante haber adquirido obligaciones financieras y haber emitido bonos en moneda nacional?

Análisis: Los entrevistados sostienen que para las cadenas de cine es relevante el manejo de sus obligaciones financieras en moneda funcional que es el sol. Esto debido a las fluctuaciones que sufre el dólar más aún con el Covid – 19.

18. ¿Qué tanto impacto tuvo el préstamo de 10 millones de soles de Reactiva Perú para la compañía?

Análisis: Todos los entrevistados concuerdan que el financiamiento no fue un apoyo sustancial debido a que los cines manejan una liquidez muy buena por tener sus ingresos mayormente al contado. En este punto se mencionó la diferencia entre pertenecer Cineplanet al grupo Intercorp que maneja un banco con la adquisición inmediata y total del préstamo del Programa Reactiva - en comparación de otras cadenas de cine en no pertenecer a un grupo económico muy relevante en nuestro país.

19. ¿Cuál fue el impacto financiero de la variación del apalancamiento de la empresa con terceros?

Análisis: Los entrevistados argumentan que para Cineplanet y Operadora Peruana de Cines fue fundamental el armar un comité de crisis con gestión rigurosa para el manejo de sus fondos disponibles donde los temas principales a ver eran las políticas de pago con sus proveedores, condiciones y términos de pago se renegociaron. Se evaluó las prioridades de pago con las obligaciones que mantenían a terceros.

20. ¿Cuál fue el impacto financiero de la compañía durante el periodo de cese temporal con sus obligaciones con terceros?

Análisis: Los entrevistados nos indican que las compañías tuvieron que renegociar contratos con los arrendatarios de los complejos, solicitar reprogramaciones con los bancos y bonistas, y apalancarse más con los proveedores aumentando el crédito con ellos. El impacto financiero se ve en un incremento de pasivos y sus ratios.

21. ¿Cuál fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?

Análisis: Los entrevistados concuerdan que fue negativo principalmente porque no tuvieron ingresos. En el caso de Operadora Peruana de Cines los intereses por los depósitos eran mayor que a los préstamos habiendo un incremento de cinco veces respecto al año anterior.

22. ¿Qué relevancia tiene pertenecer al grupo Intercorp para la solidez de la compañía en periodo de crisis?

Análisis: Respecto al préstamo de Reactiva Perú coinciden que fue relevante pertenecer a un grupo empresarial. Los arrendamientos de complejos de Cineplanet se encuentran en un 60% dentro de los centros comerciales Real Plaza que también pertenece al mismo grupo empresarial por lo que renegociar contratos no les fue complicado.

23. ¿Qué eficiente fue el capital de trabajo adquirido con financiamiento externo el año 2020?

Análisis: El primer entrevistado sostiene que para Cineplanet el financiamiento externo a través del programa "Reactiva Perú" fue brindado con óptimas condiciones respecto a la tasa y el periodo a cancelar. Este financiamiento ha sido utilizado eficientemente para el capital de trabajo. Sin embargo, para Operadora Peruana de Cines el financiamiento obtenido por el mismo programa del gobierno no fue lo esperado. Asimismo, no ha servido para financiar la operatividad ya que sus actividades siguen paralizadas.

24. ¿Cómo impactó el periodo de "hibernación" de la compañía con los activos adquiridos con financiamiento externo este 2020?

Análisis: Los entrevistados indican que los activos adquiridos con financiamiento externo (Leasing financiero) no fueron eficientes ya que están en desuso y tuvieron que incurrir en gastos de mantenimiento para evitar un deterioro mayor.

25. ¿Cuál fue el impacto financiero de las obligaciones de las cadenas de cine con terceros en el riesgo de negocio en marcha?

Análisis: Los entrevistados señalan que no existe riesgo de impago en sus obligaciones con terceros. En la actualidad existe una buena relación con las entidades financieras y proveedores. Se realizaron renegociaciones respecto a las condiciones como términos de pago llegando a un acuerdo para ambas partes. Por ello, no existe riesgo en el principio de negocio en marcha.

26. ¿El cese del ingreso de flujo de efectivo afectó significativamente el cumplimiento de sus obligaciones financieras?

Análisis: Los entrevistados señalan que las cadenas de cine no les afectó el cumplimiento respecto a sus obligaciones financieras. En primer lugar, las cadenas de cine son altamente líquidas por lo que no necesitan de mucho financiamiento externo. En segundo lugar, porque hasta la fecha vienen honrando sus deudas con los bancos.

27. ¿Cómo influyó el cierre temporal de sus operaciones en el costo de sus obligaciones financieras?

Análisis: El primer entrevistado señala que, para Cineplanet a raíz de las renegociaciones con entidades financieras y bonistas, los acuerdos obtenidos fueron favorables y por ello existe una variación en el costo. Asimismo, por el respaldo del grupo económico Intercorp. Para el caso de Operadora Peruana de Cines por mantener un bajo endeudamiento no causó mayor impacto en los costos.

28. ¿El aplazamiento del pago de sus obligaciones financieras afectaron su riesgo crediticio con terceros?

Análisis: Los encuestados indicaron unánimemente que no.

5.1.2 Aplicación de resultados: investigación cuantitativa

Para la investigación cuantitativa se procedió a realizar las siguientes preguntas con la finalidad de validar los objetivos e hipótesis, obteniendo el siguiente análisis:

Objetivo General:

Determinar el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima 2020.

Preguntas	Análisis
¿Considera que las medidas del gobierno por el covid - 19 han repercutido en el impacto financiero de las cadenas de cine?	A) Los encuestados consideran que las medidas del gobierno peruano han afectado significativamente los estados financieros de las cadenas de cine. Hasta la fecha, existen medidas que perjudican los ingresos y la rentabilidad de las cadenas como: i. las estrictas medidas de bioseguridad para el reinicio de operaciones y ii. la prohibición de consumo en las instalaciones.
¿Considera relevante que las cadenas de cine cuenten con un plan de acción que ayude a mitigar los efectos del covid-19 y poder garantizar el principio de negocio en marcha?	B) Los encuestados consideran que las cadenas de cine deben contar con un plan de acción y que estos deben ser tomados por un comité que tenga la finalidad de proteger los recursos disponibles y salvar guardar sus activos. Con la finalidad de mitigar los riesgos financieros por el covid – 19 y poder asegurar el principio de negocio en marcha.
De acuerdo a su criterio y juicio profesional ¿Qué importante es el cumplimiento de la evaluación del principio de negocio en marcha cuando se lleva a cabo una auditoría?	C) Es relevante para el proceso de auditoria el cumplimiento de la evaluación del principio de negocio en marcha a través de la información financiera proporcionada por la compañía y por la información recabada.

Objetivo Específico 1:

Determinar el impacto financiero en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Preguntas	Análisis
¿Considera como auditor que la obtención de información y evidencia suficiente es indispensable para el respaldo del negocio en marcha de la compañía auditada?	A) La mayor parte de las respuestas de las encuestas concuerdan en que en las auditorías se debe obtener la mayor parte de la información que respalde el rendimiento y el plan empresarial para estimar la continuidad en el tiempo.
¿Qué tan importante es que las cadenas de cine gestionen eficientemente sus activos?	B) A partir de ahora deben evaluar la gestión de sus activos comenzando con los corrientes y posterior los activos no corrientes. Se debe seguir con la digitalización de procesos como la venta de taquilla y dulcería por internet, por ejemplo. Deben apostar por activos que sean tecnológicos y desarrollen el autoservicio para cerrar áreas y así reducir costos.
¿Considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado respecto a sus activos?	
¿Considera relevante que las cadenas de cine midan el rendimiento generado sobre su patrimonio?	C) El 92% considera que es relevante la medición del rendimiento respecto de sus activos para evaluar el retorno de la inversión por cada unidad de negocios y por cada complejo. La medición del rendimiento de los activos en cada complejo ayuda a evaluar la gestión de los gerentes zonales y la demanda individual.
¿Qué tan importante es contar con equipos de gestión de crisis para gestionar los efectos de la liquidez a corto plazo y largo plazo?	

<p>¿Considera relevante asegurar un nivel de liquidez óptimo con un eficiente plan de acción para el reinicio de sus operaciones?</p>	<p>D) El impacto de esta crisis por el covid-19 ha impactado en el patrimonio de las cadenas de cine empezando porque han tenido pérdidas lo que genera que baje el valor de sus acciones, la desvalorización de sus activos, etc.</p>
<p>¿Considera que el capital de trabajo en las cadenas de cine se encuentra afectado significativamente?</p>	<p>E) Los equipos de gestión de crisis son relevantes porque tienen objetivos específicos de gestionar la liquidez eficientemente sin perjudicar las relaciones con sus acreedores ni el capital de trabajo de la empresa. Más del 70% de encuestados considera que las empresas de cine cuenten con planes de acción para mitigar los efectos del covid-19. Para lograrlo deben ubicar los puntos críticos de la compañía en base a la información interna y generar estrategias de atracción al cliente.</p>
<p>¿Considera relevante que las cadenas de cine deben implementar acciones para reducir sus costos operativos a corto y largo plazo?</p>	<p>F) La liquidez es esencial en toda empresa y las cadenas de cine lo saben porque tenían una alta liquidez antes de la crisis del covid-19.</p>
<p>¿Considera que el cese temporal de operaciones en las cadenas de cine afectó la utilidad neta de manera significativa?</p>	<p>G) El 100% de los encuestados confirma que el capital de trabajo será afectado por el periodo prolongado de cierre y que van a tener que cuidar bastante sus recursos.</p>
<p>¿Considera importante que las cadenas de cine cuenten con un eficiente índice de rotación de cuentas por cobrar?</p>	<p>H) Van a tener que reducir sus costos ya que en el 2019 representaban entre el 65%</p>
<p>¿Qué tanto impactó en la liquidez el pago de los beneficios sociales por la desvinculación del personal?</p>	

	<p>y 67%; mientras que, en el año 2020, el costo fue de 127% lo que hace ver que tiene costos fijos que tiene que evaluar y ver como minimizarlos para optimizar su margen bruto.</p> <p>D) En los resultados de las encuestas consideran que las empresas deben mejorar sus cuentas por cobrar teniendo periodos más cortos y lo que sí deben es incrementar la rotación de cuentas por pagar. La industria está tomando medidas sobre ampliar los periodos de pago ya que es la opción más disponible por su poder en el mercado con los proveedores a diferencia de los bancos. J) El impacto de la desvinculación laboral de muchos de sus trabajadores aún no está cuantificado.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Objetivo Específico 2:

Determinar el impacto financiero en las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados, por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Preguntas	Análisis
¿Considera relevante solicitar un financiamiento para seguir con la continuidad del negocio a raíz del cierre por el covid - 19?	<p>A) El 80% de los encuestados estuvo de acuerdo en que las cadenas de cine deben recibir financiamiento de terceros para poder continuar con el negocio, pero no exclusivo del financiamiento bancario sino también del financiamiento con proveedores con los que sostendría la gradual apertura de la operatividad cinematográfica.</p>
¿Qué tan importante es tener obligaciones con terceros en moneda nacional?	
¿Cuánto fue el impacto del préstamo de Reactiva Perú en la compañía?	
¿Qué tan eficiente ha sido el financiamiento en el periodo de cierre temporal?	<p>B) El 92% de los encuestados concuerda que tener obligaciones con terceros en moneda nacional es importante debido a que el mercado total de las cadenas de cine es interno y por eso no se ve afectado por las fluctuaciones del tipo cambiario ocasionado por la incertidumbre de la pandemia y las medidas gubernamentales aplicadas.</p>
¿Cuánto impactó el periodo de hibernación en los activos adquiridos con financiamiento externo?	
¿Cuánto influyó el flujo de ingresos con sus obligaciones financieras?	<p>C) El 56% no encuentra un impacto del préstamo de Reactiva Perú ya que las cadenas de cine son bastante liquidas y en condiciones normales no requerirían un financiamiento similar; además de que el monto no representa una materialidad sustancial al volumen de caja ni les ayuda a reducir deuda sino a mantenerla con mejores condiciones únicamente.</p>
¿Cómo fue el impacto de los gastos financieros en la utilidad de la compañía?	
¿Qué tan relevante para la compañía es pertenecer a un grupo económico?	

<p>¿Considera que el cierre temporal de las operaciones de las cadenas de cine influye en los costos financieros?</p>	<p>D) El financiamiento externo anterior al covid-19 para la expansión de las cadenas dejó de ser eficiente porque lo adquirido con ello no pudo hacer el retorno de la inversión.</p> <p>E) La compañía al estar sin ingresos tuvo que renegociar con sus acreedores las obligaciones con ellos, lo que ocasionó asumir un costo adicional al proyectado inicialmente.</p> <p>F) El 76% asegura que pertenecer a un grupo económico es relevante para articular la actividad empresarial de expansión, financiamiento y sinergia, por ejemplo.</p> <p>G) La mayor parte de encuestados considera que este impacto financiero podría afectar el principio de negocio en marcha porque pone en riesgo la capacidad de pago y mantiene el apalancamiento a un nivel alto respecto a los activos.</p> <p>H) En conclusión, los encuestados confirman que el impacto es significativo en las obligaciones con terceros porque mantiene el grado de endeudamiento y se asumen costos adicionales de financiamiento por renegociación de contratos.</p>
<p>¿Considera que el impacto en las obligaciones financieras afecta el principio de negocio en marcha?</p>	
<p>¿Considera que hubo riesgo crediticio en las cadenas de cine por el aplazamiento de sus obligaciones financieras?</p>	
<p>¿Cómo fue el impacto financiero del cese temporal en la compañía respecto a sus obligaciones con terceros?</p>	
<p>¿Cuál fue el impacto financiero en el ratio de apalancamiento en la compañía por el covid - 19?</p>	

	<p>D) El principio de negocio en marcha estaría en riesgo si se prolongan las medidas restrictivas del Estado, y si existe incertidumbre y miedo por el covid-19. La continuidad de cada empresa está sustentada en el soporte empresarial que pueda tener para poder negociar.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.2 Medición de fiabilidad: Alfa de Cronbach

Confiabilidad de los datos: Para el análisis de los datos obtenidos por medio de las técnicas de obtención de información necesitamos confiar en la calidad de los datos obtenidos. Saravia (2015) explica coloquialmente que, en otras palabras, ver si es que las personas nos han respondido por responder o si lo han hecho de manera consciente.

Milton Quero (2010) referencia a Kerlinger & Lee (2002) para exponer que “la confiabilidad o fiabilidad, se refiere a la consistencia o estabilidad de una medida”. Una definición técnica de confiabilidad que ayuda a resolver tanto problemas teóricos como prácticos es aquella que parte de la investigación de qué tanto error de medición existe en un instrumento de medición, considerando tanto la varianza sistemática como la varianza por el azar.

En el caso específico del coeficiente de confiabilidad vinculado a la homogeneidad o consistencia interna, se dispone del coeficiente (Alpha), propuesto por Lee J. Cronbach (1916-2001) en el año 1951. Con la creación del Alpha de Cronbach, los investigadores fueron capaces de evaluar la confiabilidad o consistencia interna de un instrumento constituido por una escala Likert, o cualquier escala de opciones múltiples. (Quero, 2010)

La confiabilidad estadística es cuando los resultados de un análisis se pueden reproducir en diferentes muestras. En otras palabras, son consistentes. La consistencia interna se refiere al interior del cuestionario. En otras palabras, a que los puntajes de cada pregunta del cuestionario sean consistentes con el puntaje total de todo el cuestionario. (Saravia, 2010)

La medición del Alfa de Cron Bach consiste en un coeficiente determinado en un rango de valores entre 0 y 1. Este determina la fiabilidad del instrumento según sea el resultado

siendo más fiable aquellos con resultado aproximado a 1. (Soler Cárdenas & Soler Pons, 2012).

Tabla 18 Resumen de procesamiento de casos de alfa de Cronbach

		N	%
Casos	Válido	25	100.0
	Excluido ^a	0	.0
	Total	25	100.0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.800	4

Para George & Mallery (2003) el intervalo como evaluación del coeficiente de fiabilidad o Alfa Cronbach sería el siguiente:

- ✓ Coef. Alfa > 0.9 Es excelente
- ✓ Coef. Alfa > 0.8 Es Bueno
- ✓ Coef. Alfa > 0.7 Es Aceptable
- ✓ Coef. Alfa > 0.6 Es Cuestionable
- ✓ Coef. Alfa > 0.5 Es Pobre
- ✓ Coef. Alfa < 0.5 Es inaceptable

Como se aprecia, el resultado de alfa de Cronbach es 0.800 lo que indica que la escala es aceptable y bueno.

5.3 Prueba de Hipótesis General

Hipótesis General – El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Análisis Chi-cuadrado

Para realizar el análisis de las encuestas se ha utilizado el programa del SPSS y se aplicó la prueba del Chi-cuadrado y con ello se demostrarán las hipótesis. Se tiene que tener en cuenta los siguiente:

H_1 = representa la Hipótesis alternativa que afirma la hipótesis.

H_0 = representa la Hipótesis nula que niega a la hipótesis alternativa.

Formulación de hipótesis estadística general

H_1 = El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

H_0 = El impacto financiero No afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Tabla 19 Tabla Cruzada impacto financiero y principio de negocio en marcha

Tabla cruzada Impacto Financiero*Principio de negocio en marcha

		Principio de negocio en marcha			Total	
		Neutro	Significativa	Muy significativa		
Impacto Financiero	Neutro	Recuento	0	1	0	1
		Recuento esperado	.0	.9	.1	1.0
		% del total	0.0%	4.0%	0.0%	4.0%
	Significativa	Recuento	1	14	1	16
		Recuento esperado	.6	14.1	1.3	16.0
		% del total	4.0%	56.0%	4.0%	64.0%
	Muy significativa	Recuento	0	7	1	8
		Recuento esperado	.3	7.0	.6	8.0
		% del total	0.0%	28.0%	4.0%	32.0%
Total	Recuento	1	22	2	25	
	Recuento esperado	1.0	22.0	2.0	25.0	

% del total	4.0%	88.0%	8.0%	100.0%
-------------	------	-------	------	--------

Tabla 20 Análisis de CHI cuadrado de Pearson

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	25.000 ^a	4	.007
Razón de verosimilitud	14.308	4	.024
Asociación lineal por lineal	5.597	1	.002
N de casos válidos	25		

a. 7 casillas (77.8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .04.

Interpretación de los resultados

Nivel de significancia $0,007 < 0,050$ (Nivel de confianza)

El valor resultante del nivel de significancia resultó 0.007, por ende, es menor a 0.05, es decir, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 . Este resultado muestra que “el impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020”.

5.4 Prueba de hipótesis específicas

Hipótesis Específica N°1 – El impacto financiero afectó significativamente en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine de Lima, 2020.

Tabla 21 Tabla cruzada entre Impacto financiero y gestión financiera

Tabla cruzada Impacto Financiero*Gestión Financiera

			Gestión Financiera		Total
			Significativa	Muy significativa	
Impacto Financiero	Neutro	Recuento	1	0	1
		Recuento esperado	.7	.3	1.0
		% del total	4.0%	0.0%	4.0%
	Significativa	Recuento	16	0	16
		Recuento esperado	10.9	5.1	16.0
		% del total	64.0%	0.0%	64.0%

Muy significativa	Recuento	0	8	8
	Recuento esperado	5.4	2.6	8.0
	% del total	0.0%	32.0%	32.0%
Total	Recuento	17	8	25
	Recuento esperado	17.0	8.0	25.0
	% del total	68.0%	32.0%	100.0%

Formulación de la hipótesis específica N°1

H_1 = El impacto financiero afectó significativamente en los ingresos y los costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

H_0 = El impacto financiero No afectó significativamente en los ingresos y los costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Tabla 22 Pruebas de CHI cuadrado hipótesis específica 1

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	25.000 ^a	2	<.001
Razón de verosimilitud	31.343	2	<.001
Asociación lineal por lineal	20.791	1	<.001
N de casos válidos	25		

a. 3 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5.
El recuento mínimo esperado es .32.

Interpretación de los resultados

Nivel de significancia $0,001 < 0,050$ (Nivel de confianza)

El valor resultante del nivel de significancia resultó 0.001, por ende, es menor a 0.05, es decir, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 . Este resultado muestra que “el impacto financiero afectó significativamente en los ingresos y los costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020”.

Hipótesis específica N°2 – El impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Tabla 23 Tabla cruzada de impacto financiero y posición en el mercado

Tabla cruzada Impacto Financiero*Posición en el mercado

			Posición en el mercado			Total
			Neutro	Significativa	Muy significativa	
Impacto Financiero	Neutro	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	.2	.8	.1	1.0
		% del total	4.0%	0.0%	0.0%	4.0%
	Significativa	Recuento	3	12	1	16
		Recuento esperado	2.6	12.2	1.3	16.0
		% del total	12.0%	48.0%	4.0%	64.0%
	Muy significativa	Recuento	0	7	1	8
		Recuento esperado	1.3	6.1	.6	8.0
		% del total	0.0%	28.0%	4.0%	32.0%
Total	Recuento	4	19	2	25	
	Recuento esperado	4.0	19.0	2.0	25.0	
	% del total	16.0%	76.0%	8.0%	100.0%	

Formulación de la hipótesis específica N°2

H_1 = El impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

H_0 = El impacto financiero No afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

Tabla 24 Prueba CHI cuadrado hipótesis específica 2

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18.018 ^a	4	.001
Razón de verosimilitud	14.670	4	.005
Asociación lineal por lineal	8.826	1	.002
N de casos válidos	25		

a. 7 casillas (77.8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .08.

Interpretación de los resultados

Nivel de significancia $0,001 < 0,050$ (Nivel de confianza)

El valor resultante del nivel de significancia resultó 0.001, por ende, es menor a 0.05, es decir, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alternativa H_1 . Este resultado muestra que “el impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020”.

5.5 Conclusiones y recomendaciones

5.5.1 Conclusiones

A continuación, detallaremos nuestras conclusiones de acuerdo a la bibliografía, y a la investigación cualitativa y cuantitativa.

Hipótesis General: El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

- Las cadenas de cine han tenido un impacto financiero significativo por las medidas establecidas por el Gobierno Peruano, actualmente las compañías no han podido reabrir sus operaciones debido a que las medidas son insostenibles para el modelo de negocio.
- A la fecha de nuestro presente trabajo de investigación, las cadenas de cine no han podido estimar el impacto financiero de los efectos producidos por el covid – 19 y las restricciones establecidas por el Gobierno. A pesar de los esfuerzos del Gobierno en apoyar a las cadenas de cine, no es posible estimar cuantitativamente y cualitativamente un impacto potencial en sus estados financieros. Debido a que la situación es incierta por la duración de la pandemia y por las medidas restrictivas.
- Con respecto a las evaluaciones aplicables al principio de negocio en marcha, las cadenas de cine evalúan “individualmente” por cada proyecto o complejo de salas según la información recopilada. La medición de retorno de la inversión, el rendimiento y los flujos de efectivo lo realizan por cada complejo debido a que cada uno tiene un contrato individual que asegura el usufructo del complejo en el

tiempo. En ese sentido, la continuidad es asegurada por el contrato de los complejos de salas. En el caso de las compañías que son relacionadas con otras que arriendan los complejos cinematográficos – como es el caso de Cineplanet – existe mayor certeza a las cadenas de cine no tener conflictos con los arrendatarios sobre la posesión de la propiedad.

- El principio de negocio en marcha sigue siendo un concepto bastante singular que, medido por diferentes personas, puede dar diferentes opiniones. Todo depende del nivel de información que se maneje. Para el auditor es indispensable contar con evidencia suficiente y contundente por ende, es necesario un análisis de sus Estados Financieros, el analizar su plan de contingencia que este se encuentre orientado a mantener la solvencia y liquidez de las compañías. Debido a su responsabilidad en la opinión en el dictamen bajo el principio de negocio en marcha.
- Las cadenas de cine demuestran ser solventes y tener indicadores financieros óptimos. Las compañías tienen márgenes de ganancia por sus ventas en taquilla y dulcería; así como la publicidad y el alquiler de salas. Respecto al periodo 2019, los indicadores financieros han tenido una variación significativa; los resultados han sido no favorables, por ese sentido las compañías han creado comités de emergencia para controlar y vigilar el uso de los recursos disponibles.

Hipótesis Específica N°1: El impacto financiero afectó significativamente en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine de Lima, 2020.

- Las cadenas de cine optaron por tomar medidas de gestión de crisis creando comités con la finalidad de controlar los gastos y en casos estrictos, suspenderlos. Al inicio de la cuarentena, las cadenas de cine tomaron como medida el de reducir personal operativo, suspender el pago de dividendos y suspender pagos de publicidad. Asimismo, la reducción de salarios y cambio de políticas de pago con proveedores extendiendo el crédito con ellos para continuar trabajando mutuamente.
- Hasta la fecha, el impacto financiero en los ratios de liquidez y flujo de efectivo han sido ocasionados por las restricciones por parte del Gobierno, Las cadenas de cine han implementado planes de bioseguridad para evitar la propagación del virus en las salas de cine con todas sus áreas a operar apenas se les permita reabrir sus operaciones con un aforo de 40%.

- Las cadenas de cine se encuentran reduciendo costos y gastos de personal, como algunas cadenas optaron por el programa de suspensión perfecta para algunos trabajadores de acuerdo a lo establecido en el Decreto de Urgencia N° 038 – 2020. Renegociaron con sus proveedores los términos de pago principalmente en las fechas de cancelación.

Hipótesis específica N°2: El impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

- Las cadenas de cine como Cineplanet y Cinemark optaron oportunamente acogerse al financiamiento del Estado a través del programa Reactiva Perú con tasas y periodos favorables. En este periodo las compañías de cine no optaron por recurrir a más préstamos hasta la fecha ya que aún existe incertidumbre en el reinicio de actividades y no desean tener efectivo en sus arcas inmovilizado.
- La variación por el tipo de cambio durante todo el 2020 no afectó a las cadenas de cine porque éstas no poseían obligaciones materiales en moneda extranjera. La moneda funcional de este sector es en soles debido a que su mercado es interno.
- El financiamiento obtenido antes de la crisis de la pandemia no fue eficiente ya que en ninguno de los tres tipos (corto, mediano y largo plazo) logró cumplir con sus objetivos. En primer lugar, los créditos a corto plazo, que son para capital de trabajo, se tuvieron que utilizar para los gastos coyunturales que acontecieron desde un inicio como pago a proveedores, pago de beneficios por desvinculación laboral y otros. En segundo lugar, los créditos de mediano plazo, arrendamientos financieros para activos fijos, tampoco cumplieron su propósito debido a que los activos adquiridos en arrendamiento están paralizados sin generar ingresos. Por último, los préstamos de largo plazo en el que se encuentran los bonos corporativos, en el caso de Cineplanet, no cumplieron el objetivo destinado para la expansión de complejos cinematográficos. Antes de la cuarentena, la compañía tenía planeado aperturar dos locales los cuales quedaron en paralización hasta la fecha.
- El impacto de la cuarentena y dejar de percibir ingresos fue tener que renegociar con sus acreedores entre ellos los bancos teniendo que refinanciar el pago de sus obligaciones financieras. Asimismo, Cineplanet tuvo que tomar decisiones respecto al pago de los bonos corporativos generando adendas al contrato inicial

con los bonistas. Estas renegociaciones y refinanciamiento afectaron la utilidad del año 2020 y la utilidad del 2021 en sus proyecciones de costo de deudas.

- Los entrevistados concordaron que pertenecer a un grupo sólido como Intercorp da mayor soporte a los futuros planes que la compañía tome. El beneficio que Cineplanet tiene al ser una empresa relacionada con una distribuidora de películas, con una distribuidora de bebidas, operadoras de centros comerciales y un banco hace que tenga mayor fortaleza en el mercado respecto de sus competidoras para poder resistir mayor tiempo el impacto de esta situación de crisis por el covid-19.

5.5.2 Recomendaciones

Posterior a la presente investigación realizada en las cadenas de cine, proponemos las siguientes recomendaciones para mejorar el rendimiento en los siguientes rubros.

Hipótesis General: El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

- Se recomienda que las cadenas de cine, a través de la Asociación Nacional de Salas Cinematográficas del Perú (ANASACI) presenten un informe donde sustenten al Gobierno que las medidas interpuestas hacen inviable el modelo de negocio. Asimismo, demuestren mediante una propuesta que las salas de cine no representarían un lugar de propagación del virus, que los protocolos y las medidas son seguras y pertinentes permitiendo un aforo mínimo de 40 %. Esto permitirá que el negocio sea sostenible para la industria.
- A pesar de que no es medible el impacto financiero como factible proporcionar una estimación cuantitativa y cualitativa, es indispensable contar con un plan de acción enfocado en mitigar lo máximo posible los efectos negativos y poder garantizar la continuidad del negocio. Las acciones que las cadenas de cine deben de tomar es optimizar los costos y gastos, constante comunicación con las entidades financieras y bonistas, renegociaciones con proveedores y arrendadores.
- Recomendamos que las cadenas de cine se enfoquen principalmente en la renegociación de los contratos de alquiler de locales con sus arrendadores, negocien la suspensión de la renta mínima o la reducción parcial durante todo el año 2020 y el cambio de alquiler fijo a variable en función de los ingresos.
- Recomendamos que el auditor para la evaluación del principio de negocio en marcha en la etapa de planificación analicé el plan de contingencia de las

compañías si este es óptimo y este orientado a mantener la solvencia y liquidez. Este plan tiene que estar enfocado en la reducción de costos y gastos, que cuenten con respaldo y soporte financiero de sus accionistas, acceso a líneas de crédito con entidades de primera línea y facilidades de negociación con sus acreedores. Lo cual le permitirá continuar normalmente con sus operaciones y cumplir sus obligaciones con la finalidad de garantizar la continuidad de sus operaciones como empresa en marcha.

- Recomendamos que las cadenas de cine mantengan los comités de emergencia para proteger sus recursos disponibles y salvar guardar sus activos. Implementando una distribución por especialista principalmente en las renegociaciones con sus arrendadores, con sus proveedores y entidades financieras con las que mantienen obligaciones a la fecha.
- Evaluar la continuidad del negocio a través de flujos proyectados si es viable seguir operando con las medidas dispuestas por el gobierno peruano considerando la capacidad y las restricciones de venta de alimentos. Evaluar si obtendrán ingresos o si al final del periodo obtendrán pérdida.

Hipótesis Específica N°1: El impacto financiero afectó significativamente en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine de Lima, 2020.

- Las cadenas de cine deben seguir cuidando su línea de costos y gastos, el de reducir las remuneraciones del personal activo, ampliaciones de fecha de pago con sus proveedores y del renegociar con las entidades financieras.
- Volver a vender “*merchandising*” de películas más taquilleras como objetos de colección para las personas que gusten de dicha afinidad. Ofertar los envases de “*pop corn*” o gaseosas más populares para volver a captar clientes.
- Realizar alianzas con productoras peruanas que realicen películas o cortos temáticos para congregar grupos o nichos que acudan a los cines. Ampliar las temáticas de las proyecciones para atraer distintos públicos e incrementar el público.
- Como las medidas de seguridad limitan el mayor ingreso por taquilla y dulcería, las cadenas de cine deben repotenciar el rubro de publicidad y alquiler de salas. Deben tener mayor alianza con empresas de telecomunicaciones, empresas de consumo masivo y servicios para incrementar las ventas en el rubro de publicidad, aunque temporalmente tengan que dejar de lado su propia marca.

- En ese sentido, el 35% representa el alquiler de películas a las distribuidoras. Por eso, las empresas de cine deben potenciar la industria nacional de películas y cortometrajes. Se debe de fomentar a las escuelas de cine, productoras nacionales y emprendimientos independientes a concursar con películas y cortometrajes para atraer interés en la industria a mejores costos.
- Otros costos que tienen mayor relevancia en su estructura están los costos de dulcería y personal con un 15% y 12%, respectivamente. Sugerimos a las cadenas de cine en introducir máquinas expendedoras con variedad de gaseosas y productos comestibles para que no sean responsables de cierto stock de mercadería y que otras empresas se encarguen de custodiar sus ventas de productos y así reducir personal en el área de dulcería.

Hipótesis específica N°2: El impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.

- Proponemos que las cadenas de cine realicen renegociaciones con sus proveedores prolongando el crédito con ellos para manejar la liquidez al inicio de sus actividades. En el caso de Cineplanet, el grupo Intercorp debe trabajar para que los proveedores puedan negociar sus facturas con Interbank a buenas condiciones así el proveedor recibe el pago antes de vencimiento. Las otras cadenas deben realizar lo mismo así ninguna empresa pone en riesgo su capital de trabajo prolongando sus créditos y a la vez promueven la banca con el *Factoring*.
- Proponemos que las cadenas de cine optimicen lo mayor posible sus flujos de efectivo, renegociando los contratos de alquiler que mantienen, renegociar el cambio de los alquileres de fijo a variable respecto a sus ingresos. Asimismo, llegar a un acuerdo de reducción a la renta mínima.
- Consideramos que las cadenas de cine cuiden todas sus líneas de costos y gastos, el de reducir salarios gerenciales y compensar esa reducción con pago en acciones haciendo que las gerencias se involucren en mejorar sus resultados. El sueldo reducido en el estrato gerencial mantendrá el costo nivelado porque no estaría afecto con los beneficios sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- Aching Guzmán, C. (2015). Guía rápida: ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia. Santa Fe, Argentina: El Cid Editor. Recuperado de (<https://elibro.net.upc.remotexs.xyz/es/ereader/upc/51520?page=17.>) [Consulta: 09 de noviembre de 2020].
- Alva, M. (2020). Criterio de materialidad y su utilidad en un proceso de auditoría tributaria. *Revista Actividad empresarial*, 20 (457), V-1 a V-2.
- Álvarez, M. (2020). Riesgo de crédito a causa de la pandemia. *Revista Actividad empresarial*, 13 (450), VII-1 a VII-2.
- Andía Valencia, W. (2014). Indicador de Rentabilidad de Proyectos: El Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA). *Industrial Data*, 14(1), 15.
- Andrade, A. (2017). Ratios o razones financieras. *Contadores y Empresas*, 53-55. Recuperado de (<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622323/Art%C3%ADculo%20de%20ratios2.pdf?sequence=2&isAllowed=y>) [Consulta: 09 de noviembre de 2020].
- Andrade Pinelo, Antonio Miguel, & Antonio.a67@gmail.com. (2016). Interprete los ratios de liquidez. *Gaceta Jurídica*.
- Angulo, G. JA y GABÁS TRIGO, F. (1985). “*El principio de gestión continuada*”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 46, 77-106.
- Apoyo & Asociados (AAI). (2020). *Cineplanet SA (Cineplanet): Informe anual*. Lima: aai.com.pe Recuperado de (https://www.aai.com.pe/wp-content/uploads/2020/05/Cineplanet_Dic-19-Primer-Prog.-P%C3%BAblico.pdf) [Consulta: 04 de noviembre de 2020]
- Belapatiño, V. & Perea, H. (23 de julio del 2020). *Perú | Análisis del impacto del covid-19 sobre el consumo con datos en tiempo real*. BBVA Research [Entrada de blog] Recuperado de: (<https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/peru-analisis-del-impacto-del-covid-19-sobre-el-consumo-con-datos-en-tiempo-real-6/>) [consulta: 19 de agosto del 2020]
- Blázquez, M., & Peretti, M. (2012). *Modelo para gestionar la sustentabilidad de las organizaciones a través de la rentabilidad, adaptabilidad e imagen*. *Estudios 222 Gerenciales*, 28 (125), 40-50. Recuperado de (<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fap&AN=88906073&lang=es>) [Consulta: 10 de noviembre de 2020].
- Bobadilla, F. (1967). *Costo, valor y precio de la empresa o negocio en marcha*. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 11, No. 3-4: 3º y 4º Trimestre, pp. 7-65.
- Briozzo, A., Albanese, D., Pullés, Y., & Di Rocco, P. (2019). El papel del análisis financiero en la identificación de las incertidumbres sobre empresa en marcha. *Forum Empresarial*, 24(2), 33–56 Recuperado de (<https://doi.org/10.33801/fe.v24i2.18177>)

<http://web.b.ebscohost.com.upc.remotexs.xyz/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=6&sid=bc3f8b7a-7d82-441d-97a6-5c6275edaa19%40pdc-v-sessmgr05> [Consulta: 10 de noviembre de 2020].

British Broadcasting Corporation (BBC). (2020). *La economía y el coronavirus: los negocios ganadores y los sorprendidos perdedores durante la pandemia*. BBC News. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-52647431> [Consulta: 11 de noviembre de 2020]

Buenos Días Perú (2 de Julio de 2020). *Cineplanet: ostenta la mitad de la participación del mercado*. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=n4lpY17hjGs> [Consulta: 11 de noviembre de 2020]

Calleja Bernal, Francisco Javier, & Calleja Bernal Mendoza, Felipe. (2017). *Análisis de estados financieros*. Ciudad de México: Pearson Educación

Chu Rubio, Manuel. (2015). *La creación de valor en las finanzas. Mitos y paradigmas [Capítulo 1]*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Cineplanet SA. (2020). *Cineplanet Memoria anual 2019*. Lima: Cineplanet

Chacón, G. (julio-diciembre 2007). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial*. *Actualidad Contable Faces*, 10(15), 29-45. 223 Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25701504.pdf> [Consulta: 13 de octubre de 2020].

Correa García, J. A., Cadavid Zuleta, D., Ramírez Quirama, M., & Zuluaga Agudelo, L. T. (2017). *El valor generado por el sector constructor en Colombia desde las perspectivas financiera y operativa*. *Revista En-Contexto*, 5(6), 211–232. Recuperado de (<http://web.a.ebscohost.com.upc.remotexs.xyz/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=30b5c660-0147-4eb9-b879-dbae6f593191%40sessionmgr4007>) [Consulta: 10 de noviembre de 2020].

Correa-Mejía, Diego Andrés, & Lopera-Castaño, Mauricio. (2020). *Financial ratios as a powerful instrument to predict insolvency; a study using boosting algorithms in Colombian firms*. *Estudios Gerenciales*, 36(155), 229-238.

De Conceptos (s.f.) *Concepto de solidez*. Lima: deconceptos.com. Recuperado de <https://deconceptos.com/ciencias-naturales/solidez> [Consulta: 12 de noviembre de 2020].

Deloitte (2019). *Normas Internacionales de Información Financiera*. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niiif-2019/NIIF%202019%20Completas.pdf> [consulta: 27 de setiembre del 2020]

Deutsche Welle (20 de mayo del 2020). *Gobierno alemán acude al rescate de Lufthansa*. *DW en español*. Recuperado de <https://www.dw.com/es/el-gobierno-alem%C3%A1n-acude-al-rescate-de-lufthansa-seg%C3%BAAn-spiegel/a-53517206> [consulta: 20 de agosto del 2020]

De Lema, D. G. P., & García, J. J. B. (2009). *Análisis económico y financiero de la empresa a partir del Nuevo PGC. Ratios económicos*. *Estrategia Financiera*, 24(263), 22–31.

Recuperado de <http://search.ebscohost.com.upc.remotexs.xyz/login.aspx?direct=true&db=fap&AN=43566153&lang=es> [Consulta: 13 de octubre de 2020].

Diario oficial El Peruano. (2 de mayo de 2020). *Decreto Supremo que aprueba la reanudación de actividades económicas en forma gradual y progresiva dentro del marco de la declaratoria de Emergencia Sanitaria Nacional por las graves circunstancias que afectan la vida de la Nación a consecuencia del COVID-19*. El Peruano. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-la-reanudacion-de-actividades-ec-decreto-supremo-n-080-2020-pcm-1865987-1/> [Consulta: 05 de noviembre de 2020]

Días-Fernández, L.I. (2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Revista de economía y desarrollo*. 144 (1), 101-114. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf> [Consulta: 12 de noviembre de 2020].

Duarte, R. (2011) *Procedimientos para evaluar el supuesto de negocio en marcha en la preparación de los estados financieros de una empresa comercializadora de electrodomésticos*. (Tesis para el grado académico de licenciada, Universidad San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Económicas. Ciudad de Guatemala, Guatemala). Recuperado de http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_3823.pdf [consulta: 7 de agosto del 2020]

Effio, F. (2020). Deterioro del valor de los activos en tiempos de pandemia (Covid-19). *Revista Actividad empresarial*, 20 (457), IV-8 a IV-12.

Effio, F. (2020). Régimen excepcional y temporal de depreciación por el Covid-19: efectos tributarios y contables. *Revista Actividad empresarial*, 17 (454), IV-10 a IV-12.

El Comercio. (5 de agosto del 2020). *Reactivación Fase 4: ¿Qué actividades debían haber iniciado el mes de agosto?* El comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/respuestas/que/fase-4-reactivacion-economica-que-negocios-debian-haber-iniciado-en-agosto-coronavirus-peru-covid-19-revtli-noticia/?ref=ecr> [consulta: 19 de agosto del 2020]

El Comercio. (5 de agosto del 2020). *Cines en base 4: ¿Qué protocolo se seguirá a la hora de ver una película?* El Comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/respuestas/que/cines-en-la-fase-4-en-agosto-que-protocolo-deben-seguir-las-companias-reactivacion-economica-fase-4-coronavirus-covid-19-cuando-abriran-los-cines-en-peru-revtli-noticia/?ref=ecr> [consulta: 20 de agosto del 2020]

El Comercio. (26 de setiembre del 2020). *Reactivación Fase 4 empezará de forma parcial desde y no incluirá cines y bares, anunció Vizcarra*. Diario El Comercio. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/fase-4-empezara-de-forma-parcial-desde-octubre-y-no-incluire-cines-ni-bares-afirma-martin-vizcarra-nndc-noticia/?ref=ecr> [consulta: 27 de setiembre del 2020]

- El Peruano. (27 de agosto del 2020). *Reactivación Fase 4: El lunes evaluarán el inicio de fase 4 de la reactivación*. Diario El Peruano. Recuperado de: <https://elperuano.pe/noticia-el-lunes-evaluaran-inicio-fase-4-de-reactivacion-101758.aspx> [consulta: 24 de setiembre del 2020]
- Esteban García, J. & Coll Serrano, V. (2003). *Competitividad y eficiencia*. Estudios de economía aplicada de la universidad de Valencia. 21 (3), 423-450. Recuperado de [http://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/8933/17.%20Esteban%20Garc%EDa,%20J.%20Estudios%20de%20Econom%EDa%20Aplicada%20\(ed.%20el.pdf?sequence=1](http://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/8933/17.%20Esteban%20Garc%EDa,%20J.%20Estudios%20de%20Econom%EDa%20Aplicada%20(ed.%20el.pdf?sequence=1) [Consulta: 12 de noviembre de 2020]
- Falconi, O. (2020). Efectos del tipo de cambio. *Revista Actividad empresarial*, 20 (457), V-1 a V-2.
- Gavelán Izaguirre, J. (2000). Principios De Contabilidad Generalmente Aceptados Vigencia y Aplicación. *Quipukamayoc*, 7(13), 121-134. Recuperado de: <https://doi.org/10.15381/quipu.v7i13.5873>[consulta: 24 de setiembre del 2020]
- George, D., & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference*. (4a Edición ed., Vol. 11). Boston: Allyn & Bacon.
- Gestión. (1 de octubre de 2020). ¿Cuál es la diferencia entre eficiencia y eficacia? *Gestión.pe*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/management-empleo/eficiencia-eficacia-diferencias-eficaz-eficiente-significado-conceptos-nnda-nnlt-249921-noticia/?ref=gesr> [Consulta: 12 de noviembre de 2020] [consulta: 24 de setiembre del 2020]
- Gestión. (11 de diciembre de 2020). Cines aseguran que el negocio es inviable si se prohíbe el consumo de alimentos y bebidas. *Gestión.pe*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/prohibir-el-consumo-de-alimentos-y-bebidas-en-los-cines-hace-inviable-el-negocio-asegura-gremio-noticia/?ref=gesr> [consulta: 14 de enero del 2021]
- Gómez-Bezares, F. (2004). Modelos integrados de análisis financiero mediante ratios. Harvard Deusto. Barcelona, Spain: Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L. Recuperado de <https://elibro.net.upc.remotexs.xyz/es/ereader/upc/14879?page=2>. [Consulta: 09 de noviembre de 2020]. [consulta: 24 de setiembre del 2020]
- Hernando, M. (2014). *Un modelo de control de gestión para la pequeña empresa familiar en España: especial referencia a los activos intangibles*. (Tesis doctoral, Universidad de Alcalá, facultad de ciencias económicas y empresariales. Madrid, España) Recuperado de <https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/25744/Tesis%20Carmen%20Hernando%20Vivar.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [Consulta: 12 de noviembre de 2020]
- Herrera Freire, Alexander Geovanny, Betancourt Gonzaga, Víctor Alberto, Herrera Freire, Alex Humberto, Vega Rodríguez, Sara Raquel, & Vivanco Granda, Estefanía Cristina. (2017). Razones Financieras de Liquidez en la Gestión Empresarial para toma de decisiones. *Quipukamayoc*, 24(46), 153.

- Hitchner, J. (2011). *Financial valuation applications and models* (3rd ed., Wiley finance series). Hoboken, N.J.: Wiley.
- Horne, J.C. V. *Fundamentos de Administración Financiera*. [Pearson HispanoAmerica]. Recuperado de (<https://pearsonha-ip.vitalsource.com/#/books/9786074429480/>) [Consulta: 13 de octubre de 2020].
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020). *Situación del mercado laboral en Lima metropolitana*. Lima: INEI. Recuperado de: http://m.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/08-informe-tecnico-n08_mercado-laboral-may-jun-jul-2020.pdf [consulta: 19 de agosto del 2020]
- International Financial Reporting Standards foundation (IFRS). (2019) Presentación de Estados Financieros. IFRS foundation. Londres. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIIF%202019%20Completas.pdf> [consulta: 30 de octubre del 2020]
- Kerlinger, Fred y Lee, Howard. (2002). *Investigación del Comportamiento*. Métodos de Investigación en Ciencias Sociales. McGraw Hill. México.
- KPMG (2016). Customer & Growth Mejora de la gestión y experiencia de los clientes kpmg.es Management Consulting Recuperado de(<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/customer-growth-managment-consulting.pdf>) [Consulta: 10 de noviembre de 2020].
- Laffarga, J., Laffarga, J., y Pina, V. (1995). “*La utilidad del análisis multivariante para evaluar la gestión continuada de las empresas*”. Revista española de financiación y contabilidad, 727-748.
- Leonardo Pacheco Caro, Makarena Rodríguez Oporto, & Fredy Riadi Amar. (2017). Predicción de clasificaciones de riesgo de empresas chilenas con ratios financieros, usando análisis discriminante. *CAPIC Review*, 15, CAPIC review, 2017-12-01, Vol.15
- Mares, A. I. (2006). Una perspectiva sobre la evolución en la utilización de las razones financieras o ratios. *Pensamiento & Gestión*, 21, 234–271.
- Menicucci, E. (2018). The influence of firm characteristics on profitability. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(8), 2845-2868. doi: Recuperado (<https://www.emerald.com/upc.remotexs.xyz/insight/content/doi/10.1108/IJCHM-04-2017-0219/full/pdf?title=the-influence-of-firm-characteristics-on-profitability-evidence-from-italian-hospitality-industry>) [consulta: 4 de agosto del 2020]
- Ministerio de economía y finanzas (MEF). (2020). *Normas internacionales de contabilidad oficializadas – NIC*. Lima: MEF. Recuperado de <https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/nics?id=5255> [consulta: 4 de agosto del 2020]
- Normas Internacionales de Auditoría (NIA 570). (2013). Empresa en funcionamiento (NIA 570). Recuperado de <http://www.icac.meh.es/NIAS/NIA%20570%20p%20def.pdf> [Consulta: 20 de setiembre de 2020]

- Normas Internacionales de Auditoría (NIA) (2013). Importancia relativa o materialidad en la planificación y ejecución de la auditoría (NIA 320). Recuperado de <http://www.icac.meh.es/NIAS/NIA%20320%20p%20def.pdf> (Consulta: 20 de setiembre de 2020)
- Ordoñez, S. (2019) *Antecedentes contables del Going concern*. [Presentación para el XXIV Congreso internacional de contaduría, administración e informática]. Ciudad de México: UNAM.
- Ortega Martínez, J. A. (2011). Diagnóstico empresarial mediante el análisis económico-financiero. Bilbao, Spain: Editorial Desclée de Brouwer. Recuperado de (<https://elibro.net.upc.remotexs.xyz/es/ereader/upc/47974?page=49>.) [Consulta: 09 de noviembre de 2020].
- Perú Retail. (2018). Perú: *¿Cuáles son los principales 'players' en la industria del cine?*. Lima: peru-retail. Recuperado de <https://www.peru-retail.com/peru-principales-players-industria-del-cine/> [Consulta: 04 de noviembre de 2020]
- Prado Lorenzo, J. M. (1989) “*El principio de gestión continuada: evolución e implicaciones*”. Técnica Contable, 41(490), 409-424.
- Primicias Ecuador. (2020). Netflix se convierte en el rey del streaming durante la pandemia. Primicias.ec. Recuperado de <https://www.primicias.ec/noticias/tecnologia/netflix-rey-streaming-pandemia/> [Consulta: 11 de noviembre de 2020]
- Puente-Riofrío, Mariana, & Andrade-Domínguez, Francisco. (2016). Relación entre la diversificación de productos y la rentabilidad empresarial. *Ciencia UNEMI*, 9(18), 73-80.
- Puerta Guardo, F., Vergara Arrieta, J., & Huertas Cardozo, N. (2018). Análisis Financiero: Enfoques en Su Evolución. *Revista Criterio Libre*, 15(28), 86–104. Recuperado de (<http://web.a.ebscohost.com.upc.remotexs.xyz/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=4189731d-ddca-4378-866a-7aec85c84be0%40sdc-v-sessmgr01>) [Consulta: 09 de noviembre de 2020].
- Quero Virla, M. (2010). *Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach*. *Telos*, 12(2), 248-252. ISSN: 1317-0570. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=993/99315569010> [Consulta 22 de febrero de 2021]
- Radio Programas del Perú (2 de Julio del 2020). *Cierran tiendas Paris: ¿Qué pasará con sus trabajadores?* RPP noticias. Recuperado de <https://rpp.pe/economia/economia/paris-peru-cencosud-anuncia-el-cierre-de-tiendas-a-partir-de-este-miercoles-1-de-julio-noticia-1276863?ref=rpp> [Consulta: 11 de noviembre de 2020]
- Radio Programas del Perú (11 de mayo del 2020). *Avianca Perú se declara en bancarrota y anuncia cierre de operaciones*. RPP noticias. Recuperado de <https://rpp.pe/economia/economia/coronavirus-en-peru-avianca-peru-anuncia-cierre-de-operaciones-y-un-proceso-de-disolucion-y-liquidacion-noticia-1264569?ref=rpp> [Consulta: 11 de noviembre de 2020]

- Real Academia Española. (2020). Reproducción. En Diccionario de la lengua española (edición de tricentenario). Consultado el 31 de octubre de 2020. <https://www.rae.es/>
- Rengifo, W.J. & Burga, S.J. (2015) *Método para estimar el valor de una empresa en marcha (VEM): una propuesta para Iquitos*. (Tesis de maestría, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana Escuela de Postgrado. Iquitos, Perú). Recuperado de <http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/UNAP/4254> [consulta: 7 de agosto de 2020]
- Revista económica. (s.f.) #RutaIPAE: *La economía peruana se encuentra en alto nivel de incertidumbre*. Lima: Revista económica. Recuperado de: <https://www.revistaeconomia.com/rutaipae-la-economia-peruana-se-encuentra-en-un-alto-nivel-de-incertidumbre/> [consulta: 21 de agosto del 2020]
- Rist, M., & Pizzica, A. (2015). *Financial ratios for executives : How to assess company strength, fix problems, and make better decisions* (1st ed.). Berkeley, CA]: Apress.
- Hitchner, J. (2011). *Financial valuation applications and models* (3rd ed., Wiley finance series). Hoboken, N.J.: Wiley.
- Rojas y Aguilar, H. (1996). *Apuntes de análisis e interpretación de los estados financieros*. México, Mexico: Instituto Politécnico Nacional. Recuperado de <https://elibro.net.upc.remotexs.xyz/es/ereader/upc/72784?page=6>. [Consulta: 13 de octubre de 2020].
- Ronquillo Rodríguez, D., Aguilasoch Montoya, D., & Galeana Figueroa, E. (2018). Factores financieros que determinan la rentabilidad de los bancos que operan en México. *Mercados y Negocios*, 1(37), 23–43
- Sánchez, J. (2002). Análisis de rentabilidad de las empresas. Recuperado de (<http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>) [Consulta: 20 de octubre de 2020]
- Santiesteban Zaldívar, E. (2011). *Análisis de la rentabilidad económica: tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. La Habana, Cuba: Editorial Universitaria. Recuperado de <https://elibro.net.upc.remotexs.xyz/es/ereader/upc/71436?page=1>. [Consulta: 20 de octubre de 2020]
- Saravia, J.C. (2015). *¿Tienes confianza? La confiabilidad y el alfa de Cronbach*. Lima: Statssos. Recuperado de <https://statssos.net/2015/05/19/tienes-confianza-la-confiabilidad-y-el-alfa-de-cronbach/> [Consulta 22 de Febrero de 2021]
- Semana Económica (19 de abril de 2016). *Cineplanet: ostenta la mitad de la participación del mercado*. [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=7EbdU8_wvIQ&t=105s [Consulta: 05 de noviembre de 2020]
- Soler Cárdenas, S., & Soler Pons, L. (04 de enero de 2012). Usos del coeficiente alfa de Cronbach en el análisis de instrumentos. *Revista Médica Electrónica*. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1684-18242012000100001&script=sci_arttext&tlng=pt [Consulta 22 de febrero de 2021]

- Toro, B. (2017) *Problemática de la verificación del principio de empresa en funcionamiento en la auditoría externa*. (Tesis de doctorado, Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Madrid, España). Recuperado de <https://eprints.ucm.es/40734/> [consulta: 7 de agosto del 2020]
- Valdiviezo, J. (2020). Depreciación especial de los activos fijos en tiempos de covid-19. *Revista Actividad empresarial*, 10 (447), IV-8 a IV-10.
- Valdiviezo, J. (2020). Efectos en los inventarios a causa del covid-19. *Revista Actividad empresarial*, 11 (448), IV-8 a IV-12.

ANEXOS

Matriz de consistencia

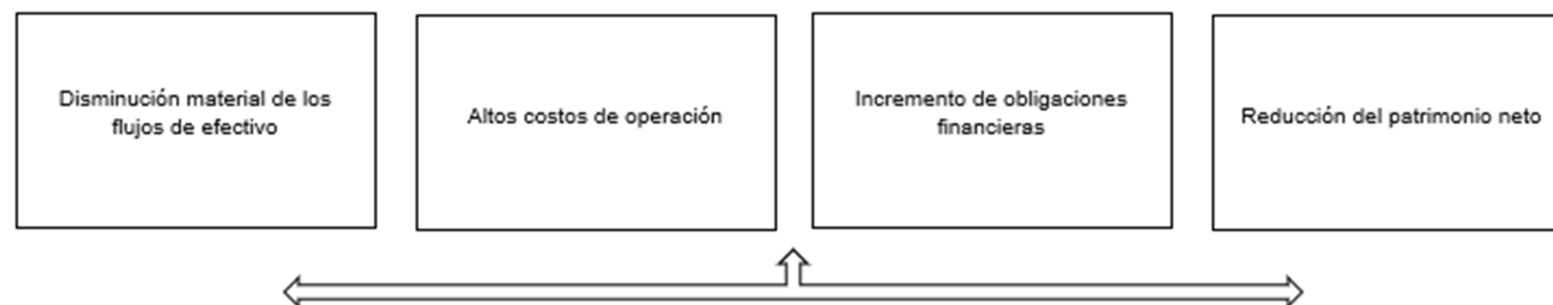
MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: Impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima 2020

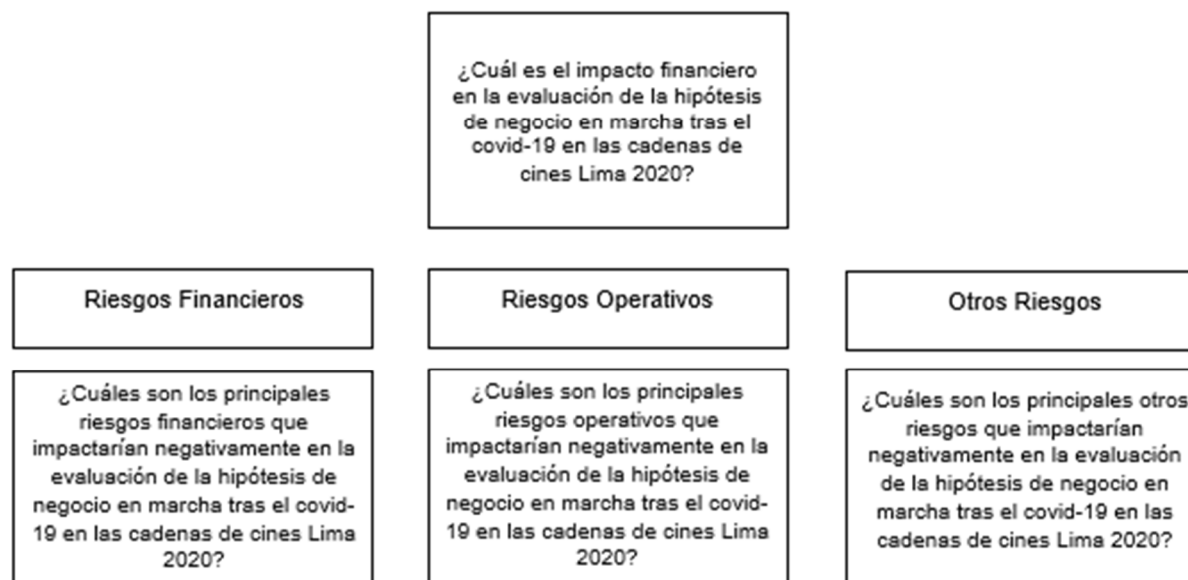
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
General	General	General	Variable independiente Impacto Financiero (por el covid-19).	Método de la Investigación
¿Cuál es el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima 2020?	Determinar el impacto financiero en el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima 2020.	El impacto financiero afecta significativamente el principio de negocio en marcha por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima 2020 .	Dimensión: Gestión financiera en las cadenas de cine. <u>Indicadores</u> -Ratios de Liquidez -Ratios de operación -Ratios de apalancamiento -Ratios de rentabilidad	Enfoque según tipo de información Mixto: Cualitativo y Cuantitativo Diseño No experimental
Específicos	Específicos	Específicos	Variable dependiente Principio de negocio en marcha en las cadenas de cine.	Tipo según su alcance Explicativo
¿Cuál es el impacto financiero de los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima,2020?	Determinar el impacto financiero en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima,2020.	El impacto financiero afectó significativamente en los ingresos y costos operativos por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.	Dimensión: Participación en el mercado. <u>Indicadores</u> -Eficiencia (adecuada o inadecuada) -Solidez (adecuada o inadecuada)	Nivel de la información Información Secundaria Población Y Muestra Muestra 25 profesionales
¿Cuál es el impacto financiero en las obligaciones y los intereses generados con terceros por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima,2020?	Determinar el impacto financiero en las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados, por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima,2020.	El impacto financiero afectó significativamente las obligaciones adquiridas con terceros y sus intereses generados, por el covid-19 en las cadenas de cine en Lima, 2020.		Técnicas e instrumento de recolección de datos Entrevista Análisis de datos Transversal

Árbol de problema

Efectos



Causas



Formato de evaluación de empresa en marcha

Evaluación de Empresa en Marcha

Empresa:

Estados financieros por el año terminado el 31 de diciembre de 202X

Fecha de evaluación:

Descripción de la evaluación	Evaluación	Riesgo de empresa en marcha	
		Sí	No
La gerencia pretende liquidar o cesar las operaciones de la entidad			
La entidad presenta sus estados financieros bajo otra hipótesis que no sea negocio en marcha			
La entidad presenta información sobre el futuro relacionado sobre operaciones rentables o acceso a recursos financieros			
Valoración de Riesgo			
1) Posición de pasivos netos			
2) Dependencia excesiva en préstamos a corto plazo para financiar activos a largo plazo			
3) Incapacidad de pago de acreedores en fechas de vencimiento			
4) Tendencias negativas (pérdidas recurrentes, deficiencias de capital de trabajo, flujos de efectivo negativos)			
5) Flujos negativos de efectivo de las operaciones indicados por estados financieros históricos o prospectivos			
6) Pérdidas de operación sustanciales o deterioro significativo en el valor de los activos usados para generar flujos de efectivo			
Riesgo operativo			
1) Intenciones de la administración de liquidar la entidad o cesar operaciones			
2) Pérdida de administradores clave sin reemplazo			
3) Procedimientos legales reglamentales pendientes contra la entidad que pueden, si tiene éxito, dar como resultado reclamaciones que la entidad probablemente no podría afrontar.			

Referencias: NIC1, NIA 570

Nota: Se adjunta documentación de respaldo de los planes de la gerencia para el año 202X