

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**EL CASH FLOW Y LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA DE
TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C. DE LA CIUDAD DE TRUJILLO EN
EL PERIODO 2013**

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

Autores:

Br. Zoila Maximina Carhuatanta Julca

Br. Elizabet Evelyn Gutti Portilla

ASESOR:

DR. Henry Walter Zavaleta Pesantes

TRUJILLO – PERÚ

2014

PRESENTACIÓN

Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento de las disposiciones vigentes contenidas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Escuela Académica Profesional de Contabilidad de la Universidad Privada Antenor Orrego, sometemos a vuestro criterio y consideración la presente Tesis titulado: **EL CASH FLOW Y LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C. DE LA CIUDAD DE TRUJILLO EN EL PERIODO 2013**, con el propósito de obtener el Título de Contador Público.

El presente trabajo de investigación ha sido desarrollado en base a la información obtenida de manera teórica – práctica y mediante los conocimientos adquiridos durante los años de formación profesional aplicando la metodología de investigación propia para este tema y especialidad, consultas bibliográficas que hemos realizado y conscientes de las limitaciones a que estamos expuestos en el desarrollo del mismo.

Estamos convencidos que será un valioso aporte y servirá de guía y/o referencia para el desarrollo de futuras investigaciones en el aspecto contable y tributario de las normas.

Zoila Maximina Carhuatanta Julca

Bachiller en Ciencias Económicas

Elizabet Evelyn Gutti Portilla

Bachiller en Ciencias Económicas

AGRADECIMIENTO

*El presente trabajo de tesis primeramente nos
gustaría agradecerle a Dios por bendecirnos
para llegar hasta donde hemos llegado,
porque hiciste realidad nuestro sueño anhelado.*

*A la UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO
por darnos la oportunidad de estudiar y
ser profesionales.*

*Son muchas las personas que han formado parte de nuestra
vida profesional a las que nos encantaría agradecerles su
amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los
momentos más difíciles de nuestras vidas.*

*Algunas están aquí con nosotras y otras en nuestros
recuerdos y en nuestros corazones.*

Zoila Carhuatanta & Elizabet Gutti

DEDICATORIA

*A Dios y a mi padre Nelson Carhuatanta Castañeda
que está en el cielo, por derramar sus bendiciones
sobre mí y llenarme de fuerzas para vencer
todos los obstáculos desde el principio
de mi vida.*

*A mi madre Zoila Julca Sánchez, por todo el
esfuerzo y sacrificio por brindarme todo el amor,
la comprensión, el apoyo incondicional y la
confianza en cada momento de mi vida y
sobre todo en mi carrera profesional.*

*A mis hermanos Patricia, Lenin, Maritha y en
especial a Marco Carhuatanta Julca, por
cada consejo puntual y oportuno que ha
sabido darme, asimismo de ser un
ejemplo de superación.*

Zoila Maximina Carhuatanta Julca

DEDICATORIA

*A Dios por guiarme y darme la sabiduría
en la elaboración de la presente tesis,
así como también poder llegar
a su culminación.*

*A mis padres por su gran apoyo y confianza
que depositaron en mí, gracias a ellos
pude culminar una de mis metas.*

*A nuestro Asesor **Dr. Henry Zavaleta Pesantes**
por el apoyo brindado a través de sus
conocimientos y experiencia, para
el desarrollo de la tesis.*

Elizabet Evelyn Gutti Portilla

RESUMEN

El presente trabajo de investigación desarrolla el tema sobre **“EL CASH FLOW Y LA GESTIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C. DE LA CIUDAD DE TRUJILLO EN EL PERIODO 2013”**, se inicia planteándose el siguiente problema: ¿De qué manera la aplicación del cash flow en el área de ventas mejora la gestión comercial de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. de la ciudad de Trujillo, en el periodo 2013?, y la aplicación del cash flow en el área de ventas, mejora de la gestión comercial incrementando las ventas, en la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. de la ciudad de Trujillo.

Dentro de los objetivos planteados, por los autores donde se plantea demostrar que con la aplicación del cash flow en el área de ventas, mejora la gestión comercial de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C., en el periodo 2013; a continuación se presenta el desarrollo de la investigación que se ha realizado mediante capítulos que en seguida se detallan:

CAPÍTULO I.- En este capítulo, se desarrolla sobre el problema que tiene la empresa y por los cuales fue factible realizar la investigación, con el propósito de solucionarlo. De igual modo, se plasma el marco teórico, mediante el cual se investiga sobre los conceptos de las variables independientes, como dependientes del problema planteado.

CAPÍTULO II.- En este capítulo, se explica la modalidad aplicada de investigación determinando el estudio mediante la aplicación e investigación bibliográfica y documental, determinando la población y muestra con la que cuenta la empresa para el desarrollo de las técnicas de investigación.

CAPÍTULO III.- En este capítulo, se realizó el análisis e interpretación de los resultados encontrados en las observaciones a los documentos de la empresa lo que permitió verificar la hipótesis planteada. Al mismo tiempo, ha permitido que se realice las respectivas conclusiones y recomendaciones que se logró mediante el análisis estadístico estudiado. Por otra parte, se finaliza la investigación proponiendo la solución al problema mediante la propuesta, la misma que se basa en la aplicación práctica del cash flow siendo este aplicado y evaluado en la empresa.

ABSTRACT

This research develops the topic **THE CASH FLOW MANAGEMENT AND TRADE IN TRANSPORT SERVICES COMPANY C&G SAC TRUJILLO CITY IN THE PERIOD 2013**, begins considering the following problem: How does the application of cash flow in the sales improvement business management company Transport and Services C & G SAC the city of Trujillo, in the period 2013?, and the application of cash flow in the area of sales, sales management improvement increasing sales in Transportation and Services company C & G SAC the city of Trujillo.

Among the objectives, the authors demonstrate that arises where the application of cash flow in the area of sales, improved commercial management company Transport and Services C & G SAC, in the period 2013; then the development of the research that has been conducted mediantes chapters detailing soon occur:

CHAPTER I. - This chapter builds on the problem that the company and for which research was feasible, in order to fix it. Similarly, the theoretical framework through which research on the concepts of the independent variables, as dependent of the problem is plasma.

CHAPTER II. - In this chapter, the procedure followed in determining the research study through the application and bibliographical and documentary research, determining population and sample that the company has for the development of research techniques is explained.

CHAPTER III. - In this chapter, the analysis and interpretation of the results found in the notes to the company documents which enabled verify hypothesis was performed. At the same time, it has allowed the respective conclusions and recommendations was achieved by studying the statistical analysis is performed. Moreover, the research concludes proposing a solution to the problem by proposing the same based on the practical application of this cash flow being implemented and evaluated in the company.

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
LISTA DE CUADROS.....	xi
LISTA DE TABLAS.....	xii
LISTA DE GRÁFICOS.....	xiii
LISTA DE DIAGRAMAS.....	xiv
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	
1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	2
1.1.1. Realidad Problemática.....	2
1.1.2. Enunciado del Problema.....	3
1.1.3. Antecedentes del Problema.....	3
1.1.4. Justificación.....	6
1.2. HIPÓTESIS.....	7
1.3. OBJETIVOS.....	7
1.3.1. Objetivo General.....	7
1.3.2. Objetivos Específicos.....	7
1.4. MARCO TEÓRICO.....	7
1.4.1. CASH FLOW.....	7
1.4.1.1. Definición.....	7
1.4.1.2. Importancia del cash flow.....	9

1.4.1.3.	Características del cash flow.....	9
1.4.1.4.	Finalidad del cash flow.....	10
1.4.1.5.	Ventajas de utilizar el cash flow.....	10
1.4.1.6.	Objetivos del cash flow.....	11
1.4.1.7.	Aspectos a considerar para su elaboración del Cash Flow.....	12
1.4.1.8.	Métodos para elaborar el Cash Flow.....	14
1.4.2.	GESTIÓN COMERCIAL.....	16
1.4.2.1.	Definición.....	16
1.4.2.2.	Importancia de la Gestión Comercial.....	17
1.4.2.3.	Finalidad de la Gestión Comercial.....	18
1.5.	MARCO CONCEPTUAL.....	19
1.5.1.	Definición de Términos.....	19
 CAPÍTULO II: MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS		
2.1.	MATERIAL.....	24
2.1.1.	Población.....	24
2.1.2.	Marco Muestral.....	24
2.1.3.	Muestra.....	24
2.1.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	24
2.2.	PROCEDIMIENTOS.....	25
2.2.1.	Diseño de Contrastación.....	25
2.2.2.	Análisis de variables.....	25
2.2.3.	Procesamiento y análisis de datos.....	26
 CAPÍTULO III: ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA		
3.1.	DATOS GENERALES DONDE SE DESENVUELVE LA EMPRESA.....	28
3.1.1.	Misión.....	28

3.1.2.	Visión.....	28
3.1.3.	Valores.....	28
3.2.	ENTORNO.....	29
3.2.1.	Principales Competidores.....	29
3.2.2.	Principales Proveedores.....	29
3.2.3.	Mercado.....	29
3.2.4.	Clientes.....	30
3.3.	DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	30
3.3.1.	Breve Reseña Histórica.....	30
3.3.2.	Organigrama de la empresa.....	31
3.3.3.	Diagrama de Flujo del Proceso de Ventas.....	31
 CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS		
4.1.	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	34
4.1.1.	Resultados obtenidos de la encuesta aplicada al personal.....	34
4.1.1.1.	Discusión de resultados obtenidos de la encuesta aplicada.....	45
4.1.2.	Propuesta de aplicación del Cash y sus Estados Financieros Proforma.....	46
4.1.3.	Evaluación de los Estados Financieros pasados, para facilitar la predicción de los Estados Proforma.....	48
4.1.3.1.	Estados Financieros Pasados Año 2013.....	48
4.1.3.2.	Aplicación del Cash Flow y sus Estados Proforma – Año 2013.....	50
4.1.3.3.	Discusión de resultados obtenidos de la aplicación propuesta.....	59
4.2.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	60
	CONCLUSIONES.....	62
	RECOMENDACIONES.....	63
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	64

ANEXOS.....	66
Anexo N° 01: Cuestionario aplicado al Área de Ventas.....	67
Anexo N° 02: Presupuesto de Ventas.....	68
Anexo N° 03: Presupuesto de Compras.....	68
Anexo N° 04: Presupuesto de Personal.....	69
Anexo N° 05: Presupuesto de Gastos Operativos.....	70
Anexo N° 06: Presupuesto de Tributos por Pagar.....	70
Anexo N° 07: Presupuesto de Financiamiento.....	72
Anexo N° 08: Notas a los Estados Financieros.....	73

LISTA DE CUADROS

Cuadro N° 01: Estructura para la elaboración del cash flow.....	14
Cuadro N° 02: Análisis de las variables de estudio.....	26
Cuadro N° 03: Principales clientes de la empresa.....	30

LISTA DE TABLAS

Tabla N° 01: Aplicación del Cash Flow en la empresa.....	34
Tabla N° 02: La empresa determina sus necesidades de cobranza.....	35
Tabla N° 03: Frecuencia de programación de pagos a sus proveedores.....	36
Tabla N° 04: Modalidad del control de sus ingresos y préstamos.....	38
Tabla N° 05: Grado de conocimiento de un control de tesorería.....	39
Tabla N° 06: Grado de conocimiento de cómo medir el crecimiento de la E°.....	40
Tabla N° 07: Frecuencia de planificación de sus ingresos por ventas.....	41
Tabla N° 08: Grado de conocimiento de cómo controlar los egresos de efectivo.....	42
Tabla N° 09: El cash flow sirve para mejorar la gestión comercial.....	43
Tabla N° 10: Elaboran estados financieros proforma.....	44
Tabla N° 11: Variación – Margen Bruto.....	56
Tabla N° 12: Variación – Utilidad Operativa.....	57
Tabla N° 13: Variación – Utilidad Neta.....	58
Tabla N° 14: Variación – Costo de Ventas.....	58

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Nivel de aplicación.....	35
Gráfico N° 02: La empresa determina sus necesidades de cobranza.....	36
Gráfico N° 03: Frecuencia de programación de sus cuentas por pagar.....	37
Gráfico N° 04: Modalidad del control de sus ingresos y préstamos.....	38
Gráfico N° 05: Grado de conocimiento de un control de tesorería.....	39
Gráfico N° 06: Grado de conocimiento de cómo medir el crecimiento de la E°.....	40
Gráfico N° 07: Frecuencia de planificación de sus ingresos por ventas.....	41
Gráfico N° 08: Grado de conocimiento de cómo controlar los egresos de efectivo.....	42
Gráfico N° 09: El cash flow sirve para mejorar la gestión comercial.....	43
Gráfico N° 10: Elaboran estados financieros proforma.....	44
Gráfico N° 11: Margen Bruto – ER de la E° y ER Proforma.....	57
Gráfico N° 12: Utilidad Operativa - ER de la E° y ER Proforma.....	57
Gráfico N° 13: Utilidad Neta - ER de la E° y ER Proforma.....	58
Gráfico N° 14: Costo de Ventas - ER de la E° y ER Proforma.....	59

LISTA DE DIAGRAMAS

Diagrama N° 01: Valores de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C.....	28
Diagrama N° 02: Organigrama de la empresa.....	31
Diagrama N° 03: Flujograma del Proceso de Ventas de pasajes.....	32

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1. Realidad Problemática

En esta era marcada por la globalización económica, la productividad y la competitividad, las empresas enfrentan serios problemas con relación a su estadía en el mercado. La crisis financiera originada en otras latitudes y altos costos que significa mantenerse operativas, tornan difícil obtener un adecuado nivel de gestión comercial e incluirse procurar no caer en la insolvencia.

El manejo e interpretación de la información financiera y contable constituye un problema para las organizaciones empresariales, ya que la mayoría de veces, la información se caracteriza por ser muy prolija, difusa y difícil de interpretar, lo que conduce en muchos ocasiones a que la alta dirección tome decisiones apresuradas, sin fundamentos sólidos y poco adaptados a la realidad de los problemas, traduciéndose esto en que las empresas deben soportar grandes pérdidas económicas y en lo peor de los casos cerrar sus actividades.

A fin de buscar una solución al manejo adecuado, oportuno y eficiente del activo de la información para el caso de finanzas y la contabilidad de las empresas, los teóricos y estudiosos de las ciencias económicas, han desarrollado una serie de técnicas gerenciales que se han difundido a través de los años a nivel de las corporaciones tanto públicas como privadas, contribuyendo en buena medida al mejoramiento del proceso de toma de decisiones en términos generales.

La base de toda empresa comercial es la venta de bienes y servicios; de aquí la importancia de la aplicación de un cash flow en el sistema de ventas por parte de la organización empresarial moderna. Este análisis permite a la empresa mantener un control eficaz, información contrastada de los ingresos y salida de caja, así como también conocer al final del periodo contable un estado confiable de la situación económica de la empresa.

Es importante comprender conceptos, características y los fundamentos del cash flow, ya que son estos los que realmente muestran los ingresos y salida de caja,

fijan el punto de efectivo o fondos que se pueda obtener en un periodo determinado.

Este proyecto de investigación se puede definir como un diagnóstico y análisis de la información obtenida en la empresa en estudio; cuya investigación se basa en los flujos de caja en su sistema de ventas, cuyo giro es la venta de pasajes y otros servicios para los destinos del norte del país ofreciendo su servicio de calidad con un personal altamente calificado, garantizando las expectativas y necesidades de sus clientes.

1.1.2. Enunciado del Problema

¿De qué manera la aplicación del cash flow en el área de ventas mejora la gestión comercial de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. de la ciudad de Trujillo, en el periodo 2013?

1.1.3. Antecedentes del Problema

A. Internacional:

Félix, E. (2006). En su tesis denominada: *“La administración del presupuesto y de los flujos de efectivo, como herramientas del control financiero de la empresa Confecciones Escolares S.A”*, para optar el Título de Contador Público en la Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala, concluye que:

Se analizaron dos métodos para valorar una firma o un proyecto en un contexto inflacionario: precios constantes y precios nominales o corrientes. Se mencionaron algunas condiciones que tienen que ser resueltas para tener un valor presente neto idéntico para los tres métodos. Además se analizaron que estas condiciones son poco realistas.

La falla principal de la metodología de precios constantes es la de que los supuestos implícitos distorsionan la realidad que deseamos representar por medio del modelo.

Por tanto, la validación del modelo (el cash flow libre) con la realidad es imposible.

Es posible asignar recursos escasos a actividades incorrectas si se evalúa a precios constantes o reales. La escasez de recursos es crítica en economía emergentes o en desarrollo.

Comentario:

Esta investigación nos muestra lo importante que es la comparación de los flujos de caja presupuestados con flujos de caja reales, lo cual nos permitirá conocer más a fondo los análisis o resultados en el crecimiento de una empresa.

También es importante conocer el estudio de los objetivos y políticas de una empresa, lo cual nos dará conocer o nos mostrara las proyecciones con el uso de flujo de efectivo.

Nos da a conocer la importancia que tiene el cash flow estructurados, de manera tal que muestre cuánto y en qué tiempo se puede necesitar un financiamiento.

B. Nacional:

Regalado, J. & Campos, L. (2008). En su tesis denominada, planeación Financiera y del Cash Flow, para optar el Título de Contador Público en la Universidad Nacional de Cajamarca. Perú, concluye que:

La contabilidad proporciona información oportuna relevante y detallada de cada una de las actividades que realiza la empresa, permitiendo al socio o inversionista la formulación constante de diferentes alternativas en cuanto a la toma de decisiones.

En la determinación de los presupuestos es imprescindible aplicar el método que se identifique con la naturaleza de la empresa teniendo en cuenta las políticas de la empresa fundamentalmente en lo que se refiere a compras y ventas; y que nos proporcione información de cada actividad operativa así como de los elementos que lo integran.

Al establecer una organización contable es necesario un estudio completo de la empresa, en sus diversos que lo conforman, con la finalidad de tener una

visión amplia que nos permita determinar qué tipo de información contable es necesaria para sus propias necesidades.

Comentario:

Básicamente esta tesis nos habla de pronóstico de caja, cuando y cuanto financiamiento será necesario según lo planeado por la empresa.

Nos muestra que tan importante es el cash flow, ya que este nos permite conocer el efectivo de la empresa, es decir, conocer con cuanto de dinero en efectivo si cuenta, de modo que, con dicha información la empresa tome las suficientes decisiones, tales como si es posible pagar deudas a su fecha de vencimiento o es necesario pedir un refinanciamiento o un nuevo financiamiento, si es posible comprobar al contado o es necesario o preferible solicitar crédito.

C. Local:

Merino, C. & Saldaña, C. (1998). En su tesis denominada. El Estado de Flujo de Efectivo y su importancia en la toma de decisiones a nivel gerencial de la empresa de Comercio y Servicios S.A., para obtener el Título de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo. Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables. Trujillo, Perú; concluye lo siguiente:

El cash flow significa un importante avance en la ciencia contable para la toma de decisiones, pues muestra un claro panorama con respecto al manejo de efectivo dentro de la empresa, por parte de la gerencia en un determinado periodo de tiempo.

El método directo para la elaboración del cash flow se presta a diferentes formas de aplicación según el criterio del contador, es muy engorroso y difícil de realizar, más aun si no se cuenta con información muy bien detallada. En cambio el método de elaboración basada en el análisis de caja, es más exacto y simple que el método directo. Su diseño es más

objetivo y práctico puesto que se basa en el análisis mensual del ingreso y egreso de efectivo de la empresa.

Analizando los ingresos y egresos de efectivo durante la elaboración del cash flow, es posible determinar “faltantes” de dinero dentro de la empresa, convirtiéndose asimismo en una herramienta de control.

La clasificación y registro correcto de la documentación contable permite una fácil y correcta elaboración del cash flow.

Comentario:

La importancia del análisis del cash flow para la empresa no solo es un control sino también podemos analizar los ingresos y egresos de efectivo, permitiendo a la empresa una mejor perspectiva para la toma de decisiones a nivel gerencial. En esta investigación se aplica el método directo, siendo el más objetivo y práctico para identificar y analizar mensualmente los ingresos y egresos.

1.1.4. Justificación

El presente proyecto de investigación se justifica porque se aplicará el cash flow en la empresa de Transporte y Servicios C&G S.A.C., para que esta pueda identificar de manera efectiva el monto de sus obligaciones, como afrontaría y establecer estrategias adecuadas con sus clientes, proveedores y acreedores para el cumplimiento de las mismas.

Es importante la aplicación del cash flow en el sistema de ventas de la empresa de Transporte y Servicios C&G S.A.C., porque nos permitirá evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo, así, como los periodos en que estos se generan para poder hacer frente a sus necesidades de gestión comercial.

También es de gran ayuda para los alumnos, docentes y profesionales ya que será utilizado como una guía de referencia, y mostrarles la importancia que tiene el análisis del cash flow en el sistema de ventas, para el desarrollo y control adecuado de las empresas.

1.2. HIPÓTESIS

La aplicación del cash flow en el área de ventas, mejora la gestión comercial incrementando las ventas, en la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. de la ciudad de Trujillo, en el periodo 2013.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo General:

- Demostrar que con la aplicación del cash flow en el área de ventas, mejora la gestión comercial de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C., en el periodo 2013.

1.3.2. Objetivos Específicos:

- Diagnosticar el área de ventas, para identificar los puntos críticos de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C., en el periodo 2013.
- Aplicar el cash flow en el área de ventas, para mejorar la gestión comercial de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C.
- Evaluar los estados financieros pasados para facilitar la predicción de los estados proforma.

1.4. MARCO TEÓRICO

1.4.1.CASH FLOW

1.4.1.1.Definición

El cash flow (también denominado flujo de fondos o flujo de caja), es una proyección que una empresa espera obtener en un periodo determinado en otras palabras, el cash flow es el dinero que genera la empresa a través de su actividad ordinaria o mejor dicho es un instrumento contable que mejor refleja el flujo de recursos líquidos que

se generan internamente por la empresa, también puede ser definido como un cuadro que da a conocer el flujo de “ingresos menos egresos” aportados por las operaciones durante un periodo determinado. (*Effio, F. 2008. Finanzas para Contadores, p. 113*)

Según Rojas, M. (2008) en su libro “Planeamiento y Presupuesto Estratégico”: El cash flow – conocido también en el ámbito empresarial como presupuesto de caja, flujo de caja o presupuesto de tesorería, es aquel reporte financiero que refleja los probables ingresos y egresos de efectivo, que puede ocurrir durante un periodo determinado.

Podemos intentar otra definición diciendo que el cash flow es un estado que presenta una proyección clara de las ocurrencias de los flujos de entradas y salidas de efectivo, previstos para un periodo dado, ajustados por los saldos iniciales y finales de caja. (*p.317*)

Dieguez, G. (2000). En su tesis denominada: “*El Flujo de Efectivo: Una herramienta de planificación y control en un Proyecto Habitacional*”, para optar el Título de Contador Público en la Universidad Francisco Marroquin. Guatemala, concluye que:

El cash flow es una de las herramientas más útil de la planificación financiera, pues proporciona la base para analizar la posición de caja de la empresa con respecto a algún número de intervalos en un horizonte dado de planeación, mide la diferencia entre los ingresos y salidas de caja durante un periodo particular de tiempo para así determinar el saldo final o el flujo neto de efectivo, factor decisivo para evaluar la liquidez de efectivo que se genera.

El cash flow de una empresa generalmente son iguales al efectivo proveniente de las ventas, menos los costos operativos en efectivo, menos los cargos por intereses, impuestos, préstamos y dividendos.

Flujo de efectivo = Entradas de efectivo – Salida de efectivo

Las entradas de efectivo: son recursos en efectivo provenientes de transacciones tales como ventas al contado, cobranza de cuentas por cobrar, venta equipo al contado y aportaciones de los accionistas.

Salidas de efectivo: son desembolsos efectuados por un negocio al efectuar transacciones tales como compras al contado, pago de cuentas por pagar adquisición de equipo de contado y pago de gastos y retiros de capital por parte de los accionistas.

1.4.1.2.Importancia del cash flow

El cash flow es importante porque permite a la gerencia financiera preveer las necesidades de efectivo que necesita la empresa a corto plazo.

Uno de los instrumentos principales que utiliza el gerente financiero para controlar los gastos de la empresa es el presupuesto de efectivo se trata de un programa que relaciona las entradas de efectivo y los gastos también de efectivo en los que la empresa incurrirá durante el periodo presupuestario. Funciona en forma parecida al talonario de cheques personal, en el cual se anotan los depósitos y los pagos que se efectúan a medida que ocurren.

Presupuesto de efectivo se refiere exclusivamente al dinero real, los otros se refieren a conceptos devengados. Así, el presupuesto de ventas representa aquellos cuyos pagos no se recibirán tal vez antes de que transcurran varios meses en el curso normal de las operaciones.

La empresa establece sus cuentas por cobrar anticipándose al pago que recibirá en una fecha futura. Las cuentas por cobrar y otras cuentas que se pagaran o se cobraran en el futuro constituyen conceptos devengados. En el presupuesto de efectivo no se encontrara ningún concepto devengado, por el contrario se considera lo que se va a percibir o realizar.

1.4.1.3. Características del cash flow

Las principales características de un cash flow se resume en las siguientes:

- Por su naturaleza, el cash flow es un instrumento financiero de corto plazo, no obstante y según las necesidades de la empresa pueden elaborarse presupuestos para periodos más largos.
- Deben basarse en datos que podrían ocurrir, es decir debe ser lo más objetivo posible.
- Deben elaborarse tomando en cuenta el principio de prudencia, es decir deben ser estrictos con los ingresos y flexibles con los egresos.

1.4.1.4. Finalidad del cash flow

La finalidad del flujo de caja consiste en coordinar las fechas en que la empresa necesitara dinero en efectivo, señalando aquellas en que escaseara, con el fin de que puedan tramitar prestamos con anticipación y sin presiones indebidas. El flujo de caja indicara con exactitud las necesidades excepcionalmente importantes de efectivo que necesita la empresa; por ejemplo, el pago de un préstamo anterior al banco.

Señala igualmente las fechas en que la empresa dispondrá de excedentes temporales, los cuales podrá invertir en valores de corto plazo obteniendo una utilidad adicional. Es cosa corriente que los gerentes financieros coloquen sus recursos excedentes por periodos tan cortos como de un día para otro, a fin de no perder ningún interés. Después de todo, cuando se trata de varios miles de nuevos soles los intereses de un solo día pueden significar una suma apreciable en términos de utilidad por acción.

El flujo de caja también permite a la empresa planear con anticipación para tener efectivo suficiente a la mano y aprovechar los descuentos en sus cuentas por pagar, pagar sus obligaciones a su vencimiento formular sus políticas de dividendos, programar el financiamiento de sus

aumentos de capital y unificar el programa de producción durante el año para nivelar las costosas fluctuaciones de temporada.

1.4.1.5. Ventajas de utilizar el cash flow

El cash flow presupuestado es una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones del empresario porque:

- Lo hace pensar sobre el plan de actividades a desarrollar durante el año.
- Permite analizar el plan pensando y efectuar ajustes en lo planeado:

¿Generará suficiente para hacer a todas las necesidades de efectivo?

- Provee un estimado de las necesidades de crédito y de la capacidad de pagar los créditos y deudas de la empresa.
- Nos indica cuanto el crédito es necesario y cuando hay efectivo para ser pagado.

1.4.1.6. Objetivos del cash flow

El cash flow contribuye con una información muy apreciable en la planeación, cuyos objetivos más importantes son:

- Suministrar información, para evaluar el comportamiento del cash flow de entradas y salidas de caja e identificar los periodos en que se generaran excedentes y aquellos en que se incurrirán en déficit de efectivo.
- Tomar decisiones acertadas sobre los saldos periódicos de caja. Cuando la planeación presenta excedentes de dinero se deberá programar proyecciones a corto plazo, en lo posible lo más rentable; cuando espera déficit, se deberá planear la forma de obtener financiamiento, en lo posible de menor costo.
- Racionalizar el uso del dinero de la empresa y establecer un control permanente sobre ellos. Esto implica que el encargado del manejo del dinero, debe actuar con destreza y con sumo cuidado, porque

muchas empresas se han declarado en falencia financiera o han quebrado, por no tener como pagar sus deudas.

- Evaluar si las políticas de créditos y de cobranzas, así como las políticas de compras y pagos, responden a las expectativas financieras de la empresa. Si los plazos de cobranza a los clientes, son mayores a los plazos de pago a los proveedores habrá una mayor exigencia sobre necesidades de efectivo y si los periodos de cobranza son menores a los de pago, habrá cierta holgura en la disponibilidad de caja.
- Medir en forma proyectada y periódica la liquidez de la empresa.
- Controlar el movimiento de efectivo para un periodo determinado.
- Proyectar los futuros ingresos de efectivo, para así poder cumplir con los gastos operativos en que incurre la empresa.

1.4.1.7. Aspectos a considerar para su elaboración del Cash Flow

A efectos de elaborar el cash flow, se debe observar la siguiente estructura:

a) Saldo Inicial

Como todo presupuesto, debemos partir de un saldo inicial de caja, el cual es el punto de inicio para elaborar el cash flow.

b) Ingresos

El rubro ingresos del cash flow, contiene las proyecciones de efectivo que ingresarán a la empresa fruto de sus actividades ordinarias, así como de aquellas extraordinarias. Entre estas tenemos:

- El ingreso obtenido por las ventas al contado.
- Las cobranzas realizadas por las ventas al crédito.
- Los ingresos efectivamente obtenidos por la venta de activos fijos, o por actividades distintas al objetivo social de la empresa.

- Es importante mencionar que la proyección de los ingresos se basa normalmente en un presupuesto de ventas.

c) Egresos

El rubro Egresos del cash flow, contiene las proyecciones de efectivo que saldrán de la empresa fruto de sus actividades. Entre estas tenemos:

- Las salidas de dinero por las compras al contado.
- Los pagos por las compras al crédito.
- Los pagos por los gastos administrativos y de ventas.
- Los pagos al personal de la empresa.
- Los pagos de los tributos.

La proyección de los egresos se basa normalmente en el Presupuesto de Compra, la política de créditos por parte de los proveedores, entre otros elementos.

d) Flujo de Caja Económico

El cash flow económico representa la capacidad de la empresa de generar efectivo sin considerar los préstamos y amortizaciones. Se calcula por la diferencia entre el saldo inicial, los ingresos y los egresos.

e) Financiamiento

Este rubro refleja los ingresos por los financiamientos obtenidos (préstamos), así como por los egresos para amortizar dichos financiamientos. Asimismo incluye los intereses generados por los referidos préstamos.

f) Flujo de Caja Financiero (Saldo Final)

El cash flow financiero (Saldo final), representa el efecto del financiamiento en la liquidez de la empresa. Es el resultado aritmético del saldo inicial de los ingresos, egresos y del

financiamiento de un periodo, y a la vez constituye el saldo inicial del siguiente periodo.

El siguiente Cuadro N° 01, nos muestra la estructura que debe tener el Flujo de Caja o Cash Flow.

Cuadro N° 01: Estructura para la elaboración del cash flow.

	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5	Periodo 6	Total
Saldo Inicial		↑	↑	↑	↑	↑	
Ingresos							
Ventas al contado							
Cobranzas ventas al credito							
Otros ingresos							
Total Ingresos							
Egresos							
Pago a proveedores							
Pago al personal							
Pago a tributos							
Pago de servicios							
Otros pagos							
Total Egresos							
Flujo de caja Economico							
Financiamiento							
Prestamos obtenidos							
Amortizacion							
Intereses							
Total Financiamiento							
Flujo de caja Financiero							

Fuente: Libro - Finanzas para Contadores (2008).

Elaborado por: Grupo de Investigación.

1.4.1.8. Métodos para elaborar el Cash Flow

Según David Noel Ramírez Padilla, 2002 en su libro “Contabilidad Administrativa” nos dice: En la actualidad muchas empresas pueden afrontar la situación de llegar a mostrar utilidades y, sin embargo, no tener efectivo para tener frente a sus compromisos operativos y financieros. Esta circunstancia se produce, debido a que contablemente los ingresos se registran cuando se ganan y los gastos cuando se incurren en ellos.

A este procedimiento el más común en las empresas se le conoce con el nombre de contabilidad en base acumulativa. Por otro lado, se tiene la base de efectivo, que consiste en reconocer los ingresos y gastos en la fecha que generan entradas o salidas de efectivo. El de la base

acumulativa es determinar la utilidad correcta y el de la base efectiva es conocer el comportamiento del cash flow.

Los métodos para elaborar el cash flow son:

a) Método de entradas y salidas de efectivo

Este método consiste en realizar una investigación minuciosa de las diferentes transacciones que generarían entradas de efectivo, así como de aquellas que producirán salidas de efectivo y tratar de distinguir, en ambos casos, las entradas o salidas normales de las que no son.

Esta división entre normales y excepcionales, detecta si el incremento o desarrollo de la liquidez de la empresa está siendo financiado con recursos normales o extraordinarios. Este método es el que más se utiliza en la actualidad porque se basa en los ingresos y egresos de efectivo.

b) Método del Balance Proyectado

Este método consiste en elaborar el cash flow a través de la comparación entre un balance del año actual y otro pronosticado para el periodo siguiente. La técnica es muy variada y cambia en cada circunstancia.

c) Método del Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado

Este método consiste en tomar el Estado de Ganancias y Pérdidas estimado para el próximo periodo y agregar o disminuir a la utilidad las partidas que afecten el cash flow y que no estén incluidos como ventas y gastos.

Las partidas incluidas en el estado de ganancias y pérdidas y que no implican movimiento en efectivo son fundamentalmente las depreciaciones y amortizaciones. Las partidas que no están incluidas en el estado de ganancias y pérdidas y que afectan el cash flow son principalmente las inversiones en activo fijo o en capital de trabajo,

los dividendos por pagar, los préstamos que se esperan obtener, las aportaciones de capital, entre otros.

¿Quién elabora el flujo de caja de una empresa de una empresa?

El flujo de caja normalmente es elaborado por el tesorero de la empresa, que en muchos casos depende de la gerencia financiera.

¿Cómo se clasifica el flujo de caja?

El flujo de caja se puede clasificar en flujo de caja positivo y negativo.

Si el flujo de caja es positivo, permitirá que la empresa realice futuras inversiones sin tener que pedir prestado dinero a bancos o inversionistas. Este caso es aconsejable para la empresa porque evita la necesidad de pagar intereses o dividendos.

Si el flujo de caja es negativo, la empresa debe recurrir a fuentes externas para seguir realizando sus operaciones comerciales y realizar futuras inversiones.

1.4.2.GESTIÓN COMERCIAL

1.4.2.1.Definición

La gestión comercial es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, que se encuentra en cualquier organización y que se ajustan a la ejecución de tareas de ámbito de ventas y marketing, incluyendo:

- El estudio del ambiente externo y de las capacidades de la propia organización con el fin de alcanzar las previsiones de ventas a fin de determinar las principales amenazas y oportunidades que se presentan a la organización y a fin de determinar sus fortalezas y debilidades.
- La organización y control de las actividades comerciales y de marketing, incluyendo la definición de estrategias comerciales y políticas de actuación.

- La relación con el cliente incluyendo la definición de la forma de recaudación de fondos, la definición de servicios complementarios y servicios post-venta y gestión de reclamaciones.
- La gestión de la fuerza de ventas, incluyendo su tamaño y la configuración de la estructuración.

Dentro de una organización se aplica tanto a la política y los niveles de transacción las políticas comerciales se refieren a las reglas o prácticas que definen cómo las empresas se llevará a cabo y las condiciones generales bajo las cuales las relaciones externas se llevará a cabo. Muchas de estas políticas se reflejan en los términos de cualquier contrato en el que la organización se compromete.

A nivel de transacciones, gestión comercial se aplica a través de la supervisión de las relaciones comerciales para garantizar su cumplimiento con los objetivos empresariales o políticas y de entender o manejar las consecuencias financieras y el riesgo de cualquier variación.

El instituto de Gestión Comercial define Gestión Comercial como: La identificación y desarrollo de oportunidades de negocio y la gestión rentable de los proyectos y contratos, de principio a fin.

1.4.2.2.Importancia de la Gestión Comercial

- A través de ella se canaliza el contacto directo con los clientes.
- La calidad de la Fuerza de Ventas, la racionalidad de los objetivos propuestos y una buena Dirección Comercial, que aplique los controles adecuados y sepa motivar convenientemente a su equipo, son algunos de los factores básicos para el éxito en las ventas.
- La gestión comercial de la empresa es de vital importancia para alcanzar los objetivos estratégicos.
- Es uno de los componentes clave para el seguimiento y reporte de las ventas realizadas dentro de la entidad.

La Gestión Comercial es una de las actividades para la promoción de cualquier producto. El contacto entre fabricante y consumidor final se hace prácticamente imposible sin un departamento comercial entre medio. Porque sabemos que es necesario tener registradas todas las acciones comerciales, obtener listados y explotar datos.

Por ello es importante que la gestión comercial que se lleve a cabo dentro de las mismas sea desarrollada con eficiencia, eficacia y sobre todo con visión e inteligencia. Generalmente cada empresa posee un departamento de gestión comercial que se encarga de llevar a cabo el control de todas las actividades financieras que se realicen en la empresa y que tengan por fin contribuir a alcance de los objetivos planteados por la misma. Para que se pueda comprender en una manera más clara, la gestión comercial en una empresa suele ser llevada a cabo por un gestor comercial que será el encargado de tratar con proveedores, clientes y empleados, un factor que resulta ser muy influyente a la hora de analizar los caminos que se tomarán para la persecución y posterior logro de los diferentes objetivos estimados por la empresa. De esta manera se logra tener un mayor control sobre estas áreas que resultan ser tan importantes para la empresa productora ya que debemos tener en cuenta que toda la producción industrial que se lleve a cabo en cada empresa, independientemente de cuales sean los productos producidos, dependerá enteramente de la gestión comercial.

Además también es fundamental que en este aspecto se considere a la gestión comercial como parte fundamental de los recursos con los que cuenta una empresa.

1.4.2.3.Finalidad de la Gestión Comercial

La gestión comercial también tiene por tarea mantener cierto tipo de control sobre los ingresos y egresos de dinero que generalmente son causados por la compra y venta de los materiales para producción y los productos ya terminados. Debemos tener en cuenta que el objetivo

principal de cada empresa es precisamente captar la mayor parte de clientes minoristas y mayoristas que se encarguen de distribuir sus productos a un precio razonable y acorde a la calidad de los mismos, y es aquí en donde la gestión comercial tendrá que ejercer sus obligaciones ya que es muy importante que se mantenga un cierto control sobre estos factores. Una empresa no puede llevarse a cabo si no posee el departamento correspondiente encargado de la gestión comercial, por ello es fundamental que dentro de la planificación de recursos, se considere al mismo como parte esencial para el desarrollo de la empresa ya que debemos tener en cuenta que la gestión comercial será la encargada de guiar a la empresa hacia las metas impuestas desde un principio.

1.5. MARCO CONCEPTUAL

1.5.1. Definición de Términos

Cash Flow: Es un concepto dinámico que se contrapone al estático. Traducimos las expresiones de CASH por dinero, de forma que esta abarque todo cuando significa cash en la técnica americana. También podríamos llamar caja (tesorería, bancos, etc.) es el flujo de dinero.

Egresos: Los egresos son las salidas o partidas de descargo. El concepto de egresos, de todas maneras, se encuentran muy asociados a la contabilidad. Se denomina egresos a la salida de dinero de una empresa o una organización.

Ingresos: El concepto de ingresos puede ser referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios y también puede referirse al conjunto de renta recibida por los ciudadanos.

Saldos: Es la diferencia entre la suma de movimientos deudores y la suma de movimiento acreedores de una cuenta, si el movimiento deudor es mayor, la cuenta tendrá un saldo deudor, contrariamente, si el movimiento acreedor es mayor el saldo será acreedor.

Ventas: La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones, o personas que ofrecen algo (productos, servicios, u otros.) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realice esta cantidad, de lo bien que lo hagan y de cuan rentable le resulte serlo.

Activo: Recurso controlado por la empresa, como resultados de hechos pasados, del cual la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Sistema de Ventas: Un sistema de ventas consiste en establecer procesos que les permitan vender, productos o servicios, en la mayor cantidad con el menor coste y alcanzando mayor beneficio.

Valores Históricos: Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente. Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajustes en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable.

Registro Contable: Instrumento destinado a constatar la información contable, valiéndose de fichas, libros de contabilidad comprobantes y evidencias de entradas y salidas, ingreso y retiro de efectivo.

Existencias: Son los bienes poseídos por una empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o bien para su comprobación o incorporación al proceso productivo.

Prestamos: Un préstamo es una operación mediante la cual una entidad financiera (Banco u otra entidad financiera), pone a nuestra disposición una cantidad determinada de dinero mediante un contrato.

Análisis Financiero: El análisis e interpretación, se da a través de técnicas y métodos especiales de información económica y financiera de una empresa proporcionada básicamente por sus estados financieros. La recopilación de

información necesaria para realizar un análisis financiero, así como el análisis mismo se realizan de acuerdo a las necesidades del usuario.

Cobranza: Se refiere a la percepción generalmente de dinero, en concepto de compra o el pago por la adquisición de algún servicio. La práctica de la cobranza puede ser llevada a cabo por una persona en nombre de la empresa que brinda el servicio en cuestión, o en su defecto a la cual se halla comprado un producto, o bien estar ejercida por una entidad bancaria, lo que se conoce popularmente como cobranza bancaria.

Compras: Es la acción de adquirir un producto ofrecido por un vendedor, a través de un contrato de compra – venta, a cambio de un precio en dinero, cierto y no simulado. Las operaciones de compra son realizadas por los consumidores finales de los productos.

Control: Es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cual es la situación real de la organización sino existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.

Crédito: El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un periodo de tiempo determinado.

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento. De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses.

Desembolso: Es el pago al prestatario de todo o parte de los fondos del préstamo. Esto puede ser al cierre o después. Cualquier abono a una de las partes de una transacción.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que

generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que contemplan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Gastos: Un gasto es una salida de dinero que una persona o empresa debe pagar por la adquisición de bienes y/o servicios.

Gastos financieros: Aquellos en los que incurre un sujeto económico para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas.

Intereses: Es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros o también un costo de un crédito. Se expresa generalmente como un porcentaje. Dada una cantidad de dinero y un plazo o termino para su devolución o su uso, o en el caso de un crédito, que porcentaje de ese dinero habría que pagar.

Saldo Inicial: Como todo presupuesto, debemos partir de un saldo inicial de caja, el cual es el punto de inicio para elaborar el cash flow.

Saldo Final: Representa el efecto del financiamiento en la liquidez de la empresa. Es el resultado aritmético del saldo inicial de los ingresos, egresos y del financiamiento de un periodo, y a la vez constituye el saldo inicial del siguiente periodo.

Balance General Proyectado: El balance general presupuestado tiene su origen en los flujos de operación: estado de resultados y flujo de caja. Éstos determinan el valor de cada una de sus cuentas del balance para cada período que se haya previsto. Su fundamento son las dinámicas propias de las operaciones y su pertenencia mínimo a dos flujos como mínimo, en resumen el estado de resultados es de causación, el flujo de efectivo es cuando esa causación se convierte en efectivo, el balance general es acumulativo.

Efectividad: La efectividad de un sistema de ventas está relacionada con varios factores: tipo y calidad del producto, el precio, las habilidades y preparación del vendedor.

Administración de la fuerza de ventas: Análisis, planeación, ejecución y control de las actividades de la fuerza de ventas, incluyendo los objetivos fijados a ésta; diseño de su estrategia; y reclutamiento, selección, capacitación, supervisión y evaluación de los vendedores de la compañía.

Mercado: Grupo identificable de consumidores con cierto poder adquisitivo, que están dispuestos y disponibles para pagar por un producto o un servicio. La totalidad de los compradores potenciales y actuales de algún producto o servicio.

Mercado meta: Segmentos del mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios. Grupo de compradores potenciales a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades.

Mercado objeto: Grupo de compradores que comparten necesidades o características comunes, a los cuales una empresa decide servir.

CAPÍTULO II

MATERIAL Y PROCEDIMIENTOS

2.1. MATERIAL

2.1.1. Población

Según Rubio López (2011, curso), la población es un conjunto de todos los posibles individuos, objetos o medidas de interés.

Para el presente trabajo de investigación la población en estudio estará conformada por los documentos contables de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. del año 2013.

2.1.2. Marco Muestral

Está conformado por los documentos contables del área de ventas de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. del año 2013.

2.1.3. Muestra

Según Rubio López (2011, curso) en su taller de Estadística para la investigación de proyectos comenta que, “La muestra se define como un conjunto de medidas o el recuento de una parte de los elementos perteneciente a una población”.

Comprende los documentos contables del ejercicio contable 2013, los mismos que han servido de base para precisar los resultados obtenidos a evaluar durante el periodo.

2.1.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
▪ Encuesta	✓ Cuestionario aplicado al personal de ventas.

▪ Encuesta

Para esta técnica se desarrolló como instrumento un cuestionario con preguntas estructuradas dirigidas al personal de ventas en sus distintos turnos de trabajo.

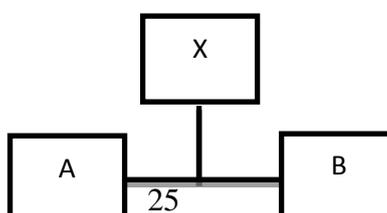
▪ Cuestionario

Instrumento que se utilizó para analizar sistemáticamente el control interno, a través de una lista de preguntas cerradas orientadas a obtener una comprensión clara del sistema de control interno en el proceso específico de las ventas y el resultado de la validación de nuestra hipótesis.

2.2. PROCEDIMIENTOS

2.2.1. Diseño de contrastación

Diseño lineal con observación antes y después de aplicar las políticas contables.



Variable a Investigar	Definición Conceptual	Indicador de variables	Tipo de Variable	Escala de Medición
-----------------------	-----------------------	------------------------	------------------	--------------------

Dónde:

A = Observación de las entradas y salidas de efectivo antes de aplicar el cash flow.

B= Observación de las entradas y salidas de efectivo después de aplicar el cash flow.

X = Estímulo (cash flow).

2.2.2. Análisis de variables

a. Variable Independiente:

Aplicación del cash flow en el área de ventas.

b. Variable Dependiente:

Gestión comercial la empresa de Transportes y Servicios C & G S.A.C.

En el Cuadro N° 02, se presenta el análisis de las variables de estudio identificadas, además del tipo de variable y la escala de medición de las mismas.

Cuadro N° 02: Análisis de las variables de estudio.

<p style="text-align: center;">VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p style="text-align: center;">CAUSA</p> <p>Aplicación del cash flow en el Área de Ventas.</p>	<p>En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.</p>	<p>Ingresos y salidas de caja.</p> <p>Compras y gastos mensuales.</p>	<p>Cuantitativa</p>	<p>Nominal</p>
<p style="text-align: center;">VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p style="text-align: center;">EFECTO</p> <p>Contribuir con la Gestión Comercial de la Empresa de Transportes C&G S.A.C.</p>	<p>La gestión comercial es un término relacionado a la mercadotecnia o marketing, es decir es la forma como promover un producto o servicio ofrecido por un comerciante a través de su empresa mercantil.</p>	<p>Crecimiento económico.</p> <p>Incremento de las ventas.</p>	<p>Cuantitativa</p>	<p>Nominal</p>

Fuente: Elaboración Propia.

2.2.3. Procesamiento y Análisis de datos

Los datos son registrados en la entrevista y el cuestionario fue elaborado y procesado utilizando el programa de Excel.

Los resultados fueron presentados en tablas y gráficos estadísticos debidamente codificados e interpretados para facilitar la comprensión.

CAPÍTULO III

ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA



Transportes y Servicios C&G S.A.C.

3.1. DATOS GENERALES DONDE SE DESENVUELVE LA EMPRESA

Razón Social : Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Ruc : 20456098601
Dirección Fiscal : Av. Nicolás de Piérola # 1895 – Alto Mochica, Trujillo.
Actividad Económica : Otros Tipos Transporte Reg. Vía Terrestre.
Representante : Narváez Mendoza, Miguel
Email : c&gservices@yahoo.com

3.1.1. Misión:

Brindar calidad, eficiencia y seguridad en el servicio de transporte terrestre de pasajero, así como en el traslado de encomiendas, giros y valores, a través de una atención personalizada que garantice la satisfacción de nuestros clientes.

3.1.2. Visión:

Ser la empresa líder de transporte de pasajeros y carga, gozando de la mayor preferencia entre público usuario a nivel nacional por su imagen de confianza respeto y seguridad.

3.1.3. Valores:

En el Diagrama N° 01, se pueden apreciar los valores practicados por la empresa en sus actividades del día a día.

Diagrama N° 01: Valores de la empresa Trans. y Serv. C&G S.A.C.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

3.2. ENTORNO

3.2.1. Principales Competidores:

- Emtrafesa
- Ittsabus
- Oltursa
- Ormeño
- Cruz del Sur
- Línea
- América Express
- Civa

3.2.2. Principales Proveedores:

- Neuma Perú
- Grifos Estrella de David
- Divemotor
- Alfredo Pimentel Sevilla
- Grifos Primax
- Repuestos y Servicios RESEDISA
- Disvar Lubricantes

3.2.3. Mercado:

Prestar servicio de transporte a nivel nacional, tales como: Transporte turístico, transporte de personal, transporte interprovincial público de pasajeros, transporte de carga y encomiendas con reparto, servicio de agencia de viajes y turismo.

3.2.4. Clientes:

En el Cuadro N° 03, se presentan los principales clientes que les brindan el servicio de transporte por diferente motivo.

Cuadro N° 03: Principales clientes de la empresa.

Usuarios con destino a:	Servicio de Transporte de Personal (Empresas Industriales)
Trujillo	Danper Trujillo
Chiclayo	Trupal
Piura	Consermet
Sullana	Agroindustrial Laredo S.A.A.
Talara	Molinera Inca
Bagua	Casa Grande S.A.A.
Jaén	Cartavio S.A.A.
Cajamarca	
Túmbes	

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

3.3. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.3.1. Breve Reseña Histórica:

Transportes y Servicios C&G S.A.C., inició sus actividades comerciales un 30 de Julio del año 2008, con el objetivo de prestar servicio de transporte a nivel nacional, tales como: Transporte turístico, transporte de personal, transporte interprovincial público de pasajeros, transporte de carga y encomiendas con reparto, servicio de agencia de viajes y turismo.

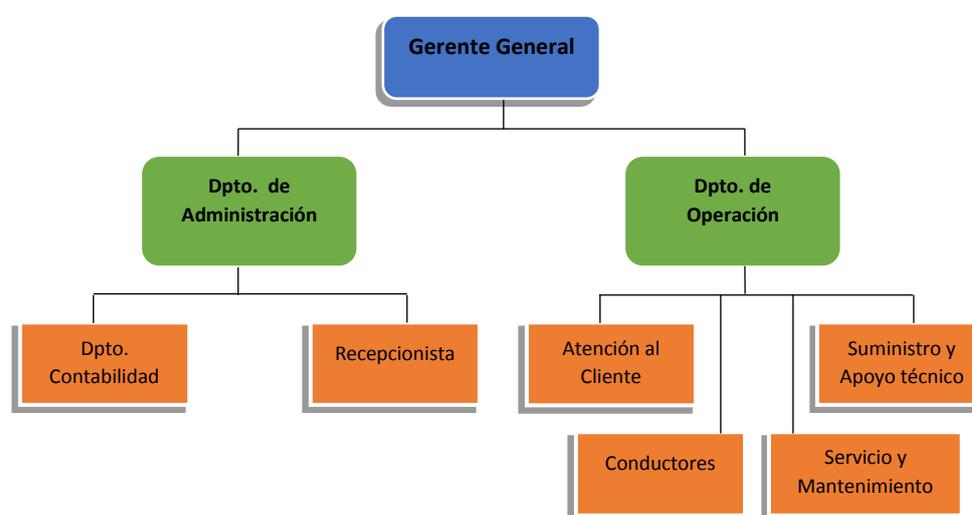
Esta distinguida empresa, cuenta con un establecimiento ubicado en la Av. Nicolás de Piérola # 1895 – Alto Mochica, Trujillo., en donde su personal altamente calificado brinda su mejor servicio a sus clientes. Además la empresa tiene como parte de sus activos 09 unidades (Ómnibus), que viajan

frecuentemente por la zona norte del país. Cabe resaltar que la empresa obtuvo un préstamo que fue destinado para la adquisición de 02 nuevas unidades para el año 2013.

3.3.2. Organigrama de la empresa:

En el Diagrama N° 02, podemos observar el organigrama establecido por la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Diagrama N° 02: Organigrama de la empresa.



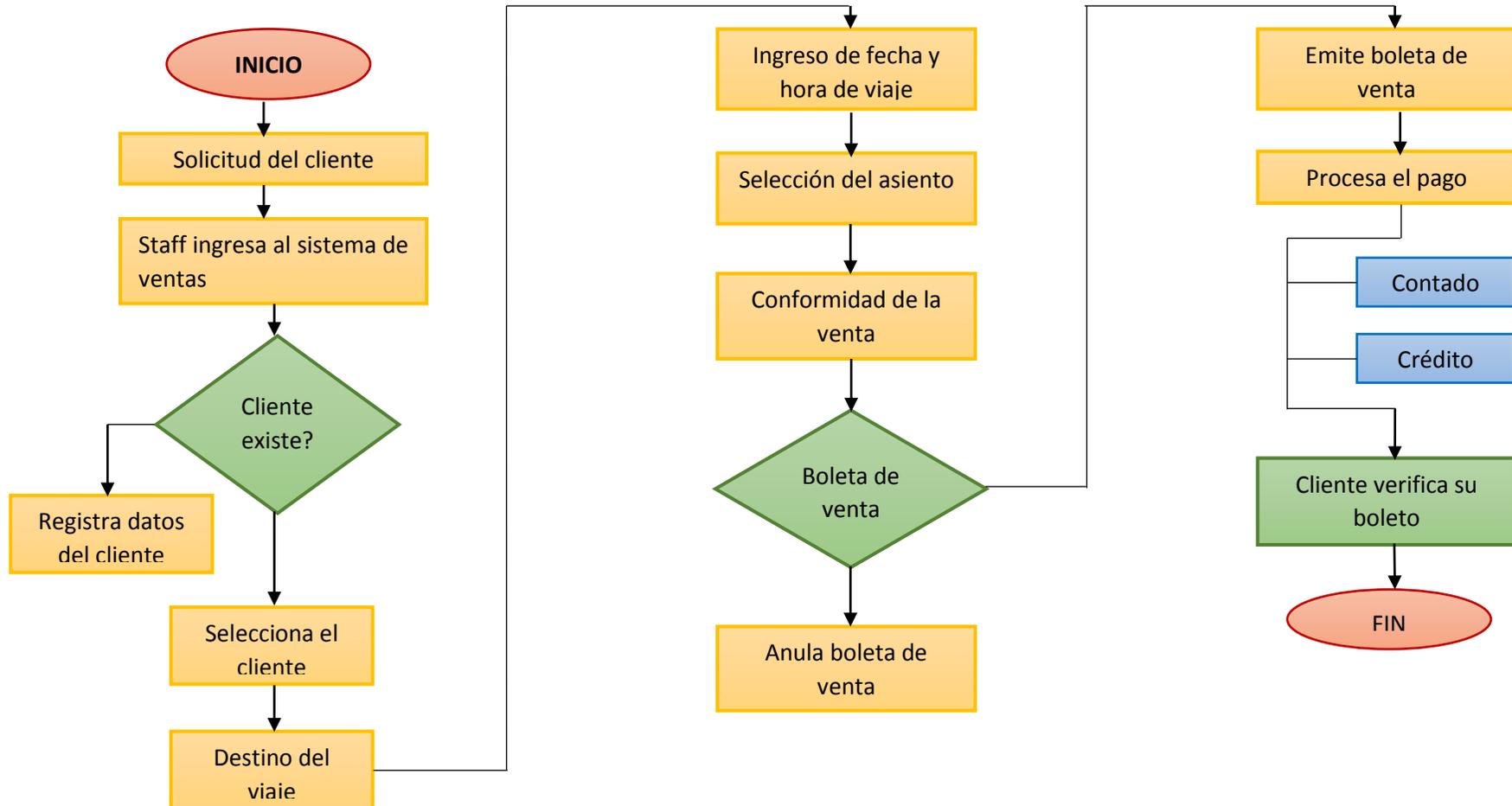
Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

3.3.3. Diagrama de Flujo del Proceso de Ventas

En el Diagrama N° 03, se puede apreciar el flujograma del proceso de ventas de pasajes en la empresa, desde que el cliente solicita su pasaje hasta la cancelación del mismo.

Diagrama N° 03: Flujograma del Proceso de Ventas de pasajes.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

CAPÍTULO IV
PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN
DE RESULTADOS

4.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo, exponemos un resumen de la entrevista, las tablas y gráficos del cuestionario aplicado e interpretación de las respuestas ofrecidas por el personal del área de ventas de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Esta investigación fue realizada después de haber sido aplicado los instrumentos, los cuales arrojaron los insumos necesarios que permitieron la presentación del presente capítulo, es de esta manera como se ordenaron los ítems en atención a los indicadores de los estudios, dando lugar a 10 Tablas con sus respectivas frecuencias absolutas y porcentuales para que de esta manera sea más fácil su comprensión. El Cuestionario que ha sido aplicado al área de estudio, se puede observar en: *(Anexo N° 01)*

Se conoció el proceso específico del área de ventas a través de las herramientas consideradas en el Capítulo II y son:

4.1.1. Resultados obtenidos de la encuesta aplicada al personal del área de ventas de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C.

A continuación se presentarán las tablas, gráficos, interpretaciones y análisis que se obtuvieron producto de las 10 preguntas realizadas al personal del área de ventas, para diagnosticarlas:

En la Tabla N° 01, se puede apreciar si la empresa elabora o no el Cash Flow en su gestión comercial.

Tabla N° 01: Aplicación del Cash Flow en la empresa.

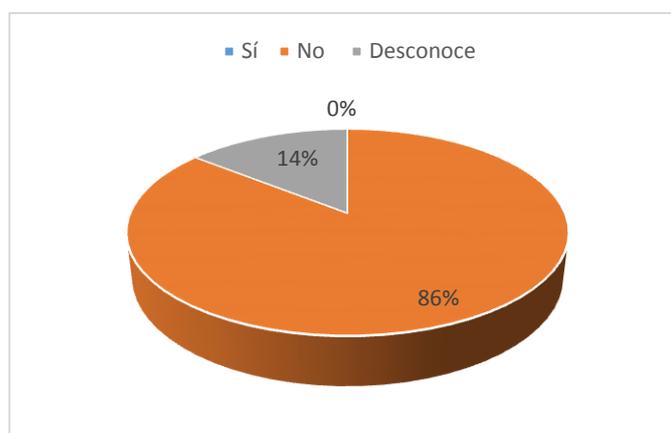
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	12	86%
Desconoce	2	14%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 01, se presenta el nivel de aplicación de dicha herramienta en la gestión comercial de la empresa.

Gráfico N° 01: Nivel de aplicación.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

Como se puede observar en la Tabla N° 01 y el Gráfico N° 01, el 86% de las personas encuestadas afirma que la empresa no aplica el cash flow y un 14% de ellas desconoce si aplica o no dicha herramienta.

Análisis:

Es importante la aplicación del Cash flow, porque diariamente la empresa maneja entradas y salidas de efectivo, es claro que se requiere contar con el conocimiento necesario para lograr controlar el manejo de efectivo, para ello se utilizará el cash flow.

En la Tabla N° 02, se puede observar si la empresa determina sus necesidades de cobranza, aun sin contar con un flujo de caja.

Tabla N° 02: La empresa determina sus necesidades de cobranza.

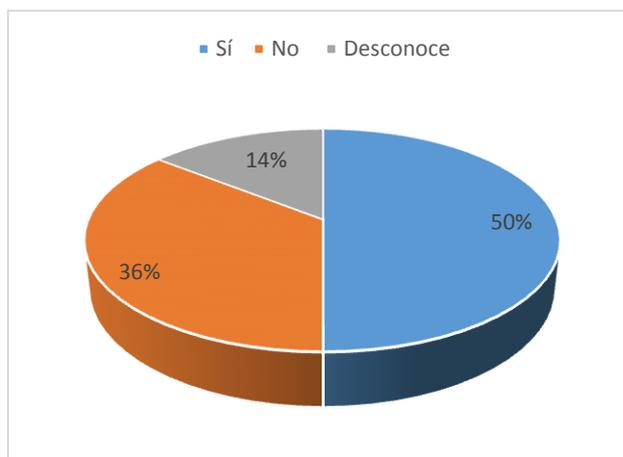
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Sí	7	50%
No	5	36%
Desconoce	2	14%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 02, se representa si la empresa determina sus necesidades de cobranza, aun sin contar con un flujo de caja.

Gráfico N° 02: La empresa determina sus necesidades de cobranza.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

De acuerdo a lo mostrado en la Tabla N° 02 y el Gráfico N° 02, se evidencian que el 50% conocen el control de cobranzas, el 36% niega la existencia de dicho control, y un 14% de los encuestados desconoce el tema.

Análisis:

Tener el control de las cobranzas implica una responsabilidad, porque son ingresos a favor de la empresa el cual se debe tener un control y realizar para beneficio de la misma.

En la Tabla N° 03, se puede observar con qué frecuencia programan sus cuentas por pagar a sus proveedores.

Tabla N° 03: Frecuencia de programación de pagos a sus proveedores.

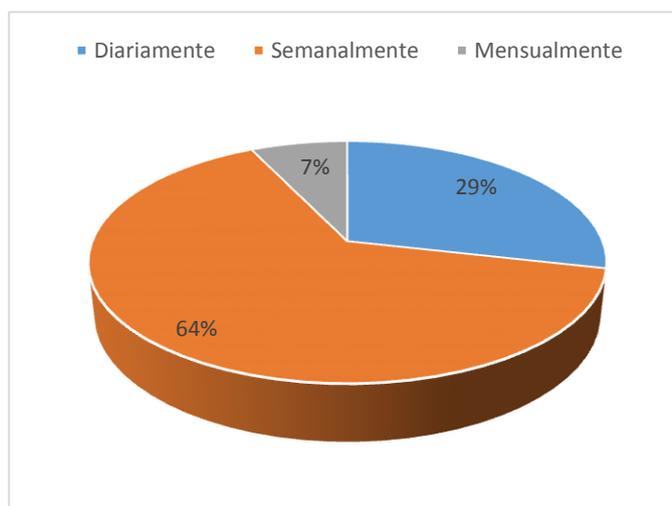
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	4	29%
Semanalmente	9	64%
Mensualmente	1	7%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 03, se representa la frecuencia de como programan sus cuentas por pagar a sus proveedores.

Gráfico N° 03: Frecuencia de programación de sus cuentas por pagar.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

Como podemos observar en la Tabla N° 03 y en el Gráfico N° 03, el 29% afirma que existe dicha programación diariamente, un 64% dice que lo realizan semanalmente y el 7% de los encuestados dice mensualmente.

Análisis:

La programación de los pagos se calcula de acuerdo a los ingresos efectuados por la empresa, la cual se tendría que aplicar un flujo de caja para poder tener un mejor control en los pagos a proveedores.

Con el cash flow, la empresa puede cubrir ciertos requerimientos u obligaciones que se presentan durante el día, como por ejemplo el pago a un proveedor o el pago a entidades bancarias.

En la Tabla N° 04, se puede evaluar la forma en que realizan el control de sus ingresos y la aplicación de sus préstamos.

Tabla N° 04: Modalidad del control de sus ingresos y préstamos.

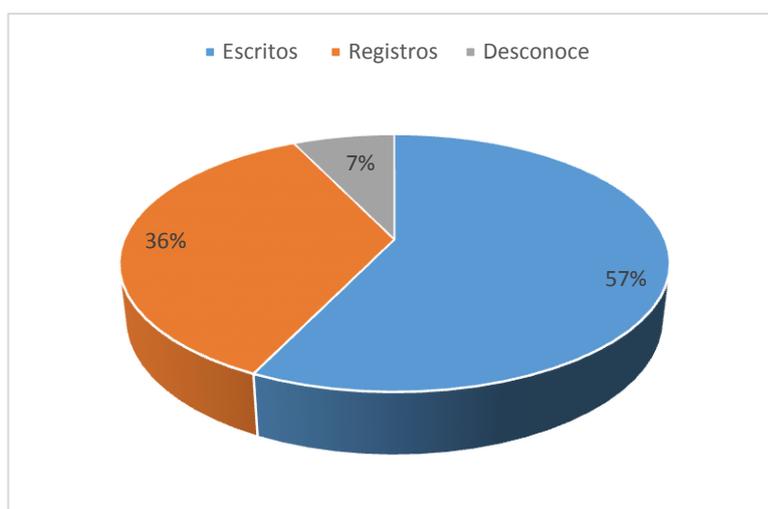
Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Escritos	8	57%
Registros	5	36%
Desconoce	1	7%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 04, presentamos el resultado de la modalidad de como controlan sus ingresos y sus préstamos que adquieren.

Gráfico N° 04: Modalidad del control de sus ingresos y préstamos.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

Según lo mostrado en la Tabla N° 04 y el Gráfico N° 04, el 57% llevan el control de sus ingresos en forma escrita, asimismo un 36% lo efectúa en registros, y un 7% desconoce de dicho efecto.

Análisis:

La aplicación del cash flow, es una herramienta que facilita una información contable y el tener un control de nuestros ingresos, para saber cómo aplicar y distribuir cada porcentaje del préstamo obtenido.

En la Tabla N° 05, se puede evaluar al personal del área de estudio, si tienen conocimiento sobre el uso de un instrumento (control de tesorería), de tal forma puedan cubrir sus obligaciones.

Tabla N° 05: Grado de conocimiento de un control de tesorería.

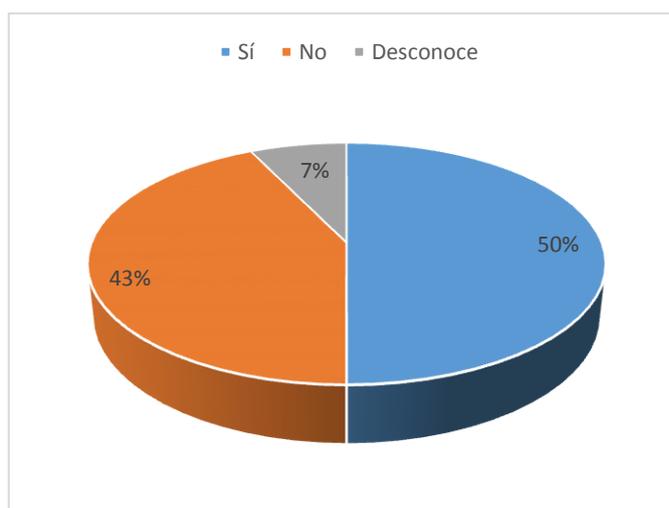
Alternativas	Muestra	%
Sí	7	50%
No	6	43%
Desconoce	1	7%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 05, podemos observar el porcentaje del grado de conocimientos de un control de tesorería.

Gráfico N° 05: Grado de conocimiento de un control de tesorería.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

De acuerdo a lo mostrado anteriormente, en la Tabla N° 05 y el Gráfico N° 05 se evidencia que el 50% de los encuestados manejan el control de tesorería, mientras que un 43% no tienen conocimiento de su uso y el 7% desconoce totalmente del tema.

Análisis:

El control de tesorería es de dirigir, evaluar y tener el control de los ingresos y egresos y de las obligaciones de la empresa y deberán informar a Gerencia si es que en verdad podemos cubrir nuestras obligaciones.

En la Tabla N° 06, se puede apreciar si el personal encuestado sabe cómo medir el crecimiento de la empresa.

Tabla N° 06: Grado de conocimiento de cómo medir el crecimiento de la E°.

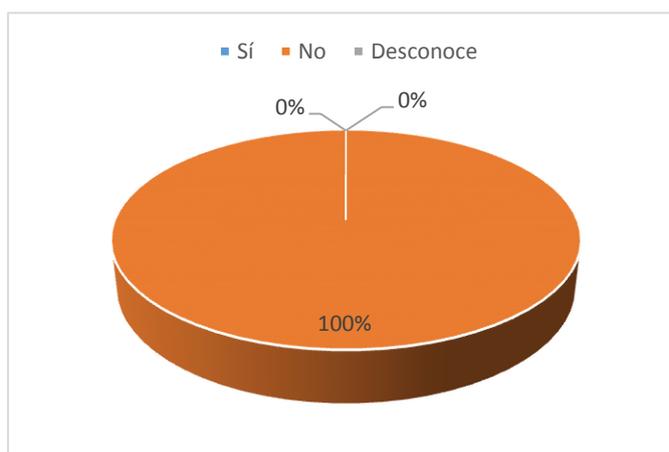
Alternativas	Muestra	%
Sí	0	0%
No	14	100%
Desconoce	0	0%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 06, se puede observar el nivel de conocimiento de cómo medir el crecimiento de la empresa, teniendo en cuenta que no elaboran el cash flow.

Gráfico N° 06: Grado de conocimiento de cómo medir el crecimiento de la E°.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

Como se aprecia en la Tabla N° 06 y el Gráfico N° 06, el 100% de los empleados no tienen conocimiento como poder medir el crecimiento de la empresa en la que laboran.

Análisis:

Con la aplicación del Cash Flow, la empresa al final de cada periodo tendrá un saldo final donde mostrará si tiene o no solvencia para afrontar sus obligaciones.

En la Tabla N° 07, se puede apreciar con qué frecuencia se planifican los ingresos, producto de sus ventas.

Tabla N° 07: Frecuencia de planificación de sus ingresos por ventas.

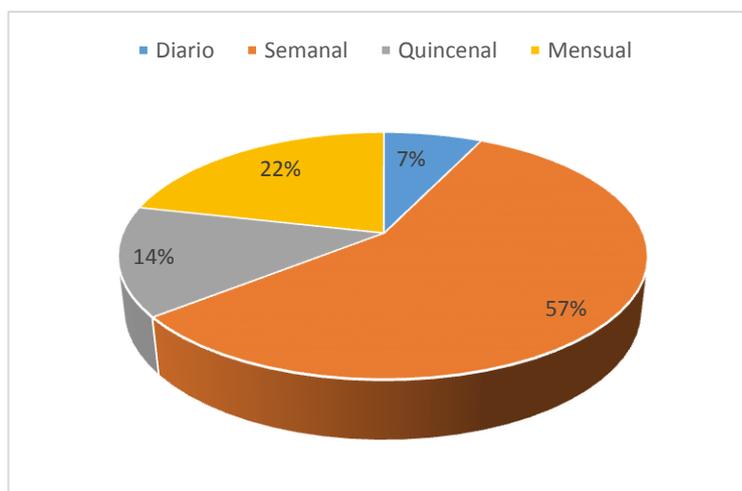
Alternativas	Muestra	%
Diario	1	7%
Semanal	8	57%
Quincenal	2	14%
Mensual	3	21%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 07, se puede observar la frecuencia de planificación de sus ingresos por ventas en la empresa.

Gráfico N° 07: Frecuencia de planificación de sus ingresos por ventas.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

Como observamos en la Tabla N° 07 y el Gráfico N° 07, el 7% de los encuestados manifiestan que planifican diariamente sus ingresos por ventas,

un 57% que planifica semanalmente, un 14% de manera quincenal y por último un 22% lo realiza mensualmente.

Análisis:

La planificación de los ingresos por ventas de la empresa, nos sirve para anticiparnos al futuro para cualquier hecho o amenaza que pueda transcurrir en la empresa.

En la Tabla N° 08, se puede apreciar si el personal de ventas tiene conocimiento de cómo controlar los egresos de efectivo.

Tabla N° 08: Grado de conocimiento de cómo controlar los egresos de efectivo.

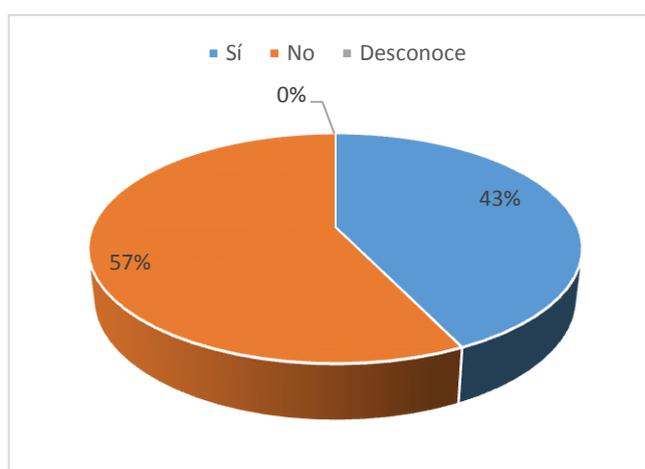
Alternativas	Muestra	%
Sí	6	43%
No	8	57%
Desconoce	0	0%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 08, se puede apreciar el nivel de conocimiento de cómo manejar un buen control de sus egresos de efectivos.

Gráfico N° 08: Grado de conocimiento de cómo controlar los egresos de efectivo.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

En la Tabla N° 08 y Gráfico N° 08, se puede evaluar que un 43%, tiene el control de egresos de efectivo, mientras que un 57% no maneja un control de dicha información.

Análisis:

La importancia de contar con un estado financiero de egresos, donde se registren cada salida de efectivo de la empresa, permitirá un control más eficiente de los mismos.

En la Tabla N° 09, podemos observar si el personal involucrado con el área de estudio considera que el cash flow sirve como una herramienta para mejorar la gestión comercial de la empresa.

Tabla N° 09: El cash flow sirve para mejorar la gestión comercial.

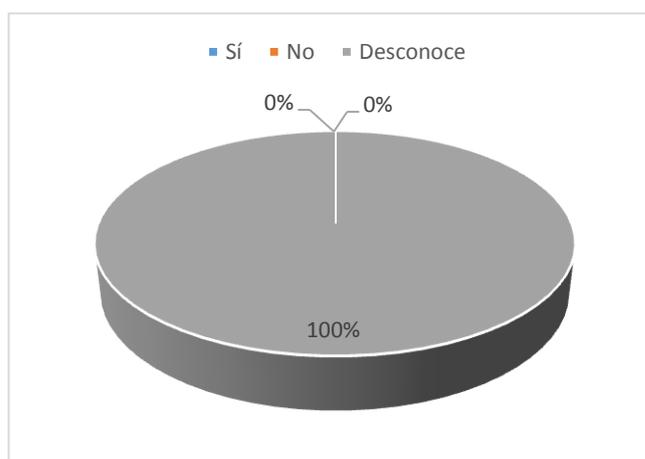
Alternativas	Muestra	%
Sí	0	0%
No	0	0%
Desconoce	14	100%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 09, podemos observar que el personal desconoce que el cash flow sirve para mejorar la gestión comercial de la empresa.

Gráfico N° 09: El cash flow sirve para mejorar la gestión comercial.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

En la Tabla N° 09 y el Gráfico N°09, podemos observar que un 100% de los encuestados manifestaron que desconocen que dicha herramienta mejora la gestión comercial de la empresa.

Análisis:

El cash flow es un instrumento financiero muy importante para la empresa, ya que permite visualizar las necesidades de efectivo que tendrá la organización en un corto plazo, por ende mejora la gestión comercial anticipando información contable y así tomar decisiones más acertadas.

En la Tabla N° 10, se puede apreciar si en la empresa elaboran estados financieros proforma (proyectados).

Tabla N° 10: Elaboran estados financieros proforma.

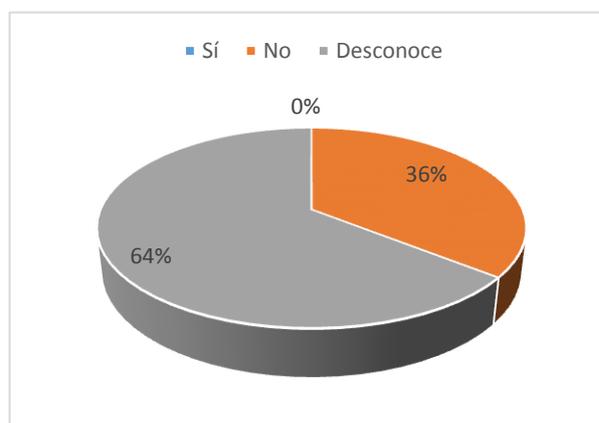
Alternativas	Muestra	%
Sí	0	0%
No	5	36%
Desconoce	9	64%
TOTAL	14	100%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

En el Gráfico N° 10, se puede observar si en la empresa elaboran estados financieros proforma (proyectados).

Gráfico N° 10: Elaboran estados financieros proforma.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C., Encuesta Mayo 2014.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Interpretación:

En la Tabla N° 10 y en el Gráfico N° 10, se puede observar que el 36% dice que no elaboran estados proforma en la empresa, mientras que un 64% manifiesta que desconoce dicha aplicación.

Análisis:

La elaboración de los estados proforma, permite en una empresa mostrar anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el resultado de la gestión futura de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado.

4.1.1.1. Discusión de Resultados obtenidos de la encuesta aplicada al personal del área de ventas de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Después de haber concluido con la aplicación de la encuesta, se obtuvieron datos que fueron analizados minuciosamente, en base a ellos se identificaron los puntos críticos que suscitan actualmente en el área de ventas de la empresa.

Según la información recolectada producto de las respuestas manifestadas por el personal, presentamos los hallazgos que ostenta la empresa y que mediante nuestra propuesta de aplicación lograremos optimizarlos y por ende mejorar la gestión comercial, a continuación exponemos los mencionados puntos:

En el área de ventas se detectaron deficiencias producidas por el mal manejo e ineficiente control de los ingresos y gastos generados por la empresa, tales como:

- a. La empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C., no elabora el cash flow. (Desde Agosto 2008 – A la actualidad)
- b. La gerencia no realiza estimaciones para la elaboración de dicha herramienta, lo que incide en la situación operativa, económica y financiera de la empresa.

- c. No existe control por parte de la tesorería en el manejo del dinero que ingresa diariamente a la empresa, incidiendo en que los depósitos efectuados tampoco reflejan las sumas reales ingresadas.
- d. No existe un cronograma de pagos de sus cuentas por pagar a sus proveedores, lo que muestra descontrol de los egresos.
- e. No se controlan los ingresos por préstamos de terceros y no cuentan con información de la distribución de sus ingresos.
- f. No existe una planificación o un control de sus ventas generadas del día a día, lo que limita conocer lo ingresado.
- g. Se realizan pagos en efectivo sin autorización de los superiores, hecho que incide en anarquía del control interno del área.
- h. Depósitos emitidos que no sustentan las ventas generadas, desvirtuando la información financiera y la toma de decisiones.
- i. No existe supervisión en sus cuentas corrientes, impactando en el control de sus cuentas por cobrar y las provisiones para cobranza dudosa.

En conclusión, se puede decir que este tipo de operaciones vienen a confirmar lo expuesto en la hipótesis de la investigación, la cual plantea evaluar las necesidades del área de ventas y llegar a tener el control de sus ingresos y gastos generados por la empresa, para encaminarlas a posibles alternativas de solución y demostrar que existen herramientas que permiten el control de sus operaciones realizadas.

4.1.2. Propuesta de aplicación del Cash Flow y la proyección de sus Estados Financieros Proforma, para mejorar la Gestión Comercial en la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Considerando el diagnóstico expuesto anteriormente, respecto al control de sus ingresos y egresos generados por las ventas de la empresa, presentamos

nuestra propuesta o alternativa de solución, para optimizar aquellos puntos críticos identificados, los mismos que ocasionan importantes pérdidas y por ende la disminución de la rentabilidad en la empresa. A continuación se detalla los temas que constituyen esta propuesta, que lograrán mejorar significativamente la gestión comercial.

- a. Estimación de los presupuestos de Ventas, Compras, Personal, Gastos Operativos, Tributos por pagar y Financiamiento.
- b. Aplicación del Cash Flow en base a los presupuestos estimados.
- c. Se elaboraran notas a los estados financieros.(*Ver Anexo N° 08*)
- d. Se proyectaran los Estados Financieros Proforma (Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados), en forma mensual para ser comentados y discutidos por un Comité Gerencial constituido por los funcionarios de las áreas y el Gerente.
- e. Comparación de los Estados Financieros proporcionados por la empresa vs los Estados Proforma, para determinar la variación que existe entre ellos y determinar las decisiones a tomar.
- f. Establecer acciones de monitoreo por el órgano de control interno de la empresa, y reporte quincenal de su funcionamiento.

4.1.3. Evaluación de los Estados Financieros pasados, para facilitar la predicción de los Estados Proforma.

4.1.3.1. Estados Financieros Pasados Año 2013, Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa, los mismos que ya han sido declarados a SUNAT y nos fueron proporcionados por la empresa para efectos de evaluación y estudio en nuestra aplicación.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de Diciembre del 2013

(EN NUEVOS SOLES)

<u>ACTIVO</u>	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	124,375.58
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	86,922.41
Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), Directores y Gerentes	3,525.72
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	214,823.71
ACTIVO NO CORRIENTE	
Propiedades, Planta y Equipo	459,795.06
Intangibles	59,932.22
Depreciación, Amortización y Agotamiento Acumulados	(27,587.70)
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	60,421.10
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	552,560.68
TOTAL ACTIVO	767,384.39

<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
PASIVO CORRIENTE	
Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por pagar	92,467.25
Remuneraciones y Participaciones por pagar	11,826.05
Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	38,030.48
Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	123,392.42
TOTAL PASIVO CORRIENTE	265,716.20
PASIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	299,878.78
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	299,878.78
PATRIMONIO	
Capital	111,562.46
Resultados Acumulados	90,226.96
TOTAL PATRIMONIO	201,789.42
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	767,384.39

Fuente:
Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 de Diciembre del 2013
(EN NUEVOS SOLES)

VENTAS		879,820.50
COSTO DE VENTAS		(667,937.29)
	MARGEN BRUTO	<u>211,883.21</u>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		(62,601.60)
GASTOS DE VENTAS		(26,827.94)
GASTOS FINANCIEROS		(35,900.00)
	UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>86,553.66</u>
(-) IMPUESTO A LA RENTA DEL PERIODO		(25,966.10)
Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.	UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>60,587.56</u>
Elaborado por: Grupo de Investigación.		<u><u>60,587.56</u></u>

4.1.3.2. APLICACIÓN DEL CASH FLOW Y SUS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA AÑO 2013.

La empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C, no aplica el Cash Flow como herramienta para el buen control de su gestión comercial, por tal motivo se aplicará dicha herramienta en la

empresa, para ello se elaborarán los presupuestos (Ventas, Compras, Personal, Gastos Operativos, Tributos por Pagar y Financiamiento) que permitirán facilitar el desarrollo del Cash Flow y posteriormente proformar los Estados Financieros. Para estos efectos a continuación se presentan los siguientes supuestos:

Presupuesto de Ventas

La empresa tiene como política efectuar la venta de sus servicios, un 70% al contado y un 30% al crédito. Cabe resaltar que los créditos son otorgados a compañías industriales por motivos de servicio de transporte a su personal. *(Ver en Anexo N° 02)*

Presupuesto de Compras

En base a su Presupuesto de Ventas, la empresa realiza las compras de insumos y otros para abastecer sus demandas. La empresa efectúa el 50% de sus compras al contado y el otro 50%, los proveedores les otorgan un crédito de 30 días. *(Ver en Anexo N° 03)*

Presupuesto del Personal

Los sueldos del personal equivalen a S/. 45,000 nuevos soles mensuales. De este monto se efectúan los descuentos de ley, la ONP y los aportes de la empresa (Essalud). De este presupuesto se obtiene los sueldos netos a pagar y las contribuciones sociales del personal. *(Ver en Anexo N° 04)*

Presupuesto de Gastos Operativos

Los Gastos Operativos de la empresa son cancelados al contado. Se estima que un 70% del monto total de dichos gastos son otorgados a los Gastos de Administración y el resto 30% son derivados a los Gastos de Ventas. *(Ver en Anexo N° 05)*

Presupuesto de Tributos por Pagar

En este presupuesto se determinan los tributos por pagar (IGV a pagar (18%), P/A/C del Impuesto a la Renta (1.5%) y las

Contribuciones sociales del personal), calculando cada uno de ellos para luego totalizar el monto a pagar. (*Ver en Anexo N° 06*)

Presupuesto de Financiamiento

La empresa obtendrá un préstamo de S/. 600,000 nuevos soles para la adquisición de 02 nuevas unidades para incrementar su flota de Ómnibus. Este préstamo será pagado en 12 meses, en el presupuesto también se consideran los intereses generados por cada cuota a cancelar. (*Ver en Anexo N° 07*)

Para efectuar el Cash Flow o Flujo de Caja, se necesitará analizar los presupuestos que anteriormente se han señalado, para luego realizar dicha herramienta y a partir de ello elaborar sus Estados Proforma (Estado de Situación Financiera (ESF) y el Estado de Resultados (ER)).

ELABORACIÓN DEL CASH FLOW – PERIODO 2013

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

FLUJO DE CAJA

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Saldo Inicial	55,000.00	729,250.00	673,301.83	606,488.63	538,362.96	483,283.31	417,611.06	442,742.35	401,807.14	343,197.95	228,585.49	119,546.14	55,000.00
Ingresos													
Ventas al Contado	135,000.00	128,000.00	115,500.00	126,700.00	125,000.00	118,900.00	205,600.00	150,000.00	123,050.00	98,750.00	105,850.00	190,960.00	1,623,310.00
Cobranzas ventas al Crédito	40,500.00	38,400.00	34,650.00	38,010.00	37,500.00	35,670.00	61,680.00	45,000.00	36,915.00	29,625.00	31,755.00	57,288.00	486,993.00
Otros Ingresos													
Total Ingresos	175,500.00	166,400.00	150,150.00	164,710.00	162,500.00	154,570.00	267,280.00	195,000.00	159,965.00	128,375.00	137,605.00	248,248.00	2,110,303.00
Egresos													
Pago a Proveedores	(47,000.00)	(97,000.00)	(92,100.00)	(81,100.00)	(84,340.00)	(89,340.00)	(99,000.00)	(95,750.00)	(92,946.00)	(100,466.00)	(96,068.00)	(102,558.00)	(1,077,668.00)
Pago al Personal	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(39,150.00)	(88,200.00)	(518,850.00)
Pago de Tributos	-	(15,028.17)	(21,763.20)	(20,135.66)	(18,809.66)	(15,292.25)	(21,248.72)	(32,395.21)	(18,178.18)	(20,621.47)	(23,196.34)	(21,045.80)	(227,714.65)
Pago de Servicios	(15,100.00)	(13,670.00)	(12,200.00)	(11,950.00)	(14,330.00)	(13,210.00)	(16,050.00)	(13,440.00)	(10,800.00)	(14,900.00)	(15,780.00)	(17,305.00)	(168,735.00)
Otros Pagos													
Total Egresos	(101,250.00)	(164,848.17)	(165,213.20)	(152,335.66)	(156,629.66)	(156,992.25)	(175,448.72)	(180,735.21)	(161,074.18)	(175,137.47)	(174,194.34)	(229,108.80)	(1,992,967.65)
Flujo de caja Económico	129,250.00	730,801.83	658,238.63	618,862.96	544,233.31	480,861.06	509,442.35	457,007.14	400,697.95	296,435.49	191,996.14	138,685.35	172,335.35
Financiamiento													
Préstamos Obtenidos	600,000.00												600,000.00
Amortización		(50,000.00)	(45,000.00)	(70,000.00)	(53,000.00)	(55,000.00)	(58,000.00)	(48,000.00)	(50,000.00)	(59,000.00)	(63,000.00)	(49,000.00)	(600,000.00)
Intereses		(7,500.00)	(6,750.00)	(10,500.00)	(7,950.00)	(8,250.00)	(8,700.00)	(7,200.00)	(7,500.00)	(8,850.00)	(9,450.00)	(7,350.00)	(90,000.00)
Total Financiamiento	600,000.00	(57,500.00)	(51,750.00)	(80,500.00)	(60,950.00)	(63,250.00)	(66,700.00)	(55,200.00)	(57,500.00)	(67,850.00)	(72,450.00)	(56,350.00)	(90,000.00)
Flujo de caja Financiero	729,250.00	673,301.83	606,488.63	538,362.96	483,283.31	417,611.06	442,742.35	401,807.14	343,197.95	228,585.49	119,546.14	82,335.35	82,335.35

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
 Al 31 de Diciembre del 2013
 (EN NUEVOS SOLES)

<u>ACTIVO</u>		NOTA
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	201,117.74	1
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	104,496.02	2
Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), Directores y Gerentes	3,380.00	3
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	308,993.76	
ACTIVO NO CORRIENTE		
Propiedades, Planta y Equipo	671,233.66	4
Intangibles	4,434.86	5
Depreciación, Amortización y Agotamiento Acumulados	(43,155.12)	6
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	146,583.79	7
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	779,097.19	
TOTAL ACTIVO	1,088,090.95	
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
PASIVO CORRIENTE		
Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por pagar	227,714.65	8
Remuneraciones y Participaciones por pagar	12,587.90	9
Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	166,840.41	10
Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	73,780.69	11
TOTAL PASIVO CORRIENTE	480,923.65	
PASIVO NO CORRIENTE		
Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	290,428.52	12
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	290,428.52	
PATRIMONIO		
Capital	192,287.80	13
Resultados Acumulados	124,450.98	14
TOTAL PATRIMONIO	316,738.78	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,088,090.95	S.A.C.

Fuente: Transportes y Servicios C&G

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Las notas adjuntas números 1 a 14 forman parte integral de estos estados financieros.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
Al 31 de Diciembre del 2013
(EN NUEVOS SOLES)

VENTAS	1,623,310.00
COSTO DE VENTAS	(1,132,428.00)
MARGEN BRUTO	<u>490,882.00</u>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	(118,114.50)
GASTOS DE VENTAS	(50,620.50)
GASTOS FINANCIEROS	(90,000.00)
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>232,147.00</u>
(-) IMPUESTO A LA RENTA DEL PERIODO	(69,644.10)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u><u>162,502.90</u></u>

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

DETERMINACIÓN DE VARIACIONES (ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA)

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

VARIACIONES DEL ESF DE LA E^o Y ESF PROFORMA

AÑO 2013

RUBROS	ESF E ^o 2013	%	ESF PROFORMA 2013	%	VARIACIÓN 2013
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	124,375.58	16.21%	201,117.74	18.48%	2.28%
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	86,922.41	11.33%	104,496.02	9.60%	-1.72%
Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), Directores y Gerentes	3,525.72	0.46%	3,380.00	0.31%	-0.15%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	214,823.71	27.99%	308,993.76	28.40%	0.40%
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedades, Planta y Equipo	459,795.06	59.92%	671,233.66	61.69%	1.77%
Intangibles	59,932.22	7.81%	4,434.86	0.41%	-7.40%
Depreciación, Amortización y Agotamiento Acumulados	-27,587.70	-3.60%	-43,155.12	-3.97%	-0.37%
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	60,421.10	7.87%	146,583.79	13.47%	5.60%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	552,560.68	72.01%	779,097.19	71.60%	-0.40%
TOTAL ACTIVO	767,384.39	100.00%	1,088,090.95	100.00%	0.00%
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por pagar	92,467.25	12.05%	227,714.65	20.93%	8.88%
Remuneraciones y Participaciones por pagar	11,826.05	1.54%	12,587.90	1.16%	-0.38%
Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	38,030.48	4.96%	166,840.41	15.33%	10.38%
Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	123,392.42	16.08%	73,780.69	6.78%	-9.30%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	265,716.20	34.63%	480,923.65	44.20%	9.57%
PASIVO NO CORRIENTE					
Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	299,878.78		290,428.52		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	299,878.78	39.08%	290,428.52	26.69%	-12.39%
PATRIMONIO					
Capital	111,562.46	14.54%	192,287.80	17.67%	3.13%
Resultados Acumulados	90,226.96	11.76%	124,450.98	11.44%	-0.32%
TOTAL PATRIMONIO	201,789.42	26.30%	316,738.78	29.11%	2.81%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	767,384.39	100.00%	1,088,090.95	100.00%	0.00%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

DETERMINACIÓN DE VARIACIONES (ESTADOS DE RESULTADOS)

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

VARIACIONES DEL ER DE LA E° Y ER PROFORMA

AÑO 2013

RUBROS	ESF E°	%	ESF	%	VARIACIÓN
	2013		PROFORMA		2013
VENTAS	879,820.50	100.00%	1,623,310.00	100.00%	0.00%
COSTO DE VENTAS	(667,937.29)	-75.92%	(1,132,428.00)	-69.76%	6.16%
MARGEN BRUTO	211,883.21	24.08%	490,882.00	30.24%	6.16%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	(62,601.60)	-7.12%	(118,114.50)	-7.28%	-0.16%
GASTOS DE VENTAS	(26,827.94)	-3.05%	(50,620.50)	-3.12%	-0.07%
GASTOS FINANCIEROS	(35,900.00)	-4.08%	(90,000.00)	-5.54%	-1.46%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	86,553.66	9.84%	232,147.00	14.30%	4.46%
(-) IMPUESTO A LA RENTA DEL PERIODO	(25,966.10)	-2.95%	(69,644.10)	-4.29%	-1.34%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	60,587.56	6.89%	162,502.90	10.01%	3.12%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

GRÁFICAS DEL ANÁLISIS VERTICAL DE LOS ESTADOS DE RESULTADOS 2013 (AL POR CIENTO)

El margen bruto de la empresa en su ER Proforma, muestra un incremento del 6.16% respecto al ER de la empresa, esto se ve reflejado debido a que sus costos de ventas han disminuido respecto a sus ventas, de esta manera ocasiona el crecimiento de su utilidad bruta. *(Ver Tabla N° 11 y Gráfico N° 11)*

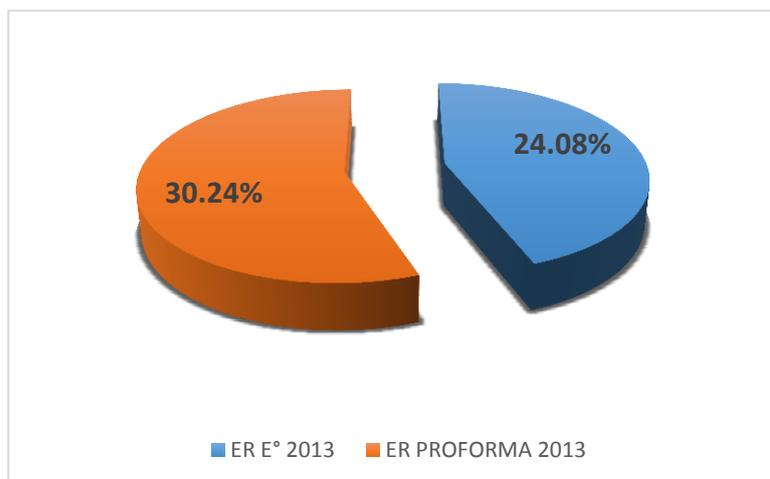
Tabla N° 11: Variación – Margen Bruto.

	ER E° 2013	ER PROFORMA
MARGEN BRUTO	24.08%	30.24%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Gráfico N° 11: Margen Bruto – ER de la E° y ER Proforma.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

La utilidad operacional también muestra un comportamiento de crecimiento al igual que la utilidad bruta, mostrando un 4.46% debido a la disminución de sus gastos operativos (Gastos Administrativos y Gastos de Ventas). (Ver Tabla N° 12 y Gráfico N° 12)

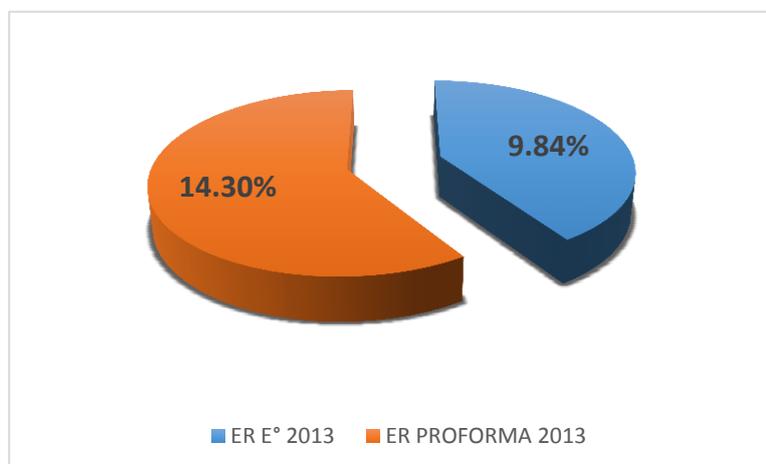
Tabla N° 12: Variación – Utilidad Operativa.

	ER E° 2013	ER PROFORMA
UTILIDAD DE OPERACIÓN	9.84%	14.30%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Gráfico N° 12: Utilidad Operativa - ER de la E° y ER Proforma.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

La utilidad neta también muestra una tendencia de crecimiento, debido al incremento de sus ventas y la reducción de sus costos de ventas, mejorando significativamente sus utilidades o sus márgenes de utilidad, mostrando un aumento de 3.12%. (Ver Tabla N° 13 y Gráfico N° 13)

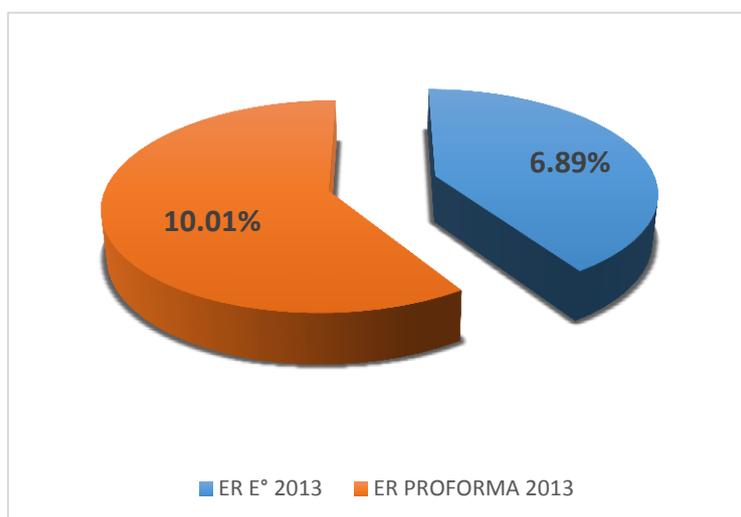
Tabla N° 13: Variación – Utilidad Neta.

	ER E° 2013	ER PROFORMA
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.89%	10.01%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Gráfico N° 13: Utilidad Neta - ER de la E° y ER Proforma.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Los costos de ventas han disminuido en un 6.16% en relación a sus ventas netas, permitiendo así mejorar notablemente su utilidad bruta, esto sucedió debido a que se mejoró su gestión de compras. (Ver Tabla N° 14 y Gráfico N° 14)

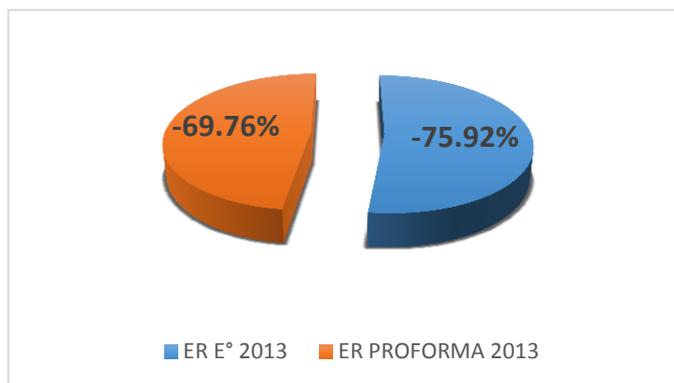
Tabla N° 14: Variación – Costo de Ventas.

	ER E° 2013	ER PROFORMA
COSTO DE VENTAS	-75.92%	-69.76%

Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

Gráfico N° 14: Costo de Ventas - ER de la E° y ER Proforma.



Fuente: Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Elaborado por: Grupo de Investigación.

4.1.3.3. Discusión de Resultados obtenidos de la aplicación del Cash Flow y sus Estados Financieros Proforma en la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Después de haber concluido con la aplicación del Cash Flow y sus Estados Financieros Proforma, se obtuvieron resultados favorables para la empresa, mejorando significativamente su gestión comercial. A continuación exponemos las mejoras implementadas:

- 1) Estimación de los presupuestos**, que le permite a la empresa tener una mejor planificación de sus obligaciones como sus cuentas por pagar a proveedores y sus tributos. Asimismo tener una programación de sus cuentas por cobrar a sus clientes.
- 2) Elaboración del Cash Flow**, le permitirá a la empresa tener un flujo que le ayudará a controlar mejor sus ingresos y egresos, ya que es el punto más crítico en la organización. Por otro lado les anticipará a posibles hechos que aún no se realizan de manera que se proyecta y se previene, tomando decisiones más acertadas para el beneficio mismo de la empresa.
- 3) Preparación de los Estados Proforma**, mediante esta aplicación nos permitirá programarnos antes de que los hechos ocurran a un mediano o largo plazo.

4.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Después de lo expuesto anteriormente en el diagnóstico y en la aplicación, podemos expresar que los puntos críticos identificados han sido parcialmente solucionados a través de la aplicación (Estimación de los presupuestos, Elaboración del cash flow y la Preparación de los estados proforma) propuesto inicialmente, por ello la empresa adoptará nuevas políticas para llevar un mejor control de sus actividades, ya que dependerá de si misma para optimizar aquellos puntos bajos que a la organización le genera grandes pérdidas producto de un ineficiente control.

Mediante un análisis de los resultados posteriormente a la aplicación, podemos señalar que si la empresa, hubiese implementado dicha aplicación dentro de su gestión comercial en el periodo 2013, hubiera obtenido resultados más favorables, dando un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa. El uso de dicho instrumento financiero, permite a la empresa anticiparse ante posibles hechos que puedan surgir en un momento dado, ya que al contar con el flujo económico de la empresa, ésta utilizará eficientemente sus recursos económicos disponibles por parte de la misma.

Asimismo la proyección de los estados proforma (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados), permite a la empresa visualizar como será el comportamiento de la empresa en el futuro, es decir muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance proforma revela la posición financiera esperada, es decir pronostica los activos, pasivos y capital contable al finalizar un periodo. Por otro lado los estados proforma son útiles no solamente en el proceso interno de planeación financiera, sino que normalmente lo requieren las partes interesadas, como los prestamistas (entidades financieras).

Dentro de la aplicación propuesta, también se desarrolló la proyección de los estados proforma, en donde podemos indicar que la empresa obtiene mejores ganancias o márgenes de utilidad, debido al mejor control de sus ingresos y egresos monitoreado por el cash flow, permitiendo así tomar decisiones más atinadas para el beneficio mismo de la organización.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

De acuerdo con la información disponible y con los análisis realizados, las principales conclusiones que se extraen de la investigación en la aplicación del cash flow son las siguientes:

1. Los procedimientos utilizados para diagnosticar la aplicación del cash flow como herramienta de gestión comercial de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C., son los mismos que estuvieron dentro del marco normativo, lográndose identificar los puntos críticos de la unidad económica en estudio (Ver punto 4.1.1.1 de la *pág. 46*), para luego proponer mejoras en la aplicación del cash flow, si fuese necesario, y aplicar medidas correctivas, de manera que las operaciones comerciales se desarrollen de acuerdo a normas, procedimientos y políticas de la empresa.
2. Al proponer la elaboración del cash flow en base a presupuestos estimados, y teniéndose en consideración los procedimientos propuestos en el marco teórico, los mismos que están alineados a lo expuesto en el punto 4.1.2 de la *pág. 47*; considerando las condiciones de calidad y oportunidad, para el mejor uso de los recursos económicos disponibles por parte de la empresa.
3. Se evaluaron los estados financieros que fueron proporcionados por la empresa y en base a ello se prepararon los estados financieros proforma, los mismos que fueron analizados logrando determinar la variación que existe entre ambos estados financieros (Ver punto 4.1.3.2 de las *pág. 56 y 57*), arrojando resultados positivos como el incremento de sus utilidades, lo que significa que se ha mejorado significativamente la gestión comercial en el área de ventas.

RECOMENDACIONES

De acuerdo con la problemática detectada y con los resultados de la investigación referente al tema, se pueden adelantarse las siguientes recomendaciones:

1. Planificar la corrección de las deficiencias estimadas en el punto 4.1.1.1 e implementar la aplicación periódica del cash flow en el área de ventas de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C., de acuerdo con las normas, procedimientos y políticas de la organización empresarial.
2. La gestión comercial en el área de ventas de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C., deberá considerar a corto plazo la aplicación del cash flow en sus seis (06) componentes de acuerdo a los procedimientos y políticas emanados por la unidad económica, y así mejorar las condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes o servicios y que se hagan al mínimo costo, con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos económicos disponibles.
3. La empresa prestadora de servicios Transportes y Servicios C&G S.A.C., debe optar por evaluar la aplicación del cash flow como una herramienta de gestión comercial, en forma periódica con la finalidad de corregir sus debilidades y deficiencias en forma oportuna, y con el único objetivo de obtener información relevante, confiable y fiable, y además mejorar la gestión del área de ventas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIBROS :

- Effio, F. (2008). *“Finanzas para Contadores”*. Lima, Perú: Entrelíneas S.R.L.
- Rojas, M. (2008). *“Planeamiento y Presupuesto Estratégico”*. Lima, Perú: Entrelíneas S.R.L.
- Ramírez, D. (2002). *“Contabilidad Administrativa” (2a. ed.)*. Lima, Perú: Corporación Gráfica Navarrete S.A.
- Rubio, A. (2011). *“Metodología de la Investigación Científica”*. Medellín, Colombia.

TESIS :

- Félix E. (2006), *“La administración del presupuesto y de los flujos de efectivo, como herramientas del control financiero de la empresa Confecciones Escolares S.A”*. Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala.
- Regalado, J y Campos, L (2008), *“Planeación Financiera y el Flujo de Caja”*. Universidad Nacional de Cajamarca. Perú.
- Merino, C. y Saldaña, C. (1998), *“El Estado de Flujos de Efectivo y su importancia en la Toma de decisiones a nivel Gerencial en la empresa Comercio y Servicios S.A.”*. Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo. Perú.
- Dieguez G. (2000), *“El Flujo de Efectivo: Una herramienta de planificación y control en un Proyecto Habitacional”*. Universidad Francisco Marroquín. Guatemala.

PÁGINAS WEB :

- Nunez. P. (2012). *Definición y Conceptos, Gestión Comercial*. España. Kknow. Recuperado de:

<http://www.knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestioncomercial.htm#vermas>

Última lectura: 22/03/2014

- Sepulcre J. (2010). *Entradas Relacionadas Definición de Gestión Comercial*. Recuperado de:

<http://www.guiaempresaxxi.com/gestion/docs-definicion-de-gestion-comercial.html>

Última lectura: 22/03/2014

- Zalas J. (2014). *Importancia, Gestión Comercial*. España. Manangerial. Recuperado de:

<http://www.gerentes.com/gcomercl.htm>

Última lectura: 22/03/2014

- Vargas F. (1992). *Gestión Comercial*. España. Tesipro. Recuperado de:

<http://www.tesipro.com/content/gestion-comercial>

Última lectura: 20/03/2014

- Simeón C. (2010). *Glosario Términos de Mercadeo (Marketing)*. Recuperado de:

<https://sites.google.com/site/icygnes/glosario-terminos-de-mercadeo-marketing>

Última lectura: 20/03/2014

ANEXOS

ANEXO N° 01: Cuestionario aplicado al Área de Ventas.

CUESTIONARIO					
Área:			Fecha:		
Nombre del Responsable:			Hora de Inicio:		
Cargo:			Hora de Término:		
EVALUACIÓN DE CONTROL DE INGRESOS Y EGRESOS					
N°	CRITERIO DE EVALUACIÓN	SÍ	NO	DESCONOCE	OBSERVACIÓN
1	¿La empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C elabora el cash flow?				
2	¿Sabe Usted si la empresa determina sus necesidades de cobranza, aun sin contar con un flujo de caja?				
3	¿Con qué frecuencia programan sus cuentas por pagar a sus proveedores?				
4	¿Cómo se realizan el control de sus ingresos y la aplicación de sus préstamos?				
5	¿Conoce Usted cuál es el instrumento de control de tesorería, para cubrir sus propias obligaciones?				
6	¿Sabe Usted cómo se puede medir el crecimiento de la empresa, si no cuenta con un flujo de efectivos?				
7	¿Con qué frecuencia planifican sus ingresos por ventas?				
8	¿Sabe Usted con qué estado financiero controla los egresos de efectivo?				
9	¿Cree Usted que el cash flow sirve como herramienta para mejorar la gestión comercial?				
10	¿Se preparan estados financieros proforma (proyectados)?				

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 02: Presupuesto de Ventas.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

PRESUPUESTO DE VENTAS

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Ventas al Contado	Ventas al Crédito	
		Ventas	Cobranzas
Enero	135,000.00	135,000.00	40,500.00
Febrero	128,000.00	128,000.00	38,400.00
Marzo	115,500.00	115,500.00	34,650.00
Abril	126,700.00	126,700.00	38,010.00
Mayo	125,000.00	125,000.00	37,500.00
Junio	118,900.00	118,900.00	35,670.00
Julio	205,600.00	205,600.00	61,680.00
Agosto	150,000.00	150,000.00	45,000.00
Septiembre	123,050.00	123,050.00	36,915.00
Octubre	98,750.00	98,750.00	29,625.00
Noviembre	105,850.00	105,850.00	31,755.00
Diciembre	190,960.00	190,960.00	57,288.00
Total	1,623,310.00	1,623,310.00	486,993.00

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 03: Presupuesto de Compras.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

PRESUPUESTO DE COMPRAS

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Compras al mes	Pagos	
		Del mes	Del mes anterior
Enero	94,000.00	47,000.00	0.00
Febrero	100,000.00	50,000.00	47,000.00
Marzo	84,200.00	42,100.00	50,000.00
Abril	78,000.00	39,000.00	42,100.00
Mayo	90,680.00	45,340.00	39,000.00
Junio	88,000.00	44,000.00	45,340.00
Julio	110,000.00	55,000.00	44,000.00
Agosto	81,500.00	40,750.00	55,000.00
Septiembre	104,392.00	52,196.00	40,750.00
Octubre	96,540.00	48,270.00	52,196.00
Noviembre	95,596.00	47,798.00	48,270.00
Diciembre	109,520.00	54,760.00	47,798.00
Total	1,132,428.00	566,214.00	511,454.00

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 04: Presupuesto de Personal.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

PLANILLA DE REMUNERACIONES

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Sueldo del mes	Total	ONP 13%	Neto a Pagar	Essalud	Total Tributos
Enero	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Febrero	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Marzo	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Abril	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Mayo	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Junio	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Julio	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Agosto	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Septiembre	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Octubre	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Noviembre	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Diciembre	45,000.00	45,000.00	5,850.00	39,150.00	4,050.00	9,900.00
Gratificación	45,000.00	45,000.00	0.00	45,000.00	0.00	0.00
Bonificación Ley N° 29351	4,050.00	4,050.00	0.00	4,050.00	0.00	0.00
Total	589,050.00	589,050.00	70,200.00	518,850.00	48,600.00	118,800.00

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

PRESUPUESTO DE PERSONAL Y DE CONTRIBUCIONES POR PAGAR

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Sueldos a Pagar	Tributos a Pagar
Enero	39,150.00	0.00
Febrero	39,150.00	9,900.00
Marzo	39,150.00	9,900.00
Abril	39,150.00	9,900.00
Mayo	39,150.00	9,900.00
Junio	39,150.00	9,900.00
Julio	39,150.00	9,900.00
Agosto	39,150.00	9,900.00
Septiembre	39,150.00	9,900.00
Octubre	39,150.00	9,900.00
Noviembre	39,150.00	9,900.00
Diciembre	88,200.00	9,900.00
Total	518,850.00	108,900.00

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 05: Presupuesto de Gastos Operativos.

**TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
PRESUPUESTO DE GASTOS OPERATIVOS**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Importe
Enero	15,100.00
Febrero	13,670.00
Marzo	12,200.00
Abril	11,950.00
Mayo	14,330.00
Junio	13,210.00
Julio	16,050.00
Agosto	13,440.00
Septiembre	10,800.00
Octubre	14,900.00
Noviembre	15,780.00
Diciembre	17,305.00
Total	168,735.00

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 06: Presupuesto de Tributos por Pagar.

**TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
DETERMINACIÓN DEL IGV A PAGAR**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Ventas	IGV Ventas	Compras	IGV Compras	IGV a Pagar	Mes de Pago
Enero	200,895.00	36,161.10	189,146.40	34,046.35	2,114.75	0.00
Febrero	193,895.00	34,901.10	144,146.25	25,946.33	8,954.78	2,114.75
Marzo	181,395.00	32,651.10	139,646.45	25,136.36	7,514.74	8,954.78
Abril	192,595.00	34,667.10	159,146.50	28,646.37	6,020.73	7,514.74
Mayo	190,895.00	34,361.10	176,846.00	31,832.28	2,528.82	6,020.73
Junio	184,795.00	33,263.10	137,146.15	24,686.31	8,576.79	2,528.82
Julio	271,495.00	48,869.10	169,146.20	30,446.32	18,422.78	8,576.79
Agosto	215,895.00	38,861.10	187,896.35	33,821.34	5,039.76	18,422.78
Septiembre	188,945.00	34,010.10	145,126.70	26,122.81	7,887.29	5,039.76
Octubre	164,645.00	29,636.10	104,496.85	18,809.43	10,826.67	7,887.29
Noviembre	171,745.00	30,914.10	124,136.00	22,344.48	8,569.62	10,826.67
Diciembre	256,855.00	46,233.90	198,946.45	35,810.36	10,423.54	8,569.62
Total	2,414,050.00	434,529.00	1,875,826.30	337,648.73	96,880.27	86,456.73

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
DETERMINACIÓN DE LOS P/A/C

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Ventas	P/a/c IR	Mes de Pago
Enero	200,895.00	3,013.43	
Febrero	193,895.00	2,908.43	3,013.43
Marzo	181,395.00	2,720.93	2,908.43
Abril	192,595.00	2,888.93	2,720.93
Mayo	190,895.00	2,863.43	2,888.93
Junio	184,795.00	2,771.93	2,863.43
Julio	271,495.00	4,072.43	2,771.93
Agosto	215,895.00	3,238.43	4,072.43
Septiembre	188,945.00	2,834.18	3,238.43
Octubre	164,645.00	2,469.68	2,834.18
Noviembre	171,745.00	2,576.18	2,469.68
Diciembre	256,855.00	3,852.83	2,576.18
Total	2,414,050.00	36,210.75	32,357.93

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
PRESUPUESTO DE TRIBUTOS POR PAGAR

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	IGV a Pagar	P/a/c	Contr. Por pagar	Total Tributos
Enero	0.00	0.00	0.00	0.00
Febrero	2,114.75	3,013.43	9,900.00	15,028.17
Marzo	8,954.78	2,908.43	9,900.00	21,763.20
Abril	7,514.74	2,720.93	9,900.00	20,135.66
Mayo	6,020.73	2,888.93	9,900.00	18,809.66
Junio	2,528.82	2,863.43	9,900.00	15,292.25
Julio	8,576.79	2,771.93	9,900.00	21,248.72
Agosto	18,422.78	4,072.43	9,900.00	32,395.21
Septiembre	5,039.76	3,238.43	9,900.00	18,178.18
Octubre	7,887.29	2,834.18	9,900.00	20,621.47
Noviembre	10,826.67	2,469.68	9,900.00	23,196.34
Diciembre	8,569.62	2,576.18	9,900.00	21,045.80
Total	86,456.73	32,357.93	108,900.00	227,714.65

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 07: Presupuesto de Financiamiento.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
FINANCIAMIENTO

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

Detalle	Amortización	Intereses	Total Pagos
Enero			
Febrero	50,000.00	7,500.00	57,500.00
Marzo	45,000.00	6,750.00	51,750.00
Abril	70,000.00	10,500.00	80,500.00
Mayo	53,000.00	7,950.00	60,950.00
Junio	55,000.00	8,250.00	63,250.00
Julio	58,000.00	8,700.00	66,700.00
Agosto	48,000.00	7,200.00	55,200.00
Septiembre	50,000.00	7,500.00	57,500.00
Octubre	59,000.00	8,850.00	67,850.00
Noviembre	63,000.00	9,450.00	72,450.00
Diciembre	49,000.00	7,350.00	56,350.00
Total	600,000.00	90,000.00	690,000.00

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO N° 08: Notas a los Estados Financieros.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

Notas a los Estados Financieros

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

10	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	NOTA 1	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013		T/C	2.81
(Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
SALDO DE CAJA AL 31-Dic-13			82,335.35
BANCO DE CREDITO SOLES 193-0107426010			6,534.55
BANCO DE CREDITO DOLARES 193-1052352127		33,891.60	95,235.39
BANCO CONTINENTAL DOLARES 0011-0280-55-0100003472		1,302.40	3,659.73
BANCO CONTINENTAL SOLES 0011-0280-55-0100002677			13,352.72
TOTAL			201,117.74

Fuente: Elaboración Propia.

12	Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	NOTA 2	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013		T/C	2.81
(Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
12101 FACTURAS POR COBRAR SOLES			85,373.75
FACTURAS POR COBRAR EN CANJE SOLES			
12102 FACTURAS POR COBRAR DOLARES		8,047.12	22,612.41
12104 FACTURAS POR COBRAR SOLES			6,101.70
12201 ANTICIPOS SOLES			-6,946.20
12202 ANTICIPOS DOLARES		-941.51	-2,645.64
TOTAL			104,496.02

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

Notas a los Estados Financieros

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

14	Cuentas por Cobrar al Personal, a los Accionistas (Socios), Directores y Gerentes	NOTA 3	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013		T/C	2.81
(Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
BENAVIDES CAMPOS, IVAN GUMERCINDO			650.00
SILVA CARBAJAL, LUIS ALBERTO			380.00
PEREIRA RUÍZ, JUAN CARLOS			1,200.00
GONZÁLES DÍAS, ANTONIO			700.00
RODRÍGUEZ RÍOS, NATIVIDAD			450.00
TOTAL			3,380.00

Fuente: Elaboración Propia.

33	Propiedades, Planta y Equipo	NOTA 4	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013		T/C	2.81
(Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
TERRENOS			472,589.00
EDIFICIOS Y CONSTRUCCIONES			157,159.00
MUEBLES Y ENSERES			35,521.89
EQUIPOS DIVERSOS			5,963.77
TOTAL			671,233.66

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.**Notas a los Estados Financieros**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

34	Intangibles	NOTA 5	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
MARCA TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G			2,250.00
LOGO TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G			684.86
INSTALACION DE SOFTWARE			1,500.00
TOTAL			4,434.86

Fuente: Elaboración Propia.

39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acumulados	NOTA 6	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
DEP. EDIFICIOS Y COSTRUCIONES			4,321.88
DEP. MUEBLES Y ENSERES			30,424.28
DEP. EQUIPOS DIVERSOS			6,528.41
TOTAL			41,274.57

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.**Notas a los Estados Financieros**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

39	Depreciación, Amortización y Agotamiento Acumulados	NOTA 6	
		AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)	T/C
		US\$	S/.
	AMORTIZACION SOFTWARE CONTABLE		780.54
	AMORTIZACION MARCA C&G		1,100.01
	TOTAL		1,880.55

Fuente: Elaboración Propia.

18	Servicios y Otros Contratados por Anticipado	NOTA 7	
		AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)	T/C
		US\$	S/.
	INTERESES POR DEVENGAR (FRACCIONAMIENTO)		74.52
	INTERESES POR DEVENGAR DOLARES (PRESTAMO BANCO)	50,458.44	141,788.21
	TOTAL		141,862.73

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.**Notas a los Estados Financieros**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

18	Servicios y Otros Contratados por Anticipado	NOTA 7	
		T/C	2.81
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
ENTREGAS A RENDIR SOLES			278.80
OTRAS CARGAS DIFERIDAS			4,442.26
TOTAL			4,721.06

Fuente: Elaboración Propia.

40	Tributos y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por pagar	NOTA 8	
		T/C	2.81
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
IGV a Pagar			86,456.73
P/a/c			32,357.93
Contribuciones por Pagar			108,900.00
TOTAL			227,714.65

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.**Notas a los Estados Financieros**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

41	Remuneraciones y Participaciones por pagar	NOTA 9	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
PAREDES HARO, RAÚL ROSALI			3,385.49
FLORES LEZAMA, CARLOS HUMBERTO			1,666.70
JAVE GUTIÉRREZ, CARLOS			1,100.00
GARCÍA GONZÁLES, JORGE LUIS			752.28
TOTAL			6,904.47

Fuente: Elaboración Propia.

41	Remuneraciones y Participaciones por pagar	NOTA 9	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
PAREDES HARO, RAÚL ROSALI			2,050.17
FLORES LEZAMA, CARLOS HUMBERTO			1,816.63
JAVE GUTIÉRREZ, CARLOS			1,090.00
GARCÍA GONZÁLES, JORGE LUIS			726.63
TOTAL			5,683.43

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.

Notas a los Estados Financieros

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

42	Cuentas por pagar Comerciales - Terceros	NOTA 10	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013		T/C	2.81
(Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
	FACTURAS POR PAGAR - SOLES (COMBUSTIBLE)		46,190.62
	FACTURAS POR PAGAR - DOLARES (LLANTAS Y AROS)	21,600.00	60,696.00
	FACTURAS POR PAGAR - SOLES (MANTENIMIENTO)		24,767.13
	FACTURAS POR PAGAR - DOLARES (REPUESTOS)	12,521.94	35,186.66
TOTAL			166,840.41

Fuente: Elaboración Propia.

47	Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	NOTA 11	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013		T/C	2.81
(Expresado en Nuevos Soles)		US\$	S/.
PRESTAMO DE TERCEROS DOLARES			
	BANCO DE CREDITO - PARTE CORRIENTE	26,256.47	73,780.69
TOTAL			73,780.69

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.**Notas a los Estados Financieros**

ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

47	Cuentas por pagar Diversas - Relacionadas	NOTA 12	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
PRESTAMO DE TERCEROS DOLARES			
BANCO DE CREDITO - PARTE NO CORRIENTE		103,355.34	290,428.52
TOTAL			290,428.52

Fuente: Elaboración Propia.

50	Capital	NOTA 13	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
CAPITAL SOCIAL			176,143.90
CAPITAL SOCIAL A.C.M.			16,143.90
TOTAL			192,287.80

Fuente: Elaboración Propia.

TRANSPORTES Y SERVICIOS C&G S.A.C.
Notas a los Estados Financieros
ENERO 2013 - DICIEMBRE 2013

59	Resultados Acumulados	NOTA 14	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (Expresado en Nuevos Soles)		T/C	2.81
		US\$	S/.
RESULTADOS ACUMULADOS			117,942.25
RESULTADOS ACUMULADOS A.C.M.			6,508.73
TOTAL			124,450.98

Fuente: Elaboración Propia.

