

Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Contables y Financieras
Escuela Profesional de Contabilidad



**“INFLUENCIA DE LA APLICACIÓN DE UN PLANEAMIENTO FINANCIERO
EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES
EXPRESO TACNA S.R.L.”**

Tesis presentada por los Bachilleres:
Chuctaya Flores Ramiro Percy
Valdivia Pérez Andrea Ximena

Para optar el Título Profesional de:
Contador Público

Asesor:

Dr. Rubina Carbajal Rómulo Eduardo

Arequipa – Perú

2019

DICTAMEN

A: Dra. Victoria Torres.
Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras

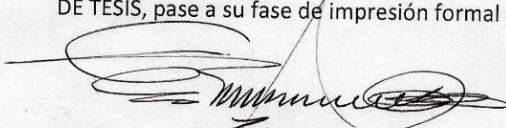
DE: Dr. Eduardo Rubina Carbajal
Docente Dictaminador

ASUNTO: Dictamen de BORRADOR DE TESIS (Oficio N° 571- FACCF - 2018)

FECHA: 28 de marzo de 2019

.....

Atendidas las observaciones técnicas y formales del Borrador de Tesis: INFLUENCIA DE LA APLICACIÓN DE UN PLANEAMIENTO FINANCIERO EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES EXPRESO TACNA S.R.L. , presentado por los bachilleres: Chuctaya Flores Ramiro Percy, y Valdivia Perez AndreaXimena. Soy de la opinión de que el BORRADOR DE TESIS, pase a su fase de impresión formal y sustentación.


.....
Dr. Eduardo Rubina Carbajal

Erc.

Entregado por el usuario 

Universidad Católica de Santa María
Programa Profesional de Contabilidad
RECIBIDO
01 ABR. 2019
 10:35h.
Firma: _____

DEDICATORIA

*A mis padres (Lily Flores, Percy Chuctaya), por todo el apoyo brindado durante todos
estos años, en este camino de mi vida.*

*A mi novia Andrea, por todas las cosas que hace por mí, por todo el apoyo que me brinda
y por siempre confiar en lo que puedo hacer.*

*A mi hermana Milagros y a mis sobrinos (Catalina y Emmett) por hacerme sonreír en los
momentos buenos y malos.*

A mi tío Gerardo, por todo lo que me ha enseñado, desde que era pequeño.

Al Sr. Juan Chire, por su continuo apoyo y crecimiento laboral.

Ramiro Percy Chuctaya Flores.

DEDICATORIA

*A Dios, por permitirme llegar hasta esta etapa de mi vida, y por
acompañarme todos los días.*

*A mi mamá Aurora Pérez Rubio, por ser la persona que ha estado toda la vida conmigo,
por guiarme y apoyarme siempre y por ser la mejor mamá del mundo.*

*A mi novio Ramiro, quien siempre me apoya, me da consejos y siempre tiene una palabra
de aliento para salir adelante, y porque sin él no sería posible este trabajo.*

Andrea Ximena Valdivia Pérez.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica de Santa María, por nuestra formación profesional y por las enseñanzas brindadas.

Al Dr. Eduardo Rubina Carbajal, por su tiempo y apoyo brindado en el desarrollo del presente trabajo.

A la Empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”. por su apoyo brindado, especialmente a la Sra. Magda Reynoso Polar.

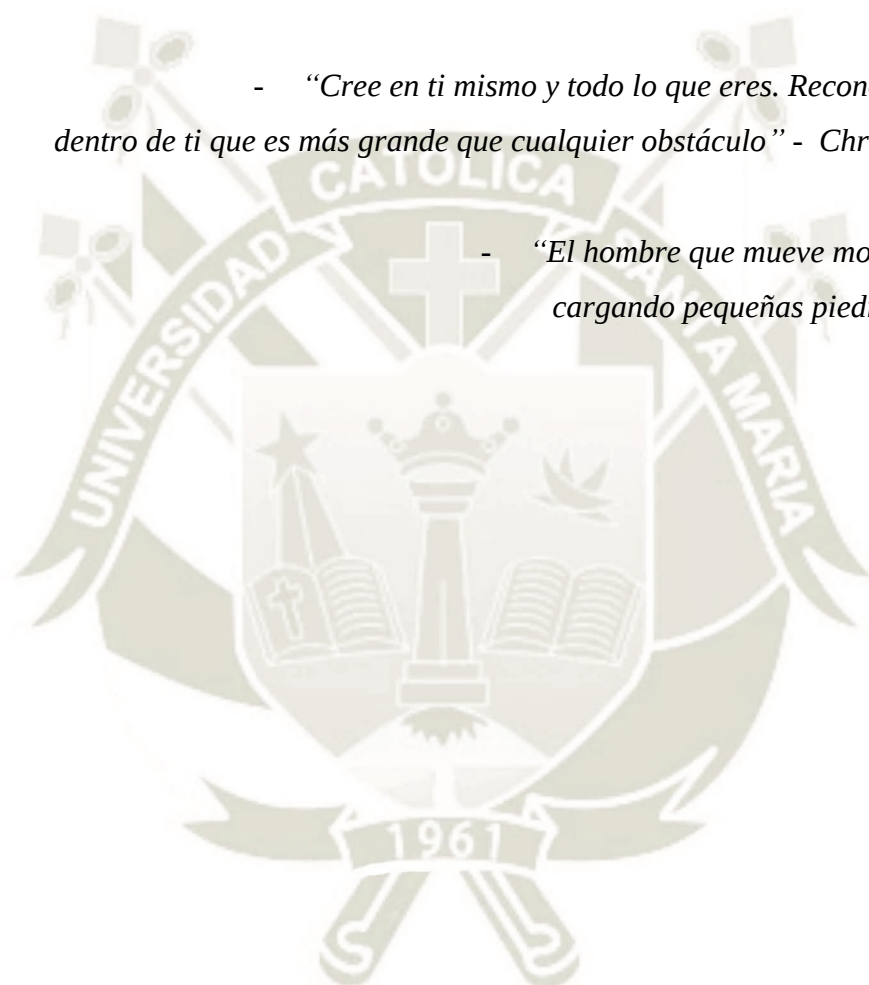
Al Sr. Juan Chire, por apoyarnos y brindarnos sus conocimientos, y por ser un ejemplo de profesional.

Los Autores.

EPÍGRAFE

- “Cree en ti mismo y todo lo que eres. Reconoce que hay algo dentro de ti que es más grande que cualquier obstáculo” - Christian D. Larson.

- “El hombre que mueve montañas comienza cargando pequeñas piedras”. - Confucio.



RESUMEN

En el presente trabajo de investigación, titulado “INFLUENCIA DE LA APLICACIÓN DE UN PLANEAMIENTO FINANCIERO EN EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE LA EMPRESA DE TRANSPORTES EXPRESO TACNA S.R.L.”,

Tiene por objetivo principal, determinar que la planeación financiera de la empresa en investigación, sirve como instrumento de apoyo para la gestión administrativa y financiera, así como para el adecuado manejo de sus recursos.

Primero se recopiló la información de la empresa, se realizó un estudio de mercado para poder determinar los posibles proyectos viables.

Luego se analizó la información histórica de la empresa, su situación financiera en base a los años 2016 – 2017, mediante un análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultados por función, así como el análisis de los Ratios Financieros.

Por lo que se ha considerado como decisión de financiamiento un Leasing, que servirá para obtener una nueva unidad de transporte y para poder brindar una nueva ruta de transporte de carga por carretera ruta: Arequipa – Pedregal – Arequipa, después se clasificaron los costos, y se determinó el costo de ventas y precio de venta del servicio.

Para finalmente, realizar las proyecciones para el periodo 2019, para analizar si la inversión cumple con el objetivo básico financiero, que es maximizar la inversión, determinando si se obtendrá ganancias o pérdidas y establecer los controles financieros que se utilizaran en la retroalimentación para que sigan los planes previstos.

Es así, como resultado de la investigación, se concluyó que la Implementación de un Planeamiento financiero en la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”, influirá positivamente en el crecimiento económico de esta, por lo cual el proyecto será viable.

Palabras claves: Planeamiento Financiero, Presupuestos Económicos, Crecimiento Económico, Leasing.

ABSTRACT

In the present research work, entitled "INFLUENCE OF THE APPLICATION OF A FINANCIAL PLANNING ON THE ECONOMIC GROWTH OF THE TRANSPORT COMPANY EXPRESO TACNA S.R.L.",

Its main objective is to determine that the financial planning of the company under investigation serves as a support tool for administrative and financial management, as well as for the proper management of its resources.

First the information of the company was collected, a market study was carried out in order to determine the possible viable projects.

Then the historical information of the company was analyzed, its financial situation based on the years 2016 - 2017, by means of a vertical and horizontal analysis of the Statement of Financial Position and the Income Statement by function, as well as the analysis of the Financial Ratios.

For what has been considered as financing decision a Leasing, which will serve to obtain a new transport unit and to be able to provide a new route of transport of cargo by road route: Arequipa - Pedregal - Arequipa, after the costs were classified, and the cost of sales and sale price of the service was determined.

To finally, make the projections for the 2019 period, to analyze if the investment complies with the basic financial objective, which is to maximize the investment, determining if gains or losses will be obtained and establish the financial controls that will be used in the feedback to follow the planned plans.

Thus, as a result of the research, it was concluded that the implementation of a financial planning in the transport company "Expreso Tacna S.R.L.", will positively influence the economic growth of this, for which the project will be viable.

Keywords: Financial Planning, Economic Budgets, Economic Growth, Leasing.

INTRODUCCIÓN

“La perseverancia no es una carrera larga; son muchas carreras cortas, una tras otra” -
Walter Elliot.

Sabemos que, desde años remotos para tener un adecuado control de los recursos, se utiliza diversidad de métodos de planeación para un buen seguimiento de las operaciones en las organizaciones, desde las empresas más pequeñas hasta las grandes organizaciones.

Sin duda alguna, el control y seguimiento de los recursos, de las operaciones es de suma importancia, es por ello que para analizar la estructura económica de una empresa, se tiene un punto de referencia como, por ejemplo, la historia de la empresa, es decir los Estados de Situación Financiera, con esta información se lograra tener información valiosa para la toma de decisiones y para que esta, esté orientada al rumbo de la empresa, definiendo estrategias, objetivos e indicadores que ayuden a definir las prioridades de la empresa, tomando del pasado lo más importante, para el futuro de la empresa.

Es decir, Gonzales (2018), La planeación financiera se encarga de realizar una proyección sobre los resultados deseados por la empresa, estudia la relación de proyecciones de ventas, gastos, activos o inversiones y financiamiento, tomando como base estrategias de producción, mercado, costos, etc., a fin de decidir posteriormente, la forma de satisfacer los requerimientos financieros.

La planeación financiera es sin duda el medio ideal para ver el efecto del crecimiento o bien en su caso de la desinversión de activos en las empresas. Cuyo fin es el de mantener las condiciones de operación actuales en condiciones óptimas.

INDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	i
ABSTRACT	ii
INTRODUCCIÓN	iii
 <u>CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO TEÓRICO</u>	
1. Planteamiento del Problema de Investigación.....	01
1.1. Enunciado del problema.....	01
1.2. Fundamento del Problema.....	01
1.3. Aplicación del estudio.....	03
2. Operacionalización de Variables.....	04
3. Justificación.....	04
4. Formulación del Problema.....	04
5. Antecedentes.....	06
6. Marco Teórico.....	08
6.1. Antecedentes.....	08
6.2. Definición.....	09
6.3. Dimensiones.....	10
6.4. Objetivo de la Planeación Financiera.....	11
6.5. Importancia de la Planeación Financiera.....	11
6.6. Condiciones para que una Planeación Financiera tenga éxito.....	12
6.7. Contenido de un Plan Financiero.....	12
6.7.1. Presupuestos de Operación.....	13
6.7.1.1. Presupuesto de Ventas.....	13
6.7.1.2. Presupuesto de Cuentas por Cobrar.....	13
6.7.1.3. Presupuesto de Compras.....	14
6.7.1.4. Presupuesto de Cuentas por Pagar.....	17
6.7.2. Presupuesto de Gastos de Administración.....	18
6.7.3. Presupuesto de Gastos de Ventas.....	19
6.7.4. Presupuestos Financieros.....	19
6.7.5. Presupuestos de Tesorería.....	20
6.7.6. Estados Financieros proyectados.....	21

6.8. Desventajas de la planeación financiera.....	21
6.9. El Estudio de Viabilidad.....	21
6.9.1. ¿Qué es un estudio de viabilidad?.....	21
6.9.2. ¿Cómo se elabora un estudio de viabilidad de un proyecto?.....	22
6.9.3. Presupuesto de Inversiones	22
6.9.4. Presupuesto de Financiamiento.....	22
6.9.4.1. Leasing.....	23
6.10. Conclusión.....	24
6.11. Presupuesto de efectivo.....	25
6.11.1. Diferencias entre el flujo de caja y el flujo neto de caja.....	25
6.12. Apalancamiento operativo.....	26
6.13. Riesgo operativo.....	28
6.14. Apalancamiento financiero: riesgo financiero.....	28
6.15. Apalancamiento Total.....	30
6.16. Mediciones de Creación de Valor.....	30
6.16.1. Valor Económico Agregado.....	30
6.16.2. Valor Presente Neto	31
6.17. Análisis de Sensibilidad e Incertidumbre.....	32
6.18. Relación COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD	33
6.19. Punto de Equilibrio.....	33
6.20. Proceso de Planificación y Control Financiero.....	35
6.21. El Análisis Financiero de la Situación Económica de la Empresa.....	38
6.21.1. Análisis, Síntesis e interpretación.....	38
6.21.2. Definición.....	39
6.21.3. Analista.....	40
6.21.4. Factores que afectan al Análisis de los Estados Financieros.....	41
6.21.5. Los Estados Financieros.....	41
6.22. Técnicas de análisis de estados financieros.....	43
6.23. Análisis de la estructura financiera.....	43
6.23.1. Definición.....	43
6.23.2. Técnicas y Análisis de la Estructura Financiera.....	44
6.24. Las Razones o Ratios Financieros.....	47
6.24.1. Ratios de Liquidez.....	48

6.24.2. Ratios de gestión	49
6.24.3. Ratios de Endeudamiento (solventia)	51
6.24.4. Ratios de Rentabilidad	52
6.24.4.1. Rentabilidad sobre la inversión (ROA)	54
6.24.4.2. Rentabilidad operativa del activo	54
6.24.4.3. Margen Comercial	54
6.24.4.4. Rentabilidad neta sobre ventas	54
6.24.4.5. Rotación de Activos	55
6.24.4.6. Rentabilidad sobre el patrimonio	55
6.25. EL Sistema Du Pont	56
7. Objetivos	57
7.1. Objetivo General	57
7.2. Objetivos Específicos	57
8. Hipótesis	57

CAPÍTULO II - PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1. Técnicas e Instrumentos	58
1.1. Cuadro de Variables y Técnicas	59
2. Campo de Verificación	59
2.1. Ámbito	59
2.2. Fuentes de Información	59
2.3. Temporalidad	60
3. Estrategias	60
3.1. Organización	60
3.2. Recursos	60
3.2.1. Recursos humanos	60
3.2.2. Recursos físicos	61
3.2.3. Recursos financieros	62
3.3. Criterios para el manejo de datos	63
3.3.1. Ordenamiento	63
3.3.2. Tratamiento de la información	63
3.3.3. Tablas y gráficas	63

4. Cronograma.....63

CAPÍTULO III – DESARROLLO

1. Presentación de la empresa.....	64
1.1. Historia.....	64
1.2. Misión.....	64
1.3. Visión.....	64
1.4. Objetivo o metas.....	65
1.5. Políticas.....	65
1.6. Principios.....	65
1.7. Procedimiento.....	67
1.8. Reglas.....	67
1.9. Programas.....	67
2. Análisis del Ambiente Externo.....	67
2.1. EL MACROAMBIENTE.....	67
2.2. Acciones y Capital.....	69
2.3. Equipo de Transporte.....	69
2.4. Estructura Administrativa.....	69
2.5. Organización.....	70
2.6. Liderazgo.....	73
2.7. Competidores.....	73
2.8. Sustitutos.....	73
2.9. Clientes.....	74
3. ANALISIS AMBIENTAL.....	74
3.1. Rastreo Ambiental.....	74
3.2. Desarrollo de escenarios.....	76
3.3. Benchmarking.....	76
4. Análisis Interno de la Empresa de Transporte “EXPRESO TACNA S.R.L.”.....	77
4.1. Análisis FODA.....	77
5. Planificación.....	81
5.1. Estrategias.....	81
5.2. Principios Básicos de la Planificación.....	82
5.3. Importancia de la Planeación.....	82

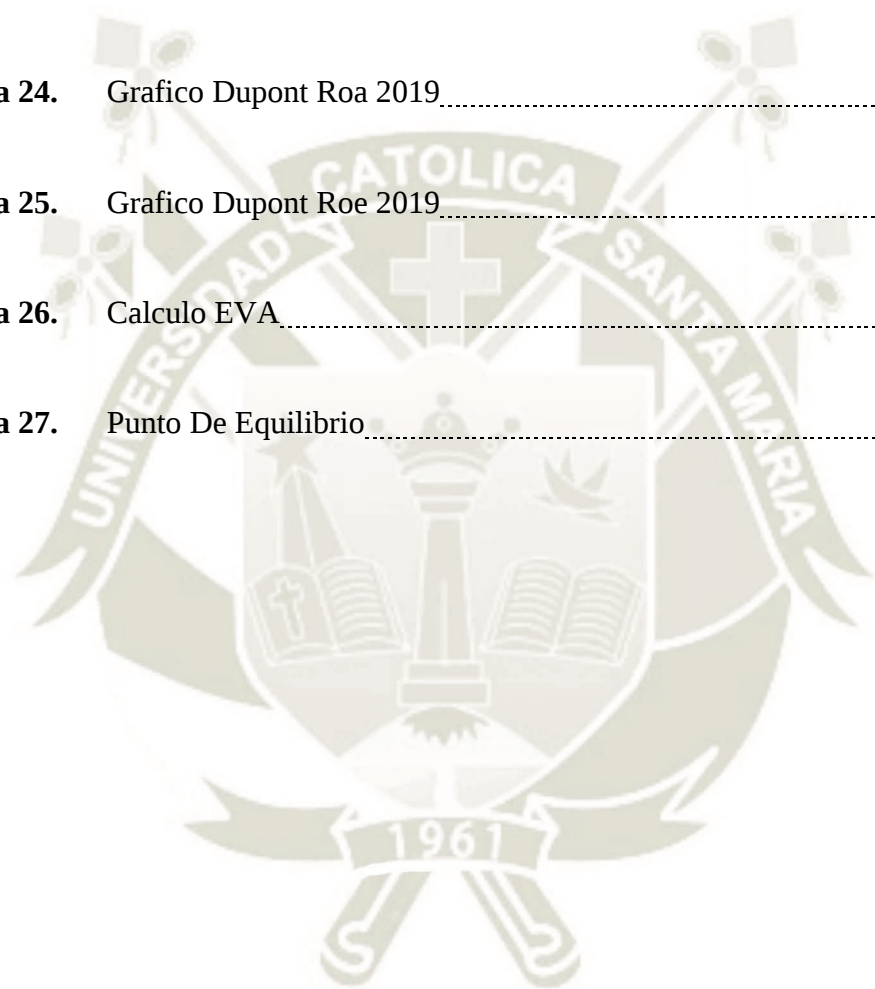
5.4. Análisis de Viabilidad	83
5.4.1. Plan del Proyecto de Planeación Financiera	83
5.4.1.1. EL proyecto a ejecutar	87
5.5. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA	88
5.5.1. Estados Financieros	88
5.5.1.1. Estado de Situación Financiera de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017.	88
5.5.1.2. Estado de Resultados por Función de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017.	89
5.5.2. Análisis del Estado de Situación Financiera de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017. - Análisis Horizontal y Vertical	90
5.5.3. Análisis del Estado de Resultados por Función de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017. - Análisis Horizontal y Vertical	93
5.5.4. Análisis de las Razones Financieras de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017	94
5.5.5. Análisis DUPONT de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017.	96
5.5.5.1. Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2016 – 2017	96
5.5.5.2. Cálculo del índice DuPont ROE, Año 2016-2017	99
5.5.6. Calculo del EVA de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2 016 - 2017.	102
5.5.7. Informe del análisis de la Situación Económica de la Empresa	104
5.5.8. Decisión de Inversión	106
5.6. Determinación de Costos, Gastos Operativos	107
5.6.1. Costo del Servicio de Transporte	107
5.6.1.1. Clasificación de Costos	109
5.6.1.2. Costo de Ventas y Precio de Ventas	110
5.7. Presupuestos	110
5.7.1. Presupuesto de Ventas	110
5.7.1.1. Pronóstico de Ventas Utilizando el Método de Incremento Porcentual	110
5.7.2. Presupuesto de cuentas por cobrar	111
5.7.3. Presupuesto de Compras	112

5.7.4.	Presupuesto de Cuentas por pagar.....	113
5.7.5.	Presupuesto de Gastos de Administración.....	113
5.7.6.	Presupuesto de Gastos de Ventas.....	116
5.7.7.	Presupuesto de Inversión.....	116
5.7.8.	Presupuesto de Depreciación.....	120
5.7.9.	Presupuesto de Efectivo.....	121
5.7.10.	Presupuesto Operativo.....	122
5.8.	Estados Financieros Proyectados.....	123
5.8.1.	Estado de Resultados por Función Proyectado de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2019”.....	123
5.8.2.	Estado de Situación Financiera Proyectado de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2019”.....	124
5.9.	Análisis de los Estados Financiero Proyectados de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2017 - 2019”.....	125
5.9.1.	Análisis del Estado de Situación financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2016 – 2017 - 2019”.....	125
5.9.2.	Análisis del Estado de Resultado por función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2017 - 2019”.....	127
5.9.3.	Análisis de las Razones Financieras de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2017 - 2019”.....	129
5.9.4.	Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2017-2019.....	131
5.9.5.	Cálculo del índice DuPont ROE, Año 2017-2019.....	133
5.9.6.	Calculo del EVA, Año 2019.....	135
5.9.7.	Análisis de Sensibilidad.....	137
5.9.8.	Punto de Equilibrio.....	138
CONCLUSIONES.....		140
RECOMENDACIONES.....		141
BIBLIOGRAFIA.....		142
ANEXOS.....		144

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Financiación de la Empresa.....	23
Figura 2.	Proyecto Viable.....	25
Figura 3.	Los Generadores de Valor.....	31
Figura 4.	Punto de Equilibrio.....	34
Figura 5.	Composición del Estado de Situación Financiera.....	42
Figura 6.	Clasificación de los Ratios Financieros.....	48
Figura 7.	Rentabilidad: Relación Entre los Recursos Empleados y los Beneficios.....	53
Figura 8.	Estructura Económica y Financiera de una Empresa.....	53
Figura 9.	Sistema Dupont.....	56
Figura 10.	El Macroambiente.....	68
Figura 11.	Organigrama Funcional.....	72
Figura 12.	Liderazgo.....	73
Figura 13.	Benchmarking.....	77
Figura 14.	Encuesta Participación en el Mercado.....	83
Figura 15.	Satisfacción de Calidad del Servicio – Arequipa.....	85
Figura 16.	Satisfacción de Calidad del Servicio – Tacna.....	85
Figura 17.	Satisfacción de Calidad del Servicio – Ilo	86
Figura 18.	Grafico Dupont Roa 2017.....	96
Figura 19.	Grafico Dupont Roa 2016.....	97

Figura 20.	Grafico Dupont Roe 2017.....	100
Figura 21.	Grafico Dupont Roe 2016.....	101
Figura 22.	Calculo EVA.....	103
Figura 23.	Encuesta Nueva Ruta De Transporte	106
Figura 24.	Grafico Dupont Roa 2019.....	131
Figura 25.	Grafico Dupont Roe 2019.....	134
Figura 26.	Calculo EVA.....	136
Figura 27.	Punto De Equilibrio.....	139



INDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	Cuadro de Análisis de Variables.....	04
Cuadro 2.	Cuadro de Variables y Técnicas.....	59
Cuadro 3.	Presupuesto.....	62
Cuadro 4.	Cronograma.....	63
Cuadro 5.	Principios de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.....	66
Cuadro 6.	Cuadro de Rastreo Ambiental.....	75
Cuadro 7.	Análisis Interno de empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.....	77
Cuadro 8.	Diagnostico Interno.....	78
Cuadro 9.	Análisis FODA.....	80
Cuadro 10.	Análisis del Estado de Situación Financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016-2017.....	90
Cuadro 11.	Análisis del Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016-2017.....	93
Cuadro 12.	Análisis de las Razones Financieras de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016-2017.....	94
Cuadro 13.	Clasificación de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L.”.....	109
Cuadro 14.	Costo de Ventas y Precio de Venta de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”.....	110
Cuadro 15.	Presupuesto de Ventas de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”.....	111
Cuadro 16.	Presupuesto de Cuentas por cobrar de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”.....	111
Cuadro 17.	Presupuesto de Compras de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”.....	113
Cuadro 18.	Presupuesto de Cuentas por Pagar de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”.....	113
Cuadro 19.	Presupuesto de Gastos de Administración de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”.....	115

Cuadro 20.	Presupuesto de Gastos de Ventas de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”	116
Cuadro 21.	Presupuesto de Depreciación de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”	120
Cuadro 22.	Presupuesto de Efectivo de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”	121
Cuadro 23.	Presupuesto Operativo de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”	122
Cuadro 24.	Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2019	123
Cuadro 25.	Estado de Situación Financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2019	124
Cuadro 26.	Análisis del Estado de Situación Financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016-2017-2019	125
Cuadro 27.	Análisis del Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2017 -2019	127
Cuadro 28.	Análisis de las razones financieras de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2017 -2019	129
Cuadro 29.	Análisis de Sensibilidad de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”	137

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEORICO

1. Planteamiento del Problema de Investigación.

1.1. Enunciado del problema.

“Como influye la implementación de un Planeamiento Financiero en el crecimiento económico de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L”.

1.2. Fundamento del Problema.

Sabemos que hoy en día diferentes estudios han mencionado que las empresas ya sean públicas o privadas deben diseñar un adecuado plan financiero y estratégico, ya que el avance económico - financiero del país depende en su mayoría de la vitalidad de las empresas. Es así, para que las empresas se mantengan funcionando en su cambiante entorno según el rubro que tienen, deben adaptarse a él, y deben usar una planeación adecuada para establecer el rumbo que tendrán que seguir para el logro de sus metas y objetivos, porque los inversionistas tienen como principal objetivo, obtener beneficios económicos por las inversiones que realizan en su empresa.

La planificación financiera, es una de las herramientas más importantes que influye en las operaciones de la empresa debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos organizacionales. Analiza las mutuas influencias entre las alternativas de inversión y financiamiento de las que dispone la empresa. Dos aspectos claves del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades. La planificación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planificación de utilidades implica la elaboración de estados proyectados. Tanto el presupuesto de caja como los estados proyectados son útiles para la planificación financiera interna.

Para que finalmente el rendimiento sea lo suficientemente compensable para los inversionistas, es por eso que las decisiones que ellos toman para incrementar las ganancias de la empresa, están basadas, en parte, en sus cálculos o pronósticos sobre los

acontecimientos futuros. Dichos pronósticos, que pueden ser a corto o largo plazo, se convierten en un conjunto de planes financieros que la compañía adopta, ejecuta y reevalúa a medida que los acontecimientos se desenvuelven.

En nuestro país según el anuario estadístico del Ministerio de Transportes y Comunicaciones existe un gran aumento de empresas de Transporte de carga por carretera, y la ciudad de Arequipa es una de las ciudades donde se registra uno de los mayores aumentos.

Ante esta situación, la gran cantidad de competidores y la necesidad de mejora continua es que presentamos la Influencia de un planeamiento financiero en el crecimiento económico de una empresa de transporte de carga pesada.



1.3. Aplicación del estudio.

La aplicación del estudio se enfoca principalmente en analizar con precisión y consistencia la información que se recolectará en base de técnicas y estudios, ya que la previsión no se puede reducir a solo un ejercicio mecánico, porque para complementar el juicio de estas, se confía en una gran cantidad y variedad de fuentes de información y métodos de planificación, esta información la encontraremos dispersa entre las diferentes actividades que realiza la empresa, es por ello que necesitamos una serie de procedimientos que aseguren que esta información sea fiable y que no se pierda.

Las posibles inconsistencias, están dentro del análisis y estudio de la investigación, ya que si en el desarrollo se observa que no se está logrando los objetivos planteados podría dar una mala información para los usuarios de esta, ya que pueden hacer distintos supuestos como: la inflación, crecimiento de la economía nacional, disponibilidad de los servicios y así sucesivamente. Este análisis ayudara a revisar su previsión ante acontecimientos inesperados para observar el desarrollo del plan financiero.

Sin embargo, sabemos que realizando un procedimiento adecuado utilizando la planeación financiera optima, se llegara a los objetivos deseados, siendo así está la consecuencia deseable de una buena toma de decisiones.

2. Operacionalización de Variables.

Cuadro 1. Cuadro de Análisis de Variables

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES
(Variable Independiente) Planeamiento Financiero	<i>Presupuestos</i>	Presupuesto de Ventas
		Presupuesto de Cuentas por Cobrar
		Presupuesto de Compras
		Presupuesto de Cuentas por Pagar
		Presupuesto de Depreciación
		Presupuesto de Gasto de Ventas
		Presupuesto de Gastos de Administración
	<i>Presupuestos Financieros</i>	Presupuesto de Efectivo
	<i>Presupuesto de Inversión</i>	Decisión de Inversión
	<i>Análisis de Sensibilidad</i>	Relación CVU, Punto de Equilibrio.
(Variable Dependiente) Crecimiento Económico	<i>Análisis de la Estructura Financiera</i>	Análisis Vertical de los Estados Financieros
		Análisis Horizontal de los Estados Financieros
	<i>Razones o ratios Financieros</i>	Ratios de Liquidez
		Ratios de Solvencia
		Ratios de Gestión
		Ratios de Rentabilidad
	<i>Estados Comparativos Financieros</i>	

Fuente: Elaboración propia.

3. Justificación.

En el Perú, el crecimiento de la actividad económica por sectores ha tenido un aumento considerable en los últimos años, y el mercado del transporte de carga pesada por carretera es uno de ellos, la gran cantidad de competidores que día a día luchan por tener un mejor posicionamiento en el mercado, luchan por expandirse en nuevas rutas y captar nuevos

clientes, esto hace que sea necesario tener herramientas que nos brinden las proyecciones de decisiones de financiamiento e inversión adecuadas, tener un adecuado análisis de los estados financieros, una adecuada visión de los servicios futuros que se deberá brindar. Para que siempre la empresa esté orientada a la creación de valor de la misma.

Es por esto que en el presente trabajo de investigación desarrollaremos una propuesta de un planeamiento financiero para una empresa de Transportes. Ya que en la actualidad la mayoría de empresas no cuentan con este, ocasionándoles muchos inconvenientes en sus decisiones de inversión, así como un desorden en el control de los costos y gastos que generan sus rutas de servicio, carecen de una adecuada gestión del talento humano y no aprovechan bien los recursos que tiene la empresa.

Desarrollaremos un análisis profundo de todas las partidas que componen los estados financieros, donde evaluaremos la posición de la empresa, puntos críticos y resultados de las operaciones pasadas de la empresa en estudio, donde aplicaremos herramientas analíticas y técnicas para derivar medidas y relaciones significantes para la toma de decisiones. Las cuales nos darán las herramientas para evaluar su comportamiento futuro.

Para un adecuado orden en los costos y gastos de la empresa analizaremos el punto de equilibrio, el cual nos permitirá tener un adecuado análisis de los costos de los servicios, para saber la cantidad de servicio que deberán brindar para no tener una pérdida, siendo así capaz de obtener las utilidades deseadas, que es una de las metas de la empresa.

Todo esto dará a la empresa las herramientas necesarias para el control del logro de sus objetivos, un adecuado orden en la información, teniendo una visión más amplia del desarrollo de los procesos operativos y financieros.

4. Formulación del Problema.

4.1. Problema Principal.

- ❖ ¿Cómo influye la implementación del Planeamiento Financiero en el crecimiento económico de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.?

4.2. Problemas Secundarios.

- a) ¿Cómo es la implementación del Planeamiento Financiero en la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.?
- b) ¿Cómo es el Crecimiento Económico de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.?

5. Antecedentes.

- Pérez, J., (2010). **“Análisis Financiero para la Toma de decisiones, en una empresa Maquiladora dedicada a la confección de prendas de vestir”**. Universidad de San Carlos de Guatemala, Tesis de Grado de Maestría, Guatemala.

Conclusiones.

1. El análisis financiero se realizó para obtener elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la rentabilidad de la empresa; los cuales sirven para la toma de decisiones administrativas y financieras. Llegando a la conclusión de que la empresa Textiles Nuevo Sol, S.A., no contaba con herramientas de análisis financiero que le permitan medir los resultados, eso ocasiona para la empresa, no tener una idea clara de las operaciones financieras y operativas que realiza, y dificulta a una correcta administración de decisiones. Se analizó el rendimiento sobre la inversión de la empresa Textiles Nuevo Sol S.A., estableciendo que las utilidades disminuyeron en relación con años anteriores, llegando a la conclusión de que será necesario la utilización de recursos disponibles.
2. Los indicadores de desempeño definidos para el área financiera que miden la liquidez, solvencia, rotación de cuentas por cobrar, inventarios, activos fijos, apalancamiento y rentabilidad, generan mejoras sustanciales a los estados financieros, permitiendo que las políticas internas de la empresa se adecuen a las necesidades de su actividad productiva y financiera, que le permiten a la administración tomar decisiones oportunas sobre eventos internos o externos que perjudiquen las actividades.

- Palma, J., (2013), **Plan de Negocios: Empresa de Jugos Naturales (bar de jugos), MENDOZA 2013**. Universidad Nacional de Cuyo. Trabajo de Investigación de Pregrado. Mendoza, Argentina.

Conclusiones.

1. En el presente trabajo de investigación, se centró la idea de cómo un plan de negocio ayuda en las buenas decisiones de inversión, para que un proyecto salga adelante, analizando las proyecciones de compras, que deberá tener esta idea de negocio. Favoreciendo a un mejor control de los objetivos a los que se desea llegar. Bajo estas ideas se inicia un estudio de todas las posibles amenazas que pueda tener.
 2. Finalmente, al desarrollar un adecuado plan de negocios, el empresario puede contar con una gran cantidad de información para una adecuada toma de decisiones con respecto al negocio y lo prepara para distintos imprevistos o escenarios futuros.
- López, H., (2011), **Estructura y asignación del Costo Total, del Servicio de transporte de carga por carretera en una ruta corta, en la empresa de transportes “La Misericordia S.A.C.” del departamento de Lambayeque**. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Tesis de Pregrado, Chiclayo, Perú.

Conclusiones.

1. En la asignación y la estructura del costo total del servicio de carga terrestre de la empresa, se pudo observar que no contaba con los formatos adecuados que separan los costos fijos de los variables, información que permite a la gerencia de una manera analítica tomar decisiones.
2. El uso de un adecuado sistema de costos asegura que los usuarios puedan saber que lo que se cobra como flete, cubre los costos de operación del transporte de sus mercancías. Además, permite a las empresas que operan flota propia o externa, fijar correctamente el precio de venta de sus servicios, asegurándose que los costos de la operación de transporte están cubiertos apropiadamente y permiten un margen de ganancia razonable.
3. Un sistema de costos eficientes y oportunos permite a la empresa cotizar sus servicios de manera real estableciendo márgenes de utilidad razonables y brindar propuestas de mejoras a su cotización.

6. Marco Teórico.

LA PLANEACIÓN FINANCIERA

6.1 Antecedentes.

El ser humano por naturaleza, siempre ha recurrido a los planes, desde épocas muy remotas, de acuerdo a Sutton (1976), los egipcios para poder cultivar la tierra, determinaban el momento preciso de siembra y cosecha; otros pueblos analizaban situaciones climatológicas más precisas, siendo uno de ellos los fenicios, que trazaban planes, los cuales les permitían efectuar el comercio en forma oportuna.

Años más tarde, se establece el sistema feudal, el Señor Feudal precisaba de planes acordes sus necesidades, tanto de protección como de subsistencia; sin embargo, es hasta la revolución industrial cuando al administrar se da cuenta de los beneficios que le puede redituarse el conocer y aprovechar los planes en las empresas, naciendo varias formas de realizarlos, en consistente en:

- El que lo lleva y ejecuta en la mente principalmente.
- El que, haciendo estimaciones, lo anota en papel en forma empírica.
- El que lo hace en papel, pero bajo una forma adecuada y sistemática.

Vlaemminck (1961), delimita que los fundamentos teóricos y prácticos del presupuesto, como herramienta de planificación y control, tuvieron su origen en el sector gubernamental a finales del siglo XVIII, cuando se presentaba al Parlamento Británico los planes de gastos del reino y se daban pautas sobre su posible ejecución y control. Desde el punto de vista técnico de la palabra se deriva del francés antiguo bougette o bolsa. Dicha acepción intentó perfeccionarse posteriormente en el sistema inglés con el término Budget de conocimiento común y que recibe en nuestro idioma la denominación de presupuesto.

En 1820 Francia adopta el sistema en el sector gubernamental y los Estados Unidos lo acogen en 1821 como elemento de control del gasto público y como base en la necesidad formulada por funcionarios cuya función era presupuestar para garantizar el eficiente funcionamiento de las actividades gubernamentales.

Entre 1912 y 1925, y en especial después de la Primera Guerra Mundial, el sector privado notó los beneficios que podía generar la utilización del presupuesto en materia de control de gastos, y destino recursos en aquellos aspectos necesarios para obtener márgenes de rendimiento adecuados durante un ciclo de operación determinado. En este período las industrias crecen con rapidez y se piensa en el empleo de métodos de planeación empresarial apropiados. En la empresa privada se habla intensamente de control presupuestario, y en el sector público se llega incluso a aprobar una Ley de Presupuesto Nacional. La técnica siguió su continua evolución, junto con el desarrollo alcanzado por la contabilidad de costos.

Esta innovación genera un periodo de análisis y entendimiento profundos de los costos, promueve la necesidad de presupuestar y programar y fomenta el tecnicismo, el trabajo de grupo y a la toma de decisiones con base al estudio y la evaluación amplios de los costos (Nuñez, 2014).

6.2 Definición.

Stephen (1996). define la planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.

Por su parte Weston (2006), plantea que la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones.

Otros la definen Brealey y Myer (1994), como un proceso de análisis de las influencias mutuas entre las alternativas de inversión y de financiación; proyección de las consecuencias futuras de las decisiones presentes, decisión de las alternativas a adoptar y por último comparación del comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

También se puede decir que la planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planificación financiera a través de un presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento

En conclusión, podemos decir que la planeación financiera puede definirse como el proceso de tomar decisiones de inversión y financiamiento en forma anticipada, que involucra el uso de proyecciones, y el desempeño de un proceso de retroalimentación. La planificación no es otra cosa que la preparación de pronósticos y la confección de presupuestos de diversos tipos, destinado a facilitar el funcionamiento eficaz del proceso de dirección, en pro del logro de metas y objetivos organizacionales.

Dicha planificación se considera necesaria porque:

- Las decisiones de inversión y financiamiento se influyen mutuamente y no deben adaptarse en forma separada o independiente.
- Ayuda a los directivos financieros a evitar sorpresas y a pensar de antemano cómo debería reaccionar ante sorpresas inevitables.

La planificación descansa en la convicción de que la dirección de una empresa puede planear y controlar a largo plazo el destino de la organización mediante la adopción de una corriente continuada de decisiones bien concebida (Quintero, 2009).

6.3 Dimensiones.

- Al momento en que se realiza un plan financiero, se combinan todos los proyectos de inversión que realice la empresa y de esta manera se forma un solo gran proyecto. La agregación es un proceso importante en la planeación. Para poder realizar un plan financiero se requerirá información con la que se irán estableciendo diferentes supuestos

Es recomendable que se consideren tres casos para el establecimiento de estrategias:

- Caso pesimista: aquí se deben considerar los supuestos más desfavorables para la empresa, considerando que todo en la economía será adversa, por lo tanto, esto se

traducirá en reducción considerable de ventas. Dada esta situación se deberá establecer estrategias de reducción de costos, tomar todas las medidas para hacerle frente a ese contingente; y, en casos más agresivos se deberá hasta considerar el cierre de la empresa.

- Caso normal: aquí se considerará los supuestos más probables tanto sobre la compañía como sobre la economía del país y del mundo.
- Caso optimista: consiste en que la empresa se preparará tomando en cuenta los supuestos más optimistas, relacionados por supuesto con el futuro de la empresa y la economía (Flores, J., Análisis Financiero para Contadores y su incidencia en las NIIF, 2015, p.142).

6.4 Objetivo de la Planeación Financiera.

La planeación financiera permite lo siguiente:

- Tener una mayor comprensión de los probables impactos futuros de decisiones actuales.
- Estar en posición de anticipar áreas que requieran futuras decisiones.
- Tomar decisiones futuras de modo más rápido y menos susceptible de riesgos.
- Estimar la liquidez futura (Flores, J., 2015, p.142).

6.5 Importancia de la Planeación Financiera.

La planeación financiera es necesaria porque las decisiones de financiación y de inversión se influyen mutuamente y no deben adoptarse de forma independiente. En otras palabras, el conjunto puede ser mayor o menor que la suma de las partes.

También es necesaria para ayudar a los directivos financieros a evitar sucesos inesperados y prevenir como deberían reaccionar ante situaciones inevitables.

Los gerentes financieros no están dispuestos a considerar las propuestas de inversión de capital como “caja negra” Insisten en comprender que es lo que hace funcionar a los proyectos y que podría ir mal en ellos. Asimismo, intentan averiguar el posible impacto de las decisiones de hoy en las oportunidades de mañana. El mismo enfoque se adopta, o debería adoptarse, cuando las decisiones de financiación e inversión se consideran en términos agregados.

Finalmente, la planeación financiera ayuda a establecer objetivos concretos que motiven a los gerentes financieros y proporcionen estándares para medir los resultados. No es fácil escribir sobre planeación financiera; es el tipo de tema que incita a diversas propuestas financieras o a detalles tediosos (Flores, J.,2015, p.148-149).

6.6 Condiciones para que una planeación financiera tenga éxito

- La planeación financiera debe ser flexible para hacer frente a condiciones cambiantes.
- La planeación financiera debe estar sujeta a revisiones específicas sobre una base cuando menos trimestral, para permitir la inclusión de información al día.
- La planeación financiera debe comunicarse a todos los niveles si se quiere estimular la motivación para alcanzar los objetivos trazados por la empresa.

Del mismo modo que las empresas difieren en tamaño y en productos, el proceso de planeación financiera será diferente de una empresa a otra (Flores, J.,2015, p.146).

6.7 Contenido de un Plan Financiero.

El plan presentara estados de situación financiera, estados de resultados y otros estados proforma (es decir, proyectados), describiendo las fuentes y los empleados de tesorería. Puesto que estos estados expresan los objetivos financieros de la empresa, pueden no ser previsiones estrictamente imparciales. El objetivo de beneficios del plan puede estar, de alguna forma, entre una previsión honrada y los beneficios que la dirección espera conseguir.

El plan describirá también la inversión de capital planificada, normalmente desglosada por categorías y por división o línea de negocio. Habrá una descripción literal de porque se necesitan esas cantidades de inversión y también de las estrategias de negocio por emplear para alcanzar los objetivos financieros. Las descripciones podrían cubrir áreas tales como esfuerzo en investigación y desarrollo, pasos que se deben seguir para incrementar la productividad, el diseño y la comercialización de nuevos productos, las estrategias de precios, etc.

Estas descripciones por escrito recogen el resultado final de la discusión y la negociación entre los directivos de explotación el equipo directivo de la empresa y la

alta dirección. Garantizan que todos los que están implicados en llevar a cabo el plan comprendan lo que ha de hacerse (Brealey, Myers y Allen, 2010).

6.7.1. Presupuestos de Operación o económicos.

Tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollaran en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Ganancias y pérdidas, Tenemos los siguientes:

6.7.1.1. Presupuesto de Ventas.

Son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, para determinar límite de tiempo.

Componentes:

- Productos que comercializa la empresa.
- Servicios que prestará.
- Los ingresos que percibirá.
- Los precios unitarios de cada producto o servicio.
- El nivel de venta de cada producto.
- El nivel de venta de cada servicio.

Por lo general los planes financieros requieren un pronóstico de ventas obtenido externamente. Por ejemplo, en los modelos que se presentaran a continuación, el pronóstico de ventas será el “conductor”, lo que significa que el usuario del modelo de planeación proporcionara dicho valor y la mayoría de los otros valores se calcularan de acuerdo con dicho pronóstico. Este arreglo seria habitual para muchos tipos de negocios; la planeación se centrará en las ventas futuras proyectadas, así como en los activos y el financiamiento necesarios para respaldar estas ventas (Flores, J., 2015, p.147).

6.7.1.2. Presupuesto de Cuentas por Cobrar.

Normalmente dentro del giro del negocio de la empresa, no se da en su totalidad los servicios al contado, sino que, por el contrario, parte de los servicios se realizan al crédito.

Así mismo las cuentas por cobrar pueden garantizarnos la conservación de clientes y a atraer más clientela.

La empresa concede cupo de crédito a sus clientes dependiendo de una serie de factores, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

Las características generales de la empresa que está solicitando el crédito, tales como:

- Tiempo de su constitución
- Ubicación geográfica
- Quienes son sus socios
- Si es una persona natural
- Donde trabaja
- Lugar de residencia, etc.

Los aspectos financieros relacionados con la liquidez, capacidad de pago, etc. Ya sea de la persona o empresa que solicita el crédito (Santangelo, Valbuena, Bravo y Carrillo, 2008).

Para presupuestar el valor de las cuentas por cobrar y el recaudo por concepto de ventas a crédito, se utilizará el siguiente procedimiento:

$$\text{CUENTAS POR COBRAR} = \text{PLAZO PROMEDIO} * \text{VENTAS A CREDITO ACUMULADAS (FINALES) / DIAS ACUMULADOS}$$

6.7.1.3. Presupuesto de Compras.

El Presupuesto de Compras es una herramienta que ayuda a las organizaciones ya sea tanto industriales como comerciales a determinar de forma cuantitativa y financiera la cantidad de productos que se necesita para el giro del negocio, ya sea costos de servicio o inventarios para la venta. Para poder realizar este presupuesto de manera eficiente y eficaz necesitamos conocer, determinar o formular el presupuesto de servicio con los volúmenes indicados para la brindar el servicio y conocer los inventarios finales para hacer la reposición de los mismos. La situación de la empresa frente al mercado es de suma importancia ya que influye en el presupuesto de compras dentro de la organización, porque determina cuanto vamos a

vender y de ahí surge la necesidad de realizar las compras necesarias para el servicio.

- **Características.**

1. **Flexibilidad:** ya que estos permiten realizar cualquier cambio o ajuste dependiendo la necesidad que se presente en la empresa o departamento al cual se le aplique.
2. **Operatividad:** porque permite proyectar todo lo referente a la esencia del negocio.
3. **Temporalidad:** pone condiciones de tiempo de acuerdo al giro del negocio, están pueden ser un mensuales, bimensuales, trimestrales.
4. **Efectividad:** porque el cumplimiento de cada actividad está en nuestras manos y nosotros a través de este podemos llegar e tener un nivel óptimo de cumplimiento siguiendo o formulando adecuadamente el presupuesto.

- **Objetivos del Presupuesto de Compras.**

1. Garantizar el abastecimiento oportuno de la demanda interna.
2. Adecuados precios de adquisición.
3. Evitar en lo posible la sobreinversión en inventarios.
4. Correcta planificación.
5. Optimizar recursos.
6. Determinar costos y gastos.
7. Información para la toma de decisiones.

Aspectos a tener en cuenta para la Realización de un Presupuesto de Compras

- Cuando y cuanto
- Economía en la compra
- Necesidad de capital
- Tiempo de entrega
- Instalaciones de almacenamiento
- Costo de almacenamiento
- Variables en los precios

- **Elementos del presupuesto de compras.**

1. **Precios.**

Algunas de las consideraciones que se deben tomar para definir la información de precios en el presupuesto son:

- Contratos de material que contengan cláusulas de escala de precios.
- Factores políticos y económicos.
- Situación laboral.
- Historial de los precios.
- Posición de la compañía en el rubro.
- Disponibilidad de mercancías.

2. **Rotación del Inventario.**

Se debe tener en cuenta la política de inventario que maneja la compañía y el costo que estos representan para la planeación del presupuesto.

3. **Estimación de Ventas.**

El presupuesto que prepara ventas es la base para el presupuesto del servicio y por lo tanto a la vez del de compras, las consideraciones básicas que se tienen en cuenta para la estimación de las ventas son:

- ✓ **Planeación de las Compras.**

La planificación de las compras ayuda a conseguir los objetivos estratégicos de la institución, conseguir precios más competitivos, efectuar compras oportunas y aumentarla productividad de la organización.

La planificación de las compras puede ser entendida como un proceso de tres etapas:

I. Levantamiento de requerimientos: Para planificar las compras, en primer lugar, es necesario saber qué se va a necesitar durante el próximo

período. Es muy probable que muchos de sus requerimientos se repitan año a año. Por ejemplo, las necesidades de papel, artículos de escritorio, combustibles, servicios de limpieza, mantenimiento de vehículos, etc. se mantendrán relativamente constantes período tras período.

II. Programación de las compras: Con la información recogida y sistematizada en la etapa de levantamiento de requerimientos se deberá definir el mecanismo que se utilizará para adquirir los bienes y servicios que se espera adquirir. Una vez que se ha definido de qué modo se comprarán o contratarán los bienes y servicios debemos programarlos de manera de asegurar su provisión en las fechas que se requerirán. Para esto es fundamental tener en cuenta los tiempos que se requieren para realizar cada uno de los procesos de compra y contratación.

III. Control y seguimiento de la ejecución del plan: El seguimiento del Plan de Compras es tan relevante como su elaboración. Nos permite guiar, controlar y transparentar las compras y los gastos mientras se está ejecutando, lo que nos permite tomar medidas correctivas oportunamente. Se recomienda que, al menos con una frecuencia trimestral, analicemos los avances y resultados, identificando:

- Compras realizadas de acuerdo al plan.
- Compras no realizadas de acuerdo al plan.
- Compras realizadas, pero con modificaciones (ej. mayor presupuesto o plazo que lo estimado).
- Otras compras realizadas no previstas en el plan y las causas que originan las desviaciones respecto al plan (Peñaloza, 2016).

6.7.1.4. Presupuesto de Cuentas por Pagar.

En el presupuesto de cuentas por pagar a proveedores se cuantifica la cantidad de dinero que en promedio se debe cancelar a los proveedores por concepto de compra de materiales a crédito durante cada periodo presupuestado.

- **Objetivos.**

Suministrar la información necesaria sobre los recursos de efectivo que se requiere para cancelar a los proveedores cada periodo.

Proporciona el dato de las cuentas por pagar a los proveedores al final de cada periodo.

- **Cálculo.**

Las cuentas por pagar a los proveedores a final de cada periodo se pueden obtener por medio de diferentes procedimientos dependiendo de los plazos que se hallan acordado con los proveedores, sin embargo, lo más recomendable es trabajar con plazos promedios. Todos los proveedores poseen diversas fechas para realizar el pago deseado. Por esta razón, las empresas establecen un plazo promedio de pago (Santangelo, Valbuena, Bravo y Carrillo, 2008).

6.7.2. Presupuesto de Gastos de Administración.

En este presupuesto se incluyen aquellos gastos que se deriven directamente de las funciones de dirección y control de las diversas actividades de la empresa, ya que su contenido es tan amplio y que la determinación de su naturaleza, dependerá de la organización interna y del medio en que se desarrolle en particular.

Las partidas integrantes de los gastos de administración, se han de determinar de acuerdo a las necesidades derivadas de la estructura organizativa y de la administración de ventas.

En este tipo de gastos se mencionan. Honorarios, gastos de representación, de ejecutivos, de administración, pagos a abogados, etc. Características:

- Las remuneraciones se fijan de acuerdo a la realidad económica de la empresa y no en forma paralela a la inflación.
- Son gastos indirectos. Son gastos considerados dentro del precio que se fija al producto o servicio. Regir su aspecto legal en la legislación laboral vigente (Ramírez, 2015).

6.7.3. Presupuesto de Gastos de Ventas.

Es el Presupuesto de mayor cuidado en su manejo por los gastos que ocasiona y su influencia en el gasto Financiero. Se le considera como estimados proyectados que se origina durante todo el proceso de comercialización para asegurar la colocación y adquisición del mismo en los mercados de consumo. Características:

- Comprende todo el Marketing.
- Es base para calcular el Margen de Utilidad.
- Es permanente y costoso.
- Asegura la colocación de un producto.
- Amplio mercado de consumidores.
- Se realiza a todo costo. Desventajas:
- No genera rentabilidad.
- Puede ser mal utilizado (Ramírez, 2015).

6.7.4. Presupuestos Financieros.

En estos presupuestos se incluyen los rubros y/o partidas que inciden en el balance.

Consiste en fijar los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar al final un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa, comprende:

- Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar gastos).
- Presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto).
- Flujo neto (diferencia entre ingreso y egreso).
- Caja final.
- Caja inicial.
- ***Caja mínima – Saldo Mínimo de efectivo requerido.*** - La decisión más importante relacionada con el presupuesto de tesorería es la de mantener una cantidad de efectivo en las cuentas de caja, bancos e inversiones de inmediata realización y, de esta manera, disminuir el riesgo de posibles faltantes o sobrantes.

Para lo anteriormente expuesto se debe considerar lo siguiente:

- Se mantiene efectivo en las cuentas mencionadas, para realizar las operaciones normales de la empresa. (Saldo operacional).

- El dinero que se tenga en efectivo, puede destinarse para el pago de operaciones extraordinarias. (Saldo precautorio).
- Los saldos en caja pueden ser utilizados para aprovechar oportunidades de inversión. (Saldo de especulación).

Para determinar el saldo mínimo de efectivo, se deben coordinar las entradas con las salidas de dinero y todas las áreas de la empresa se ven involucradas. Algunos de los métodos utilizados para determinar dicho saldo son:

- a) Método directo. Modelo matemático que considera la rotación del dinero.
- b) Método indirecto. Modelo matemático que implica un porcentaje adicional de dinero para efectos de reserva.
- c) Métodos de estadística y probabilidad.
- d) Por diferencias entre ingresos y egresos de efectivo.
- e) Como resultado de la elaboración del balance general proforma.
- f) Restándole al resultado presupuestado, las partidas virtuales. Este incluye el cálculo de partidas que inciden en el balance. Como son la caja o tesorería y el capital, también conocido como erogaciones de capitales (Díaz, 2003).

6.7.5. Presupuesto de Tesorería.

El presupuesto de tesorería consiste en el estudio, evaluación y proyección de los recursos monetarios de una organización a través de la programación de las entradas y salidas de efectivo, la inversión de excedentes de dinero y financiamiento de faltantes.

Sus objetivos son:

- a) Determinación del saldo óptimo de efectivo.
- b) Maximización de los recursos financieros.
- c) Definición de los importes presupuestados de las entradas de efectivo normales y extraordinarias.
- d) Cálculo de las salidas de efectivo presupuestadas.
- e) Diagnóstico de los sobrantes de efectivo.
- f) Determinación del financiamiento de faltantes de efectivo.
- g) Pronóstico de los pagos de dividendos a los socios.

- h) Proyección de la riqueza que genera una empresa a través de la elaboración del flujo de efectivo presupuestado.
- i) Reducción del riesgo de una crisis de liquidez (Díaz. A. Costos y Presupuestos, 2003, p.158).

6.7.6. Estados Financieros proyectados.

Un plan financiero tendrá un estado de situación financiera, un estado de resultados y un estado de flujos de efectivo pronosticados; denominados estados proyectados o, de forma breve, como proformas. La palabra proforma significa literalmente; como un asunto de forma. En nuestro caso, significa que los estados financieros son la forma que se utiliza para condensar los diferentes eventos que se proyectan para el futuro. Como mínimo, un modelo de planificación financiera proporcionará estos estados sobre la base de proyecciones de partidas claves como son las ventas. En los modelos de planificación que se describen, a continuación, las proformas son el resultado que se obtiene del modelo de planificación financiera. El usuario proporcionará una cifra de ventas y el modelo elaborará el Estado de resultados y el Estado de situación financiera resultantes.

En conclusión, Es la proyección de las partidas que forman parte de un estado financiero que se plasma en el Estado de resultados y el Estado de situación financiera a un tiempo futuro. Se denominan estados financieros proyectados a los que se elaboran tomando como base los cálculos estimados o transacciones que aún no se han realizado son estados que se acompañan frecuentemente con un presupuesto (Flores, J., 2015, p.147).

6.8. Desventajas de la Planeación Financiera.

La principal desventaja de la planeación financiera es que se trata del futuro y mientras más largo es el periodo de proyección, más elevado será el grado de incertidumbre de la planificación (Flores, J., 2015, p.151).

6.9. El Estudio de Viabilidad.

6.9.1. ¿Qué es un estudio de viabilidad?

El Estudio de viabilidad consiste en analizar al detalle los resultados proyectado de un determinado proyecto empresarial con la finalidad de tomar la decisión adecuada sobre si realizar el proyecto o no.

Por ello, al elaborar un estudio de viabilidad se deben prever los ingresos y gastos, considerando sus respectivos cobros y pagos.

Cabe indicar que para que un proyecto sea viable, este debe generar utilidades y liquidez apropiada para cumplir con dicho proyecto (Flores, J., 2015, p.151).

6.9.2. ¿Cómo se elabora un estudio de viabilidad de un proyecto?

En principio, para elaborar un estudio de viabilidad, se debe desarrollar una metodología con el fin de confeccionar en forma eficiente un estudio de viabilidad. Cabe indicar que esta metodología se puede aplicar para una empresa en marcha o para una empresa que recién se va a constituir. La metodología consiste en elaborar un Presupuesto de inversiones y Presupuesto de financiación.

6.9.3. Presupuesto de Inversiones.

En este presupuesto, se consideran las inversiones que se van a realizar en inmuebles, maquinarias, y equipos; así como también inversiones en activos corrientes, como son adquisiciones de mercaderías, pago de gastos corrientes anticipados, compra de acciones o bonos a corto plazo, etc. (Flores, J., 2015,3.2, p.151).

6.9.4. Presupuesto de Financiamiento.

En este presupuesto, se consideran las fuentes de financiamiento que utilizara la empresa para cumplir con el presupuesto de inversiones.

Cabe indicar que una condición muy importante es que los mecanismos de financiamiento cubran el tiempo estimado del presupuesto de inversiones con la finalidad de tener la liquidez necesaria para implementar el proyecto. (Flores, J., 2015, p.152).

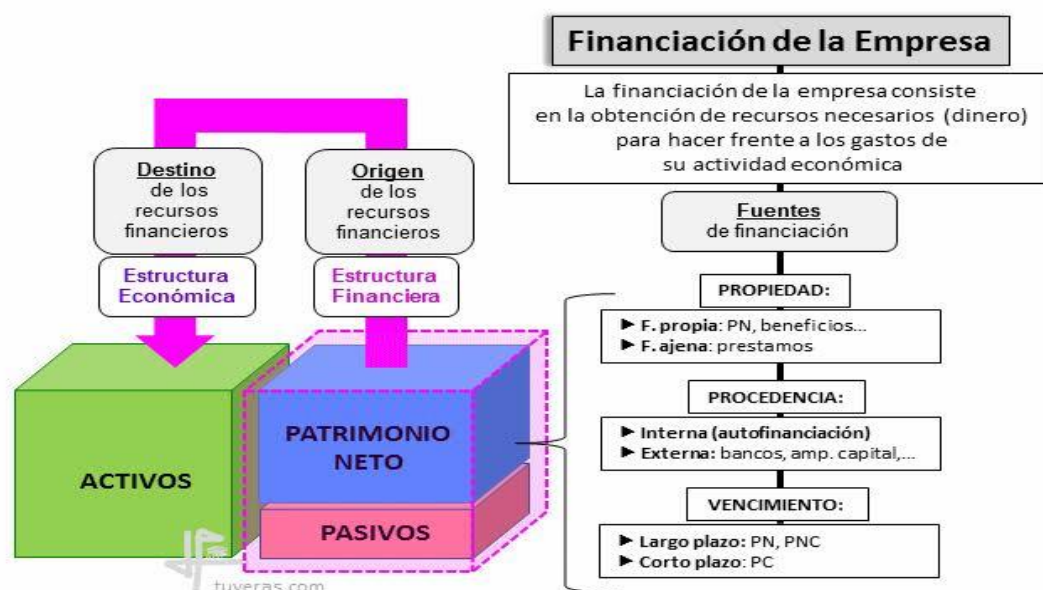


Figura 1. Financiación de la Empresa

Fuente: http://www.tuveras.com/proyectos/economia_empresa/financiacion.htm.

6.9.4.1. “Leasing”.

El contrato de leasing tiene por objeto conceder un financiamiento a una persona. Con la finalidad de que ésta pueda adquirir un determinado bien. Según la descripción contenida en el artículo del Decreto Legislativo N° 299, el contrato de leasing o de arrendamiento financiero es aquel que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

Como podemos apreciar, el contrato de leasing tiene por esencia financiar a una persona para que pueda adquirir un determinado bien. Pero este financiamiento posee características que lo diferencian sustancialmente de un contrato de mutuo o de línea de crédito.

En primer lugar, la persona que solicita el financiamiento, denominada arrendataria, obtiene el derecho de uso sobre el bien durante el plazo de vigencia del contrato, a cambio del pago de las cuotas pactadas. Esto permite que la arrendataria pueda gozar de los beneficios de la bien materia del contrato aun cuando no ha terminado de pagar el financiamiento.

Además, como se ha señalado en la definición del contrato de leasing que contiene el Decreto Legislativo N° 299, la empresa arrendadora adquiere el inmueble para cederle el uso a la arrendataria, concediéndole una opción de compra que esta última podrá ejercer siempre que hubiera pagado todas las cuotas establecidas en el contrato, además del pago por el derecho de opción que, normalmente, asciende a una suma simbólica.

Debemos considerar el efecto que tiene esta forma de ejecución del contrato, es decir, que la transferencia de propiedad del bien no se realice con la celebración del contrato, sino que sea la arrendadora quien lo adquiere y sólo lo transfiera si es que la arrendataria ejerce la opción de compra.

Este mecanismo genera dos consecuencias. La primera es que la arrendadora se asegura el pago de las cuotas manteniendo la propiedad del bien, pues en caso de incumplimiento, sólo deberá requerir la devolución del bien a la arrendataria, conservando en todo momento la propiedad del bien, por lo que podrá venderlo con la finalidad de recuperar la deuda.

El segundo efecto es quizá más importante. En la medida que la arrendataria tiene la opción de compra del bien en materia del leasing, podrá decidir si al momento en que haya cancelado todas las cuotas del contrato, le resulta conveniente o no adquirir el bien. Esto tiene sentido cuando se trata de bienes que se hubieran vuelto obsoletos por el uso, en cuyo caso la arrendataria puede considerar inútil su adquisición (García, 2011).

6.10. Conclusión.

Un proyecto será viable si cumple con las siguientes condiciones:

- El presupuesto de financiamiento debe cubrir el plan de inversiones.
- La proyección de los resultados debe ser suficiente y positiva.
- La liquidez prevista debe cubrir cada uno de los meses del año y debe ser positiva cada año, durante el tiempo del proyecto.

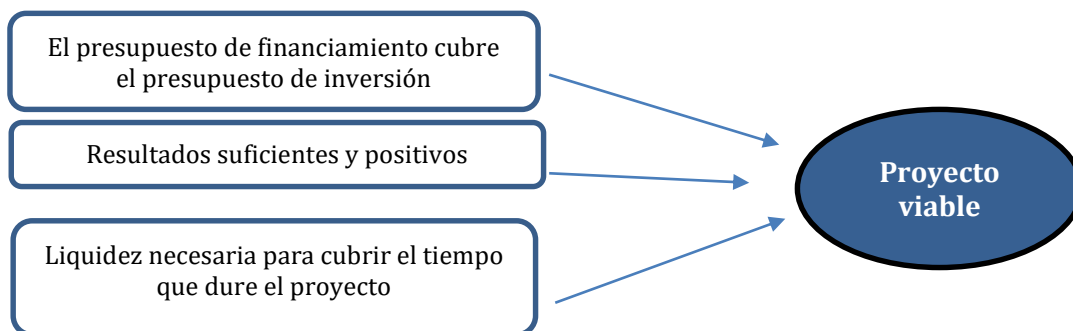


Figura 2. Proyecto Viable

Fuente: Flores, Jaime (2015), “Análisis Financiero para contadores y su incidencia en las NIIF”, edit. Instituto Pacífico S.A.C., p.152.

6.11. Presupuesto de efectivo.

El presupuesto de efectivo o flujo de caja de una estimación de los ingresos y desembolsos de efectivo futuros es un instrumento valioso para la planeación financiera. El presupuesto de caja es un informe detallado que muestra todos los cobros y pagos en efectivo planificados para el próximo ejercicio, Subdivididos en periodos mensuales. Por tanto, cuantifica los posibles superávits o déficits de caja y su duración esperada, con tiempo suficiente para que cualquier acción correctiva que sea necesaria pueda ser implementada (Flores, J., 2015, p.153).

6.11.1. Diferencias entre el flujo de caja y el flujo neto de caja.

El presupuesto de caja muestra las transacciones pronosticadas de caja de la empresa por algún periodo de tiempo establecido. Es un estimado de los ingresos y desembolsos de caja basados en un análisis de hechos realizados y en los planes de la empresa para el futuro. Un presupuesto de caja se utiliza para planear operaciones y financiamiento generalmente a corto plazo.

El flujo neto de caja lo utiliza el gerente financiero porque representa el flujo neto de caja generado por los activos de la empresa (o un solo activo) que está disponible para aquellos que han financiado la empresa (accionistas y tenedores de bonos). Además, el flujo neto de caja se calcula generalmente para una inversión individual y solamente para una empresa. El flujo neto de caja se utiliza principalmente para estimar los desembolsos o ingresos de la inversión; mientras

que un presupuesto de caja se utiliza ordinariamente para la planeación total (ventas, compras, pago de sueldos, impuestos, luz, agua, etc.)

Generalmente los flujos futuros netos de caja son inciertos y solamente los estimados de estos flujos están disponibles para evaluar una propuesta de inversión a largo plazo en activos fijos (Flores, J., 2015, 5.p.154).

6.12. Apalancamiento Operativo: Riesgo operativo.

6.12.1. Apalancamiento Operativo.

El apalancamiento operativo viene a ser la capacidad que tiene una empresa de emplear en forma eficiente sus costos fijos de operación, con la finalidad de maximizar el efecto de las fluctuaciones en los ingresos por ventas sobre las utilidades antes de intereses e impuestos. Este concepto de apalancamiento operativo se basa en que los costos fijos de operación se pueden considerar como el punto de apoyo de una palanca contra el cual las ventas actúan en forma directa para generar cambios muy superiores en las utilidades.

A su vez, debe tenerse en cuenta si la diferencia entre los ingresos por venta y los costos variables- conocido también como margen de contribución, exceden los costos fijos, entonces se afirma operativo positivo lo cual es favorable para ella.

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Ingresos} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Costos} \\ \text{variables} \\ \hline \end{array} > \begin{array}{|c|} \hline \text{Costos} \\ \text{Fijos} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Apalancamiento} \\ \text{operativo} \\ \hline \end{array}$$

Análisis: El apalancamiento operativo puede ser analizado básicamente a través del modelo costo-volumen-utilidad; ya que, al calcularse el punto de equilibrio de la empresa, se verá que tan bueno o malo es el apalancamiento de la empresa. Este índice nos permitirá determinar el nivel de venta necesario para cubrir los costos fijos de operación de la empresa.

Cálculo: El apalancamiento operativo se determina por la relación que existe entre los ingresos por ventas y sus utilidades antes de intereses e impuestos constituyéndose en una técnica para reducir el costo unitario de los artículos fabricados y vendidos, incrementar las utilidades y aumentar la disponibilidad del efectivo.

Formula: El grado de apalancamiento operativo nos indica el importe de ventas necesarias, para que la empresa pueda cubrir sus costos fijos.

El cálculo del grado del apalancamiento operativo (AO) se efectúa mediante dos fórmulas:

$$AO = \frac{\text{Variación porcentual de UAII}}{\text{Variación porcentual de las ventas}}$$

Donde:

AO = Apalancamiento operativo

UAII = Utilidad antes de intereses e impuestos

En esta fórmula de AO, basta que el cociente sea mayor que la unidad para que haya apalancamiento operativo. En otros términos, cuando la variación porcentual de UAII sea mayor que la variación porcentual en las ventas, existirá el AO; y cuando más alto sea el resultado obtenido, más alto será el AO de la empresa (Flores,2015, p.154-155).

$$AO = \frac{N(Pvu-Cvu)}{N(Pvu-Cvu)-CF}$$

Donde:

N = Número de unidades

Pvu = Precio de venta unitario

CV _u	=	Costo variable unitario
CF	=	Costos fijos
AO	=	Apalancamiento financiero

6.13. Riesgo Operativo.

El riesgo operativo es el grado de incertidumbre o riesgo de no tener la capacidad suficiente para cubrir los costos fijos de operación de la empresa; en otras palabras, es el grado de vulnerabilidad frente a una situación recesiva. Si se incrementa los costos fijos de operación, el punto de equilibrio es un indicador del riesgo operativo; esto se explica por el hecho que cuando más elevado será el punto de equilibrio, mayor sería el grado de riesgo operativo, ya que la empresa debe generar mayores ingresos que cubran sus costos operativos elevados (Flores, J., 2015, 7.5, p.156).

6.14. Apalancamiento Financiero: Riesgo Financiero.

6.14.1. Apalancamiento Financiero.

Se define como la capacidad de la empresa para emplear los gastos financieros fijos con la finalidad de aumentar al máximo las ganancias por acciones comunes como consecuencia de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos.

Cabe indicar que el apalancamiento financiero tiene una relación directa con la utilización de la deuda: por la cual se busca incrementar la rentabilidad de los recursos propios aportados en una empresa. En otras palabras, apoyándose en la deuda, se busca lograr un incremento más rápido de la utilidad por acción (UPA) que cuando se aplica un financiamiento a través de aportaciones de capital (emisión de nuevas acciones, en el caso de las sociedades anónimas). Al apalancamiento financiero se le conoce también como palanqueo financiero o palanca financiera (Flores, J., 2015, 8, p.156).

6.14.2. ¿Cuándo se aplica el apalancamiento financiero?

El apalancamiento financiero se aplica cuando una empresa toma prestados fondos. Una empresa sin obligación de deuda no tiene apalancamiento financiero. Cabe indicar que la empresa que tiene alta deuda o gran cantidad de deuda tiene alto apalancamiento financiero.

Es recomendable que una empresa tenga bajo palanqueo financiero, es decir, costos fijos financieros bajos para tener una mayor utilidad (Flores, J., 2015, 8.3, p.157).

6.14.3. ¿Cómo influye el apalancamiento financiero en la toma de decisiones?

El gerente financiero al obtener recursos financieros a través de préstamos de entidades bancarias, financieras, terceros, proveedores, etc. Genera gastos por intereses financieros y la correcta aplicación de estas cargas financieras originara que la empresa tenga una mayor utilidad; caso contrario, el palanqueo financiero será alto y bajarían las utilidades de la empresa; en ese sentido, el gerente financiero debe tomar la decisión adecuada para obtener el financiamiento al menor costo posible y así obtener la máxima rentabilidad sobre las aportaciones de los socios de la empresa (Flores, J., 2015, 8.4, p.157).

6.14.4. Riesgo Financiero.

El riesgo financiero se define como el grado de incertidumbre o riesgo de no tener la capacidad suficiente para poder cubrir los gastos financieros de la empresa, es decir, la vulnerabilidad a que una posible falta de liquidez pueda originar una gran presión de los acreedores cuyas deudas están impagas.

A medida que se incrementa el palanqueo financiero, el riesgo también aumenta, ya que los gastos financieros obligan a la empresa a obtener elevadas utilidades antes de intereses e impuestos (UAII) para seguir operando. Cuando la empresa ha alcanzado UAII que excedan a los niveles necesarios para operar, se visualiza las bondades del palanqueo financiero, dado que, al compararlo con sus costos

financieros, la rentabilidad para los accionistas o dueños será mayor (Flores, J., 2015, 8.6, p.157).

6.14.5. Conclusión.

- El palanqueo financiero en la toma de decisiones es muy importante porque le va a permitir a la gerencia determinar que parte de los activos están comprometidos con sus pasivos.
- Permite determinar qué tipo de financiamiento es el más favorable para la empresa. (Flores, J., 2015, 8.8, p. 158).

6.15. Apalancamiento Total.

Es una medida del riesgo total de una empresa que se encuentra asociada con las ganancias de los accionistas, que surgen a causa del apalancamiento operativo y apalancamiento financiero (Flores, J., 2015, 9, p. 158).

Su fórmula es la siguiente:

AC	=	$\frac{\text{Unidades (Precio venta Unit. - Costo variable Unit.)}}{\text{Unidades (Precio venta Unit. - Costo variable Unit.) - Costo fijo total}}$
----	---	--

6.16. Mediciones de Creación de Valor.

6.16.1. Valor económico Agregado (EVA).

El “**Valor económico agregado**” sostiene que una empresa obtiene utilidad real cuando los ingresos son suficientes para cubrir el costo de capital comprometido por los inversionistas (accionistas o prestamistas).

El EVA considera el costo de toda la financiación requerida (Apaza, M, 2015, PCGE Y NIIF Aplicados a Sectores Económicos, p.224).

El EVA se puede calcular de la siguiente manera.

$$\text{EVA} = \% \text{ Retorno del Capital invertido} - \% \text{ Costo del Capital invertido} * \text{Capital Invertido}$$

$$\text{EVA} = \text{Utilidad operativa después de impuestos} - \text{Costo de Capital}$$

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC} * \text{CI})$$

- Donde UODI es la “**Utilidad Operativa Después de Impuestos**” la cual se calcula como:
- **UODI**= Beneficio antes de intereses*(1-impuestos)
- CPPC es el “costo promedio ponderado del capital”
- CI es el “Capital invertido”, que se calcula como:
- **CI**= Activo total – Pasivos operativos sin costo financieros

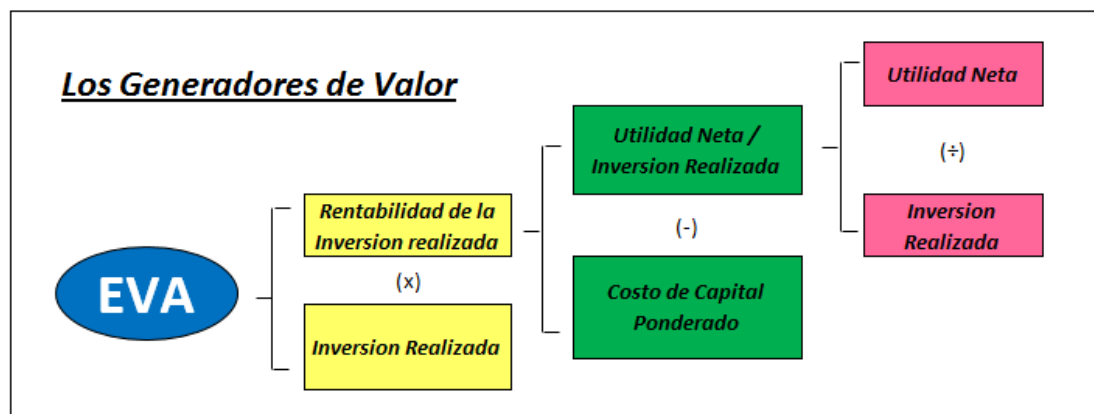


Figura 3. Los Generadores de Valor

Fuente: Revista Actualidad Empresarial, 2010.

6.16.2. Valor Presente Neto o VAN.

El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión, es decir si vamos a obtener una ganancia o una pérdida.

El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las Pymes. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN. Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor.

Formula:

$$VPN = \frac{FE_1}{(1+i)^t}$$

donde:

VPN = Valor Presente Neto del proyecto
FE = Flujo de Efectivo en el periodo t
 i = Tasa de interés o costo de oportunidad
 t = Periodo

El Valor Presente Neto sirva para generar dos tipos de decisiones: ver si las inversiones Se pueden efectuar y ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión se basan en lo siguiente:

- ✓ VAN > 0 : la tasa de descuento elegida generará beneficios.
- ✓ VAN = 0 : el proyecto de inversión no generará beneficios ni pérdidas, por lo que su realización resultará indiferente.
- ✓ VAN < 0 : el proyecto de inversión generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado (Vaquiro,2013).

6.17. Análisis de Sensibilidad e Incertidumbre.

El análisis de sensibilidad es una técnica de supuestos que se utilizan para examinar como cambiaria un resultado si no se llega a la información pronosticada originalmente o si cambia una suposición.

Para realizar el análisis de sensibilidad y la relación de costo volumen utilidad se debería responder a la pregunta:

Por ejemplo ¿Cuál será la utilidad operativa de la empresa si la cantidad de unidades vendidas disminuye en un 10% de la predicción original? Y ¿Cuál será la utilidad operativa si los costos variables unitarios aumentan en un 20%?

La sensibilidad de la utilidad operativa frente a diversos resultados posibles ampliara las perspectivas sobre lo que en realidad podría ocurrir antes de comprometer los costos (Rubina, 2018).

6.18. Relación COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD.

El modelo costo volumen utilidad es el procedimiento de gestión que relaciona la inversión con la rentabilidad de la empresa. Para medir estas dos variables es necesario clasificar los costos en fijos (Relacionados con la infraestructura) y variables (Relacionados con el servicio).

La relación o modelo Costo-Volumen-Utilidad, es una herramienta de planeamiento y control, que se basa en el examen conocido como:

Análisis del costo-Volumen-Utilidad; y a su vez, este análisis, tiene como punto de partida el punto de equilibrio, que puede ser calculado a través de fórmulas y también gráficamente.

Análisis. La fórmula del análisis costo-volumen-utilidad es el retrato del estado de resultados cuando se utilizan cantidades conocidas para el precio de ventas por unidad, el costo variable por unidad, el volumen de unidades y los costos fijos para encontrar el monto de unidades generadas en condiciones específicas.

Este análisis será usado por los administradores para planear y controlar sus actividades de manera más efectiva porque les permitirá concentrarse en las relaciones entre los ingresos, los costos, los cambios de volumen, los impuestos y las utilidades. Todos los sectores económicos pueden ser sujetos a este análisis (Rubina, 2018).

6.19. Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio es aquel en el que los ingresos totales son iguales a los costos estimados; es decir, donde el volumen de ventas con los mismos ingresos se igual, Los

costos totales y la empresa no reporta utilidad, pero tampoco pérdida (García, J. Contabilidad de costos, 2008 p.69).

Grafica del Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio se grafica en cuadrante del sistema cartesiano y se constituye por la intersección de los ingresos por ventas de bienes o servicios y los costos totales. El cuadrante también grafica el costo fijo total; el costo variable total; y la utilidad

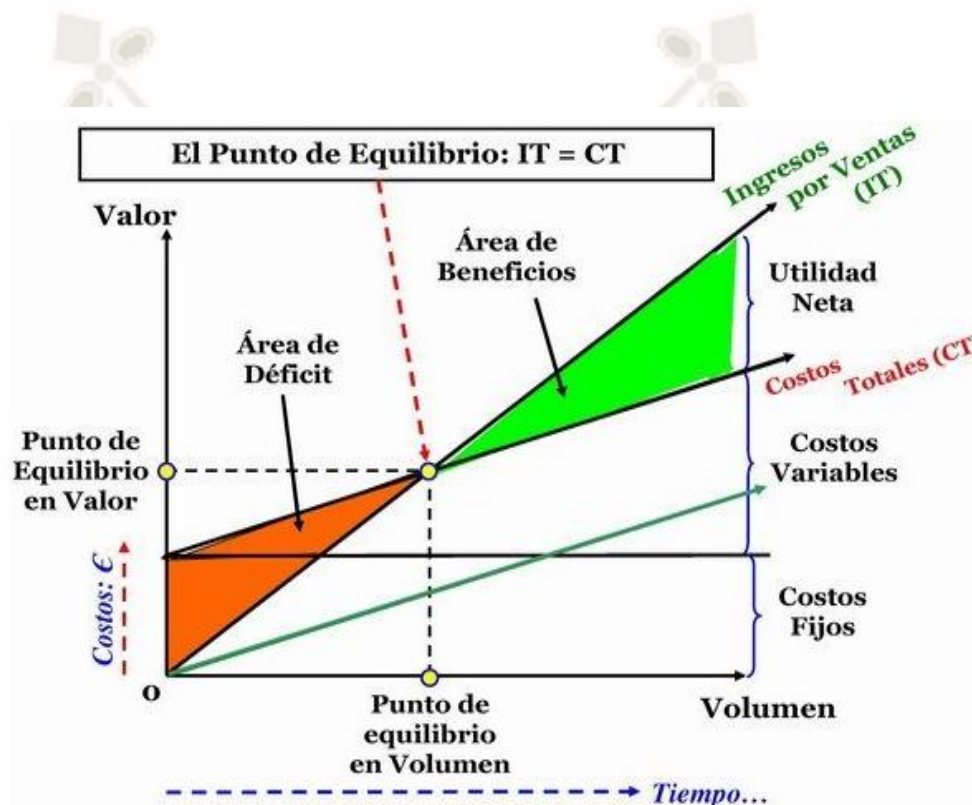


Figura 4. Punto de Equilibrio

Fuente: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>.

6.20. Proceso de planificación y control financiero.

La planificación financiera es la proyección de las ventas, el ingreso y los activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones.

6.20.1. Control Financiero.

Teruel S. (2017), El control financiero puede entenderse como el estudio y análisis de los resultados reales de una empresa, enfocados desde distintas perspectivas y momentos, comparados con los objetivos, planes y programas empresariales, tanto a corto como en el mediano y largo plazo.

El control financiero es la fase de ejecución en la cual se implantan los planes financieros, el control trata del proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar que se sigan los planes y para modificar los planes existentes debido a cambios imprevistos.

6.20.2. Objetivos y utilidades.

Comprobar que todo va en la línea correcta: en ocasiones, el control financiero únicamente sirve para comprobar que todo funciona bien y se están cumpliendo, sin alteraciones considerables, las líneas marcadas y los objetivos propuestos a nivel financiero, de ventas, ganancias, superávit, etc. De esta forma, la empresa gana en seguridad y confianza, afianzándose su patrón de funcionamiento y las decisiones que se estén tomando.

Detectar errores o áreas de mejora: un desajuste en las finanzas de la empresa puede poner en peligro los propósitos generales de la organización, perder ventaja frente a la competencia y, en ciertos casos, incluso verse comprometida su propia supervivencia. Por eso es importante detectarlos a tiempo.

También se pueden identificar diversas áreas y circuitos que, sin estar incurriendo en fallos o desviaciones graves, son susceptibles de mejorarse por el bien general de la empresa.

6.20.3. Estrategias de implementación.

El control financiero debe diseñarse en función de unas estrategias muy bien definidas para que los administradores de las empresas sean capaces de:

- Detectar desviaciones en los presupuestos, balances y otros aspectos financieros.
- Establecer diferentes escenarios operativos que pongan a prueba la rentabilidad, el volumen de los servicios realizados y otros parámetros.

Aunque existen muchos tipos y metodologías distintas, se pueden distinguir una serie de pasos muy comunes en la gran mayoría de estrategias de implementación de control financiero como los siguientes:

6.20.4. Análisis de la situación inicial

El primer paso consiste en realizar un exhaustivo, fiable y detallado análisis de la situación de la empresa en varias áreas: tesorería, rentabilidad, ventas, etc.

Elaboración de pronósticos y simulaciones

En base a la situación inicial previamente analizada y el establecimiento de una serie de parámetros o indicadores, se pueden elaborar una serie de pronósticos y simulaciones de diferentes contextos y escenarios.

Estas acciones de simulación resultan de inestimable ayuda a la hora de tomar las decisiones adecuadas en aspectos cruciales como: inversiones, rentabilidad, cambios de sistemas de producción, etc.

6.20.5. Detección de las desviaciones de los estados financieros básicos.

Los estados financieros básicos son los documentos que debe crear la empresa al preparar el ejercicio contable. Aunque existen más, estos son los tres de mayor importancia: balance general, estado de resultados (o de ganancias y pérdidas) y flujo de efectivo.

Estos análisis y pruebas en distintos entornos es una parte fundamental del control financiero, pues permiten detectar a tiempo problemas, errores y desviaciones sobre la situación idónea o los objetivos iniciales.

6.20.6. Corrección de las desviaciones.

Muy poca utilidad práctica tendría el control financiero si posteriormente no se tomaran las decisiones adecuadas en relación a las acciones correctivas a ejercer para conducir las cuentas de la empresa por la senda adecuada y prefijada en los objetivos generales de la organización

El análisis de preparación de pronósticos financieros inicia con las proyecciones de ingresos de ventas y costos de producción. Un presupuesto es un plan que establece los gastos proyectados y explica de donde se obtendrán, así el presupuesto de producción presenta un análisis detallado de las inversiones que requerirán en materiales, mano de obra y equipo, para dar apoyo al nivel de ventas pronosticado.

Duran el proceso de planeación, se combinan los niveles proyectados de cada uno de los diferentes presupuestos operativos y estos datos, los flujos de efectivo dela empresa quedaran incluidos en el presupuesto de efectivo. Después de ser identificados los costos e ingresos, se desarrolló el Estado de ganancias y pérdidas, y el balance general proforma o proyectado para la empresa, los cuales se comparan con los estados financieros reales, ayudando a señalar y explicar las razones para las desviaciones, corregir problemas operativos y ajustar las proyecciones para el restante periodo presupuestal (Teruel,2017).

6.21. El Análisis Financiero de la Situación Económica de la Empresa

6.21.1. Análisis, Síntesis e interpretación.

Análisis, síntesis e interpretación, son procesos de conocimiento que por su utilización permiten al investigador conocer la realidad. René descartes, señala que la explicación a un hecho o fenómeno no puede aceptarse como verdad si no ha sido conocida como tal. Por otro lado, el conocimiento de la realidad puede hacerse a partir de la identificación de las partes que conforman el todo (análisis) o como resultado de ir aumentando el conocimiento de la realidad iniciando con los “elementos más simples y fáciles de conocer para ascender poco a poco, gradualmente, al conocimiento de lo más complejo” (síntesis).

El análisis inicia su proceso de conocimiento por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad, de esta forma podrá establecer las relaciones causa-efecto entre los elementos que componen su objeto de estudio.

La síntesis implica que a partir de la interrelación de los elementos que identifican su objeto puedan relacionarse con el conjunto en la función que desempeña cada uno de ellos con referencia al problema de estudio. De esta forma análisis y síntesis son dos procesos que se complementan en uno en el cual al análisis debe seguir la síntesis.

La interpretación utiliza los resultados del análisis, hace inferencias pertinentes a las relaciones bajo estudio y presenta conclusiones sobre dichas relaciones. El analista, quien interpreta los resultados de éstas relaciones trata de encontrar el significado y las implicancias de ellos. Esto se hace de dos formas.

Primero, se interpretan las relaciones establecidas dentro de la empresa y sus propios datos, este es el uso más estricto y frecuente del término interpretación, aquí interpretación y análisis están estrechamente ligados, di-gamos que cuando

alguien interpreta, automáticamente analiza; esto es cuando alguien por ejemplo calcula un índice, casi inmediatamente infiere la existencia de su relación.

Segundo se busca un significado más amplio de los datos obtenidos mediante la comparación con otras empresas y sectores similares y con las demandas y expectativas de la propia empresa.

En resumen, el análisis descompone el todo en sus partes y las identifica, mientras que la síntesis y la interpretación relacionan los elementos componentes del problema y crea explicaciones a partir de su estudio (Gonzales, P., Análisis e interpretación de estados financieros, 2013, p.17-18).

6.21.2. Definición.

En su concepto más amplio el análisis financiero comprende una multiplicidad de disciplinas capaces de dar un enfoque global de la situación de la empresa. Sin embargo, en la práctica es casi imposible elaborar un estudio de tal naturaleza. Como debe comprenderse el diagnóstico sería muy amplio y prácticamente se estaría fijando la posición de la empresa en su entorno, situación harta y compleja. Lo que se viene teniendo es más bien análisis parciales de acuerdo a los requerimientos circunstanciales, jugando un papel preponderante el criterio profesional del Analista.

En suma, podemos decir que en nuestra realidad es casi imposible efectuar un Análisis integral, y como ya se ha dicho anteriormente es viable el análisis sectorial referido a algún aspecto concreto de la estructura de la inversión, del financiamiento o ya de la evaluación de resultados.

El análisis de estados financieros investiga y enjuicia a través de la información contable cuales han sido las causas y los efectos de la gestión de la empresa, para llegar a su actual situación y así predecir cuál será su desarrollo en el futuro, para tomar decisiones consecuentes, el análisis de E/F debe suministrar respuestas a las interrogantes que el usuario de la información contable se plantee (Gonzales, P, 2013, 2.2, p.18).

Usuarios de los estados financieros:

- ✓ Directivos.
- ✓ Asesores.
- ✓ Auditores
- ✓ inversionistas actuales en perspectiva proveedores
- ✓ Trabajadores

6.21.3. Analista.

En realidad, es el protagonista principal respecto al análisis financiero, porque de él depende la validez del diagnóstico de la empresa. Las técnicas o procedimientos de análisis pueden ser conocidas por quien le da dinamismo u orientación, es precisamente el buen juicio que le imprima el analista. El analista pues influye de manera decisiva en el análisis financiero.

Además, es imprescindible que el analista conozca profundamente la realidad del proceso que pretende someter a análisis, en especial sus características no financieras. Por ello, todo buen analista financiero interno, es decir el que trabaja permanentemente dentro de una empresa, necesita conocer a fondo las operaciones, el proceso tecnológico productivo y el sistema de comercialización de la compañía en que actúa como condición ineludible de la eficacia de su tarea (Gonzales, P, 2013,2.3, p.18).

Condiciones del Analista.

- a) Debe tener conocimiento completo del Balance General y del estado de Ganancias y pérdidas y debe estar familiarizado con los detalles de los diferentes pasos de la contabilidad.
- b) Capacidad de análisis que pueda representar en su mente la situación y actividad desde los distintos departamentos del negocio.
- c) Sentido común para llegar a conclusiones relacionadas con una empresa nueva en comparación con una sólidamente establecida.
- d) El analista debe revisar y reconstruir los estados Financieros de acuerdo con su punto de vista (los E/F deben ajustarse a los PCGA – principios de contabilidad generalmente aceptados), (Gonzales, P, 2013,2.4, p.18).

6.21.4. Factores que afectan al Análisis de los Estados Financieros.

- a) Información incompleta o inafecta.
- b) Prácticas contables y normas que adopte la compañía.
- c) Estados financieros preparados o arreglados con propósito de presentar una posición financiera óptima.
- d) Diferencias de opinión de las personas que preparan los estados Financieros.

Advertencias / recomendaciones.

- a) Solamente cuando se aplica un grupo de razones puede formarse un juicio razonable referente a la situación financiera total de la empresa.
- b) Al comparar E/F se debe tener en cuenta que la comparación se haga sobre bases lógicas.
- c) En suma, un conjunto de simples coeficientes o índices, con información juiciosa- mente seleccionada y con magnitudes homogéneas, puede constituir un importante elemento de diagnóstico, pero, si en contraposición, el modelo más complejo es alimentado con datos inconsistentes, heterogéneos y no relevantes, el producto obtenido carecerá de valor informativo o decisorio; en otras palabras, en cada ejercicio de análisis financiero es necesario conjugar el criterio del analista, la calidad de la información, las herramientas a usar, y no perder de vista o dejar de percibir, adecuadamente, el objetivo buscado (Gonzales, P, 2013,2.5, p.18).

Comparamos.

- a) Comparamos con períodos anteriores.
- b) Comparamos con metas predeterminadas.
- c) comparamos con otras compañías.

6.21.5. Los Estados financieros.

6.21.5.1. Estado de Situación Financiera: También denominado como Balance General, es un estado financiero estático porque muestra la situación financiera de una organización en una determinada fecha.

Presenta las fuentes de las cuales la empresa ha obtenido recursos (Pasivo y Patrimonio), así como los bienes y derechos en que están invertidos dichos recursos (Activos), (Ricra, M., Análisis Financiero en las empresas, 2014, p.15).

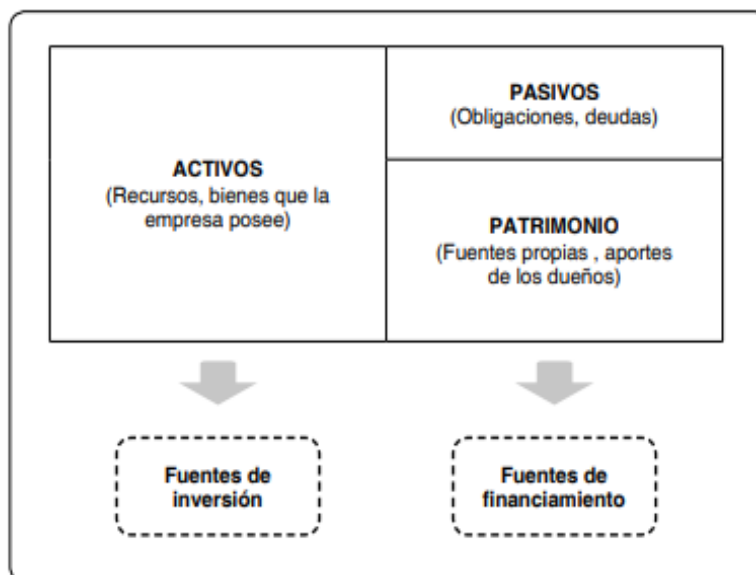


Figura 5. Composición del Estado de Situación Financiera.

Fuente: Ricra (2014), Análisis Financiero, Actualidad Empresarial

6.21.5.2. Estado de Resultados: También llamado Estado de Ganancias y Pérdidas, es un estado dinámico porque presenta los resultados financieros obtenidos por un ente económico en un periodo determinado después de haber deducido de los ingresos, los costos de productos vendidos, gastos de operación, gastos financieros e impuestos (Ricra, M,2014, 2, p.15).

6.21.5.3. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto: Es un estado financiero que informa las variaciones en las cuentas del patrimonio originadas por las transacciones comerciales que realiza la compañía entre el principio y el final de un periodo contable. Es importante porque proporciona información patrimonial para la toma de decisiones gerenciales, como aumentos de capital, distribución de utilidades, capitalización de las reservas, etc. (Ricra, M,2014,3, p.15).

6.21.5.4. Estado de Flujo de Efectivo: Este estado financiero detalla actividad por actividad como se partió del efectivo al inicio del año y como

se llegó al saldo al final del año, por ello siempre cuadra con el rubro EFECTIVO del Estado de Situación Financiera. Presenta el impacto que tienen las actividades operativas, de inversión y de financiamiento de una empresa sobre sus flujos de efectivo a lo largo del año (Ricra, M,2014,4, p.15).

6.21.5.5. Notas de carácter General: Las notas son aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones, cuantificables o no, que forman parte integrante de los estados financieros, los cuales deben leerse conjuntamente con ellas para su correcta interpretación (Ricra, M,2014,5, p.15).

6.22. Técnicas de análisis de estados financieros.

Las técnicas que se aplican para el análisis de Estados Financieros son diversas y todas tienen como propósito evaluar el desempeño y servir de base para la corrección o mejoramiento de las distintas áreas que están involucradas en los informes financieros. A continuación, presentamos algunas técnicas más usuales que estudiaremos a lo largo de los capítulos siguientes:

6.23. Análisis de la estructura financiera.

6.23.1. Definición.

La estructura financiera es la “primera” vista o apreciación a nivel de rubros del Balance General o estado de situación de la empresa, esta clasificación contable de la situación financiera tiene tres cuentas o rubros básicos como son el activo, pasivo y el patrimonio; pero esta información, necesariamente debe estar complementada mediante otros reportes financieros que permitan disponer de mayor información para el análisis y consecuentemente un enfoque más amplio de lo que constituye la estructura Financiera, desde el punto de vista de las finanzas de empresa, el contenido del Balance General se agrupa para su análisis del siguiente modo:

A) En el activo

a.1. Activos o inversiones corrientes o circulantes

a.2. Activos o inversiones fijas o inmovilizadas.

B) En el pasivo

b.1. Deudas de corto plazo

b.2. Capitales permanentes

Veamos cómo se presenta la estructura financiera de un modo esquemático:

Activos O Inversiones Corrientes	Deudas De Corto Plazo
Activos O Inversiones Inmovilizadas	Capitales Permanentes

6.23.2. Técnicas y Análisis de la Estructura Financiera.

Se efectúa de dos formas: vertical y horizontal.

a) **Análisis Vertical.**

Es tipo de análisis consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros con referencia sobre el total de activos o total patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados (Ricra, M., Análisis Financiero en las empresas, 2014, p.9).

- Se obtiene una visión panorámica de la estructura del estado financiero.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado.
- Controla la estructura porque se considera que la actividad económica debe de tener la misma dinámica para todas las empresas.
- Evalúa los cambios estructurales y las decisiones gerenciales.

- Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, financiamiento, etc.

Para determinar qué porcentaje representa una cuenta con respecto a un total, se utiliza la siguiente metodología:

- Cuando se calcula qué porcentaje representa una cuenta del Activo, el 100% será el Total Activo.
- Cuando se calcula qué porcentaje representa una cuenta del Pasivo y Patrimonio, el 100% será el Total Pasivo y Patrimonio.
- Cuando se calcula qué porcentaje representa una partida del Estado de Resultados, el 100% serán las Ventas Netas Totales.

Análisis de porcentajes.

Este tipo de análisis lo que busca es analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro, es decir, permite comparar las cuentas de los estados financieros de varios periodos contables. Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido durante el tiempo de análisis. Por tanto, el objetivo de esta herramienta es:

- Analizar el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.
- Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas.

Las condiciones para emplear ésta metodología son:

- Seleccionar un año base en el cual los resultados no fueron ni muy buenos ni muy malos, en efecto, no es conveniente elegir un año pésimo para la empresa, pues en la comparación cualquier periodo aparecería como muy bueno, lo que distorsionaría el análisis de la gestión empresarial.
- Los periodos seleccionados deben ser similares con el fin de considerar la

estacionalidad, lo razonable es comparar, trimestre con trimestre, así como también trimestre I con trimestre I (Ricra, M., Análisis Financiero en las empresas, 2014, p.12).

Bajo esta perspectiva, se podrán realizar dos tipos de análisis:

✓ **Análisis de variaciones:**

Constata la variación del monto de una cuenta de un periodo a otro. De esta manera se miden los resultados financieros que se obtienen, los que son consecuencia de las decisiones generales anteriores II (Ricra, M., 2014, p.12).

✓ **Análisis de tendencias:**

En primer lugar, se determina el porcentaje de variación de un periodo con respecto al periodo base. En segundo lugar, se calcula la tendencia, para lo cual es conveniente seleccionar un periodo de 5 años con el fin de asumir una tendencia válida para tomar decisiones estratégicas, en caso contrario, si se toma un periodo bianual, las decisiones serán únicamente correctivas (Ricra, M., 2014, p.12)..

Los valores obtenidos en el análisis horizontal, pueden ser comparados con las metas de crecimiento y desempeño fijadas por la empresa, así como también para evaluar la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión de los recursos puesto que los resultados económicos de una empresa son el resultado de las decisiones administrativas que se hayan tomado.

La información aquí obtenida es de gran utilidad para realizar proyecciones y fijar nuevas metas, ya que una vez identificadas las causas y las consecuencias del comportamiento económico y financiero de la empresa, se debe proceder a mejorar los puntos o aspectos considerados débiles, se deben diseñar estrategias para aprovechar los puntos o aspectos fuertes y se deben tomar medidas para prevenir las consecuencias negativas que se puedan anticipar como producto del análisis realizado a los Estados Financieros. El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos Indicadores financieros y/o

Razones financieras para poder llegar a una conclusión lo más cercana posible a la realidad de la empresa y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad.

6.24. **Las Razones o Ratios Financieros.**

Los ratios financieros son cocientes que relacionan diferentes magnitudes, extraídas de las partidas componentes de los estados financieros, con la finalidad de buscar una relación lógica y relevante para una adecuada toma de decisiones, por parte de la gerencia de una empresa (Flores, 2015, p.65).

- **Importancia**

- a) Proporciona información sobre la gestión de la empresa.
- b) Proporciona información sobre si la inversión de los accionistas o dueños de una empresa es rentable.
- c) Permite realizar comparaciones, que no es posible realizarla mediante valores absolutos.

- **Limitaciones**

Solo se debe aplicar los ratios financieros que sean útiles a criterio del analista financiero, ya que muchos ratios financieros no pueden ser aplicables en un determinado análisis financiero.

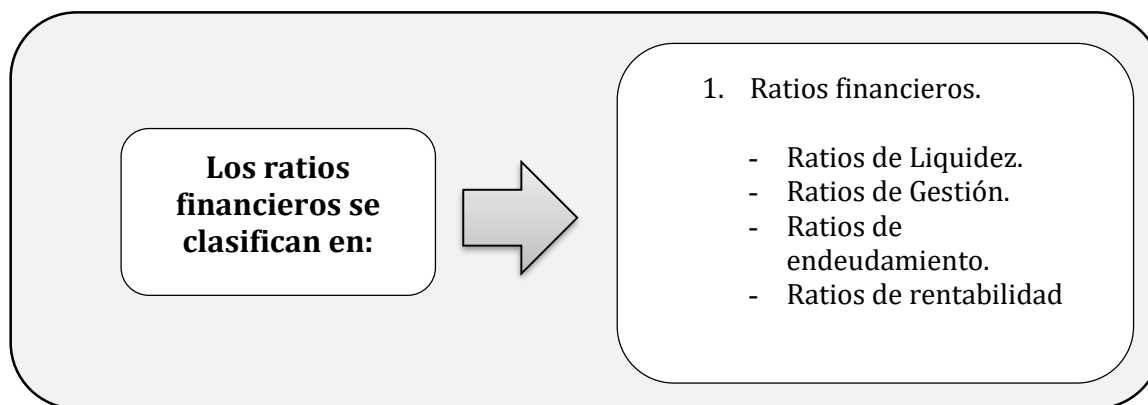


Figura 6. Clasificación de los Ratios Financieros

Fuente: Flores (2015), *Análisis financiero para contadores y su incidencia en las NIIF*, p.66.

6.24.1. Ratios de Liquidez.

Miden la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo. Es decir, consiste en la facilidad que la empresa tiene para convertir sus activos en dinero en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas de su valor, en ese sentido, de tener liquidez. (Informativo Caballero Bustamante. 2009, Set -1era quincena, E-1).

6.24.1.1. Liquidez corriente.

Mide la liquidez corriente que tiene la empresa para para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Muestra la habilidad que tiene la gerencia para poder cumplir sus obligaciones a corto plazo (Flores,2015, p.67).

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

6.24.1.2. Liquidez Absoluta.

Con respecto a los activos se considera solo caja y bancos y los valores negociables, este índice nos indica el periodo durante el cual la empresa puede operar con sus activos disponibles sin recurrir a sus flujos de ventas (Flores,2015, p.67).

Fórmula:

$$\frac{\text{Disponible en -Efectivo Y Equivalente De Efectivo}}{\text{Pasivo corriente}}$$

6.24.1.3. Capital de Trabajo.

Nos muestra el exceso de activo corriente que posee la empresa, para afrontar sus obligaciones corrientes (Flores,2015, p.67).

Fórmula:

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

6.24.2. Ratios de gestión.

Indican la efectividad (rotación) de activos que administra la gerencia de una empresa (Flores,2015, p.66).

6.24.2.1. Rotación de Cuentas por Cobrar.

Muestra las veces que genera liquidez la empresa.

Formula:

Ventas
Cuentas por cobrar

6.24.2.2. Promedio de Pagos.

Muestra el tiempo que demora en hacer efectivo los pagos a proveedores.

Formula:

Cuentas por pagar
Ventas al Crédito
365

6.24.2.3. Rotación de cuentas por pagar:

Muestra el número de veces que los activos rotan en el periodo respecto a las ventas (Flores,2015, p.67).

Formula:

Cuentas por pagar
Costo de Ventas
365

6.24.2.4. Rotación de Activo fijo.

Muestra la utilización del Activo fijo y presenta un grado de actividad o rendimiento de estos activos. Mide la eficiencia de los activos fijos con respecto a las operaciones de la empresa (Flores,2015, p.67).

Formula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo fijo neto}}$$

6.24.2.5. Rotación del Activo Total.

Muestra el número de veces que los activos rotan en el periodo respecto a las ventas (Flores,2015, p.67).

Formula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

6.24.2.6. Rotación del Patrimonio.

Este índice nos muestra la razón de las ventas con respecto al patrimonio de la empresa (Flores,2015, p.67).

Fórmula:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Patrimonio}}$$

6.24.3. Ratios de Endeudamiento (solventia).

Indican el grado de dependencia que tiene la empresa con sus acreedores y permiten conocer la forma que ha sido financiada una empresa.

6.24.3.1. Razón deuda Total.

Mide el grado de independencia financiera o dependencia financiera de una empresa (Flores,2015, p.66).

Fórmula:

$$\frac{\text{Activo Total} - \text{Patrimonio}}{\text{Activo Total}}$$

6.24.3.2. Solvencia Patrimonial.

Nos muestra la proporción de participación del capital propio y de terceros en la formación de los recursos que ha de utilizar la empresa para el desarrollo de sus operaciones (Flores,2015, p.68).

Formula:

$$\frac{\text{Pasivo Corriente} + \text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio}}$$

6.24.4. Ratios de Rentabilidad.

Indican la capacidad de la gerencia para generar utilidades, controlar los gastos y determinar una utilidad optima sobre los recursos invertidos por los socios o accionistas en una empresa (Flores,2015, p.66).

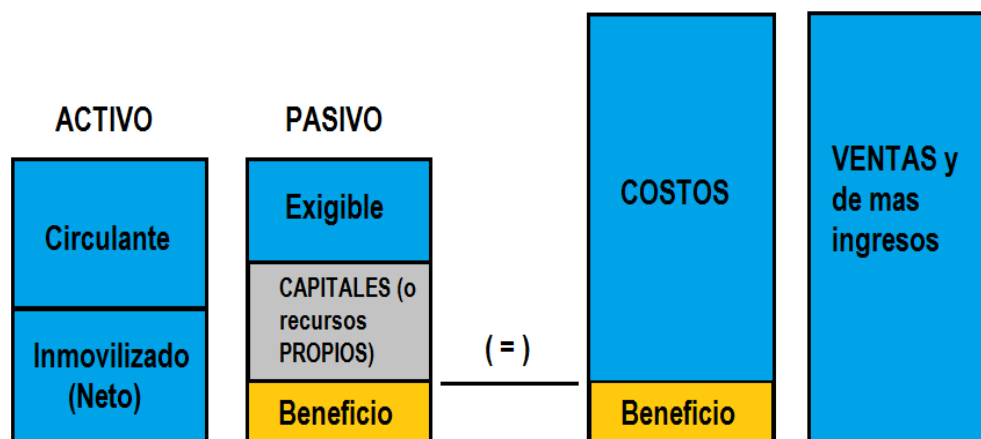


Figura 7. Rentabilidad: Relación entre los Recursos Empleados y los Beneficios.
Fuente: Actualidad Empresarial.

La Rentabilidad es:

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Recursos económicos}}$$

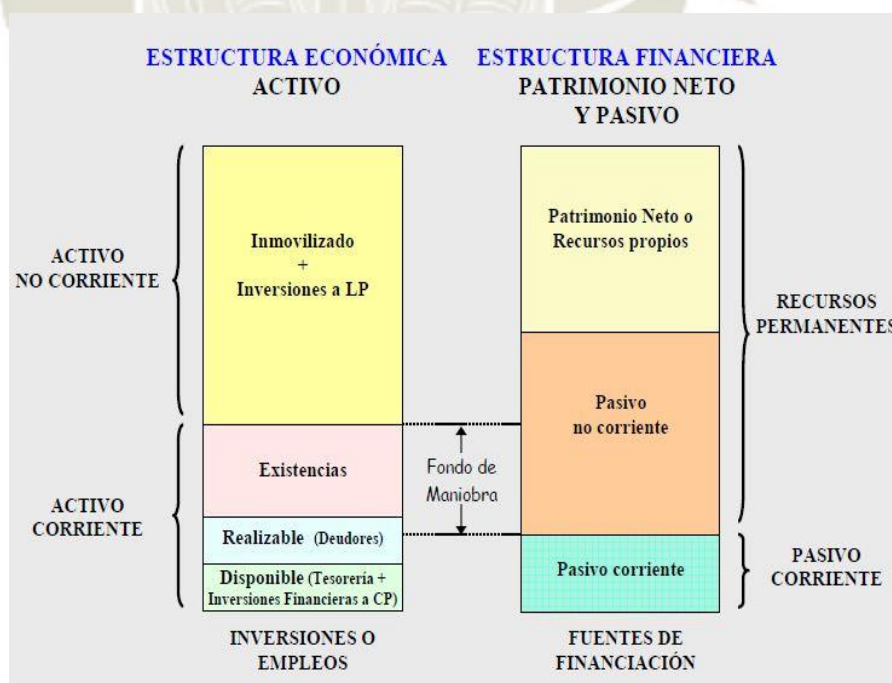


Figura 8. Estructura Económica y Financiera de una Empresa.

Fuente: Santano, Emilia (2008,) *Análisis De Estados Financieros*.

6.24.4.1. Rentabilidad sobre la inversión (ROA): Este ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, del activo. Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Así, se interpreta como el rendimiento obtenido por la empresa por cada unidad invertida en su actividad, es decir, la tasa con la cual son remunerados los activos de la empresa. Si esta relación se hace mayor, significa que la empresa obtiene más rendimientos de las inversiones.

6.24.4.2. Rentabilidad operativa del activo: Es el indicador que mide el éxito empresarial, considerando los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Activos de Operación}}$$

6.24.4.3. Margen comercial: Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$\text{Margen Comercial} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

6.24.4.4. Rentabilidad neta sobre ventas: Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos

operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

$$\text{Rentabilidad Neta sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

El ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.04.

6.24.4.5. Rotación de activos: Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

$$\text{Rotación de Activos} = \frac{\text{Total de Ventas}}{\text{Total de Activos}}$$

Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa. Se puede relacionar con cada tipo de activos, generalmente fijos o corrientes.

6.24.4.6. Rentabilidad sobre patrimonio: El ROE indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera. Para los accionistas es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Este ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.07

6.25. EL Sistema Du Pont.

En un método alternativo para realizar el cálculo de la rentabilidad del patrimonio o capital (ROE) que fue desarrollada por la empresa Dupont a mediados del siglo XX con el fin de realizar un análisis más detallado de las causas que la generan. De esta forma, se desagregó el ROE en tres componentes relacionando las razones de actividad, gestión y solvencia. Como los enumera Pablo Lira Briceño¹, estos son: el margen de utilidad o la eficiencia operativa, la rotación de activos o la eficiencia en el uso los activos y, por último, el multiplicador de capital o el grado de apalancamiento financiero.

$$\text{ROE} = \text{Margen de utilidad} \times \text{ROA} \times \text{Apalancamiento financiero}$$

Estos elementos se expresan matemáticamente en la siguiente fórmula:

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad neta/ Ventas}) \times (\text{Ventas/ Activos}) \times (\text{Activos/Patrimonio})$$

Por tanto, con este esquema se podrá identificar cuáles serían las causas de que un ROE aumente o disminuya, ya sea por las acciones derivadas por la eficiencia operativa en el negocio o por un aumento del apalancamiento financiero (mayor riesgo financiero), lo que permitirá tomar medidas correctivas en este ámbito.

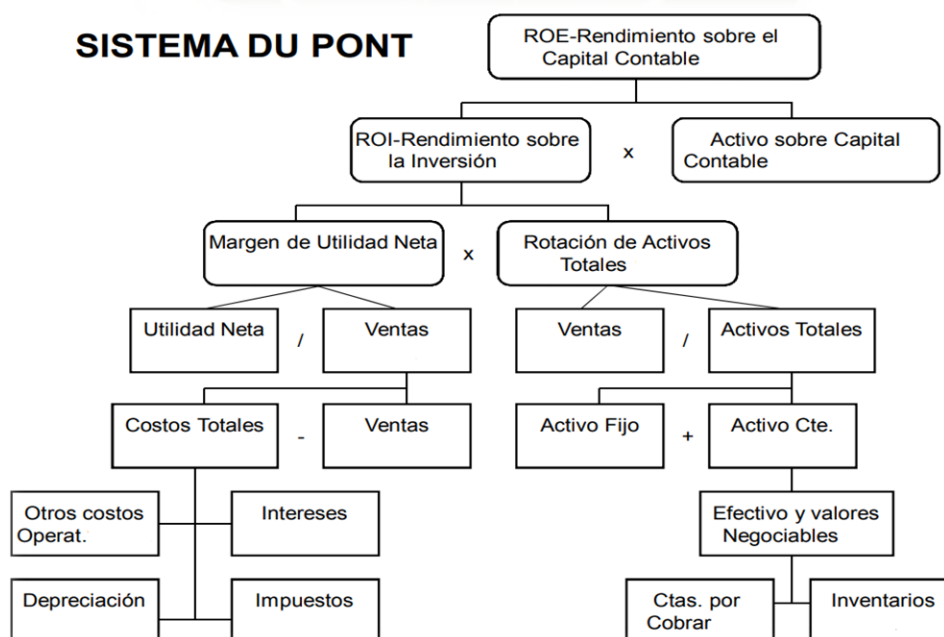


Figura 9. Sistema DUPONT

Fuente: Análisis a los estados Financieros – Mario Apaza.

7. Objetivos.

a. Objetivo General

Demostrar que la Implementación de un Planeamiento Financiero, influye en el crecimiento económico de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.

b. Objetivos Específicos

- a) Analizar la implementación del Planeamiento Financiero en la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.
- b) Evaluar el crecimiento económico de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.

8. Hipótesis.

La implementación del planeamiento financiero contribuye al crecimiento económico de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

1. Técnicas e Instrumentos.

1.1. Técnicas:

- La Observación: Utilizaremos la observación documental como principal técnica, realizando los pasos siguientes:
 1. Determinar los procesos, casos y documentos que vamos a observar
 2. Determinar los objetivos de la observación.
 3. Realizaremos la Observación de manera cuidadosa y crítica.
 4. Registraremos los datos que hemos observado.
 5. Analizaremos e interpretaremos los datos obtenidos.
 6. Elaborar nuestras conclusiones y emitiremos nuestro informe de observación.
- La Entrevista: Utilizaremos la entrevista para complementar, los datos recopilados, así podremos obtener una mayor cantidad de información, permitiendo relacionarnos con las personas entrevistadas, aclarar las preguntas e inquietudes que puedan tener y conocer las opiniones y actitudes de ellas.
- La Encuesta: Utilizaremos las encuestas para conocer una mayor cantidad de opiniones de las personas.
 1. Primero Definiremos la población y la unidad muestral.
 2. Realizaremos el formato de la encuesta.
 3. Aplicaremos la encuesta.
 4. Analizaremos y registraremos los resultados.
 5. Finalmente realizaremos nuestras conclusiones.

1.2. Instrumentos.

De acuerdo a las técnicas se recurrirá a:

- La Observación: En la observación utilizaremos los siguientes instrumentos: Ficha de Observación, Fotografías, Grabaciones y Textos Especializados.
- La Entrevista: Utilizaremos una Cédula de entrevista.

- La Encuesta: Utilizaremos el Cuestionario.

Cuadro 2. Cuadro de Variables y Técnicas

VARIABLES	INDICADORES	SUBINDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO
(Variable Independiente) Planeamiento Financiero	<i>Presupuestos</i>	Presupuesto de Ventas	Observación Documental	Ficha de Observación
		Presupuesto de Cuentas por Cobrar		
		Presupuesto de Compras		
		Presupuesto de Cuentas por Pagar		
		Presupuesto de Depreciación		
		Presupuesto de Gasto de Ventas		
	<i>Presupuestos Financieros</i>	Presupuesto de Gastos de Administración	Entrevista	Cédula de Entrevista
	<i>Presupuesto de Inversión</i>	Presupuesto de Efectivo		
	<i>Análisis de Sensibilidad</i>	Decisión de Inversión		
(Variable Dependiente) Crecimiento Económico	<i>Análisis de la Estructura Financiera</i>	Relación CVU, Punto de Equilibrio.	Observación Documental	Ficha de Observación
		Análisis Vertical de los Estados Financieros		
	<i>Razones o ratios Financieros</i>	Análisis Horizontal de los Estados Financieros		
		Ratios de Liquidez		
		Ratios de Solvencia		
		Ratios de Gestión		
	<i>Estados Financieros Comparativos</i>	Ratios de Rentabilidad		

Fuente: Elaboración propia.

2. Campo de Verificación.

2.1. Ámbito.

El ámbito de la investigación se llevará a cabo en la localidad de Arequipa.

2.2. Fuentes de Información:

- 2) Población: Empresas de Transporte de Carga pesada de Arequipa.
- 3) Muestra: Empresa de Transporte Expreso Tacna S.R.L.

2.3. Temporalidad.

Es una investigación no Experimental Longitudinal. Ya que describiremos los datos e información recolectada, la analizaremos y luego aplicaremos nuestro planeamiento financiero, para finalmente volver a analizar los resultados.

3. Estrategias.

3.1. Organización.

Se realizarán las siguientes actividades para la recolección y obtención de datos e información necesaria para nuestra investigación:

- a) Presentar una solicitud a la empresa en estudio.
- b) Reunión con la Gerente General y el contador de la empresa.
- c) Coordinación de encuesta de actividades con los trabajadores.
- d) Se realizará una entrevista con la Gerente General y Administrativo de la empresa.
- e) Se coordinará una visita en las instalaciones de Tacna. Para solicitar la información correspondiente.
- f) Se solicitará la información contable necesaria, la cual será entregada con un cargo de entrega según formato de la empresa, para su observación, análisis, interpretación y finalmente determinar las conclusiones.

3.2. Recursos.

Los recursos que utilizaremos serán los siguientes:

3.2.1. Recursos humanos.

Autores: Ramiro Percy Chuctaya Flores.

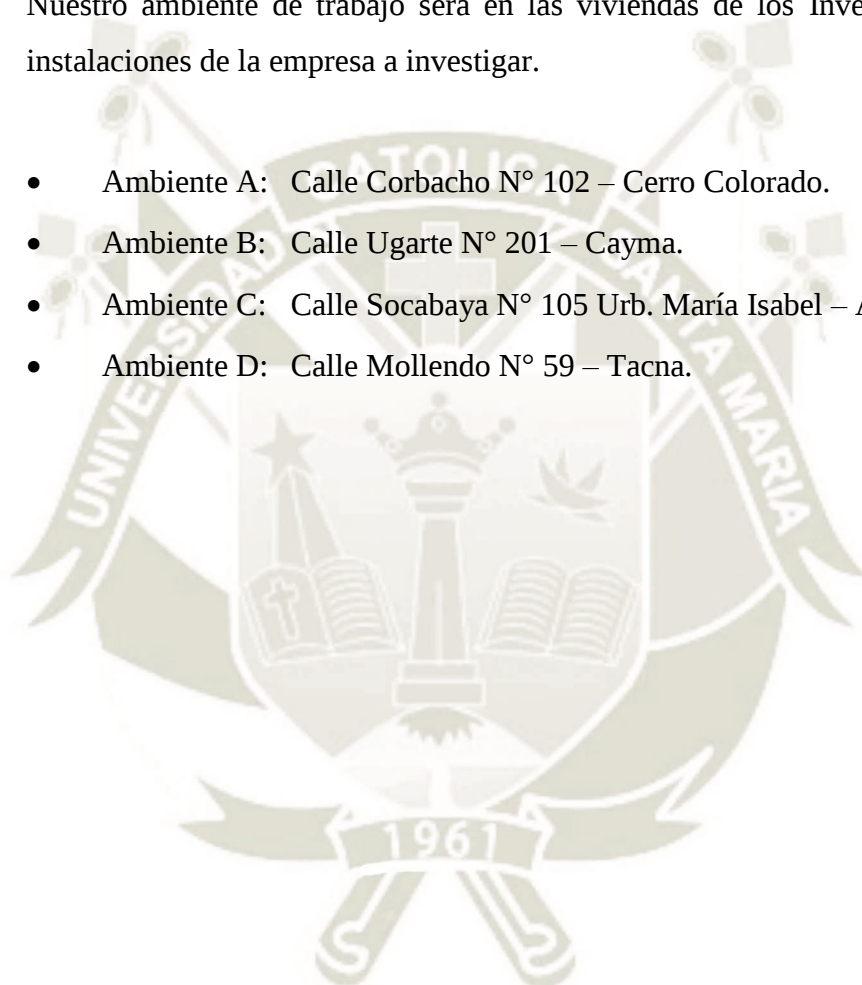
Andrea Ximena Valdivia Pérez

Asesor: Romulo Eduardo Rubina Carbajal.

3.2.2. Recursos físicos.

Nuestro ambiente de trabajo será en las viviendas de los Investigadores, y las instalaciones de la empresa a investigar.

- Ambiente A: Calle Corbacho N° 102 – Cerro Colorado.
- Ambiente B: Calle Ugarte N° 201 – Cayma.
- Ambiente C: Calle Socabaya N° 105 Urb. María Isabel – Arequipa.
- Ambiente D: Calle Mollendo N° 59 – Tacna.



3.2.3. Recursos financieros.

Cuadro 3. Presupuesto

1	INGRESOS (Financiación de Recursos Propios)					1,200.00
2	GASTOS		TOTAL GASTOS			1,200.00
COD.	Ítem	Unidad / Cantidad		Precio Unitario	Precio Total en S/	Totales en S/
2.1	UTILES DE ESCRITORIO					
2.1.1	Hojas Bond	Paquete	2	14.00	28.00	
2.1.2	Lapiceros	Unidad	6	1.00	6.00	
2.1.3	Resaltadores	Unidad	2	1.50	3.00	
2.1.4	Cuaderno de Apuntes	Unidad	2	1.50	3.00	
2.1.5	Corrector	Unidad	1	2.00	2.00	
2.1.6	Regla	Unidad	1	0.50	0.50	
TOTAL UTILES DE ESCRITORIO						42.50
2.2	SERVICIOS					
2.2.1	Servicio de internet	Meses	3.5	40.00	140.00	
2.2.2	Servicios públicos (luz)	Meses	3.5	5.00	17.50	
2.2.3	Servicios públicos (agua)	Meses	3.5	10.00	35.00	
2.2.4	Telefonía móvil	Meses	3.5	10.00	35.00	
2.2.5	Servicio de impresiones	Unidad	1000	0.10	100.00	
2.2.6	Servicio de empastados	Unidad	2	10.00	20.00	
2.2.7	Telefonía móvil	Meses	3.5	10.00	35.00	
TOTAL SERVICIOS						382.50
2.3	TRANSPORTE (viáticos)					
2.3.1	Transporte publico	Días	50	1.00	50.00	
2.3.2	Viaje a Tacna	Días	2	80.00	160.00	
TOTAL SERVICIOS						210.00
2.4	ALIMENTACION					
2.4.1	Almuerzos con los gerentes de la empresa	Días	4	100.00	400.00	
2.4.2	Refrigerios	Días	50	2.50	125.00	
2.4.3	Alimentación de Viaje a Tacna	Días	2	20.00	40.00	
TOTAL ALIMENTACION						565.00

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Criterios para el manejo de datos.

3.3.3 Ordenamiento.

La información de la investigación se ordenará de manera electrónica.

3.3.4 Tratamiento de la información.

El tratamiento de la información se basará en la apreciación crítica.

3.3.5 Tablas y gráficas.

En la presente Investigación se presentará tablas y gráficos de la información analizada, los cuales ayudan a brindar una visión más clara de los problemas la cual estará compuesta por:

- ✓ Tablas –numéricas.
- ✓ Cuadros.
- ✓ Diagramas.
- ✓ Gráficos de Barras.
- ✓ Diagramas Circulares.
- ✓ Gráficos de figuras.

4. Cronograma

Cuadro 4. Cronograma

Actividades	Julio			Agosto	Octubre	Noviembre
	del 17/07 al 20/07	del 23/07 al 25/07	del 26/07 al 31/07	del 01 al 31/08	del 01 al 15/10	15 al 30/11
Presentación, descripción de la Investigación.	X					
Solicitar, Recopilación de la Información, datos de la empresa.		X				
Análisis, Interpretación, Propuestas de la información.			X			
Desarrollo de La investigación.				X	X	
Análisis de los Resultados, Conclusiones y Recomendaciones.						X

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

DESARROLLO

1. Presentación de la empresa.

EMPRESA DE TRANSPORTES: “EXPRESO TACNA S.R.L”

RUC: 20453856047

1.1. Historia.

La Empresa de Transportes Expreso Tacna, comenzó en el año 2004, donde un grupo de cuatro amigos se asociaron para formar una gran empresa, impulsados por sus visiones de emprendimiento y de conocimiento en el transporte de mercaderías.

En sus inicios la empresa solo comenzó con un pequeño camión, el cual transportaba mercadería a Tacna, al pasar de los años solo quedaron 3 socios, los cuales con perseverancia y lucha implementaron nuevas rutas, Moquegua e Ilo. Para lo cual obtuvieron nuevas unidades de transporte para cumplir con los requerimientos de nuestros clientes, y darles un servicio de calidad.

Hoy en día la Empresa es una de las pioneras en el transporte de todo tipo de mercadería, trabajando de la mano con empresas reconocidas, brindando el servicio de transporte de fármacos, mudanzas, neumáticos, muebles, mercaderías en general.

1.2. Misión.

Brindar y garantizar un transporte seguro, a nuestros clientes, mediante una gestión responsable enfocada en la seguridad y el bienestar de los trabajadores

1.3. Visión.

Ser una empresa líder en el mercado de transporte de carga pesada a nivel nacional.

1.4. Objetivo o metas.

Obtener mayores utilidades, implementando una nueva ruta, tener un avance tecnológico en la empresa y mejorar la infraestructura de esta.

1.5. Políticas.

1. La empresa cumplirá los requisitos acordados con los clientes
2. Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes en sus llamadas, en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.
3. Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.

1.6. Principios.

1.6.1. Puntualidad. - Cumplir los compromisos y obligaciones pactados constantemente, con cualquier persona, en el tiempo acordado. Permite dar confianza en que la organización no falta a sus clientes, por lo que espera lo mismo de sus proveedores, a fin de mantener este valor.

1.6.2. Seguridad. - Consiste en inspirar confianza en todos los aspectos: prevención de accidentes, manejo de bienes, instalaciones, equipos, póliza de seguros, etc. Para que todas las personas que entren en contacto con la organización se sientan protegidos ante cualquier eventualidad.

1.6.3. Economía. - Distribución adecuada de los recursos para obtener el máximo provecho de ellos, tanto de la empresa en beneficio de los clientes como de los proveedores hacia la empresa.

1.6.4. Comodidad. - Por ser del rubro de servicios, es necesario buscar el máximo confort de los clientes al momento de disfrutar del servicio. También para los colaboradores, a fin de generar un clima agradable en el trabajo, y alcanzar la eficiencia.

1.6.5. Competitividad. - La calidad de la empresa le debe dar la capacidad de competir en el mercado para lograr que los usuarios puedan elegir entre las posibilidades existentes y así alcanzar niveles de calidad y excelencia.

1.6.6. Rentabilidad. - La empresa debe maximizar sus utilidades operando con eficiencia para producir ganancias y satisfacer a sus accionistas, cumplir con sus trabajadores, con el estado (pago de impuestos) y con sus proveedores.

1.6.7. Calidad de servicio. - En todo momento y lugar dar al cliente, y a la sociedad, la posibilidad de acceder o satisfacer sus necesidades con valores agregados que superen sus expectativas.

1.6.8. Responsabilidad. - Ante todos los grupos con quienes es necesario asumir las acciones realizadas, aceptando las fallas y atendiendo las consecuencias para corregir y mejorar.

1.6.9. Tecnología. - Como herramienta para lograr la calidad, mejorando las condiciones de trabajo, comodidad, economía y seguridad.

Cuadro 5. Principios de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.

	Sociedad	Estado	Clientes	Colaboradores	Accionistas	Competencia
Puntualidad	X	X	X			
Seguridad	X	X	X	X	X	
Economía			X			
Comodidad			X	X		
Competitividad						X
Rentabilidad			X	X	X	
Calidad de Servicio	X		X			
Responsabilidad	X	X	X	X	X	

Tecnología				X	X		
------------	--	--	--	---	---	--	--

Fuente: Elaboración propia.

1.7. Procedimiento.

Cada conductor, está altamente capacitado, para el manejo de sus EPPS y el trato adecuado de la mercadería dependiendo de su tipo.

1.8. Reglas.

- El personal debe ir con el uniforme correspondiente.
- La hora de ingreso para el personal es:
 - Secretarias: Primer turno 8:00 a 13:00 horas. Segundo turno 13:00 a 22:00 horas.
 - Choferes y copilotos: 19:00 horas.

1.9. Programas.

- Programa de Capacitaciones.
- Programa de mantenimiento de unidades

2. Análisis del Ambiente Externo.

2.1. El Macroambiente.

El macro ambiente de la empresa está compuesto por un conjunto de fuerzas que dan forma a las oportunidades o presentan una amenaza para la empresa. Estas fuerzas incluyen las demográficas, las económicas, las naturales, las tecnológicas, las políticas y las culturales.

El entorno demográfico muestra los cambios en la estructura de las propiedades de la población, los cambios de las familias, los cambios geográficos de la población, los estudios, la burocratización de la población y la gran diversidad étnica y racial. El ámbito económico muestra los cambios en el ingreso real y en los patrones de gasto de los consumidores. El ambiente natural muestra la futura escasez de ciertas materias primas, el aumento del costo de los energéticos. Los altos niveles de contaminación y

la intervención del gobierno en la administración de los recursos naturales. El entorno tecnológico muestra la velocidad de los cambios tecnológicos, las infinitas posibilidades de la innovación, los abultados presupuestos para investigación y desarrollo, la búsqueda de pequeñas mejoras y no de avances importantes, así como los múltiples reglamentos para los cambios tecnológicos. El entorno político muestra la cantidad de normas que regulan a las empresas, la aplicación de éstas por oficinas de gobierno y el crecimiento de los grupos de interés público. El entorno cultural muestra tendencias a largo plazo hacia una sociedad de "nosotros primeros", de menos lealtad a las organizaciones, que buscan una complacencia inmediata, "vida fácil", que es la tendencia a la vida no religiosa, llevando relaciones informales, sin complicarse ni adquirir compromisos.

Los elementos más generales del ambiente externo de la empresa Expreso Tacna que pueden influir en sus decisiones estratégicas son:

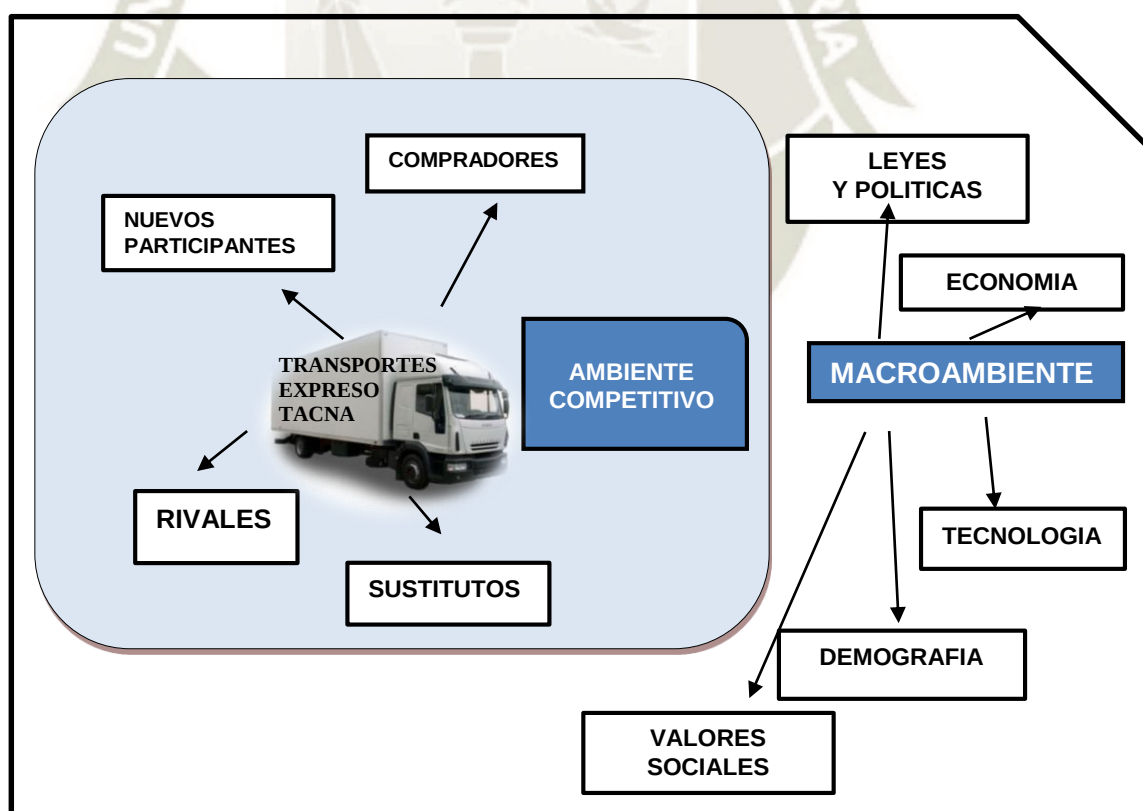


Figura 10. El Macroambiente

Fuente: Elaboración propia.

2.2. Acciones y Capital:

La empresa está compuesta por acciones comunes el 100% teniendo cada accionista el porcentaje según relación. Siendo sus accionistas los Señores:

I.	<u>Primer Accionista:</u>	Jaime Oviedo Chávez	33%
II.	<u>Segundo Accionista:</u>	Magda Reynoso Polar	33%
III.	<u>Tercer Accionista:</u>	Nancy López Herrera	34%

2.3. Equipo de transporte:

Posee tres (3) furgones de último modelo cuyas placas y modelos son los siguientes:

- a. ISUZO B41905
- b. ISUZO B1F811
- c. ISUZO B2K856

2.4. Estructura Administrativa:

- Gerente General:
 - Hugo Jaime Oviedo.
- Gerente Administrativo:
 - Magda Reynoso Polar.
- Gerente Financiero:
 - Nancy López Herrera.
- **Personal:**
 - Choferes:
 - Hugo Jaime Oviedo.
 - Roberto Salas Choque.
 - José Polanco Salazar.

- Copilotos:
 - Rony Salas.
 - Henry Salas.
 - Luis Díaz Villate..

- Secretarias:
 - Aurora Emperatriz Pérez Rubio.
 - Fresia Rodríguez.
 - Marisol Escobedo.
 - Vanessa Castillo Guillermo.
 - Sosa Tejada Jenny.

- Contador:
 - Rony Jorge Huanca Tapia.

- Administrador:
 - Percy Montes Cárdenas.

Los cuales son capacitados constantemente: Los choferes y copilotos en prevenir accidentes de tránsito, nuevas reglas de tránsito, uso de las furgonetas, etc.; Las secretarias en los últimos programas de facturación, sistemas de documentación de cada cliente que posee la empresa, sistemas contables, manejo de la documentación adecuada en la organización, etc.

2.5. Organización:

La empresa posee una organización formal cuya estructura de roles de la empresa está organizada de la siguiente forma:

- Secretarias: se encargan de:
 - ✓ Recepción de mercadería.
 - ✓ Elaboración de: facturas, boletas de venta, guías de remisión, etc.
 - ✓ Verificar la mercadería.

- Choferes y copilotos: se encargan de:
 - ✓ Transporte de bienes.
 - ✓ Estiba de bienes.
- Gerente administrativo: se encarga de:
 - ✓ Revisión de documentos.
- Gerente financiero: se encarga de:
 - ✓ Supervisión de los ingresos
 - ✓ Recepción del dinero, cheques.
- Gerente General: se encarga de:
 - ✓ La organización de la empresa.
- Contador: se encarga de:
 - ✓ Se encarga de aplicar, manejar e interpretar la información contable y financiera de la organización, con la finalidad de producir informes para la gerencia, para la buena toma de decisiones y para terceros.
- Administrador: se encarga de:
 - ✓ La toma de decisiones administrativas, organizaciones, operativas de la empresa.
 - ✓ Reporta directamente a la gerencia.

Tiene una organización jerárquica que es la siguiente:

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

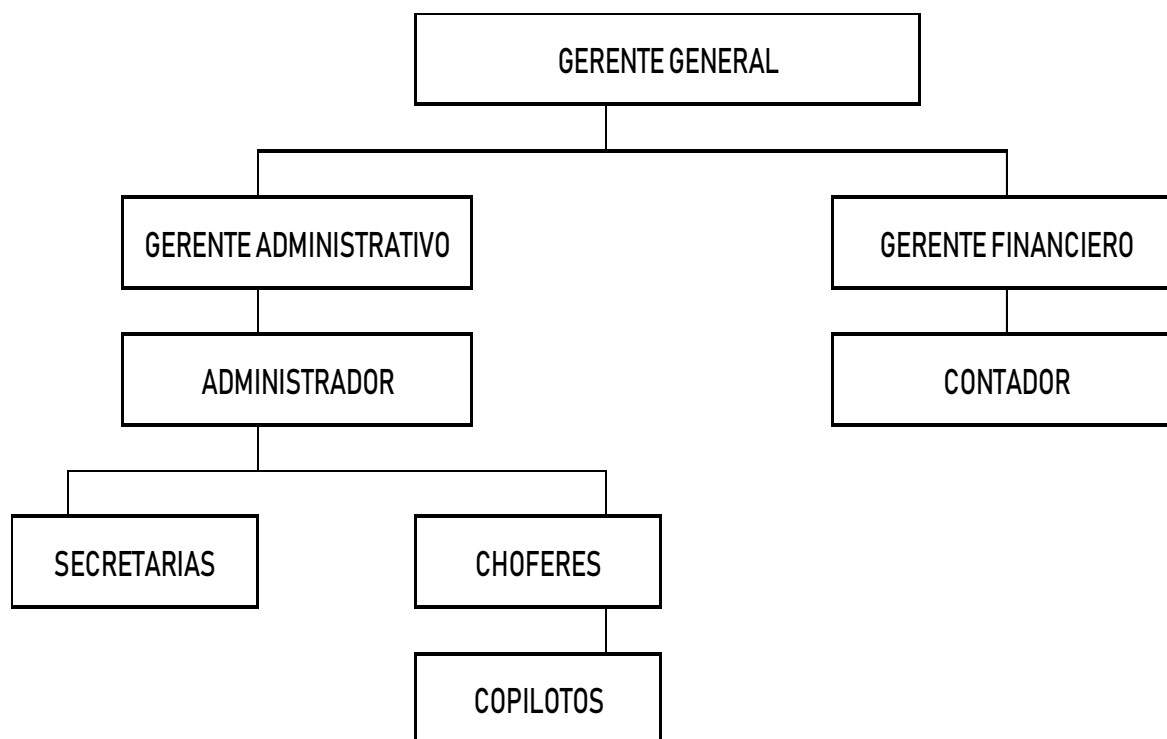


Figura 11. Organigrama Funcional.

Fuente: Elaboración propia – Datos de la empresa de transporte Expreso Tacna S.R.L.

2.6. Liderazgo:

El gerente de la empresa Expreso Tacna S.R.L:

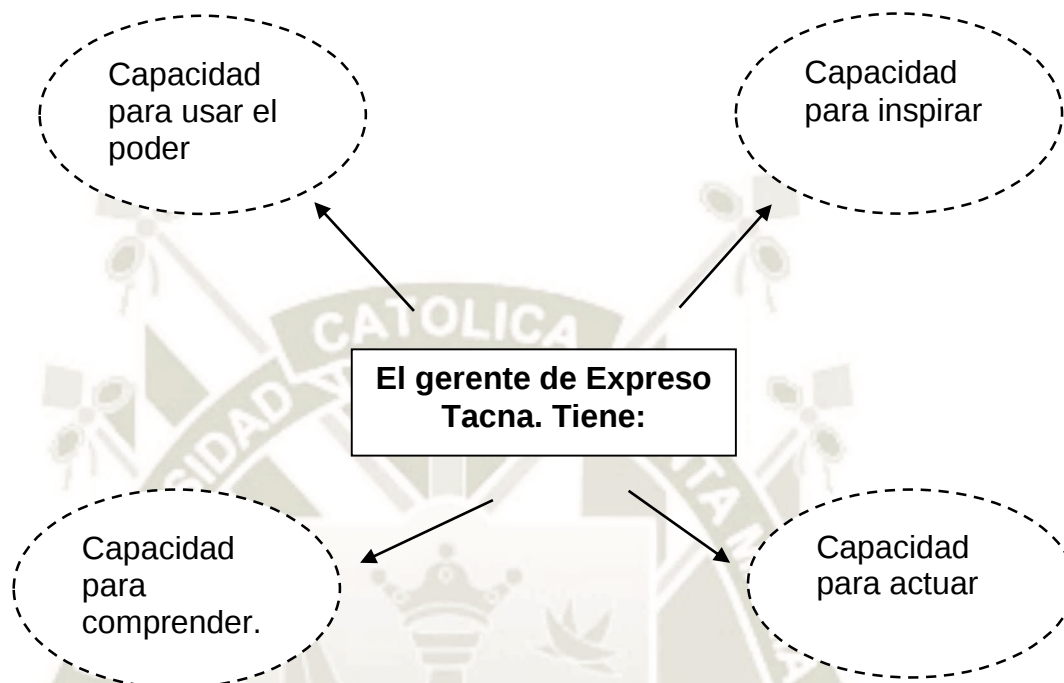


Figura 12. Liderazgo.

Fuente: Elaboración Propia.

2.7. Competidores.

- Expreso “MARVISUR E.I.R.L.”
- COMITÉ 4 S.R.L.
- Empresa Flores Hermanos S.AC.
- Empresa Cruz del Sur S.A.C.
- Empresa Cruz Azul E.I.R.L.

2.8. Sustitutos.

Servicio de transporte vía aérea, es un modelo más rápido de llevar mercadería especial: como alimentos, conservas, paquetes o cajas frágiles.

2.9. Clientes:

- Química Suiza S.A.
- Dimexa S.A.
- Representaciones Castillo E.I.R.L.
- M&M Productos Médicos y Farmacéuticos E.I.R.L.
- Laboratorios Portugal S.R.L.
- Farmacéutica del Sur S.R.L.
- Farmivet E.I.R.L.
- Grupo Deltron S.A.
- Máxima Internacional S.A.
- Grupo UP GRADE S.A.C.
- SL del Perú.
- Jet Cargo Service S.A.C.
- Ransa Comercial S.A.
- Fábrica de Chocolates la Ibérica S.A.

3. Análisis Ambiental.

El gerente, el Señor Oviedo comprende la manera en que el ambiente influye en su empresa: Sabe lo que les agrada a los clientes al entregar y confiar su mercadería, lo que les desagrada y lo que les molesta.

Está al tanto sobre los sucesos que ocurre cada día en la empresa, ya sea el mínimo problema, para una mejor información para la toma de decisiones, que ayudara al alcance del objetivo trazado.

3.1. Rastreo Ambiental:

- ¿Quiénes son sus competidores directos actuales?
 - Expreso “MARVISUR” E.I.R.L.
 - COMITÉ 4 S.R.L.

- Empresa Flores Hermanos S.R.L.
- Empresa Cruz del Sur S.A.C.
- Empresa Cruz Azul S.R.L.

➤ ¿Qué sustitutos existen para nuestro servicio?

- Existe el sustituto de un servicio de transporte vía aérea, o vía marítima, es un modelo más rápido de llevar mercadería especial: como alimentos, conservas, paquetes o cajas frágiles.

➤ ¿La compañía depende demasiado de clientes poderosos?

- La empresa depende de dos empresas financieras fuerte porque de ella proviene la mayor parte de su ingreso mensual y estas empresas son: *Albis S.A y Química Suiza S.A.*

Cuadro 6. Cuadro de Rastreo Ambiental

FACTOR AMBIENTAL	NO ATRACTIVO	ATRACTIVO
COMPETIDORES	Hay muchos competidores	-
AMENAZA DE INGRESO	Existe mucha amenaza de ingreso de nuevas empresas de transporte pesado.	
SUSTITUTOS	-	Poca amenaza de sustitutos ya que existen muchas barreras.
CLIENTES	-	Muchos clientes hay bajo poder de negociación.

Fuente: Elaboración propia.

3.2. Desarrollo de escenarios:

El gerente sabe en qué momento se encuentra la empresa, cuando posee escenarios favorables o perjudiciales; para el aumento de sus utilidades, para la captación de nuevos clientes, para mejorar su imagen.

Un mejor escenario: Se da cuando existe una mayor cantidad de clientes mejoras en el transporte, aumento de utilidades, dando así facilidades económicas para que se puede comprar más furgonetas, mejorar la infraestructura de la empresa, aceptar la posibilidad del aumento del personal.

Un peor escenario: Se da cuando aumenta los costos directos del servicio, ocasionando que en la organización se aumente el precio por caja o paquete para los distintos lugares de destino. Teniendo una variación según el contrato que se firma con cada cliente.

Además, puede existir otro caso que es cuando disminuyen los clientes, se debe tomar medidas lo más rápido posible como: disminuir el precio por peso de la encomienda (caja, paquete, etc.),

También se debe pensar que en nuestro país en cualquier momento se puede presentar una huelga, la cual puede ocasionar el bloqueo de las carreteras, es así que se deben de tomar las medidas correspondientes para tener un plan de contingencia ante estos sucesos.

3.3. Benchmarking:

La empresa de transportes Expreso Tacna se diferencia de la empresa MARVISUR, en que esta posee una mejor infraestructura, algunos clientes prefieren ir ahí porque hay una atención más rápida.



Figura 13. BENCHMARKING

Fuente: Elaboración propia.

4. Análisis Interno de la Empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L.”

Cuadro 7. Análisis Interno De La Empresa De Transporte “Expreso Tacna S.R.L.”

CAPACIDAD DIRECTIVA	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
1. Flexibilidad de la organización.					X				X
2. Imagen corporativa.		X						X	
3. Agresividad para enfrentar a la competencia.				X					X
4. Toma de decisiones por					X			X	

parte de los empleados.									
5.Organización Empresarial	X							X	

Fuente: Elaboración propia.

4.1. Diagnostico Interno.

Cuadro 8. Diagnostico Interno

CAPACIDAD COMPETITIVA	FORTALEZA			DEBILIDAD			IMPACTO		
	Alta	Media	Bajo	Alta	Media	Bajo	Alta	Media	Bajo
1. Rutas a nivel nacional					X		X		
2. Bajo Costo por Kg.				X				X	
3. Calidad en el Servicio		X					X		
4. Garantía de la mercadería					X		X		

Fuente: Elaboración propia.

• Fortalezas

- Profesionalismo de sus Miembros
- Furgonetas modernas.
- Imagen Corporativa.
- Calidad en el Servicio.
- Orientación Empresarial.
- Motivación al trabajador.

- Calidad del Trabajo.
- Atención Personalizada.
- Disponibilidad de Capital

- **Debilidades**

- Subordinación a los Demás.
- Valor Agregado al Servicio.
- Baja Rentabilidad.
- Seguridad de la mercadería.
- Bajo costo por Kg. o caja.
- Agresividad para la Competencia.
- Toma de Decisiones de los Empleados.
- Flexibilidad de la Organización.
- Manejo de Caja.

- **Competencia.**

- Capacidad de brindar otros servicios que no posee la competencia.
- Imagen orientada a las familias de sector medio.
- Autonomía de su manejo, independiente del transporte de carga pesada.

- **Oportunidades**

- Puede llegar a puntos alejados del país.
- Tiene asignado un presupuesto fijo.
- Facilidad en la obtención de insumos de trabajo.
- Disminución de la competitividad de empresas en el mismo rubro.
- No existencia de restricciones para el usuario.
- Conocimiento y familiarización de las rutas terrestres.
- Poder político actual con políticas de incentivo a la empresa privada.

- Nivel socioeconómico bajo que atrae a los usuarios para utilizar servicios más baratos.

- **Amenazas**

- Fuerte presencia y competencia de empresas del rubro.
- Aumento de la pobreza.
- Renovación tecnológica incierta.
- Desarrollo de la empresa sujeto a la política económica del país.
- Menor inversión en capacitación y refaccionamiento en el ámbito civil del personal en relación con el de competencia.
- Visión corporativa y cultural organizacional más sólida por parte de la competencia.

- **Análisis**

La empresa trabaja de manera eficiente en todas sus áreas, claro que existen algunos problemas que se solucionaran a largo plazo.

CONCLUSIONES

Cuadro 9. Análisis FODA

	<u>OPORTUNIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
<u>FORTALEZAS</u>	Aprovechamiento de los recursos para el incremento de nuevas rutas.	Utilización óptima de los proveedores de suministros y servicios para un desarrollo próspero de la empresa
<u>DEBILIDADES</u>	No posee una planeación financiera óptima para administrar sus recursos.	Destinar parte del presupuesto asignado en el alquiler de furgones para contrarrestar la competencia.

Fuente: Elaboración propia.

5. Planificación.

La planeación para la empresa es una función administrativa que sirve para salvar la brecha que posee con sus competidores más fuertes dentro de la región en la que se encuentra.

Ya que esta brecha no le permite llegar a los objetivos que se plantean en la organización, impidiendo así ser la empresa líder en su rubro.

5.1. Estrategias

Los objetivos de la empresa se van a lograr de la mejor manera posible, planteándose estrategias para su realización.

La empresa necesita una combinación de dos estrategias para lograr los objetivos que se desea y estas son:

- Estrategias de integración
- Estrategias de estabilidad organizacional

El servicio que brinda la empresa transmite garantía, tranquilidad a los clientes al saber que sus bienes son dejados en buenas manos. Es así que esta posee un buen dominio de sus Sistemas de Distribución

Aprovecha al máximo las oportunidades que se le presenta, como las debilidades de sus competidores, problemas internos en dichas empresas, etc.

Evalúa dichas oportunidades que se le presenta: atraer a más clientes, por la calidad del servicio y el transporte moderno que se posee ya que las otras empresas se están estancando en la tecnología y en los nuevos avances del transporte pesado.

Desarrolla el servicio que brinda mejorando la atención al cliente, también se desarrolla en el aspecto tecnológico y económico:

- Desarrollo económico: Nuevas Inversiones, para generar nuevas rutas.
- Desarrollo tecnológico: Implementar con nuevas computadoras, aumentar el número de furgonetas.

Al desarrollar todas las actividades que se requiere se plantea las siguientes preguntas:

- ¿Cuánto crecimiento debe darse?

Debe darse un crecimiento favorable para el progreso de la empresa.

○ ¿Qué tan rápido?

Debe darse un crecimiento poco acelerado para que los sistemas de organización de la empresa se adecuen a él.

○ ¿Dónde y cómo deberá ocurrir?

Debe ocurrir, según la planeación que se plasmará, corrigiendo cada desviación que se presente en el futuro.

5.2. Principios Básicos de la Planificación:

- Supremacía de la planificación: La empresa tiene presente que la planificación precede a las demás funciones administrativas.
- Eficiencia de los planes: Aporte de las alternativas al propósito para llegar:
 - ✓ Mejorar la atención y los requerimientos del cliente.
 - ✓ Mejorar la imagen de la empresa.
- Factor Limitante: Seleccionar la mejor alternativa para alcanzar las metas trazadas.
- Alternativas:
 - ✓ Motivar a los empleados para que presten una mejor atención.
 - ✓ Implementar una nueva ruta con mayor demanda.
- Compromiso: Lo expuesto se llevará a cabo según lo planificado, de acuerdo al ambiente en el que se desarrolla la empresa.

5.3. Importancia de la Planeación.

- Propicia el desarrollo de la empresa.
- Reduce los niveles de incertidumbre.
- Prepara a la empresa para hacer frente a las contingencias que se presentan.
- Mantiene una mentalidad futurista teniendo más visión del porvenir.
- Aprovecha al máximo las oportunidades.

5.4. ANÁLISIS DE VIABILIDAD.

5.4.1. Plan del Proyecto de Planeación Financiera.

Después de un análisis de la empresa, concluimos que en Arequipa tenemos un gran número de competidores que van a las mismas rutas que la empresa en estudio. Es así que se realizó dos encuestas:

➤ Encuesta del Participación en el Mercado de la Empresa.

La encuesta se realizó sobre la participación de la empresa en el Mercado, ante sus principales competidores, se tomó una muestra de 20 personas (10 hombres, 10 mujeres) y 5 empresas, las cuales indicaron por cual empresa prefieren enviar sus bienes, según el nivel de conocimiento que tienen sobre cada una de ellas, como influye su nombre, y la calidad de sus servicios.

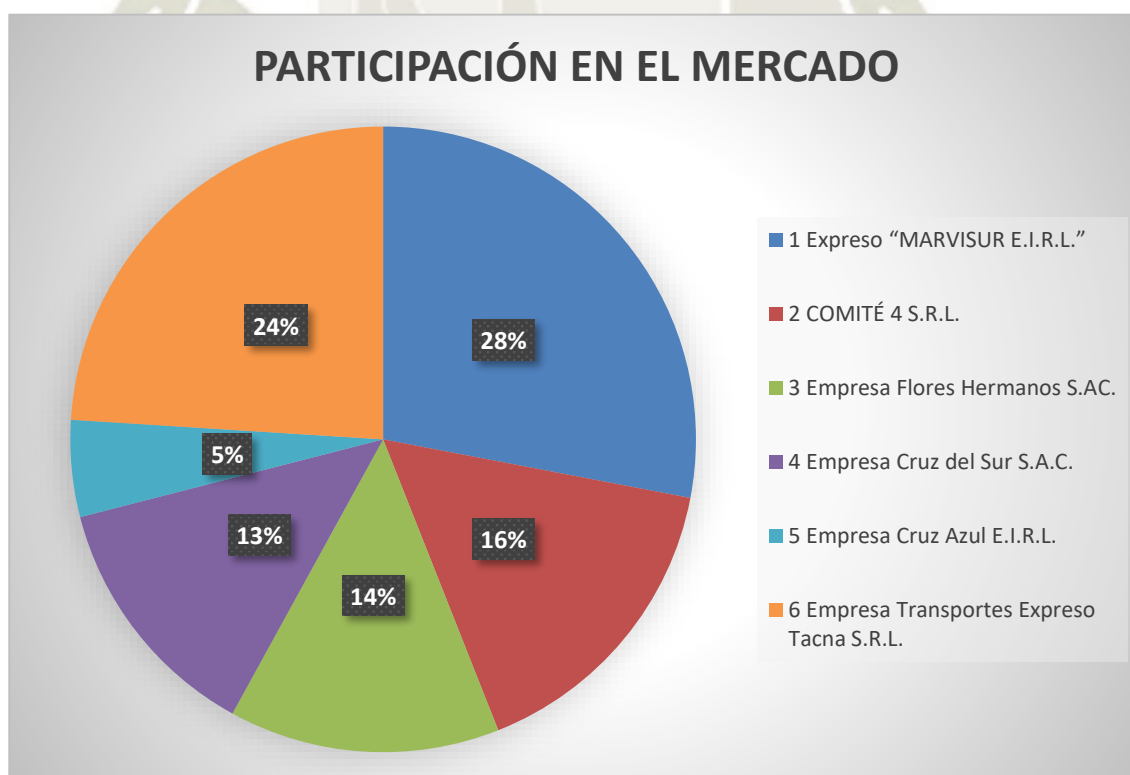


Figura 14. Encuesta Participación en el Mercado

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y observaciones:

1. En la encuesta se observa que la empresa Marvisur tiene mayor posicionamiento en el mercado, principalmente porque tiene una diversidad de rutas de transporte, es así que las personas que tienen la necesidad de enviar a varias rutas sus bienes, prefieren trabajar con una sola empresa.
2. Se observa que la Empresa Expreso Tacna, está en segundo puesto, ya que posee solo tres rutas de transporte, pero siempre brindando la mejor calidad de servicio, en la encuesta se refleja que las empresas y personas prefieren a Expreso Tacna, porque les da la disponibilidad de entrega inmediata, ya que las unidades salen diariamente a sus rutas de destino.
3. Las demás Empresas, también tienen una parte del posicionamiento de mercado, principalmente porque conocen más el nombre de la empresa, sin saber mucho de la calidad del servicio, dejándose llevar solo por la denominación.

➤ Encuesta de Calidad del Servicio.

Se realizó encuestas sobre la Satisfacción de la Calidad del Servicio de la Empresa, a las ciudades de Tacna, Arequipa e Ilo, se tomó en cada ciudad una muestra de 20 personas (10 hombres, 10 mujeres) y 5 empresas, las cuales se muestran a continuación.

✓ Encuesta Arequipa.

Satisfacción de la Calidad del Servicio - Arequipa

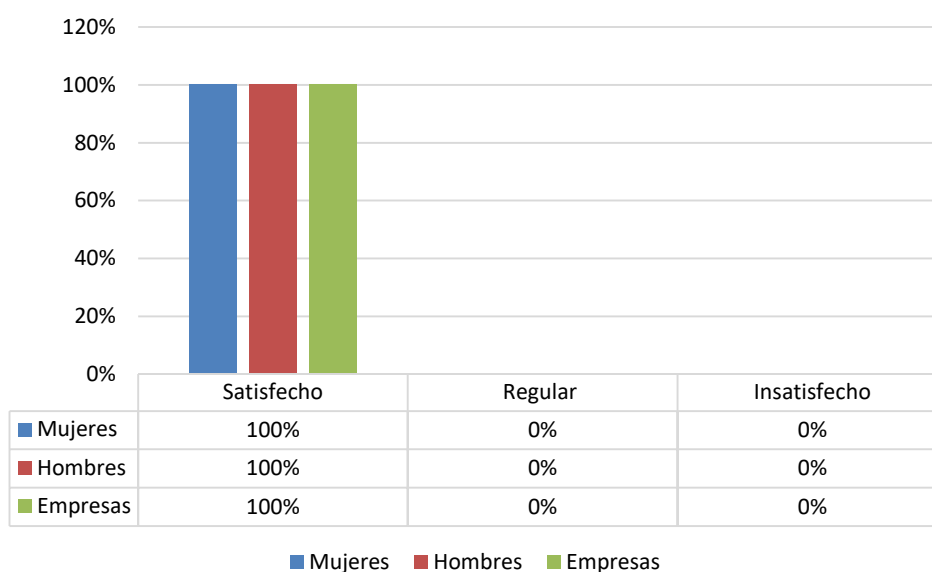


Figura 15. Satisfacción de Calidad del Servicio - Arequipa

Fuente: Elaboración propia.

✓ Encuesta Tacna.

Satisfacción de la Calidad del Servicio - Tacna

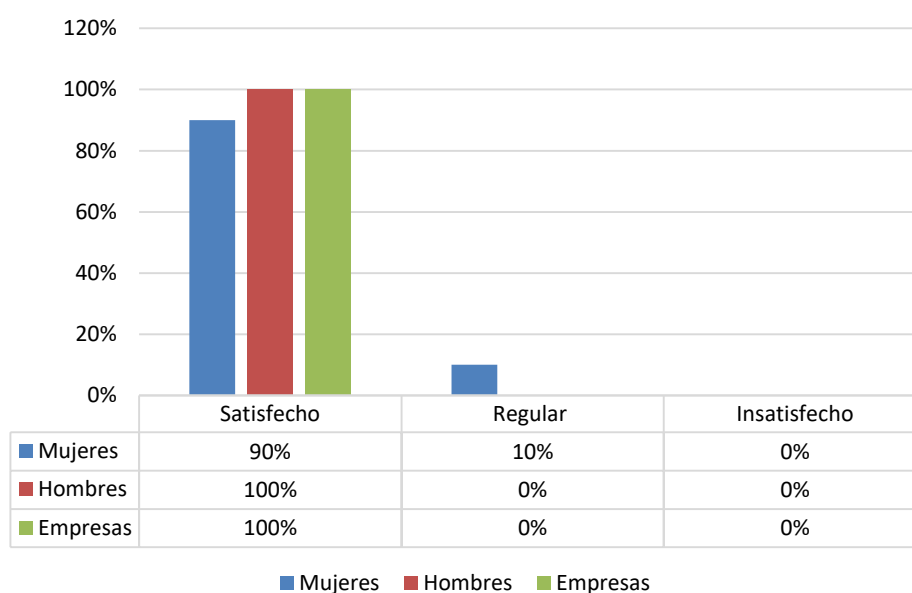


Figura 16. Satisfacción de Calidad del Servicio - Tacna

Fuente: Elaboración propia.

✓ **Encuesta Ilo**

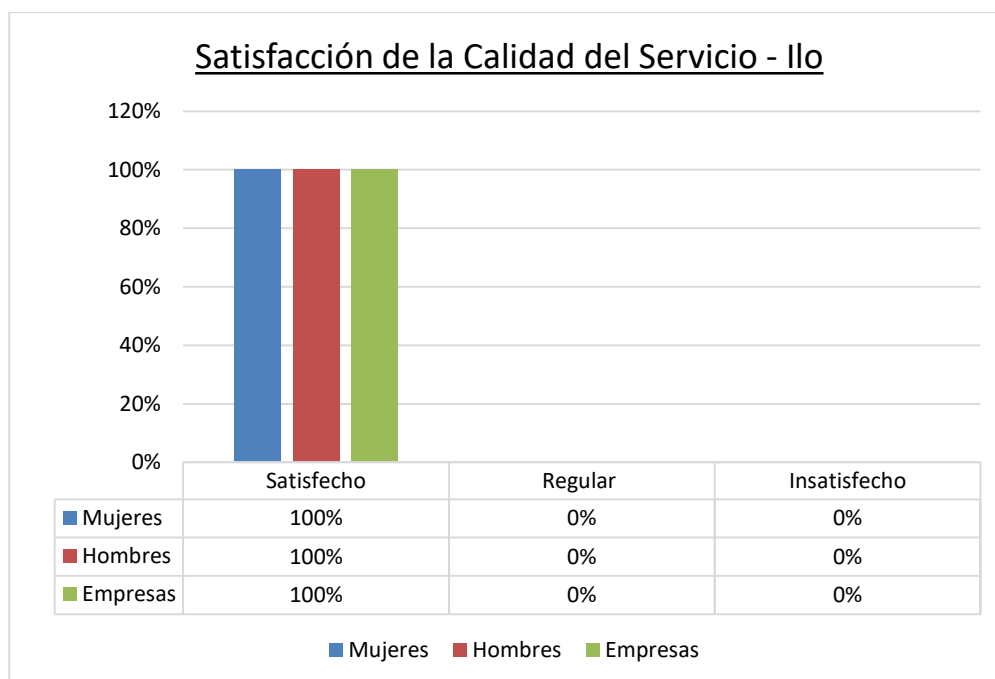


Figura 17. Satisfacción de Calidad del Servicio – Ilo.

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y observaciones:

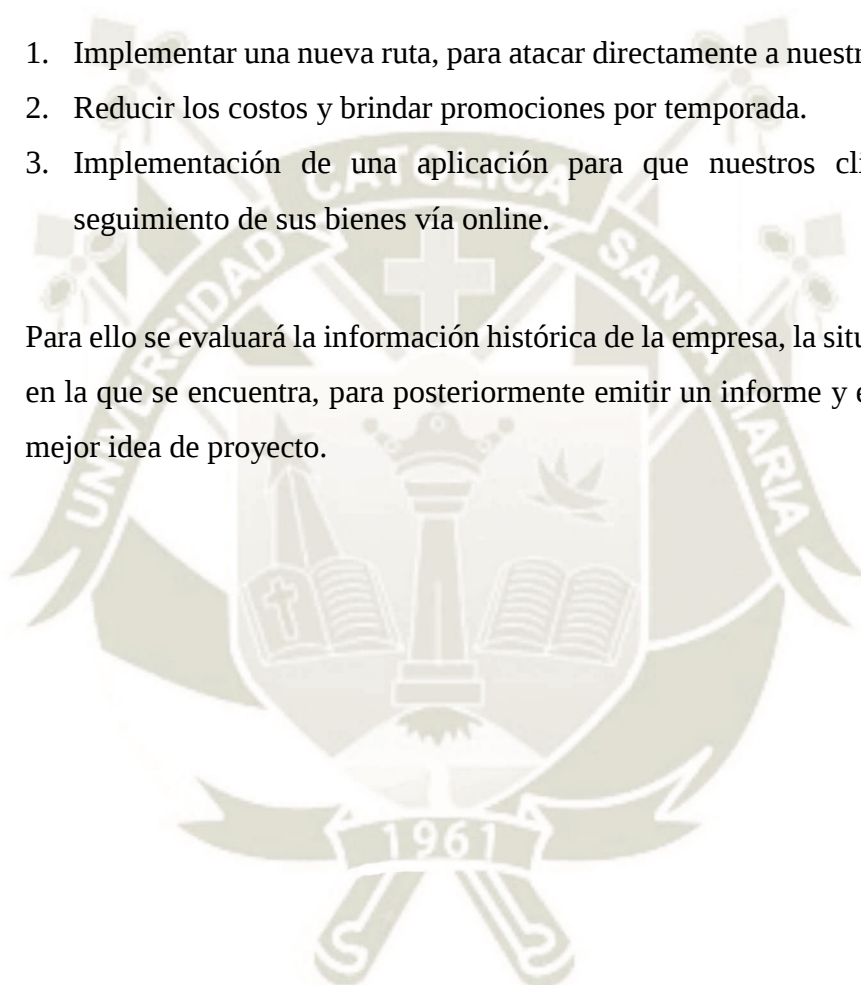
1. En la encuesta de la ciudad de Arequipa se observa un 100 % de satisfacción en la Calidad de servicio de la Empresa Expreso Tacna, los encuestados, reflejaron que la empresa cumple con sus expectativas, dándoles confianza y seguridad en dejar transportar a la empresa sus bienes, así como la atención que reciben por parte de las secretarias.
2. En la encuesta a la ciudad de Tacna, tenemos un 90% de satisfacción, ya que en la encuesta se mostró que una persona no estuvo totalmente satisfecha con el Servicio, ya que hubo un problema con el cuidado del manejo de sus bienes, y uno de ellos llegó dañado.
3. En la encuesta a Ilo, al igual que la ciudad de Arequipa hubo un 100% de satisfacción. Demostrando también que la empresa tiene un equilibrio entre sus precios y el servicio.

5.4.1.1. EL proyecto a ejecutar.

Analizando la información recolectada sobre la empresa, sus competidores, sus fortalezas y debilidades, se estudió y desarrollo el análisis de la empresa, para determinar el proyecto de inversión a ejecutar. Teniendo como punto de partida 3 ideas de proyecto:

1. Implementar una nueva ruta, para atacar directamente a nuestros competidores.
2. Reducir los costos y brindar promociones por temporada.
3. Implementación de una aplicación para que nuestros clientes tengan el seguimiento de sus bienes vía online.

Para ello se evaluará la información histórica de la empresa, la situación Financiera en la que se encuentra, para posteriormente emitir un informe y evaluar cuál es la mejor idea de proyecto.



5.5. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

5.5.1. Estados Financieros.

5.5.1.1. Estado de Situación Financiera de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017.

EMPRESA DE TRANSPORTE "EXPRESO TACNA S.R.L."
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017
EXPRESADO EN SOLES

ACTIVO	2017	2016	PASIVO	2017	2016
ACTIVOS CORRIENTES			PASIVOS CORRIENTES		
Efectivo y Equivalente de Efectivo	47,150.00	75,323.98	Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar	13,438.00	139.25
Materiales Auxiliares Suministros y Cuentas por cobrar comerciales a terceros (Neto)	60,681.00	55,702.09	Remuneraciones y participaciones por pagar	22,366.00	17,256.91
	10,754.00	0.00	Cuentas por pagar diversas a terceros	51,359.00	458,976.86
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	118,585.00	131,026.07	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	87,163.00	476,373.02
ACTIVOS NO CORRIENTES			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmueble Maquinaria Y Equipo (Neto)	458,817.00	398,397.74	Obligaciones Financieras	366,084.00	-
Activo Diferido	61,835.00	52,782.09	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	366,084.00	0.00
Intangibles	1,651.00	0.00			
			TOTAL PASIVO	453,247.00	476,373.02
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	522,303.00	451,179.83	PATRIMONIO		
			Capital Social	1,000.00	1,000.00
			Resultados Acumulados	155,987.00	86,711.10
			Otras reservas de patrimonio	30,654.00	18,121.78
			TOTAL PATRIMONIO	187,641.00	105,832.88
TOTAL ACTIVOS	640,888.00	582,205.90	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	640,888.00	582,205.90

5.5.1.1. Estado de Resultados por función de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017.

EMPRESA DE TRANSPORTE "EXPRESO TACNA S.R.L."
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017
EXPRESADO EN SOLES

	2,017	2,016
Ventas Netas	1,121,376.00	1,076,463.94
Costo de Ventas	-725,689.52	-650,280.41
Utilidad Bruta	395,686.48	426,183.53
Gastos de Ventas	-199,437.48	-242,003.37
Gastos de Administracion	-164,092.00	-166,058.39
Utilidad Operativa	32,157.00	18,121.77
Ingresos Financieros	0.00	0.00
Gastos Financieros	-1,503.00	0.00
Utilidad antes de participaciones e impuestos	30,654.00	18,121.77
Impuesto a la Renta	-3,065.40	-5,074.10
Utilidad del Ejercicio	27,588.60	13,047.67

5.5.2. Análisis del Estado de Situación Financiera de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 – 2017”. - Análisis Horizontal y Vertical.

Cuadro 10. Análisis Del Estado de Situación Financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016-2017

CUENTAS	ANALISIS VERTICAL				ANALISIS HORIZONTAL	
	S/	S/	%	%	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
	AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2017 - 2016	AÑO 2017 - 2016
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Efectivo y Equivalente de Efectivo	47,150.00	75,323.98	7.36%	12.94%	-28,173.98	-37.40%
Materiales Auxiliares Suministros y Repuestos	60,681.00	55,702.09	9.47%	9.57%	4,978.91	8.94%
Cuentas por cobrar comerciales a terceros (Neto)	10,754.00	0.00	1.68%	0.00%	10,754.00	0.00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	118,585.00	131,026.07	18.50%	22.51%	-12,441.07	-9.50%
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Inmueble Maquinaria Y Equipo (Neto)	458,817.00	398,397.74	71.59%	68.43%	60,419.26	15.17%
Activo Diferido	61,835.00	52,782.09	9.65%	9.07%	9,052.91	17.15%
Intangibles	1,651.00	0.00	0.26%	0.00%	1,651.00	0.00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	522,303.00	451,179.83	81.50%	77.49%	71,123.17	15.76%
TOTAL ACTIVOS	640,888.00	582,205.90	100.00%	100.00%	58,682.10	10.08%
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar	13,438.00	139.25	2.10%	0.02%	13,298.75	95.50%
Remuneraciones y participaciones por pagar	22,366.00	17,256.91	3.49%	2.96%	5,109.09	29.61%
Cuentas por pagar diversas a terceros	51,359.00	458,976.86	8.01%	78.83%	-407,617.86	-88.81%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	87,163.00	476,373.02	13.60%	81.82%	-389,210.02	-81.70%
PASIVO NO CORRIENTE						
Obligaciones Financieras	366,084.00	0.00	57.12%	0.00%	366,084.00	0.00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	366,084.00	0.00	57.12%	0.00%	366,084.00	0.00%
TOTAL PASIVOS	453,247.00	476,373.02	70.72%	81.82%	-23,126.02	-4.85%
PATRIMONIO						
Capital Social	1,000.00	1,000.00	0.16%	0.17%	-	0.00%
Resultados Acumulados	155,987.00	86,711.10	24.34%	14.89%	69,275.90	79.89%
Otras reservas de patrimonio	30,654.00	18,121.78	4.78%	3.11%	12,532.22	69.16%
TOTAL PATRIMONIO	187,641.00	105,832.88	29.28%	18.18%	81,808.12	77.30%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	640,888.00	582,205.90	100.00%	100.00%	58,682.10	10.08%

Fuente: Elaboración propia.

COMENTARIOS Y OBSERVACIONES

1. El total del activo se ha incrementado significativamente en S/ 58 682.10 en el año 2017 con respecto al 2016; debido al aumento de los activos no corrientes cuya participación estructural es del orden 81.50% en el 2017, (77.49%) en el 2016. Asimismo, los activos corrientes tuvieron una disminución de S/ 12 441.07, estructuralmente significo un 18.50% en el 2017 y 22.51% en el 2016.
2. El total del pasivo también tuvo una disminución de S/ 23 126.02. en el año 2017 con respecto al año 2016; debido a la disminución en los pasivos corrientes de S/ 407 617.86. En el orden estructural les correspondió a las cuentas por pagar diversas a terceros con un 8.01% en el 2017 (78.83% en el 2016), mientras que el total en la deuda a corto plazo le correspondió un 13.60% en el 2017. (81.82% en el 2016).
3. El patrimonio de la compañía tuvo un aumento de S/ 81 808.12; debido fundamentalmente al incremento en los resultados Acumulados de S/ 69 275.90; y que estructuralmente es el rubro que tiene mayor participación en el patrimonio con S/ 187 641.00 que representan estructuralmente el 29.28% en el año 2017 y 18.18% en el 2016, inclusive superando el capital en una gran suma que alcanza S/ 1 000.00 en el 2017, e igual cifra para el 2016.
4. El Efectivo y equivalente de efectivo, muestra una disminución de S/ 28 173.98 en el año 2017 con respecto al 2016, con una participación estructural del 7.36% en el 2017 y 12.94% en el 2016. Las Cuentas por cobrar aumentaron en S/ 10 754.00 representando en la estructura del activo corriente el 1.68% en el 2017 y 0% en el 2016.
5. Los incrementos del activo corriente en los años 2017 y 2016 han incidido en las determinaciones del Índice de Liquidez Corriente de la empresa, como lo demuestran los siguientes resultados: ILC: En el año 2017 $S/ 118\ 585.00 / S/ 87\ 163.00 = 1.36$, en el año 2016 $S/ 131\ 026.07 / S/ 476\ 373.02 = 0.28$. La empresa por cada sol de pasivo corriente tenía en el año 2017 S/ 1.36, y en el 2016 S/ 0.28. comparativamente el ILC de 1.36 del 2017 es mayor al del 2016 que es 0.28.
6. Índice de Liquidez Corriente (ILC):

	Año 2017	Año 2016
ILC	$= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
ILC	$= \frac{118,585.00}{87,163.00}$	$\frac{131,026.07}{476,373.02}$
ILC	= 1.36	0.28

Es decir, En el año 2017, la empresa por cada sol de pasivo corriente tenia S/ 1.36 de activo corriente. Que fue muy superior al del año 2016 que fue 0.28, ambos por debajo del ideal que es de 1.5 a 2.

5.5.3. Análisis del Estado de Resultados por función de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017. - Análisis Horizontal y Vertical.

Cuadro 11. Análisis del Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016-2017

EXPRESO TACNA S.R.L. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 Y 2017 EXPRESADO EN SOLES

CUENTAS	AÑO 2017		AÑO 2016		Variación Absoluta
	S/	%(1)	S/	%(1)	AÑO 2017 - 2016
Ventas Netas	1,121,376.00	100.00%	1,076,463.94	100.00%	-44,912.06
Costo de Ventas	-725,689.52	-64.71%	-650,280.41	-60.41%	75,409.11
Utilidad Bruta	395,686.48	35.29%	426,183.53	39.59%	30,497.05
Gastos de Ventas	-199,437.48	-17.79%	-242,003.37	-22.48%	-42,565.89
Gastos de Administracion	-164,092.00	-14.63%	-166,058.39	-15.43%	-1,966.39
Utilidad Operativa	32,157.00	2.87%	18,121.77	1.68%	-14,035.23
Ingresos Financieros	0.00	0.00%	0.00	0.00%	
Gastos Financieros	-1,503.00	-0.13%	0.00	0.00%	1,503.00
Utilidad antes de participaciones e impuestos	30,654.00	2.73%	18,121.77	1.68%	-12,532.23
Gastos por impuesto a las ganancias	-3,065.40	-0.27%	-5,074.10	-0.47%	-2,008.70
Utilidad Neta	27,588.60	2.46%	13,047.67	1.21%	-14,540.93

Fuente: Elaboración propia.

COMENTARIOS Y OBSERVACIONES

1. El total de los ingresos netos de actividades ordinarias se ha incrementado en S/ 44 912.06 en el año 2017 con respecto al 2016.
2. EL Costo de Ventas aumento en S/ 75 409.11. Estructuralmente el costo de ventas represento un 64.71% en el año 2017 y un 60.41% en el año 2016; lo que determino una ganancia bruta menor en S/ 30 497.05 en el año 2017 la ganancia bruta fue de S/ 395 686.48 representando estructuralmente el 35.29% mientras en el año 2016 fue de S/426 186.53 representando estructuralmente el 39.59%.
3. Estructuralmente los gastos de administrativos disminuyeron en 14.63% (2017) a 15.43% (2016), mientras que los gastos de ventas también disminuyeron, representando 17.79% (2017) y 22.48% (2016). La ganancia operativa aumento en S/ 14 035.23 en el año 2017 represento estructuralmente 2.87% y en el 2016 1.68%. los otros ingresos o gastos no tuvieron mayor incidencia en el resultado antes de las deducciones, que se vieron disminuidas.

5.5.4. Análisis de las Razones Financieras de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017. –

Cuadro 12. Análisis de las Razones Financieras de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016-2017”

Razones Financiera	Formulas	Datos EE FF	Resultados				Interpretacion	
Razones de Solvencia a corto plazo o de Liquidez								
		2017				2016		
Razon Corriente - Liquidez Corriente	Activo Corriente	118,585.00	1.36	Veces	131,026.07	0.28	Veces	Expreso Tacna S.R.L. cubre sus pasivos corrientes 1.36 veces en el 2017 , en este caso vemos que la empresa no posee un margen alto de liquidez. Y en el 2016 0.28 encontrando baja liquidez en ese año.
	Pasivo Corriente	87,163.00			476,373.02			
Razon de Efectivo - Liquidez Absoluta	Efectivo	47,150.00	0.54	Veces	75,323.98	0.16	Veces	Para las deudas a corto plazo Expreso Tacna S.R.L. cubre sus pasivos corrientes en un 0.54 veces, y en el 2016 0.16
	Pasivo Corriente	87,163.00			476,373.02			
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	31,422.00	31,422.00	soles	-345,346.95	-345,346.95	soles	El ratio mide en que proporcion los activos corrientes cubren a los pasivos corrientes o pasivo de corto plazo. El excedente de S/ 31 422.00 al terminar el 2017 es positivo y constituye la medida de la capacidad que tiene la empresa para continuar con su normal desarrollo de sus actividades en corto plazo. Encontrando deficiensa en el 2016, ya que es negativo y la empresa tiene mayor cantidad de obligaciones financieras.
Razones de Utilizacion de los activos, o de Rotacion - Ratio de Gestion								
		2017				2016		
Rotacion de cuentas Por cobrar	Ventas	1,121,376.00	104.28	Veces	1,076,463.94	-	Veces	Expreso Tacna S.R.L. se cobran las cuentas a credito pendientes y se presta nuevamente el dinero 104.28 veces durante el año, y en el 2016 todas sus ventas fueron al contado.
	Cuentas Por Cobrar	10,754.00			0.00			
Dias de Ventas en Ctas por Cobrar	365 dias	365	3.50	Dias	365	-	Dias	En promedio las ventas al credito se cobran en 3.5 dias en el año 2017.
	Rotacion de Ctas Por cobrar	104.28			-			
Rotacion de los Activos fijos totales	Ventas	1,121,376.00	2.44	Veces	1,076,463.94	2.70	Veces	La razon de Expreso Tacna S.R.L en el 2017 es de 2.44 que esta casi dentro del promedio de las demas empresas, lo cual significa que esta generando suficiente volumen de negocios en proporcion con su inversion total de activos. Mientras que en el 2016 es 2.7 el cual esta dentro del promedio.
	Activos fijos Totales	458,817.00			398,397.74			

Fuente: Elaboración propia.

Rotacion de los Activos totales	Ventas	1,121,376.00	1.75	Veces	1,076,463.94	1.85	Veces	Por cada 1 nuevo sol de activo la empresa en el 2017 genera S/ 1.75 en ventas, mientras que en el 2016 S/ 1.85 en ventas.
	Activos Totales	640,888.00			582,205.90			
Rotacion del Patrimonio	Ventas	1,121,376.00	5.98	Veces	1,076,463.94	10.17	Veces	Las ventas en la empresa Expreso Tacna S.R.L. son 5.98 veces el valor del patrimonio. Mientras que en el 2016 fueron 10.17 veces el valor del patrimonio.
	Patrimonio	187,641.00			105,832.88			
Razones de Solvencia o de apalancamiento								
		2017			2016			
Razon Deuda total	A.Totales-Patrimonio	453,247.00	0.71	S/	476,373.02	0.82	S/	Expreso Tacna S.R.L. Tiene 0.71 de deudas por cada nuevo sol de activos.Por lo tanto tiene S/ 1 de capital contable por cada 0.71 centimos de deudas. Mientras que en el 2016 tiene S/ 1 de capital contable por cada 0.82 centimos de deudas.
	A.Totales	640,888.00			582,205.90			
Solvencia Patrimonial - Razon Deuda a capital	Pasivos totales	453,247.00	2.42	Veces	476,373.02	4.50	Veces	Expreso Tacna S.R.L. Tiene deudas que equivale a 2.42 veces su patrimonio, en el 2016 tiene 4.50 veces su patrimonio, observando una disminucion adecuada.
	Patrimonio	187,641.00			105,832.88			
Multiplicador del Capital	Activos Totales	640,888.00	3.42	Veces	582,205.90	5.50	Veces	Expreso Tacna S.R.L. posee activos totales que equivale a 3.42 veces su patrimonio, y en el 2016 5.50 veces su patrimonio.
	Patrimonio	187,641.00			105,832.88			
Razones de Rentabilidad								
		2017			2016			
Margen de Utilidad	Utilidad Neta	27,588.60	2%	%	18,121.77	2%	%	En un sentido contable Expreso Tacna S.R.L. genera un estimado de S/ 0.02 soles de utilidades por cada nuevo sol de ventas, manteniendose igual respecto al 2016.
	Ventas	1,121,376.00			1,076,463.94			
Rendimiento sobre los activos	Utilidad Neta	27,588.60	4%	%	18,121.77	3%	%	Expreso Tacna S.R.L. presenta 4% de utilidad por cada sol de activo, generando 1% mas respecto al 2016.
	Activos Totales	640,888.00			582,205.90			

Fuente: Elaboración propia.

5.5.5. Análisis DUPONT de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2016 - 2017.

5.5.5.1. Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2016 – 2017.

I. Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2017.

$$\begin{aligned}
 & \text{(Rendimiento o margen de ventas)} \\
 1. \text{ Utilidad neta /ventas} &= \frac{30,654}{1,121,376} = 0.02734 \\
 2. \text{ Ingresos totales/activo total} &= \frac{395,686}{640,888} = 0.62 \quad \text{(Rotación del activo total)} \\
 3. \text{ Rendimiento sobre el activo} &= 0.027 * 0.62 = \mathbf{0.0169}
 \end{aligned}$$

● Grafico Dupont-ROA (Tipo Pirámide) año 2017

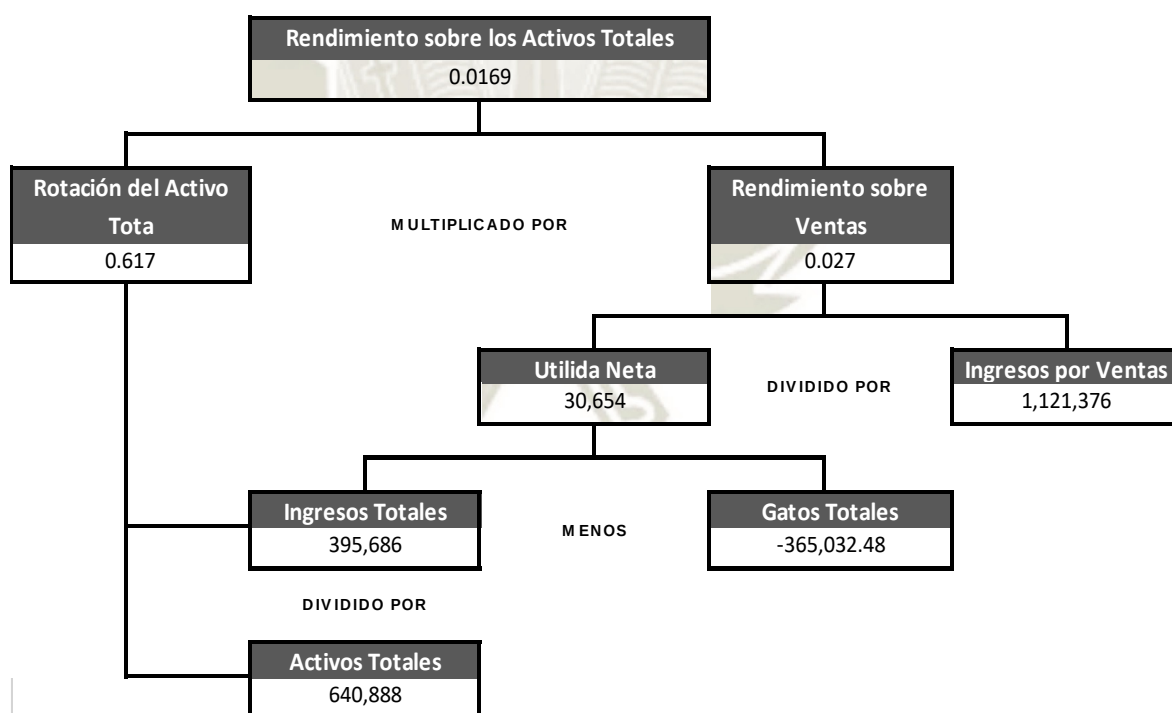


Figura 18. Grafico DUPONT ROA 2017

Fuente: Elaboración propia.

II. Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2016.

$$\begin{aligned}
 & \text{(Rendimiento o margen de} \\
 & \text{1. Utilidad neta /ventas} = \frac{18,122}{1,076,464} = 0.01683 \text{ ventas)} \\
 & \text{2. Ingresos totales/activo total} = \frac{426,184}{582,206} = 0.73 \text{ (Rotación del activo total)} \\
 & \text{3. Rendimiento sobre el activo} = 0.017 * 0.73 = \mathbf{0.01232}
 \end{aligned}$$

●Grafico Dupont-ROA (Tipo Pirámide) año 2016

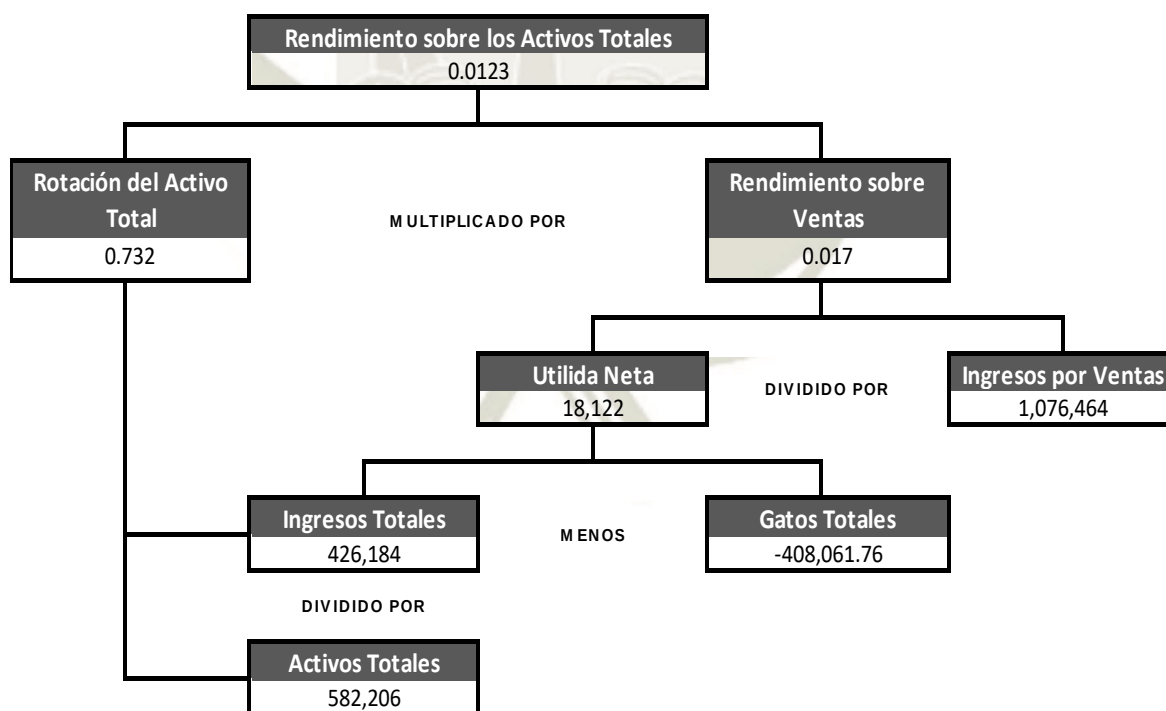


Figura 19. Grafico DUPONT ROA 2016

Fuente: Elaboración propia.

Resumen de Indicadores ROA	2017	2016
Rendimiento sobre los activos totales	0.0169	0.0123
Rotación del activo total	0.617	0.732
Rendimiento sobre ventas	0.027	0.017

Comentario y Observaciones.

1. El objetivo final de la entidad estuvo dirigido a elevar su rentabilidad financiera como indicador máximo, el cual se materializo con los efectos de una moderada gestión empresarial. Para lograrlo es evidente que la empresa trabajo desde la base de pirámide, vigilando el comportamiento de los ratios que la sustentan. No obstante, la empresa logro sus fortalezas y resultados, alcanzando límites moderados.
2. Los resultados por el método DuPont, se resumen, sintetizan y evidencian en lo planteado en los análisis procedentes, en cuanto a que el funcionamiento de la entidad de manera general ha sido moderado. El rendimiento sobre los activos totales ha tenido una disminución en el 2017 con respecto al 2016 de 0.0169 a 0.0123, como consecuencia del comportamiento de los ratios que sustentan la base de pirámide.
3. Se observa una disminución de la rotación de activos totales en el año 2017 con respecto al 2016 de 0.732 a 0.617; es decir 0.115. lo cual contribuye a que disminuya el rendimiento sobre los activos totales.
4. Por otro lado, el rendimiento sobre las ventas, aumenta de 0.017 en 2016, a 0.027 en el 2017, o sea 0.010 lo que quiere decir, que en el año 2017 se obtuvo un margen de S/ 0.02733606 céntimos de utilidad por cada sol de ventas (S/ 30 654.00) mientras que en el año 2016 se obtuvo un margen de S/ 0.0168345 céntimos de utilidad por cada sol de venta (S/ 18 121.77).
5. Un análisis integral conduce a la conclusión de que el rendimiento sobre los activos totales o rendimiento sobre la inversión, tiende a la disminución durante el periodo analizado (2017) el cual, se debe fundamentalmente a la reducción en el índice de

rotación del activo total, y en menor proporción por la disminución de los ingresos por ventas.

5.5.5.2. Cálculo del índice DuPont ROE, Año 2016-2017.

● Cálculo del índice Dupont ROE, Año 2017

ROE = (Utilidad neta / ventas) * (ventas / activo total) * (Multiplicador del capital)

$$1. \text{ Utilidad neta / Ventas} = \frac{30,654.00}{1,121,376.00} = 0.03 \quad (\text{Margen})$$

$$2. \text{ Ventas / Activo Fijo Total} = \frac{1,121,376.00}{640,888.00} = 1.75 \quad (\text{Rotación del activo total})$$

$$3. \text{ Multiplicador de capital} = \frac{640,888.00}{187,641.00} = 3.42 \quad (\text{Apalancamiento Financiero})$$

$$3. \text{ Rendimiento sobre el activo} = 0.03 \times 1.75 \times 3.42 = 0.16$$

● **Grafico Dupont-ROE (Tipo Pirámide) año 2017**

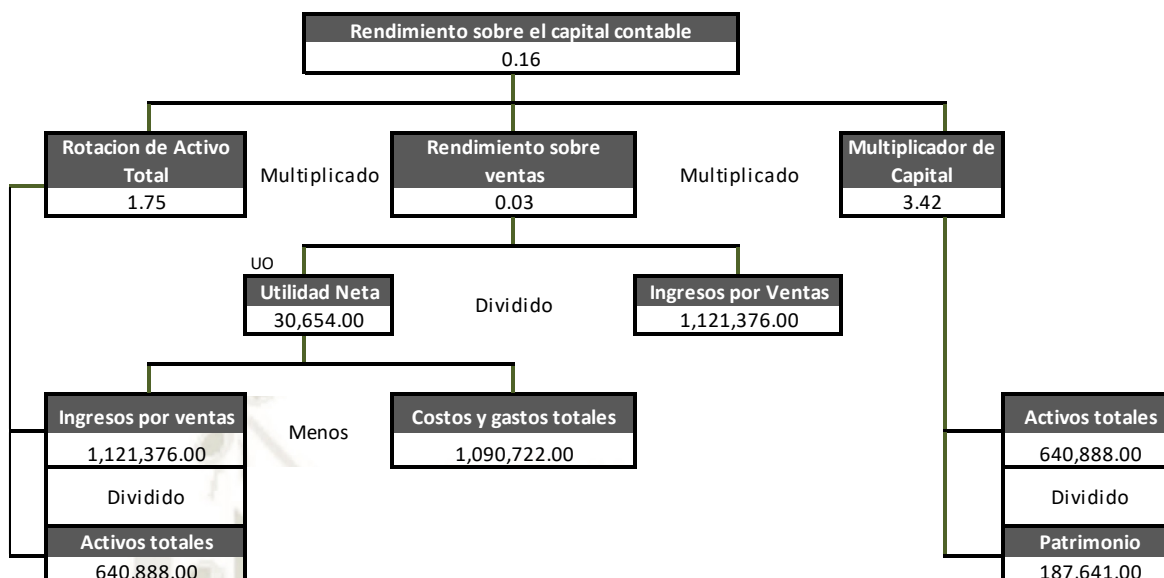


Figura 20. Grafico DUPONT ROE 2017

Fuente: Elaboración propia.

● **Cálculo del índice Dupont ROE, Año 2016**

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad neta} / \text{ventas}) * (\text{ventas} / \text{activo total}) * (\text{Multiplicador del capital})$$

$$1. \text{ Utilidad neta} / \text{Ventas} = \frac{18,121.77}{1,076,463.94} = 0.02 \quad (\text{Margen})$$

$$2. \text{ Ventas} / \text{Activo Fijo Total} = \frac{1,076,463.94}{582,205.90} = 1.85 \quad (\text{Rotación del activo total})$$

$$3. \text{ Multiplicador de capital} = \frac{582,205.90}{105,832.88} = 5.50 \quad (\text{Apalancamiento Financiero})$$

$$3. \text{ Rendimiento sobre el activo} = 0.02 \quad \times \quad 1.85 \quad \times \quad 5.50$$

$$= 0.17$$

● **Grafico Dupont-ROE (Tipo Pirámide) año 2016**

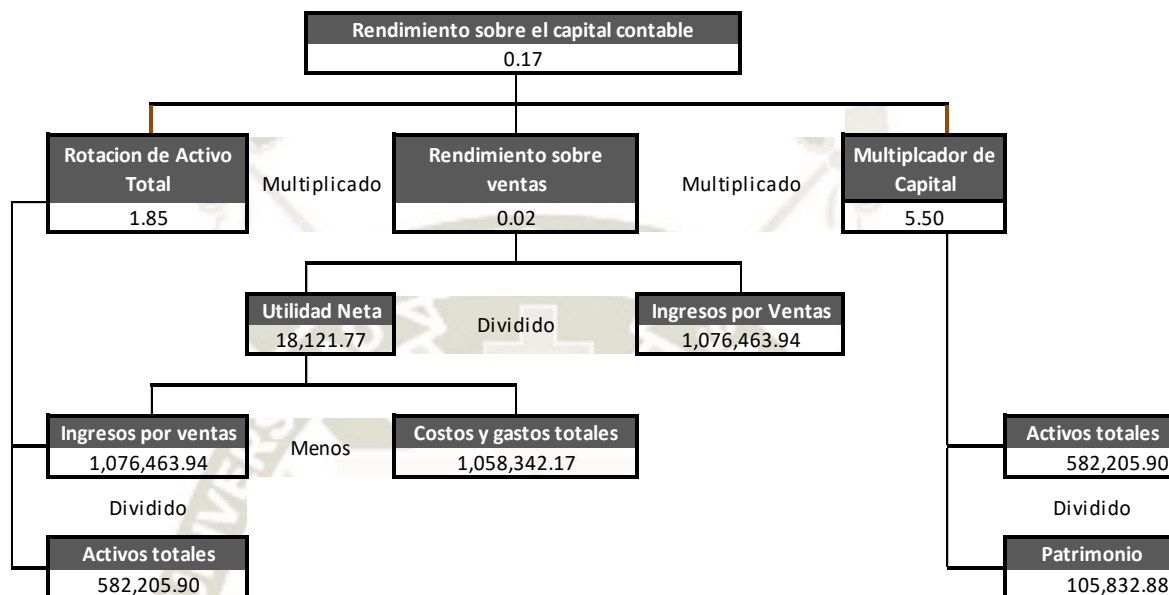


Figura 21. Grafico DUPONT ROE 2016

Fuente: Elaboración propia.

Resumen de Indicadores ROE	2017	2016
Rendimiento sobre el capital contable	0.16	0.17
Rotación del Activo Total	1.75	1.85
Rendimiento sobre ventas	0.03	0.02
Multiplicador del capital	3.42	5.50

Comentario y Observaciones.

1. Los resultados mostrados por la empresa, y a través del método DuPont, sintetizan y evidencian que el funcionamiento de la entidad es adecuado. El rendimiento sobre el Capital contable o Patrimonio ha disminuido en el 2017 con respecto al 2016 de 0.17 a 0.16, como consecuencia del comportamiento de los ratios que sustentan la base de la pirámide.

2. Se observa también una disminución en la Rotación de los activos totales de 1.85 a 1.75 respecto al año 2016 al 2017, como consecuencia del incremento en las ventas y en los Activos totales.
3. También se observa que el Rendimiento sobre las Ventas, crece 0.01 en el año 2017, siendo en el 2017 0.03 y en el 2016 0.02. Lo que quiere decir, que en el año 2017 se obtuvo S/ 0.03 de utilidad por cada sol de ventas (1, 121,376.00) mientras que en el 2016 se obtuvo S/ 0.02 de utilidad por cada sol de ventas (1, 076,463.94).

5.5.6. Calculo del EVA de la empresa de Transporte “Expreso Tacna S.R.L. 2017.

1. NOPAT (Utilidad operativa después de Impuestos)

EBIT	30,654.00
Impuesto a la Renta - 10%	3,065.40
NOPAT	27,588.60

2. Capital del Trabajo Operativo Neto

Activos corrientes operativos	118,585.00
Menos Pasivos corrientes operativos	87,163.00
CAPITAL DE TRABAJO NETO	31,422.00

3. TOTAL CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO

Capital de trabajo operativo neto	31,422.00
Activos no corrientes neto	522,303.00
Total Capital de trabajo operativo	553,725.00

Cargo CI =	WACC	X	CI
Cargo CI =	4%	X	553,725.00

Cargo CI =	22,149.00
------------	-----------

EVA=	NOPAT	-	Cargo de Capital
EVA=	27,588.60	-	22,149.00

EVA= 5,439.60

EVA = (ROIC - WACC) X IC
ROIC = NOPAT / Capital Invertido
ROIC = 27,588.60 / 553,725.00
ROIC = 5%
ROIC-WACC = 5% - 4% = 1%
EVA= 553,725.00 X 1% = **5 439.60**

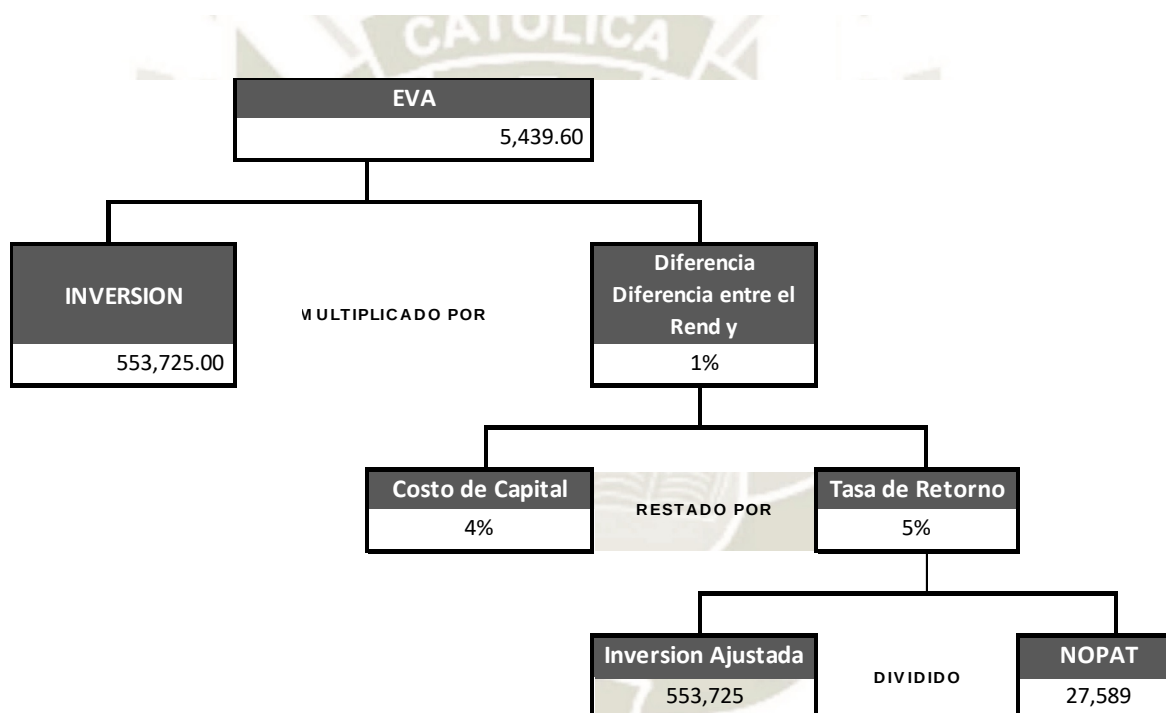


Figura 22. Calculo EVA

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y Observaciones:

El EVA de la empresa Expreso Tacna S.R.L. es positivo, por lo tanto, ha generado valor agregado a la empresa, es decir la rentabilidad obtenida ha estado por encima de lo exigido por los inversionistas.

5.5.7. **Informe del análisis de la Situación Económica de la Empresa.**

Empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L.

Informe N° 001 – 2018

A : Gerente General.

De : Ramiro Percy Chuctaya Flores.

Andrea Ximena Valdivia Pérez.

Asunto : Análisis de la situación económica financiera de la empresa.

Fecha : Arequipa, 02 de noviembre del 2018.

Señor Gerente General:

Hugo Jaime Oviedo Chávez.

Por medio de la presente, procedemos a detallar lo realizado y trabajo en los estados financieros.

Liquidez. La liquidez corriente de la empresa, aumento considerablemente en el año 2017 con respecto al 2016, ya que la empresa ya no se encuentra con un problema de liquidez como en el 2016, ahora la empresa, tiene lo suficiente para afrontar con sus obligaciones a corto plazo.

Gestión. En el año 2017 la empresa muestra una situación favorable, lo cual indica un buen control de sus activos.

Endeudamiento. La empresa muestra un aumento de la dependencia financiera que no es del todo desfavorable, y se puede mejorar.

Rentabilidad. Se observa datos casi constantes, la variación no es relevante.

Conclusiones.

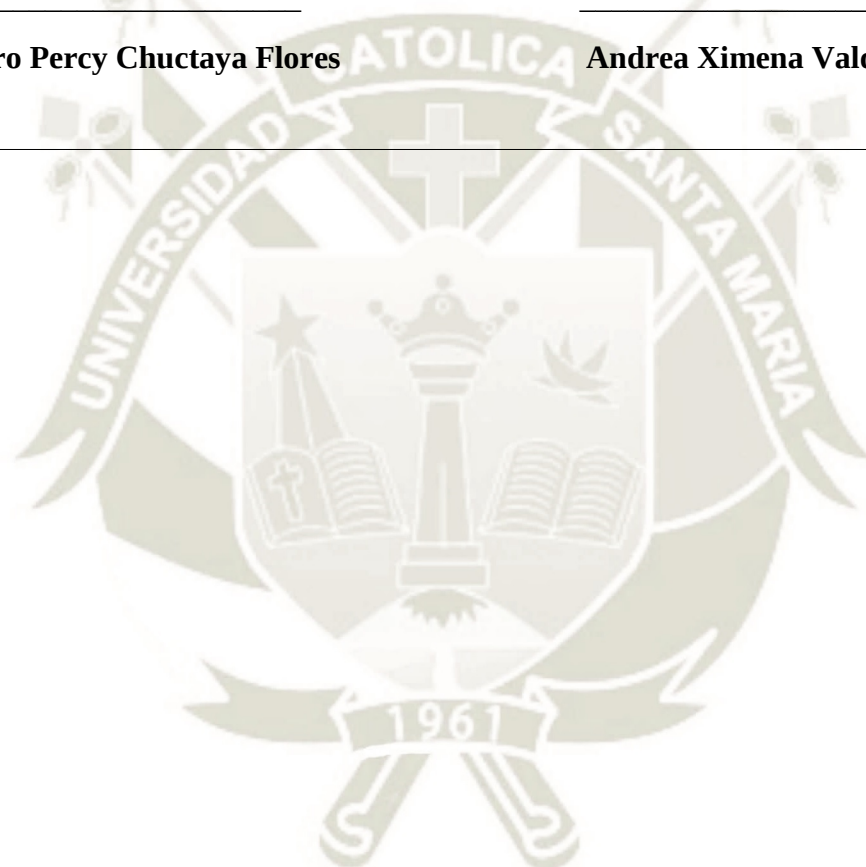
Del análisis financiero efectuado podemos concluir que la empresa mejoro notablemente en su liquidez y solvencia, con un calificativo de BUENA, tiene respaldo económico y no ha caído totalmente en dependencia financiera.



Ramiro Percy Chuctaya Flores



Andrea Ximena Valdivia Pérez



5.5.8. Decisión de Inversión:

Después de un análisis exhaustivo, y minucioso de la situación económico de la Empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L. Y la aplicación de encuestas, a los gerentes de la empresa como a sus clientes, Se optó por la Primera Opción la cual es:

“Implementar una nueva ruta de transporte”.

Para definir la ruta de transporte se realizaron encuestas, cuyos resultados son los siguientes:

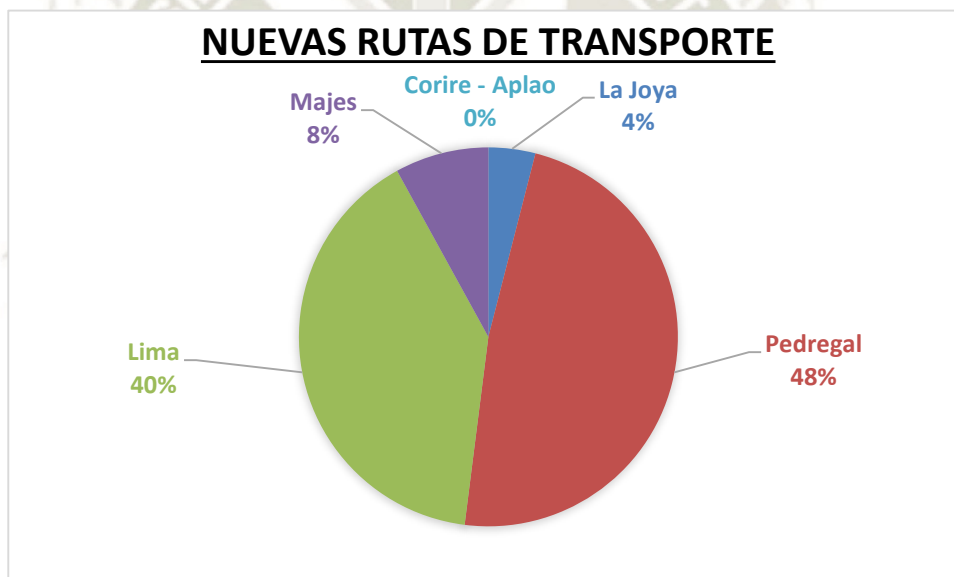


Figura 23. Encuesta Rutas de Transporte

Fuente: Elaboración propia.

Se observa que un 48% de los encuestados, tienen la necesidad de enviar sus bienes al Pedregal, y un 40% a Lima, mientras que en menor proporción a la Joya con un 4%, Majes con un 8% y Corire Aplao con un 0%.

A pesar, de que Lima y el Pedregal tienen porcentajes cercanos, como decisión gerencial y analizando el estudio de mercado se optó por la ruta de El Pedregal, debido al acelerado crecimiento que está teniendo estos últimos años, y la necesidad de las empresas, así como el aumento de su población. Ya que para expandirse a Lima se

necesita una mayor línea de negocio, y clientes fijos mensuales, además que hay una mayor cantidad de competidores.

Ya que la empresa necesita general mayor Rentabilidad, y tener una herramienta para hacer frente a sus competidores, generando mayor opción a sus clientes de trabajar con ellos, brindándoles una nueva de ruta de transporte, para que puedan trabajar con la empresa, brindándoles los precios adecuados y un mejor servicio del que les brinda la competencia.

La nueva

Para ello pronosticaremos y planificaremos el futuro de la compañía. Y se determinará el crecimiento óptimo de las ventas, y decidiremos en que activos necesitaremos invertir, y cómo será el financiamiento para poder adquirir una nueva unidad de transporte,

5.6. Determinación de Costos, Gastos Operativos.

5.6.1. Costo del Servicio de Transporte.

1 **Sueldos** **S/ 19,983.36**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Choferes	4	3,027.78	S/ 12,111.12
Copilotos	4	1,968.06	S/ 7,872.24
			S/ 19,983.36

2 **Combustible** **S/ 19,000.00**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Unidad 1	10 dias	700.00	S/ 7,000.00
Unidad 2	10 dias	700.00	S/ 7,000.00
Unidad 3	5 dias	700.00	S/ 3,500.00
Unidad 4	5 dias	300.00	S/ 1,500.00
			S/ 19,000.00

3 **Seguros** **S/ 155.00**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Unidad 1	1 al año en abril	620.00	S/ 620.00
Unidad 2	1 al año en abril	620.00	S/ 620.00
Unidad 3	1 al año en abril	620.00	S/ 620.00
			S/ 1,860.00

4 Mantenimiento de unidades S/ 400.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total	
Unidad 1	1	vez al mes	100.00	S/	100.00
Unidad 2	1	vez al mes	100.00	S/	100.00
Unidad 3	1	vez al mes	100.00	S/	100.00
Unidad 4	1	vez al mes	100.00	S/	100.00
				S/	400.00

5 Viaticos S/ 6,000.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total	
Choferes	30	dias	100.00	S/	3,000.00
Copilotos	30	dias	100.00	S/	3,000.00
				S/	6,000.00

6 Peajes S/ 1,860.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total	
Unidades de Transporte	30	dias	62.00	S/	1,860.00
				S/	1,860.00

7 Servicios Basicos S/ 220.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total	
Agua	1	mes	20.00	S/	20.00
Luz	1	mes	100.00	S/	100.00
Internet	1	mes	100.00	S/	100.00
				S/	220.00

3 Alquileres S/. 2,503.81

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total	m2	m2 Oper.	m2 Adminst.	C. Op	C. Adm
Arequipa	1	mes	1,200.00	S/ 1,200.00	250	175	75	S/ 840.00	S/ 360.00
Tacna	1	mes	700.00	S/ 700.00	150	100	50	S/ 466.67	S/ 233.33
Moquegua	1	mes	700.00	S/ 700.00	100	70	30	S/ 490.00	S/ 210.00
Ilo	1	mes	500.00	S/ 500.00	100	70	30	S/ 350.00	S/ 150.00
Pedregal	1	mes	500.00	S/ 500.00	70	50	20	S/ 357.14	S/ 142.86
				S/ 3,600.00	670	465	205	S/ 2,503.81	S/ 1,096.19

9 Repuestos
S/ 1,666.67

Descripcion	Cantidad	C. Unitario	Total
Unidad 1	1	5,000.00	S/ 5,000.00
Unidad 2	1	5,000.00	S/ 5,000.00
Unidad 3	1	5,000.00	S/ 5,000.00
Unidad 4	1	5,000.00	S/ 5,000.00
			S/ 20,000.00

10 EPPS
S/ 49.47

Descripcion	Cantidad	C. Unitario	Total
Choferes	4	84.20	S/ 336.80
Copilotos	4	64.20	S/ 256.80
			S/ 593.60

5.6.1.1. Clasificación de Costos.
Cuadro 13. Clasificación de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

	DESCRIPCION	CLASIFICACION DEL COSTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
1	Sueldos	Fijo	S/ 19,983.36	S/ 239,800.32
2	Combustible	Variable	S/ 19,000.00	S/ 228,000.00
3	Seguros	Fijo	S/ 155.00	S/ 1,860.00
4	Mantenimiento de unidades	Variable	S/ 400.00	S/ 4,800.00
5	Viaticos	Fijo	S/ 6,000.00	S/ 72,000.00
6	Peajes	Fijo	S/ 1,860.00	S/ 22,320.00
7	Servicios Basicos	Variable	S/ 220.00	S/ 2,640.00
8	Alquileres	Fijo	S/. 2,503.81	S/ 30,045.71
9	Repuestos	Variable	S/ 1,666.67	S/ 20,000.00
10	EPPS	Variable	S/ 49.47	S/ 593.64
11	Depreciación	Fijo	S/ 13,105.33	S/ 157,263.95
			S/ 64,943.64	S/ 779,323.63

Resumen

Total Costo	Fijo	S/ 43,607.50	S/ 523,289.99
Total Costo	Variable	S/ 21,336.14	S/ 256,033.64
		S/ 64,943.64	S/ 779,323.63

Fuente: Elaboración propia.

5.6.1.2. Costo de Ventas y Precio de Ventas.

Cuadro 14. Costo de Ventas y Precio de Venta de la empresa de Transportes

“Expreso Tacna S.R.L.”

Ruta	Costo de Venta	Margen de Utilidad	Precio de Venta
Arequipa - Tacna	0.732	1.46	2.20
Arequipa - Moquegua	0.516	1.03	1.55
Arequipa - Ilo	0.565	1.13	1.69
Arequipa-Pedregal	0.230	0.46	0.69
	2.043	4.09	6.13

Fuente: Elaboración propia.

5.7. Presupuestos.

5.7.1. Presupuesto de Ventas.

5.7.1.1. Pronostico de Ventas Utilizando el Método de Incremento Porcentual.

Fórmula:

$$\text{Porcentaje de Variacion} = \frac{Y_n - Y_{n-1}}{Y_{n-1}}$$

Determinación del Promedio de Variaciones

$$\text{Promedio de Variaciones} = \frac{\Sigma \text{ del incremento de porcentajes de variacion}}{n-1}$$

Porcentaje de Variaciones en base a las ventas del 2016 y 2017 de la Empresa Expreso Tacna S.R.L.

AÑO	Cantidad de Ventas	Yn - Yn-1	Yn - Yn-1
			Yn-1
2016	1,076,463.94		
2017	1,121,376.00	44,912.06	0.04
			<u>0.04</u>

Comentarios y Observaciones

1. El Incremento de Ventas del año 2017 con respecto al año 2016 fue de 4%.
2. Como decisión Gerencial se estimó que las Ventas se incrementarían 4 veces más con respecto al promedio de variaciones de los años 2016-2017, (es decir 16%).

Conclusiones

1. Como política de cobro de la empresa se estimó que las Cuentas por cobrar sean el 60% al contado y el resto a 30 días.

Presupuesto de Ventas

Cuadro 15. Presupuesto de Ventas de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidades	16,731.84	16,899.16	17,068.15	17,238.84	17,411.22	17,585.34	17,761.19	17,938.80	18,118.19	18,299.37	18,482.36	18,667.19
PV	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13	6.13
Total	S/ 102,566.20	S/ 103,591.86	S/ 104,627.78	S/ 105,674.06	S/ 106,730.80	S/ 107,798.11	S/ 108,876.09	S/ 109,964.85	S/ 111,064.50	S/ 112,175.14	S/ 113,296.90	S/ 114,429.86

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.2. Presupuesto de cuentas por cobrar.

Cuadro 16. Presupuesto de Cuentas por cobrar de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Contado 60%	S/ 61,539.72	S/ 62,155.12	S/ 62,776.67	S/ 63,404.44	S/ 64,038.48	S/ 64,678.87	S/ 65,325.65	S/ 65,978.91	S/ 66,638.70	S/ 67,305.09	S/ 67,978.14	S/ 68,657.92
Credito 40%		S/ 41,026.48	S/ 41,436.75	S/ 41,851.11	S/ 42,269.62	S/ 42,692.32	S/ 43,119.24	S/ 43,550.44	S/ 43,985.94	S/ 44,425.80	S/ 44,870.06	S/ 45,318.76
Total	S/ 61,539.72	S/ 103,181.60	S/ 104,213.41	S/ 105,255.55	S/ 106,308.10	S/ 107,371.19	S/ 108,444.90	S/ 109,529.35	S/ 110,624.64	S/ 111,730.89	S/ 112,848.19	S/ 113,976.68

Fuente: Elaboración propia.

5.7.3. Presupuesto de Compras.

1 Repuestos Anual S/ 20,000.00

Descripcion	Cantidad	C. Unitario	Total	
Unidad 1	1	5000	S/ 5,000.00	Febrero
Unidad 2	1	5000	S/ 5,000.00	Abril
Unidad 3	1	5000	S/ 5,000.00	Junio
Unidad 4	1	5000	S/ 5,000.00	Diciembre
			S/20,000.00	

2 EPPS Anual S/ 593.60

Descripcion	Cantidad	C. Unitario	Total	
Choferes	4	84.2	S/ 336.80	Cada 6 meses
Copilotos	4	64.2	S/ 256.80	Cada 6 meses
			S/ 593.60	

3 Combustible Mensual S/ 19,000.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total
Unidad 1	10	días	700.00	S/ 7,000.00
Unidad 2	10	días	700.00	S/ 7,000.00
Unidad 3	5	días	700.00	S/ 3,500.00
Unidad 4	5	días	300.00	S/ 1,500.00
				S/ 19,000.00

4 Seguros Mensual S/ 1,860.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total
Unidad 1	1	al año en abril	620.00	S/ 620.00
Unidad 2	1	al año en abril	620.00	S/ 620.00
Unidad 3	1	al año en abril	620.00	S/ 620.00
				S/ 1,860.00

5 Mantenimiento de unidades Mensual S/ 400.00

Descripcion	Cantidad		C. Unitario	Total
Unidad 1	1	vez al mes	100.00	S/ 100.00
Unidad 2	1	vez al mes	100.00	S/ 100.00
Unidad 3	1	vez al mes	100.00	S/ 100.00
Unidad 4	1	vez al mes	100.00	S/ 100.00
				S/ 400.00

Presupuesto de Compras.

Cuadro 17. Presupuesto de Compras de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Total	S/ 19,993.60	S/ 24,400.00	S/ 19,400.00	S/ 26,260.00	S/ 19,400.00	S/ 24,400.00	S/ 19,993.60	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 24,400.00
Total	S/ 19,993.60	S/ 24,400.00	S/ 19,400.00	S/ 26,260.00	S/ 19,400.00	S/ 24,400.00	S/ 19,993.60	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 24,400.00

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.4. Presupuesto de Cuentas por Pagar. En el Presupuesto de Cuentas por pagar, se optará por el pago de 80% al contado y el 20% a 30 días.

Cuadro 18. Presupuesto de Cuentas por Pagar de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Contado 80%	S/ 15,994.88	S/ 19,520.00	S/ 15,520.00	S/ 21,008.00	S/ 15,520.00	S/ 19,520.00	S/ 15,994.88	S/ 15,520.00	S/ 15,520.00	S/ 15,520.00	S/ 15,520.00	S/ 19,520.00
Credito 20%		S/ 3,998.72	S/ 4,880.00	S/ 3,880.00	S/ 5,252.00	S/ 3,880.00	S/ 4,880.00	S/ 3,998.72	S/ 3,880.00	S/ 3,880.00	S/ 3,880.00	S/ 3,880.00
Total	S/ 15,994.88	S/ 23,518.72	S/ 20,400.00	S/ 24,888.00	S/ 20,772.00	S/ 23,400.00	S/ 20,874.88	S/ 19,518.72	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 23,400.00

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.5. Presupuesto de Gastos de Administración.

1 Remuneraciones S/ 21,043.06

Descripción	Total
Secretarias	S/ 6,661.11
Gerentes	S/ 11,354.17
Contador	S/ 1,513.89
Administrador	S/ 1,513.89
	S/ 21,043.06

2 Útiles de Escritorio**S/ 147.50**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Lapiceros	3	1	S/ 3.00
Hojas Bond Pqte	2	17	S/ 34.00
Archivadores	3	3.5	S/ 10.50
Tonner	2	25	S/ 50.00
Otros	1	50	S/ 50.00
			S/ 147.50

3 Alquileres**S/ 823.81**

Descripción	Cantidad		C. Unitario	Total	m2	m2 Oper.	m2 Adminst.	C. Op	Gsto. Adm
Arequipa	1	mes	1200	S/ 1,200.00	250	175	75	S/ 840.00	S/ 360.00
Tacna	1	mes	500	S/ 500.00	150	100	50	S/ 333.33	S/ 166.67
Moquegua	1	mes	500	S/ 500.00	100	70	30	S/ 350.00	S/ 150.00
Ilo	1	mes	300	S/ 300.00	100	70	30	S/ 210.00	S/ 90.00
Pedregal	1	mes	200	S/ 200.00	70	50	20	S/ 142.86	S/ 57.14
				S/ 2,700.00	670	465	205	S/ 1,876.19	S/ 823.81

4 Gastos de Representación**S/ 300.00**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Almuerzos con clientes	3	100	300

5 Gastos de atención al personal**S/ 9,650.00**

Descripción	Cantidad	C. Unitario	Total
Día de la Madre	1	150	S/ 150.00
Día del Padre	1	150	S/ 150.00
Fiestas Patrias	1	200	S/ 200.00
Aniversario de la empresa - Noviembre	1	3000	S/ 3,000.00
Navidad	1	3000	S/ 6,000.00
Año Nuevo	1	150	S/ 150.00
			S/ 9,650.00

6 Servicios Basicos**S/ 160.00**

Descripción	Cantidad		C. Unitario	Total
Agua	1	mes	10	S/ 10.00
Luz	1	mes	100	S/ 100.00
Internet	1	mes	50	S/ 50.00
				S/ 160.00

Presupuesto de Gastos de Administración.**Cuadro 19. Presupuesto de Gastos de Administración de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”**

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Remuneraciones	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06	S/ 21,043.06
Utiles de Escritorio	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50	S/ 147.50
Alquileres	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81	S/ 823.81
Gastos de Representacio	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 300.00
Gtos de At. al Personal	S/ 150.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 150.00	S/ 150.00	S/ 200.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3,000.00	S/ 6,000.00
Servicios Basicos	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00	S/ 160.00
Total	S/ 22,624.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 22,624.37	S/ 22,624.37	S/ 22,674.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 25,474.37	S/ 28,474.37

Fuente: Elaboración propia.

5.7.6. Presupuesto de Gastos de Ventas.

Cuadro 20. Presupuesto de Gastos de Ventas de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Publicidad	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50	S/ 109.50
Servicios de Pagina Web	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00
Total	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.7. Presupuesto de Inversión.

Se realizó un análisis de Varias opciones de Inversión, para la nueva ruta de Transporte AREQUIPA – PEDREGAL – AREQUIPA, se analizaron prestamos, leasings, para poder obtener una nueva unidad de transporte y se optó por el leasing de una unidad, así como también se analizó cual sería la entidad financiera ideal con la que se realizara el contrato.

5.7.7.1. Leasing con el Banco de Crédito del Perú.



Cronograma

Soles

[Ver datos](#)

Tasa de Interés Efectiva Anual (en base a 360 días): 12.00%

Tasa de Costo Efectivo Anual (en base a 360 días): 13.74%

Cantidad Total a Pagar (1): S/. 363,464.93

	Amort.	Interés	Cuota	IGV	Cuota con IGV
Totales a pagar (1)	254,237.29	47,783.84	308,021.12	55,443.80	363,464.93

(1) Incluye el total financiado, los intereses, IGV, comisión de estructuración y la opción de compra.

	Cuota	IGV	Cuota con IGV
Cuota mensual	8,389.48	1,510.11	9,899.58
Comisión de Estructuración (al inicio del plazo):	3,000.00	540.00	3,540.00
Opción de compra (al final del plazo):	3,000.00	540.00	3,540.00

* La comisión de estructuración mínima será de US\$250.00 o su equivalente en soles

* Se cobrarán intereses (precuota) desde la fecha de desembolso hasta el inicio del cronograma de pagos (primer día útil del siguiente mes del desembolso)

* Las cuotas son referenciales, sujetas a calificación y a la fecha de desembolso del crédito.

CRONOGRAMA DE PAGOS REFERENCIAL

Mes	Fecha	Deuda	Amort.	Interés	Cuota	IGV	Cuota con IGV
C.Inicial	01/01/2019	254,237.29	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
1	01/03/2019	254,237.29	6,138.61	2,250.87	8,389.48	1,510.11	9,899.58
2	01/04/2019	248,098.68	5,956.46	2,433.01	8,389.48	1,510.11	9,899.58
3	02/05/2019	242,142.22	6,014.88	2,374.60	8,389.48	1,510.11	9,899.58
4	03/06/2019	236,127.34	5,998.79	2,390.69	8,389.48	1,510.11	9,899.58
5	01/07/2019	230,128.55	6,352.05	2,037.42	8,389.48	1,510.11	9,899.58
6	01/08/2019	223,776.50	6,194.98	2,194.49	8,389.48	1,510.11	9,899.58
7	02/09/2019	217,581.52	6,186.56	2,202.92	8,389.48	1,510.11	9,899.58
8	01/10/2019	211,394.96	6,450.76	1,938.71	8,389.48	1,510.11	9,899.58
9	04/11/2019	204,944.20	6,184.12	2,205.35	8,389.48	1,510.11	9,899.58
10	02/12/2019	198,760.08	6,629.77	1,759.71	8,389.48	1,510.11	9,899.58
11	02/01/2020	192,130.31	6,505.32	1,884.15	8,389.48	1,510.11	9,899.58
12	03/02/2020	185,624.99	6,510.10	1,879.37	8,389.48	1,510.11	9,899.58
13	02/03/2020	179,114.88	6,803.70	1,585.78	8,389.48	1,510.11	9,899.58
14	01/04/2020	172,311.19	6,754.45	1,635.03	8,389.48	1,510.11	9,899.58
15	04/05/2020	165,556.74	6,660.63	1,728.84	8,389.48	1,510.11	9,899.58
16	01/06/2020	158,896.10	6,982.70	1,406.77	8,389.48	1,510.11	9,899.58
17	01/07/2020	151,913.40	6,948.00	1,441.47	8,389.48	1,510.11	9,899.58
18	03/08/2020	144,965.40	6,875.66	1,513.82	8,389.48	1,510.11	9,899.58
19	01/09/2020	138,089.74	7,123.05	1,266.43	8,389.48	1,510.11	9,899.58
20	01/10/2020	130,966.70	7,146.76	1,242.72	8,389.48	1,510.11	9,899.58
21	02/11/2020	123,819.94	7,135.85	1,253.62	8,389.48	1,510.11	9,899.58
22	01/12/2020	116,684.08	7,319.36	1,070.12	8,389.48	1,510.11	9,899.58
23	04/01/2021	109,364.72	7,212.63	1,176.85	8,389.48	1,510.11	9,899.58
24	01/02/2021	102,152.09	7,485.08	904.39	8,389.48	1,510.11	9,899.58
25	01/03/2021	94,667.01	7,551.35	838.13	8,389.48	1,510.11	9,899.58
26	05/04/2021	87,115.66	7,424.32	965.15	8,389.48	1,510.11	9,899.58
27	03/05/2021	79,691.34	7,683.94	705.54	8,389.48	1,510.11	9,899.58
28	01/06/2021	72,007.41	7,729.09	660.38	8,389.48	1,510.11	9,899.58
29	01/07/2021	64,278.32	7,779.55	609.92	8,389.48	1,510.11	9,899.58
30	02/08/2021	56,498.76	7,817.45	572.03	8,389.48	1,510.11	9,899.58
31	01/09/2021	48,681.31	7,927.55	461.93	8,389.48	1,510.11	9,899.58
32	01/10/2021	40,753.76	8,002.77	386.70	8,389.48	1,510.11	9,899.58
33	02/11/2021	32,750.99	8,057.89	331.59	8,389.48	1,510.11	9,899.58
34	01/12/2021	24,693.11	8,163.01	226.46	8,389.48	1,510.11	9,899.58
35	03/01/2022	16,530.09	8,216.86	172.62	8,389.48	1,510.11	9,899.58
36	01/02/2022	8,313.23	8,313.23	76.24	8,389.48	1,510.11	9,899.58
O.C.	01/02/2022				3,000.00	540.00	3,540.00

Fuente: Banco de Crédito del Perú.

5.7.7.2. Leasing con el BANBIF.

CRONOGRAMA DE PAGOS



Datos del Leasing

Moneda	Soles	Tasa Efectiva Anual	13.00%
Importe	254,237.29	Tasa Costo Efectiva Anual	16.49%
IGV	45,762.71	Comision de Estructuracion (*)	1,400.00
Precio de Venta	300,000.00		
Plazo	36 meses		

Nro.	Amortización	Interés	Cuota	IGV	Total Cuota	Saldo Final
CI	-	-	-	-	-	254,237
1	5,876.28	2,602.59	8,478.87	1,526.20	10,005.07	248,361
2	5,936.44	2,542.43	8,478.87	1,526.20	10,005.07	242,425
3	5,997.21	2,481.66	8,478.87	1,526.20	10,005.07	236,427
4	6,058.60	2,420.27	8,478.87	1,526.20	10,005.07	230,369
5	6,120.62	2,358.25	8,478.87	1,526.20	10,005.07	224,248
6	6,183.28	2,295.59	8,478.87	1,526.20	10,005.07	218,065
7	6,246.57	2,232.30	8,478.87	1,526.20	10,005.07	211,818
8	6,310.52	2,168.35	8,478.87	1,526.20	10,005.07	205,508
9	6,375.12	2,103.75	8,478.87	1,526.20	10,005.07	199,133
10	6,440.38	2,038.49	8,478.87	1,526.20	10,005.07	192,692
11	6,506.31	1,972.56	8,478.87	1,526.20	10,005.07	186,186
12	6,572.91	1,905.96	8,478.87	1,526.20	10,005.07	179,613
13	6,640.20	1,838.67	8,478.87	1,526.20	10,005.07	172,973
14	6,708.17	1,770.70	8,478.87	1,526.20	10,005.07	166,265
15	6,776.84	1,702.03	8,478.87	1,526.20	10,005.07	159,488
17	6,916.30	1,562.57	8,478.87	1,526.20	10,005.07	145,725
18	6,987.10	1,491.77	8,478.87	1,526.20	10,005.07	138,738
19	7,058.63	1,420.24	8,478.87	1,526.20	10,005.07	131,680
20	7,130.89	1,347.98	8,478.87	1,526.20	10,005.07	124,549
21	7,203.88	1,274.99	8,478.87	1,526.20	10,005.07	117,345
22	7,277.63	1,201.24	8,478.87	1,526.20	10,005.07	110,067
23	7,352.13	1,126.74	8,478.87	1,526.20	10,005.07	102,715
24	7,427.39	1,051.48	8,478.87	1,526.20	10,005.07	95,288
25	7,503.42	975.45	8,478.87	1,526.20	10,005.07	87,784
26	7,580.24	898.63	8,478.87	1,526.20	10,005.07	80,204
27	7,657.83	821.04	8,478.87	1,526.20	10,005.07	72,546
28	7,736.23	742.64	8,478.87	1,526.20	10,005.07	64,810
29	7,815.42	663.45	8,478.87	1,526.20	10,005.07	56,995
30	7,895.43	583.44	8,478.87	1,526.20	10,005.07	49,099
31	7,976.25	502.62	8,478.87	1,526.20	10,005.07	41,123
32	8,057.90	420.97	8,478.87	1,526.20	10,005.07	33,065
33	8,140.39	338.48	8,478.87	1,526.20	10,005.07	24,925
34	8,223.72	255.15	8,478.87	1,526.20	10,005.07	16,701
35	8,307.91	170.96	8,478.87	1,526.20	10,005.07	8,393
36	8,392.95	85.92	8,478.87	1,526.20	10,005.07	(0)
-	-	-	-	-	-	-

Fuente: BANBIF.

5.7.7.3. Leasing con el Interbank.



CRONOGRAMA DE PAGOS LEASING BPE

Datos del crédito

Capital Financiado: 254,237.29

Moneda: Soles

Monto Financiado: 300,000.00

TEA (en base a 360 días): 23.00%

Cuotas: 36

TCEA (en base a 360 días): 24.03%

Frecuencia: Mensual

Opcion de compra: 2,542.37 No incluye IGV

	Principal	Interés	Seguro Desg.	IGV	Total a pagar
Totales	254,237.29	91,805.04	2,229.53	62,688.93	410,960.79

N° Pago	Fecha Vcto	Días	Saldo Principal	Principal	Interés	Seguro Desg.	IGV	Total a pagar
0	01/01/2019		254,237.29	-	-	-	-	-
1	01/02/2019	30	254,237.29	5,142.85	4,423.94	107.42	1,741.36	11,415.58
2	01/03/2019	31	249,094.44	5,085.17	4,480.23	108.82	1,741.36	11,415.58
3	01/04/2019	31	244,009.27	5,178.85	4,388.76	106.60	1,741.36	11,415.58
4	01/05/2019	30	238,830.41	5,417.46	4,155.85	100.91	1,741.36	11,415.58
5	01/06/2019	31	233,412.95	5,374.07	4,198.18	101.97	1,741.36	11,415.58
6	01/07/2019	30	228,038.89	5,609.80	3,968.07	96.35	1,741.36	11,415.58
7	01/08/2019	31	222,429.09	5,576.42	4,000.62	97.17	1,741.36	11,415.58
8	01/09/2019	31	216,852.66	5,679.16	3,900.32	94.74	1,741.36	11,415.58
9	01/10/2019	29	211,173.50	6,036.93	3,551.09	86.20	1,741.36	11,415.58
10	01/11/2019	31	205,186.57	5,895.00	3,689.60	89.62	1,741.36	11,415.58
11	01/12/2019	30	199,241.57	6,123.01	3,466.97	84.18	1,741.36	11,415.58
12	01/01/2020	31	193,118.51	6,116.41	3,473.44	84.37	1,741.36	11,415.58
13	01/02/2020	30	187,002.10	6,341.21	3,253.99	79.01	1,741.36	11,415.58
14	01/03/2020	31	180,660.89	6,345.92	3,249.38	78.92	1,741.36	11,415.58
15	01/04/2020	31	174,314.97	6,462.83	3,135.24	76.15	1,741.36	11,415.58
16	01/05/2020	30	167,852.14	6,682.53	2,920.77	70.92	1,741.36	11,415.58
17	01/06/2020	31	161,169.61	6,705.00	2,898.81	70.41	1,741.36	11,415.58
18	01/07/2020	30	154,464.61	6,921.14	2,687.81	65.27	1,741.36	11,415.58
19	01/08/2020	31	147,543.47	6,956.04	2,653.73	64.46	1,741.36	11,415.58
20	01/09/2020	31	140,587.44	7,084.19	2,528.61	61.42	1,741.36	11,415.58
21	01/10/2020	28	133,503.25	7,454.68	2,166.95	52.59	1,741.36	11,415.58
22	01/11/2020	31	126,048.57	7,352.04	2,267.12	55.07	1,741.36	11,415.58
23	01/12/2020	30	118,696.53	7,558.65	2,065.42	50.15	1,741.36	11,415.58
24	01/01/2021	31	111,137.88	7,626.73	1,998.93	48.55	1,741.36	11,415.58
25	01/02/2021	30	103,511.15	7,829.30	1,801.18	43.74	1,741.36	11,415.58
26	01/03/2021	31	95,681.85	7,911.48	1,720.94	41.80	1,741.36	11,415.58
27	01/04/2021	31	87,770.37	8,057.23	1,578.64	38.34	1,741.36	11,415.58
28	01/05/2021	30	79,713.14	8,253.46	1,387.08	33.68	1,741.36	11,415.58
29	01/06/2021	31	71,459.68	8,357.72	1,285.28	31.22	1,741.36	11,415.58
30	01/07/2021	30	63,101.96	8,549.53	1,098.03	26.66	1,741.36	11,415.58
31	01/08/2021	31	54,552.43	8,669.20	981.18	23.83	1,741.36	11,415.58
32	01/09/2021	31	45,883.22	8,828.92	825.26	20.04	1,741.36	11,415.58
33	01/10/2021	28	37,054.31	9,058.18	601.44	14.60	1,741.36	11,415.58
34	01/11/2021	31	27,996.13	9,158.45	503.54	12.23	1,741.36	11,415.58
35	01/12/2021	30	18,837.68	9,338.47	327.79	7.96	1,741.36	11,415.58
36	01/01/2022	31	9,499.21	9,499.21	170.85	4.15	1,741.36	11,415.58

O.C.

Fuente: INTERBANK.

Conclusiones.

Se analizaron las 3 opciones de Leasing y se optó por la Banco de Crédito del Perú, ya que nos brinda una Tasa de Costo Efectiva Anual menor que las demás entidades, para el mismo modelo de Vehículo Isuzu (Furgoneta cerrada) año 2018, así como el valor de la cuota es también menor, valor S/ 9 899.58 (mas IGV). Con una opción de compra de S/. 3 000.00.

5.7.8. Presupuesto de Depreciación.

Descripción	Tasa de Deprec.	Vida Util	V.Libros al 31.12.2017	Depreciación Año 2018	Depreciación Año 2019	V.Libros al 31.12.2019	Deprec. Anual	Deprec. Mensual
Intangibles	20%	5 años	S/ 1,651.00	S/ 386.00	S/ 386.00	S/ 879.00	S/ 386.00	S/ 32.17
Fotocopiadora	10%	10 años	S/ 716.00	S/ 89.50	S/ 89.50	S/ 537.00	S/ 89.50	S/ 7.46
Furgoneta Ø ISUZO - B41905	20%	5 años	S/ 105,000.00	S/ 46,000.00	S/ 46,000.00	S/ 13,000.00	S/ 46,000.00	S/ 3,833.33
Furgoneta Ø ISUZO - B1F811	20%	5 años	S/ 164,500.00	S/ 47,000.00	S/ 47,000.00	S/ 70,500.00	S/ 47,000.00	S/ 3,916.67
Furgoneta Ø ISUZO - B2K856	20%	5 años	S/ 184,000.00	S/ 46,000.00	S/ 46,000.00	S/ 92,000.00	S/ 46,000.00	S/ 3,833.33
Muebles y enseres	10%	10 años	S/ 2,950.00	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 2,050.00	S/ 450.00	S/ 37.50
Furgoneta S/N - Leasing	33%	3 años	S/ 254,237.29	S/ -	S/ 84,745.76	S/ 169,491.53	S/ 84,737.29	S/ 7,061.44
			S/ 713,054.29	S/ 139,925.50	S/ 224,671.26	S/ 348,457.53	S/ 224,662.79	S/ 18,721.90

Cuadro 21. Presupuesto de Depreciación de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Equipos Diversos	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96	S/ 44.96
Unidades de Transporte	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77	S/ 18,644.77
Intangibles	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17	S/ 32.17
Total	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90	S/ 18,721.90

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 22. Presupuesto de Efectivo de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Saldo Inicial de Caja	S/ 20,000.00	S/ 11,118.14	S/ 36,494.07	S/ 57,620.69	S/ 75,291.00	S/ 97,969.28	S/ 119,071.97	S/ 143,712.72	S/ 170,983.19	S/ 199,456.67	S/ 229,025.30	S/ 256,700.02
<u>Ingresos</u>												
Ctas por cobrar	S/ 61,539.72	S/ 103,181.60	S/ 104,213.41	S/ 105,255.55	S/ 106,308.10	S/ 107,371.19	S/ 108,444.90	S/ 109,529.35	S/ 110,624.64	S/ 111,730.89	S/ 112,848.19	S/ 113,976.68
Total Ingresos	S/ 61,539.72	S/ 103,181.60	S/ 104,213.41	S/ 105,255.55	S/ 106,308.10	S/ 107,371.19	S/ 108,444.90	S/ 109,529.35	S/ 110,624.64	S/ 111,730.89	S/ 112,848.19	S/ 113,976.68
<u>Egresos</u>												
Remuneraciones	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36	S/ 19,983.36
Costos del Servicio	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81	S/ 10,583.81
Ctas por pagar	S/ 15,994.88	S/ 23,518.72	S/ 20,400.00	S/ 24,888.00	S/ 20,772.00	S/ 23,400.00	S/ 20,874.88	S/ 19,518.72	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 19,400.00	S/ 23,400.00
Gtos. Administrativos	S/ 22,624.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 22,624.37	S/ 22,624.37	S/ 22,674.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 22,474.37	S/ 25,474.37	S/ 28,474.37
Gtos. De Ventas	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50	S/ 209.50
Impuesto a la Renta	S/ 1,025.66	S/ 1,035.92	S/ 1,046.28	S/ 1,056.74	S/ 1,067.31	S/ 1,077.98	S/ 1,088.76	S/ 1,099.65	S/ 1,110.64	S/ 1,121.75	S/ 1,132.97	S/ 1,144.30
Total Egresos	S/ 70,421.58	S/ 77,805.67	S/ 74,697.31	S/ 79,195.78	S/ 75,240.34	S/ 77,879.02	S/ 75,414.68	S/ 73,869.40	S/ 73,761.68	S/ 73,772.79	S/ 76,784.00	S/ 83,795.33
Superávit	S/ -8,881.86	S/ 25,375.93	S/ 29,516.10	S/ 26,059.77	S/ 31,067.76	S/ 29,492.17	S/ 33,030.22	S/ 35,659.94	S/ 36,862.96	S/ 37,958.10	S/ 36,064.19	S/ 30,181.34
<u>Financiación</u>												
Amortización	S/ -	S/ -	S/ 6,138.61	S/ 5,956.46	S/ 6,014.88	S/ 5,998.79	S/ 6,352.05	S/ 6,194.98	S/ 6,186.56	S/ 6,450.76	S/ 6,184.12	S/ 6,629.77
Interes	S/ -	S/ -	S/ 2,250.87	S/ 2,433.01	S/ 2,374.60	S/ 2,390.69	S/ 2,037.42	S/ 2,194.49	S/ 2,202.92	S/ 1,938.71	S/ 2,205.35	S/ 1,759.71
Efecto de Financiación	S/ -	S/ -	S/ 8,389.48	S/ 8,389.47	S/ 8,389.48	S/ 8,389.48	S/ 8,389.47	S/ 8,389.47	S/ 8,389.48	S/ 8,389.47	S/ 8,389.47	S/ 8,389.48
Saldo final de caja	S/ 11,118.14	S/ 36,494.07	S/ 57,620.69	S/ 75,291.00	S/ 97,969.28	S/ 119,071.97	S/ 143,712.72	S/ 170,983.19	S/ 199,456.67	S/ 229,025.30	S/ 256,700.02	S/ 278,491.89

Fuente: Elaboración propia.

5.7.10. Presupuesto Operativo.

Cuadro 23. Presupuesto Operativo de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas	102,566.20	103,591.86	104,627.78	105,674.06	106,730.80	107,798.11	108,876.09	109,964.85	111,064.50	112,175.14	113,296.90	114,429.86
Costo de Ventas	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31	-51,838.31
Utilidad Bruta	50,727.90	51,753.56	52,789.48	53,835.75	54,892.49	55,959.80	57,037.78	58,126.54	59,226.19	60,336.84	61,458.59	62,591.56
Gastos Operativos												
Ventas	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50	-209.50
Administracion	-22,624.37	-22,474.37	-22,474.37	-22,474.37	-22,624.37	-22,624.37	-22,674.37	-22,474.37	-22,474.37	-22,474.37	-25,474.37	-28,474.37
Depreciacion	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90	-18,721.90
Utilidad Operativa	9,172.13	10,347.79	11,383.71	12,429.99	13,336.73	14,404.04	15,432.02	16,720.78	17,820.43	18,931.07	17,052.83	15,185.79
Gastos Financieros												
Intereses	0.00	0.00	-2,250.87	-2,433.01	-2,374.60	-2,390.69	-2,037.42	-2,194.49	-2,202.92	-1,938.71	-2,205.35	-1,759.71
Utilidad antes de Impuestos	9,172.13	10,347.79	9,132.84	9,996.98	10,962.13	12,013.35	13,394.60	14,526.29	15,617.51	16,992.36	14,847.48	13,426.08
Impuesto a la renta	-917.21	-1,034.78	-913.28	-999.70	-1,096.21	-1,201.33	-1,339.46	-1,452.63	-1,561.75	-1,699.24	-1,484.75	-1,342.61
Utilidad Neta	8,254.92	9,313.01	8,219.56	8,997.28	9,865.92	10,812.01	12,055.14	13,073.66	14,055.76	15,293.13	13,362.73	12,083.48

Fuente: Elaboración Propia.

5.8. Estados Financieros Proyectados.

5.8.1. Estado de Resultados por Función Proyectado de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L. 2019”.

Cuadro 24. Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

EMPRESA DE TRANSPORTES EXPRESO TACNA S.R.L.
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADO EN SOLES

Ventas	1,300,796.16
Costo de Ventas	-779,323.63
Utilidad Bruta	521,472.53
Gastos Operativos	
Ventas	-36,213.42
Administracion	-313,041.80
Utilidad Operativa	172,217.31
Gastos Financieros	
Intereses	-21,787.77
Utilidad antes de Impuestos	150,429.54
Impuesto a la renta	-15,042.95
Utilidad Neta	135,386.59

Fuente: Elaboración Propia.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{135,386.59}{1,300,796.16} = 10\%$$

Comentarios.

1. El margen de la utilidad en la empresa Expreso Tacna, en el año 2019, será 10%, y refleja que las operaciones en la empresa serán lo suficientemente eficientes para poder retribuir a los accionistas, y generar beneficios.
2. *El Impuesto a la Renta proyectado para el año 2019, corresponde a la tasa del 10%, ya que la empresa se encuentra acogida, al Régimen Mype Tributario.*

**5.8.2. Estado de Situación Financiera Proyectado de la empresa de Transportes
“Expreso Tacna S.R.L. 2019”.**

**Cuadro 25. Estado de Situación Financiera de la empresa de Transportes
“Expreso Tacna S.R.L. 2019”**

**EMPRESA DE TRANSPORTES EXPRESO TACNA S.R.L.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
EXPRESADO EN SOLES**

ACTIVO	2019	PASIVO	2019
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	278,491.89	Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar	11,090.56
Cuentas por cobrar comerciales a terceros (Neto)	45,771.95	Remuneraciones y participaciones por pagar	45,000.00
		Cuentas por pagar comerciales a terceros	4,880.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	324,263.83	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	60,970.56
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVO NO CORRIENTE	
Inmueble Maquinaria Y Equipo (Neto)	347,578.53	Obligaciones Financieras	192,130.31
Activo Diferido	25,995.70	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	192,130.31
Intangibles	879.00		
		TOTAL PASIVO	253,100.87
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	374,453.23	PATRIMONIO	
		Capital Social	1,000.00
		Resultados Acumulados	278,575.60
		Resultados del Ejercicio	135,386.59
		Otras reservas de patrimonio	30,654.00
		TOTAL PATRIMONIO	445,616.19
TOTAL ACTIVOS	698,717.06	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	698,717.05

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios:

1. Para fines de presentación del presente Trabajo de Investigación, las Proyecciones en base a los presupuestos calculados, se hizo para el año 2019, las cuales debieron ser para el año 2018.

5.9. Análisis de los Estados Financiero Proyectados.

5.9.1. Análisis del Estado de Situación financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2016 – 2017 -2019.

Cuadro 26. Análisis del Estado de Situación Financiera de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Cuentas	ANALISIS VERTICAL						ANALISIS HORIZONTAL			
	S/	S/	S/	%	%	%	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
	AÑO 2019	AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2019	AÑO 2017	AÑO 2016	AÑO 2017 - 2016	AÑO 2017 - 2016	AÑO 2019 - 2017	AÑO 2019 - 2017
ACTIVO										
ACTIVOS CORRIENTES										
Efectivo y Equivalente de Efectivo	278,491.89	47,150.00	75,323.98	39.86%	7.36%	12.94%	-28,173.98	-37.40%	231,341.89	490.65%
Materiales Auxiliares Suministros y Repuestos	0.00	60,681.00	55,702.09	0.00%	9.47%	9.57%	4,978.91	8.94%	-60,681.00	-100.00%
Cuentas por cobrar comerciales a terceros (Neto)	45,771.95	10,754.00	0.00	6.55%	1.68%	0.00%	10,754.00	0.00%	35,017.95	325.63%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	324,263.83	118,585.00	131,026.07	46.41%	18.50%	22.51%	-12,441.07	-9.50%	205,678.83	173.44%
ACTIVOS NO CORRIENTES										
Inmueble Maquinaria Y Equipo (Neto)	347,578.53	458,817.00	398,397.74	49.75%	71.59%	68.43%	60,419.26	15.17%	-111,238.47	-24.24%
Activo Diferido	25,995.70	61,835.00	52,782.09	3.72%	9.65%	9.07%	9,052.91	17.15%	-35,839.30	-57.96%
Intangibles	879.00	1,651.00	0.00	0.13%	0.26%	0.00%	1,651.00	0.00%	-772.00	-46.76%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	374,453.23	522,303.00	451,179.83	53.59%	81.50%	77.49%	71,123.17	15.76%	-147,849.77	-28.31%
TOTAL ACTIVOS	698,717.06	640,888.00	582,205.90	100.00%	100.00%	100.00%	58,682.10	10.08%	57,829.06	9.02%
PASIVO										
PASIVOS CORRIENTES										
Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema de pensiones y salud por pagar	11,090.56	13,438.00	139.25	1.59%	2.10%	0.02%	13,298.75	95.50%	-2,347.44	-17.47%
Remuneraciones y participaciones por pagar	45,000.00	22,366.00	17,256.91	6.44%	3.49%	2.96%	5,109.09	29.61%	22,634.00	101.20%
Cuentas por pagar diversas a terceros	-	51,359.00	458,976.86	0.00%	8.01%	78.83%	-407,617.86	-88.81%	-51,359.00	-100.00%
Cuentas por pagar comerciales a terceros	4,880.00	0.00	0.00	0.70%	0.00%	0.00%	-	0.00%	4,880.00	0.00%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	60,970.56	87,163.00	476,373.02	8.73%	13.60%	81.82%	-389,210.02	36.30%	-26,192.44	-0.16
PASIVO NO CORRIENTE										
Obligaciones Financieras	192,130.31	366,084.00	0.00	27.50%	57.12%	0.00%	366,084.00	0.00%	-173,953.69	-47.52%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	192,130.31	366,084.00	0.00	27.50%	57.12%	0.00%	366,084.00	0.00%	-173,953.69	-47.52%
TOTAL PASIVOS	253,100.87	453,247.00	476,373.02	36.22%	70.72%	81.82%	-23,126.02	-4.85%	-200,146.13	-44.16%
PATRIMONIO										
Capital Social	1,000.00	1,000.00	1,000.00	0.14%	0.16%	0.17%	-	0.00%	-	0.00%
Resultados Acumulados	413,962.19	155,987.00	86,711.10	59.25%	24.34%	14.89%	69,275.90	79.89%	257,975.19	165.38%
Otras reservas de patrimonio	30,654.00	30,654.00	18,121.78	4.39%	4.78%	3.11%	12,532.22	69.16%	-	0.00%
TOTAL PATRIMONIO	445,616.19	187,641.00	105,832.88	63.78%	29.28%	18.18%	81,808.12	77.30%	257,975.19	137.48%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	698,717.05	640,888.00	582,205.90	100.00%	100.00%	100.00%	58,682.10	10.08%	57,829.05	9.02%

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y Observaciones.

1. El total del activo se ha incrementado significativamente en S/ 57 829.06 en el año 2019 con respecto al 2017; debido al aumento de los activos corrientes cuya participación estructural es del orden 46..41% en el 2019, (18.50%) en el 2017. Asimismo, los activos no corrientes tuvieron una disminución de S/ 147 849.77, estructuralmente significo un 53.59% en el 2019 y 81.5% en el 2017.
2. El total del pasivo también tuvo una disminución de S/ 200 146.13 en el año 2019 con respecto al año 2017; debido a la disminución de los pasivos no corrientes de S/ 173 953.69. En el orden estructural les correspondió a las obligaciones financieras no corriente con un 27.50% en el 2019 y 57.12% en el 2017. Mientras que en la deuda a corto plazo le correspondió un 8.73% en el 2019 y 13.60% en el 2017.
3. El patrimonio de la compañía tuvo un aumento de S/ 257 975.19; debido fundamentalmente al incremento en los resultados Acumulados; y que estructuralmente es el rubro que tiene mayor participación en el patrimonio, representan estructuralmente en el 2019 el 59.25%, y en el 2017 el 24.34, inclusive superando el capital en una gran suma que alcanza S/ 1 000.00 en el 2019, e igual cifra para el 2017.
4. El Efectivo y equivalente de efectivo, muestra un gran aumento de S/ 231 341.89 en el año 2019 con respecto al 2017, con una participación estructural del 39.86% en el 2019 y 7.36% en el 2017 y 12.94% en el 2016.
5. En el índice de Liquidez Corriente en el año 2019, la empresa por cada sol de pasivo corriente tendrá S/ 5.32 de activo corriente. Que fue muy superior al del año 2017 que fue 1.36, por debajo del ideal que es de 1.5 a 2.
6. Finalmente, como comentario final, debemos tomar en cuenta que la refinanciación de la deuda del 2016 respecto al año 2017 no se ve reflejada en el año 2019, debido a las operaciones realizadas en el año 2018, por parte de la empresa Expreso Tacna.

5.9.2. Análisis del Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2017 -2019.

Cuadro 27. Análisis del Estado de Resultados por Función de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2017 -2019

EXPRESO TACNA S.R.L.
ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADOS
POR LOS AÑOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 - 2019
EXPRESADO EN SOLES

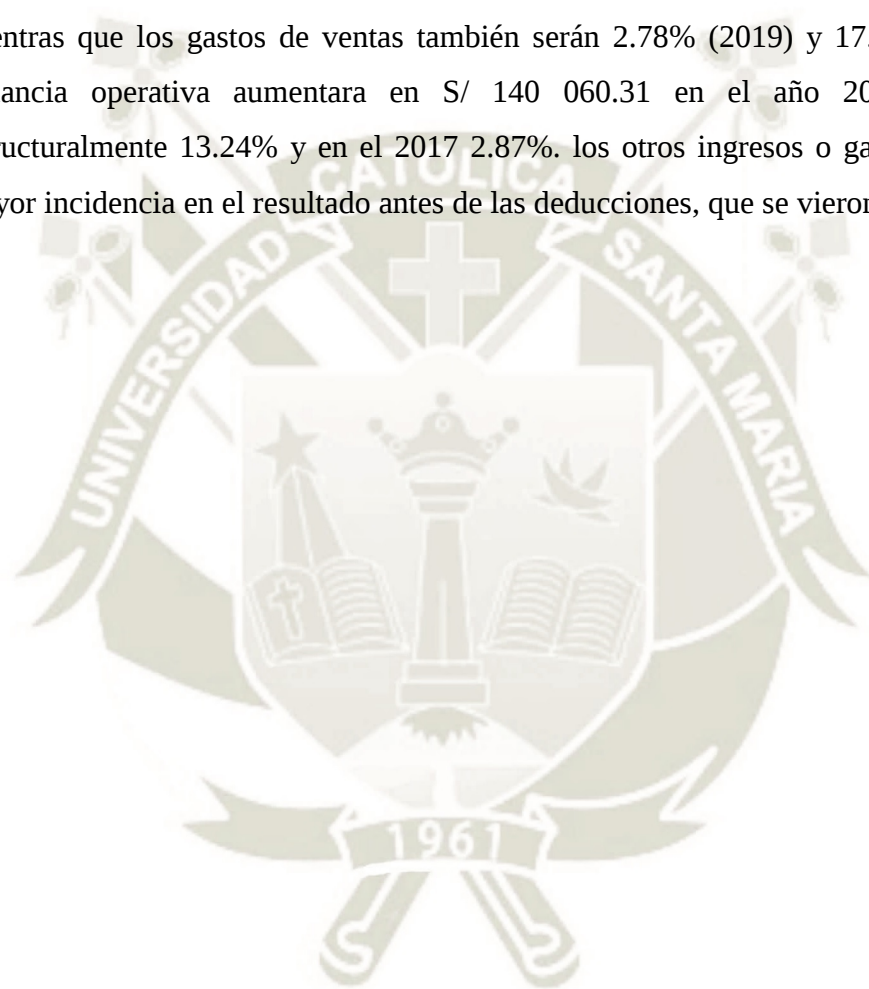
Cuentas	AÑO 2019		AÑO 2017		Variación Absoluta
	S/	%(1)	S/	%(1)	AÑO 2017 - 2019
Ventas Netas	1,300,796.16	100.00%	1,121,376.00	100.00%	179,420.16
Costo de Ventas	-779,323.63	-59.91%	-725,689.52	-64.71%	-53,634.11
Utilidad Bruta	521,472.53	40.09%	395,686.48	35.29%	125,786.05
Gastos de Ventas	-36,213.42	-2.78%	-199,437.48	-17.79%	163,224.06
Gastos de Administracion	-313,041.80	-24.07%	-164,092.00	-14.63%	-148,949.80
Utilidad Operativa	172,217.31	13.24%	32,157.00	2.87%	140,060.31
Ingresos Financieros	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00
Gastos Financieros	-21,787.77	-1.67%	-1,503.00	-0.13%	-20,284.77
Utilidad antes de participaciones e impuestos	150,429.54	11.56%	30,654.00	2.73%	119,775.54
Gastos por impuesto a las ganancias	-15,042.95	-1.16%	-3,065.40	-0.27%	-11,977.55
Utilidad Neta	135,386.59	10.41%	27,588.60	2.46%	107,797.99

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y Observaciones

1. El total de los ingresos netos de actividades ordinarias se ha incrementara en S/ 179 420.16 en el año 2019 con respecto al 2017.

2. EL Costo de Ventas disminuirá en S/53 634.11. Estructuralmente el costo de ventas representando un 59.91% en el año 2019 y un 64.71% en el año 2017; lo que determinará una ganancia bruta mayor en S/ 125 786.05 en el año 2019 la ganancia bruta será de S/ 521 472.53 representando estructuralmente el 59.91% mientras que en el año 2017 fue de S/395 686.48 representando estructuralmente el 35.29%.
3. Estructuralmente los gastos de administrativos será 24.07% (2019) a 14.63% (2017), mientras que los gastos de ventas también serán 2.78% (2019) y 17.79% (2017). La ganancia operativa aumentara en S/ 140 060.31 en el año 2019 representara estructuralmente 13.24% y en el 2017 2.87%. los otros ingresos o gastos no tuvieron mayor incidencia en el resultado antes de las deducciones, que se vieron disminuidas.



5.9.3. Análisis de las Razones Financieras. –

Cuadro 28. Análisis de las razones financieras de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.” 2017 -2019

Razones Financiera	Formulas	Datos EE FF	Resultados				Interpretacion	
Razones de Solvencia a corto plazo o de Liquidez								
		2017			2019			
Razon Corriente - Liquidez Corriente	Activo Corriente	118,585.00	1.36	Veces	324,263.83	5.32	Veces	Expreso Tacna S.R.L. cubre sus pasivos corrientes 5.32 veces en el 2019 , en este caso vemos que la empresa posee un margen alto de liquidez. Y en el 2017 1.36 encontrando baja liquidez en ese año.
	Pasivo Corriente	87,163.00			60,970.56			
Razon de Efectivo - Liquidez Absoluta	Efectivo	47,150.00	0.54	Veces	278,491.89	4.57	Veces	Para las deudas a corto plazo Expreso Tacna S.R.L. cubre sus pasivos corrientes en un 4.57 veces, y en el 2017 0.54
	Pasivo Corriente	87,163.00			60,970.56			
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	31,422.00	31,422.00	soles	263,293.28	263,293.28	soles	El ratio mide en que proporcion los activos corrientes cubren a los pasivos corrientes o pasivo de corto plazo. El excedente de S/ 263 293.28 al terminar el 2019 es positivo y constituye la medida de la capacidad que tiene la empresa para continuar con su normal desarrollo de sus actividades en corto plazo. Encontrandose optimo en el 2017, pero com mayor rendimiento en el 2019.
Razones de Utilizacion de los activos, o de Rotacion - Ratio de Gestion								
		2017			2019			
Rotacion de cuentas Por cobrar	Ventas	1,121,376.00	104.28	Veces	1,300,796.16	28.42	Veces	Expreso Tacna S.R.L. se cobran las cuentas a credito pendientes y se presta nuevamente el dinero 28.42 veces durante el año, y en el 2017 104.28 veces.
	Cuentas Por Cobrar	10,754.00			45,771.95			
Dias de Ventas en Ctas por Cobrar	365 dias	365	3.50	Dias	365	12.84	Dias	En promedio las ventas al credito se cobran en 12.84 dias en el año 2019. y en el 2017 3.50.
	Rotacion de Ctas Por cobrar	104.28			28.42			
Rotacion de los Activos fijos totales	Ventas	1,121,376.00	2.44	Veces	1,300,796.16	3.74	Veces	La razon de Expreso Tacna S.R.L es de 3.74 veces en el 2019 que esta dentro del promedio de las demas empresas, lo cual significa que esta generando suficiente volumen de negocios en proporcion con su inversion total de activos. Mientras que en el 2017 es 2.44 y esta casi dentro del promedio.
	Activos fijos Totales	458,817.00			347,578.53			

Rotacion de los Activos totales	Ventas	1,121,376.00	1.75	S/	1,300,796.16	1.86	S/	Por cada 1 nuevo sol de activo la empresa genera S/ 1.86 en ventas, mientras que en el 2017 S/ 1.75 en ventas.
	Activos Totales	640,888.00			698,717.06			
Rotacion del Patrimonio	Ventas	1,121,376.00	5.98	Veces	1,300,796.16	2.92	Veces	Las ventas en la empresa Expreso Tacna S.R.L. son 2.92 veces el valor del patrimonio. Mientras que en el 2017 fueron 5.98 veces el valor del patrimonio.
	Patrimonio	187,641.00			445,616.19			
Razones de Solvencia o de apalancamiento								
		2017			2019			
Razon Deuda total	A.Totales-Patrimonio	453,247.00	0.71	Veces	253,100.87	0.36	Veces	Expreso Tacna S.R.L. Tiene 0.36 de deudas por cada nuevo sol de activos.Por lo tanto tiene S/ 1 de capital contable por cada 0.36 centimos de deudas. Mientras que en el 2017 tiene S/ 1 de capital contable por cada 0.71 centimos de deudas.
	A.Totales	640,888.00			698,717.06			
Solvencia Patrimonial - Razon Deuda a capital	Pasivos totales	453,247.00	2.42	Veces	253,100.87	0.57	Veces	Expreso Tacna S.R.L. en el 2019 Tiene deudas que equivale a 0.57 veces su patrimonio, en el 2017 tiene 2.42 veces su patrimonio, observando una disminucion adecuadaa.
	Patrimonio	187,641.00			445,616.19			
Multiplicador del Capital	Activos Totales	640,888.00	3.42	Veces	698,717.06	1.57	Veces	Expreso Tacna S.R.L. posee activos totales que equivale a 1.57 veces su patrimonio, y en el 2017 3.42 veces su patrimonio.
	Patrimonio	187,641.00			445,616.19			
Razones de Rentabilidad								
		2017			2019			
Margen de Utilidad	Utilidad Neta	27,588.60	2%	%	135,386.59	10%	%	En un sentido contable Expreso Tacna S.R.L. genera un estimado de S/ 0.10 soles de utilidades por cada nuevo sol de ventas, y en el 2017 S/ 0.02.
	Ventas	1,121,376.00			1,300,796.16			
Rendimiento sobre los activos	Utilidad Neta	27,588.60	4%	%	135,386.59	19%	%	Expreso Tacna S.R.L. presenta 19% de utilidad por cada sol de activo, generando 15% mas respecto al 2017.
	Activos Totales	640,888.00			698,717.06			

Fuente: Elaboración propia.

5.9.4. Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2017-2019.

I. Cálculo del índice DuPont ROA, Año 2019

$$1. \text{ Utilidad neta /ventas} = \frac{150,430}{1,300,796} = 0.11564 \text{ (Rendimiento o margen de ventas)}$$

$$2. \text{ Ingresos totales/activo total} = \frac{521,473}{698,717} = 0.75 \text{ (Rotación del activo total)}$$

$$3. \text{ Rendimiento sobre el activo} = 0.116 * 0.75 = 0.08631$$

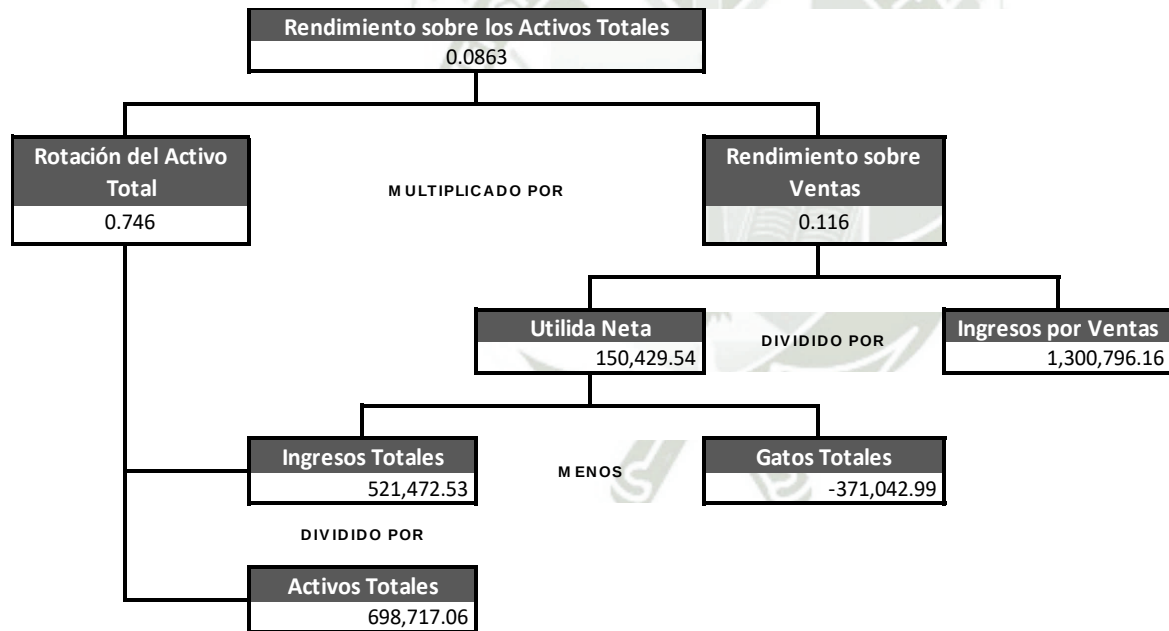


Figura 24. Grafico DUPONT ROA 2019

Fuente: Elaboración propia.

Comentario y Observaciones

1. El objetivo de la empresa estuvo dirigido a elevar su rentabilidad financiera como indicador máximo, el cual se materializó con los efectos de una moderada gestión empresarial. Para lograrlo es evidente que la empresa trabajó desde la base de pirámide, vigilando el comportamiento de los ratios que la sustentan. No obstante, la empresa logró sus fortalezas y resultados, alcanzando límites moderadamente altos.
2. Los resultados, del análisis DUPONT ROA, se resumen, sintetizan y evidencian en lo planteado en los análisis procedentes, en cuanto a que el funcionamiento de la entidad de manera general ha sido óptimo. El rendimiento sobre los activos totales ha tenido un aumento en el 2017 con respecto al 2019 de 0.0169 a 0.0863, como consecuencia del comportamiento de los ratios que sustentan la base de pirámide.
3. Se observa un aumento de la rotación de activos totales en el año 2017 con respecto al 2019 de 0.617 a 0.746. Lo cual contribuye a un aumento en el rendimiento sobre los activos totales.
4. Por otro lado, el rendimiento sobre las ventas, también aumenta de 0.027 en 2017, a 0.116 en el 2019, lo que quiere decir, que en el año 2019 se obtuvo un margen de s/.0.116 céntimos de utilidad por cada sol de ventas mientras que en el año 2017 se obtuvo un margen de S/.0.027 céntimos de utilidad por cada sol de venta.
5. Finalmente, sabemos que al realizar un análisis integral conduce a que el rendimiento sobre los activos totales o rendimiento sobre la inversión, tiende a un aumento durante el periodo analizado (2019) el cual, se debe fundamentalmente al aumento en el índice de rotación del activo total, y por el aumento de los ingresos por ventas.

5.9.5. Cálculo del índice DuPont ROE, Año 2017-2019.

● Calculo del indice Dupont ROE , Año 2019

ROE = (Utilidad neta / ventas) * (ventas / activo total) * (Multiplicador del capital)

1. Utilidad neta / Ventas	=	$\frac{150,429.54}{1,300,796.16}$	=	0.12	(Margen)	
2. Ventas / Activo Fijo Total	=	$\frac{1,300,796.16}{698,717.06}$	=	1.86	Rotacion del activo total)	
3. Multiplicador de capital	=	$\frac{698,717.06}{445,616.19}$	=	1.57	(Apalancamient o Financiro)	
3. Rendimiento sobre el activo	=	0.12	x	1.86	x	1.57
	=			0.34		

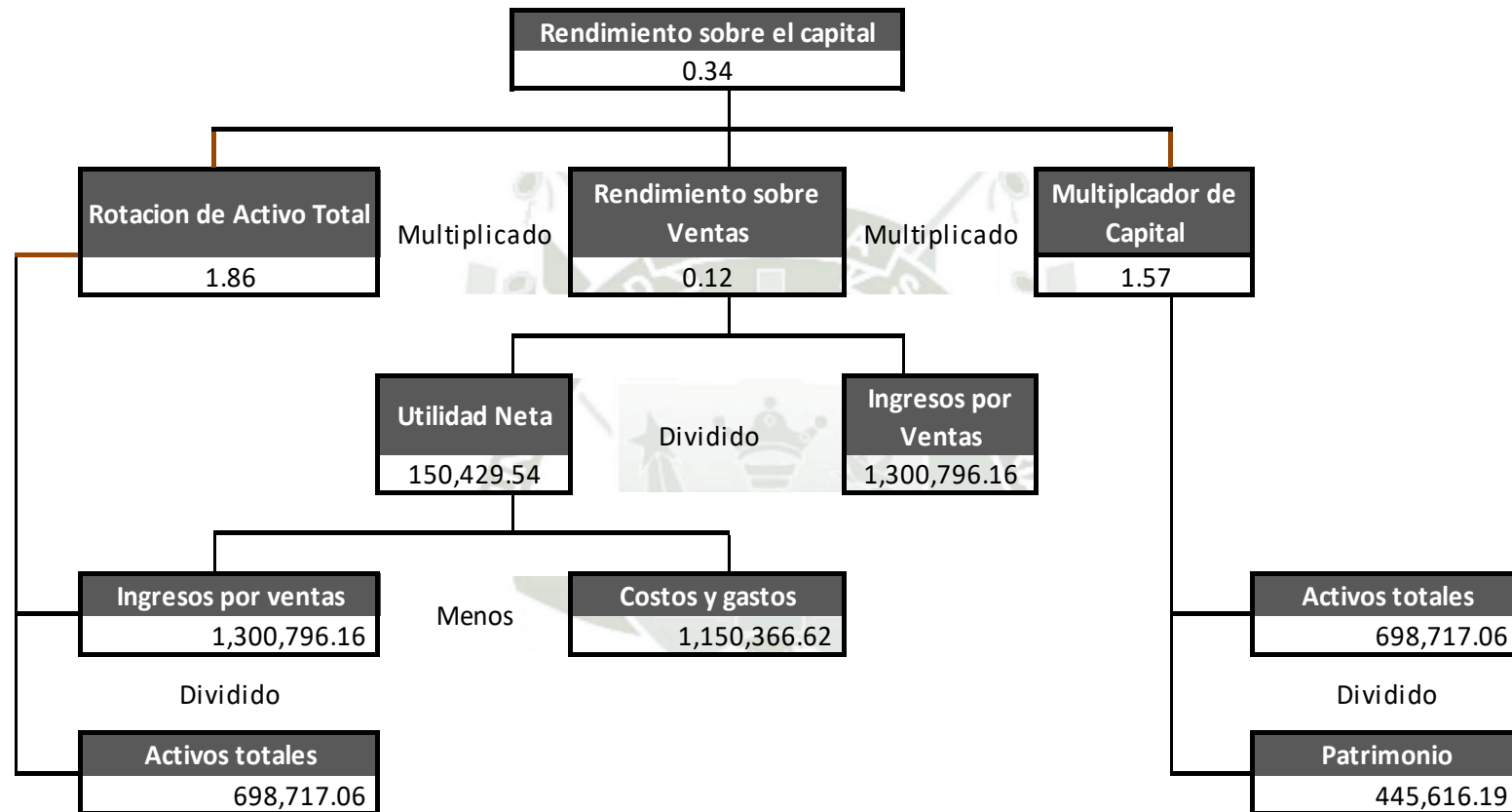


Figura 25. Grafico DUPONT ROE 2019

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y Observaciones.

1. Los resultados mostrados por la empresa, y a través del método DuPont ROE, sintetizan y evidencian que el funcionamiento de la entidad es adecuado. El rendimiento sobre el Capital contable o Patrimonio ha aumentado en el 2019 con respecto al 2017 de 0.16 a 0.34, como consecuencia del comportamiento de los ratios que sustentan la base de la pirámide.
2. Se observa también un aumento en la Rotación de los activos totales de 1.75 a 1.86 respecto al año 2017 frente al 2019, como consecuencia del incremento en las ventas y en los Activos totales.
3. También se observa que el Rendimiento sobre las Ventas, crece 0.09 en el año 2019, siendo en el 2019 0.12 y en el 2017 0.03. Lo que quiere decir, que en el año 2019 se obtuvo S/ 0.12 de utilidad por cada sol de ventas mientras que en el 2017 se obtuvo S/ 0.03 de utilidad por cada sol de ventas.

5.9.6. Cálculo del EVA para el año 2019.

1. NOPAT (Utilidad operativa después de Impuestos)

EBIT	150,429.54
Impuesto a la Renta - 10%	-15,042.95
NOPAT	135,386.59

2. Capital del Trabajo Operativo Neto

Activos corrientes operativos	324,263.83
Menos Pasivos corrientes operativos	60,970.56
CAPITAL DE TRABAJO NETO	263,293.28

3. TOTAL CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO

Capital de trabajo operativo neto	263,293.28
Activos no corrientes neto	374,453.23
Total Capital de trabajo operativo	637,746.50

Cargo CI =	WACC	X	CI
Cargo CI =	15%	X	637,746.50
Cargo CI =	95,661.98		
EVA=	NOPAT	-	Cargo de Capital
EVA=	135,386.59	-	95,661.98
EVA=	39,724.61		

OTRA FORMA DE CALCULAR EL EVA

EVA =	(ROIC	-	WACC)	X	IC
ROIC =	NOPAT	/	Capital Invertido		
ROIC =	135,386.59	/	637,746.50		
ROIC =	21%				

ROIC-WACC =	21%	-	15%	=	6%
EVA=	637,746.50	X	6%	=	39,724.61

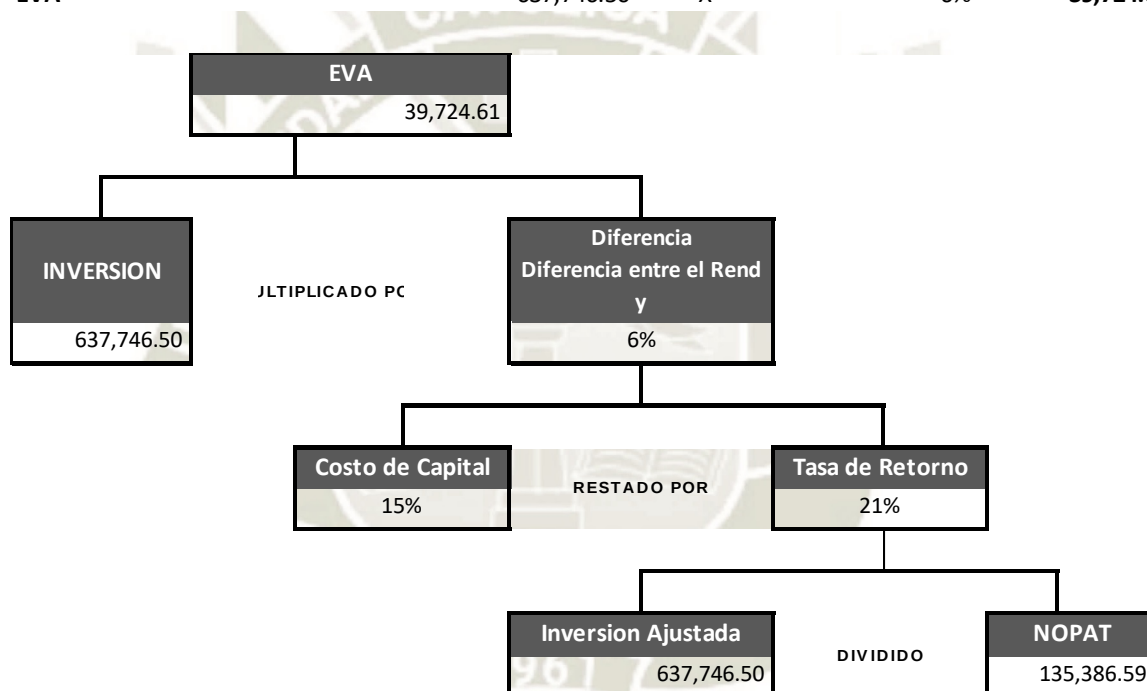


Figura 26. Grafico EVA

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y Observaciones:

1. El EVA de la empresa Expreso Tacna S.R.L. después de la implementación del planeamiento financiero, para el año 2019, es positivo, por lo tanto, ha generado valor agregado a la empresa, es decir la rentabilidad obtenida ha estado por encima de lo exigido por los inversionistas.

5.9.7. Análisis de Sensibilidad.

Cuadro 29. Análisis de Sensibilidad de la empresa de Transportes “Expreso Tacna S.R.L.”

Niveles		1	2	3	4
Meta de Utilidad Operativa		S/ -	S/ 172,217.31	S/ 206,660.78	S/ 172,217.31
Costos fijos S/	Margen de contribucion por unidad S/	Punto de Equilibrio	Unidades a Venderse	Unidades a Venderse	Unidades a Venderse
S/ 523,289.99	4.09	127,943.76			
S/ 523,289.99	4.09	127,943.76	129,619.36		
S/ 523,289.99	4.34	120,573.73		168,191.42	
S/ 523,289.99	3.84	136,273.43			181,121.69

Nivel 1

1. Meta Utilidad Operativa:	S/ -		
2. Kg.que se debe transportar =	$\frac{S/523,289.99}{S/ 6.13}$	+ $\frac{S/ -}{S/ 2.04}$	
	$\frac{S/523,289.99}{S/ 4.09}$	=	127,943.76

Nivel 2

1. Meta Utilidad Operativa:	S/ 172,217.31		
2. Kg.que se debe transportar =	$\frac{S/357,354.61}{S/ 6.13}$	+ $\frac{S/ 172,217.31}{S/ 2.04}$	
	$\frac{S/529,571.92}{S/ 4.09}$	=	129,619.36

Nivel 3

1. Meta Utilidad Operativa:	S/ 206,660.78		
2. Kg.que se debe transportar =	$\frac{S/523,289.99}{S/ 4.34}$	+ $\frac{S/ 206,660.78}{S/ 4.34}$	
	$\frac{S/729,950.76}{S/ 4.34}$	=	168,191.42

Nivel 4

1. Meta Utilidad Operativa:	S/ 172,217.31		
2. Kg.que se debe transportar =	$\frac{S/523,289.99}{S/ 3.84}$	+ $\frac{S/ 172,217.31}{S/ 3.84}$	
	$\frac{S/695,507.30}{S/ 3.84}$	=	181,121.69

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios y Observaciones

1. Se Puede observar que en el Nivel 1, para poder recuperar la inversión, todos los gastos del periodo, la empresa tendría que transportar 127 943.76 kg.
2. En el Nivel 2, Observamos, que para obtener la Utilidad ideal proyectada de S/ 172 217.31, la empresa deberá transportar 129 619.36kg.
3. En el Nivel 3, para obtener el supuesto óptimo de utilidad operativa deberá aumentar en 20% y la empresa deberá de transportar 168 191.42 kg.
4. En el Nivel 4, en un supuesto pésimo el Margen de Contribución será de S/ 3.84 por Kg. Y La empresa deberá de Transportar 181 121.69 Kg.

5.9.8. Punto de Equilibrio.

<u>Precio de Venta Unitario (P.V.U.)</u>	6.13
<u>Costo de Venta Unitario (C.V.U.)</u>	2.04

Costos Totales

Costo Fijo	S/523,289.99
Costo Variable	S/256,033.64
	S/779,323.63

Punto de Equilibrio en Valores

$$P.E. (Valores) = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo de Ventas Unitario}}{\text{Precio de Ventas}}} = \frac{S/523,289.99}{S/ 0.67} = \underline{\underline{S/ 779,323.63}}$$

Punto de Equilibrio en Unidades

$$P.E. (Unidades) = \frac{\text{Costos Fijos}}{PV.U. - C.V.U.} = \frac{S/523,289.99}{S/ 4.09} = \underline{\underline{127,943.76}}$$

Comentarios y Observaciones

1. El punto de equilibrio en el año 2019 para la empresa Expreso Tacna S.R.L., es de 127 943.76 Kg. o de S/ 779 323.63, lo cual restándole los Costos Fijos y Costos Variables que hacen el Costo Total del servicio, indica que cuando la empresa llegue a este nivel de ventas su utilidad será de S/ 0.00.

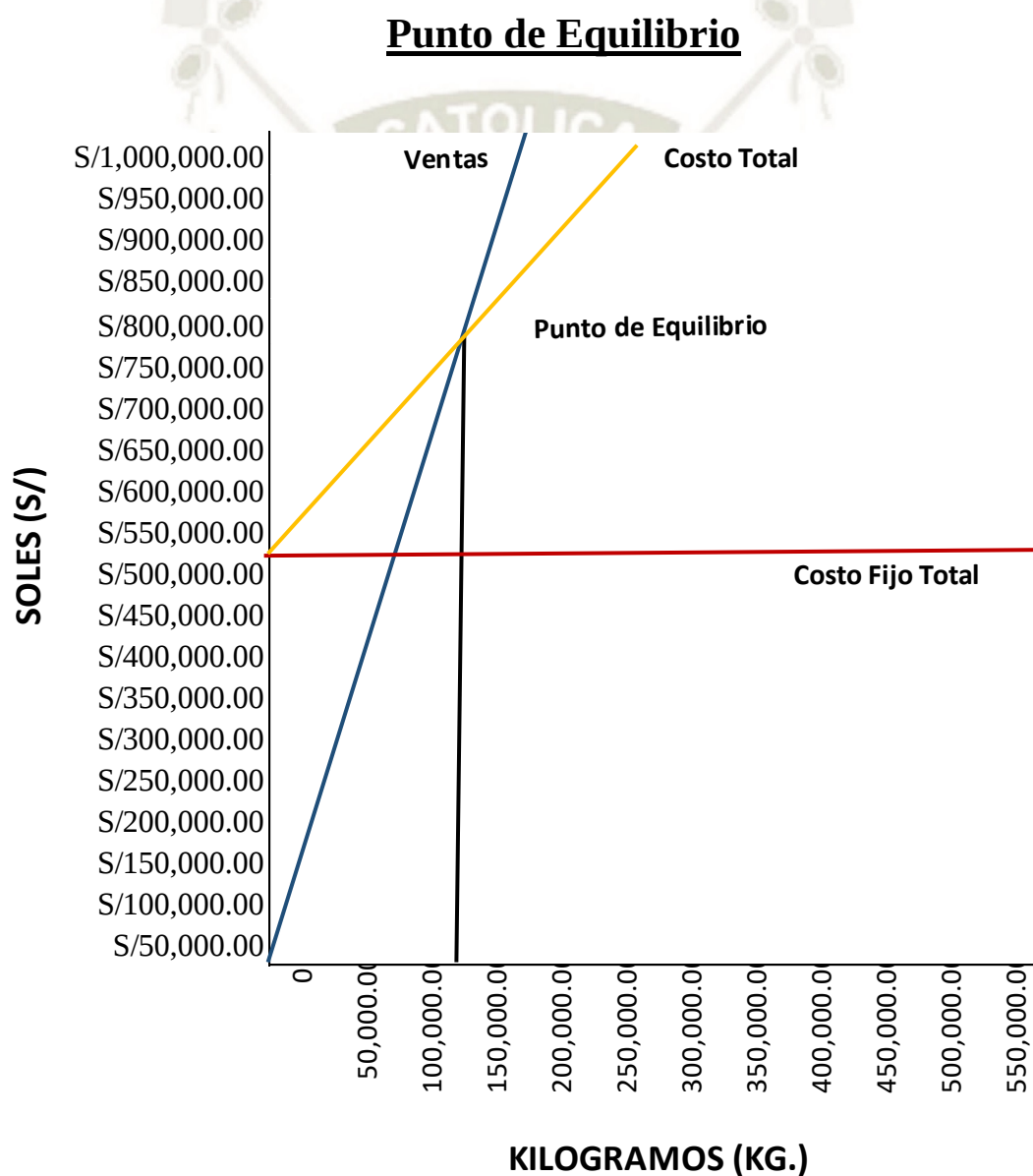


Figura 27. Punto de Equilibrio

Fuente: Elaboración Propia.

CONCLUSIONES

1. Se puede concluir que, al Implementar un Planeamiento Financiero en la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L., influirá positivamente en el crecimiento económico de la empresa. Aplicando las proyecciones previstas para el periodo 2019.
2. Se realizó un modelo de Implementación de un Planeamiento Financiero para la empresa de Transporte Expreso Tacna S.R.L., ya que actualmente la empresa no cuenta con uno.
3. Al realizar el análisis de la situación económico – financiera de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L. en base a los años 2016 – 2017, se observó que la utilidad y la rentabilidad obtenida no fueron las esperadas por los dueños.
4. En el desarrollo del Planeamiento Financiero se identificó los costos y el precio de venta del Servicio, para un mejor detalle de su composición, y para poder realizar el análisis adecuado de los Costos Fijos y los Costos Variables del Servicio.
5. Con el proyecto de los Gastos Operativos, identificamos los gastos que la empresa deberá tener durante el periodo 2019, cuyo seguimiento estará a cargo del Administrador de la empresa para no excederse del presupuesto, para poder corregir las desviaciones del proceso a tiempo y así poder obtener la rentabilidad deseada.
6. Con el proyecto de inversión logramos demostrar, que con una nueva ruta de transporte de carga pesada por carretera Arequipa – Pedregal - Arequipa, se obtendrá mayor rentabilidad y mayores ingresos por ventas, ya que transportaremos mayor cantidad de Kg. En bienes. También se demostró que la ruta en mención es un mercado rentable, y que los ingresos que generara esta, son los ingresos que la empresa estaba dejando de percibir, por no tener en cuenta nuevas rutas locales.
7. Se realizó y analizo el Punto de Equilibrio que la empresa deberá tener para no obtener perdidas, y para generar las utilidades deseadas.

RECOMENDACIONES

1. Tomando en cuenta que la Empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L. afronte posibles desviaciones en el planeamiento financiero se le recomienda tener un control permanente donde estas se identifiquen. Y se pueda solucionar a tiempo, mediante un proceso de retroalimentación. Teniendo en cuenta que el encargado del seguimiento es el Administrador.
2. Se recomienda realizar un análisis financiero mensual de la empresa, ya que se necesita analizar los ratios financieras, y evaluar la gestión de los recursos de la organización, en base al desempeño del planeamiento financiero.
3. Se le recomienda a la empresa continuar con el Planeamiento Financiero, en los periodos siguientes. Y como opciones de inversión y renovación, considerar como procedimiento la renovación de la flota vehicular, como también la expansión de nuevas rutas de transporte.

BIBLIOGRAFIA

1. Apaza, Mario (2015), PCGE Y NIIF aplicados a sectores económicos, Lima, Perú, Editorial Pacifico.
2. Chambergó, Isidro (2018), Costos ABC, Lima, Perú, Editorial Pacifico.
3. Chambergó, Isidro (2012), Sistema de Costos, Lima, Perú, Editorial Pacifico.
4. Díaz, A. (2003), Costos y Presupuestos, México, Universidad Autónoma 1 era edición fondo editorial FCA.
5. Estrada, Mario (2016), Ingeniería de calidad, Tabasco, México, Instituto Tecnológico Superior de Macuspana.
6. Flores, Jaime (2015), Análisis Financiero para Contadores y su incidencia en las NIIF, Lima, Perú, Editorial Pacifico.
7. García, J. (2008), Contabilidad de costos, México DF, 3er edición interamericana editores SA de CV, 3era edición.
8. Gil, Ana (2004), Introducción al Análisis financiero, España, Editorial Club Universitario.
9. <https://www.gestiopolis.com/planeacion-financiera-para-el-logro-de-los-objetivos-empresariales-ensayo/>.
10. <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>.
11. <https://www.monografias.com/trabajos107/planificacion-financiera-estrategica-presupuesto/planificacion-financiera-estrategica-presupuesto.shtml#contenidoa>.
12. <https://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>.

13. http://www.tuveras.com/proyectos/economia_empresa/financiacion.htm.
14. <https://www.monografias.com/trabajos11/claspres/claspres.shtml>.
15. <https://www.slideshare.net/luferoal/presupuesto-de-ventas-y-cuentas-por-cobrar>.
16. <http://presupuestodecomprasuts.blogspot.com/>.
17. <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3892041-como-calcular-valor-presente-neto-ejemplos>.
18. <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>.
19. <https://www.captio.net/blog/control-financiero-definicion-objetivos-utilidades-y-estrategias-de-implementacion>.
20. <http://presupuestodegastosyventas.blogspot.com/2015/12/presupuesto-de-gastos-de-administracion.html>.
21. <https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/planeacion>.
22. Informativo Caballero Bustamante. (2009), Set -1era quincena.
23. Ricra, María (2014), Análisis financiero en las empresas, Lima, Perú, editorial pacifico 2014.
24. Verona, María C. y Déniz, José (2009), Gestión Financiera, España, Vicerrectorado de Ordenación Académica y Espacio Europeo de Educación Superior. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.



ANEXOS

ENCUESTA N° 1

SATISFACCION DE LA CALIDAD DEL SERVICIO

Edad : Genero: F M

Estimado Sr./Sra./Srta. : Le solicitamos sirva llenar la presente encuesta, de acuerdo a la conformidad del servicio que se le brindo

Preguntas:

1. Con los servicios que recibio y/o recibe en la empresa de Transporte Expreso Tacna S.R.L. Usted se siente:

- a) Satisfecho
- b) Regular
- c) Insatisfecho

2. Que calificativo le daria a la atencion del area de recpcion:

- a) Satisfecho
- b) Regular
- c) Insatisfecho

3. Usted con el precio del servicio se encuentra:

- a) Satisfecho
- b) Regular
- c) Insatisfecho

4. Con la hora, fecha y entrega de bienes en el destino pactado Usted se encuentra:

- a) Satisfecho
- b) Regular
- c) Insatisfecho

5. Usted recomendaria los servicios de la empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L

- a) Satisfecho
- b) Regular
- c) Insatisfecho

6. ¿Cómo clasificaría el nivel de servicios prestado?

	Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	No se Aplica
6.1 Atención durante la solicitud del servicio					
6.2 Documentación y aspectos administrativos					
6.3 Atención a reclamos y urgencias					
6.4 Puntualidad en la fecha de entrega					
6.5 Desempeño y colaboración del personal					
6.6 Estado de la mercadería en la recepción					
6.7 Demora entre despacho y recepción					
6.8 Demora en la rendición de Contrarreembolsos					
6.9 Demora en la rendición de doc. conformada					
6.10 Respuesta en la reposición de mercadería					
6.11 Tarifas respecto del mercado					
6.12 Atención a pedidos de cotización					
6.13 Amabilidad del personal					
6.14 Tramitación de quejas					
6.15 Agilidad de la atención					
6.16 Honradez y ética profesional					
6.17 Solución de problemas					

7. ¿Qué otros destinos le interesaría que cubra nuestro servicio de cargas generales?

I. La Joya.	
II. Pedregal	
III. Lima.	
IV. Majes.	
V. Corire - Aplao.	
VI. Otros	

Fuente: Elaboración propia.

ENCUESTA N° 2

PARTICIPACION EN EL MERCADO

Edad : Genero: F M

Estimado Sr./Sra./Srta. : Le solicitamos sirva llenar la presente encuesta, de acuerdo a la conformidad del servicio que se le brindo.

Preguntas:

1. Cual de la siguiente empresa de transporte prefiere:

- | | |
|---|----------------------|
| I. Expreso Marvisur. | <input type="text"/> |
| II. Comité 4. | <input type="text"/> |
| III. Empresa Flores Hermanos. | <input type="text"/> |
| IV. Empresa Cruz del Sur | <input type="text"/> |
| V. Empresa Cruz Azul | <input type="text"/> |
| VI. Empresa de Transportes Expreso Tacna S.R.L. | <input type="text"/> |

2. Por que razon la prefiere ?

Seguridad		Horario		Imagen	
Ubicación		Servicio		Otras	

3. Su calidad de Servicio como la califica.

- | | |
|-----------------|----------------------|
| a) Satisfecho | <input type="text"/> |
| b) Regular | <input type="text"/> |
| c) Insatisfecho | <input type="text"/> |

Fuente: Elaboración propia.

**INFLUENCIA DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD
(NIC) Y NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA
(NIIF)**

1. NIC 1.-

Presentación de Estados Financieros:

Esta NIC, nos permitirá establecer las bases para la presentación de los estados financieros, con propósito de información en general, al fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de periodo anteriores de la entidad, como con los de otras entidades.

Los cuales servirán de guía para poder hacer un análisis y saber en qué situación se encuentra la empresa, siendo este, nuestro punto de partida y los mismos que nos mostraran la gestión que están realizando los administradores con los recursos confiados, así como también haciendo un comparativo cuando se realice el proyecto de inversión y los nuevos estados financieros proyectados, los cuales para que de la misma manera ayuden a ver la diferencia entre uno y otro, para ver de qué manera mejora el rendimiento económico de la empresa volviendo a realizar un análisis de los estados financiero pero tomando en cuenta los proyectados de los periodos futuros, en los cuales podremos observar los riesgos y omisiones e inexactitudes, que se presentan, los cuales influirán en las decisiones futuras, que serán tomadas por los representantes de la empresa.

2. NIC 7.-

Estado de Flujos de Efectivo:

Esta NIC, evalúa el efectivo y equivalente de efectivo de la empresa, e influye en nuestro presente trabajo de Investigación, ya que realizaremos un flujo de caja, y este nos da las pautas para realizar un estado de Flujos de Efectivo, el cual será elaborado en base al método directo, que considerará tres Actividades:

1. Actividades de Operación: Ingresos y Egresos.
2. Actividades de Inversión: No hubo operaciones para considerar esta actividad.
3. Actividades de Financiamiento: Consideraremos nuestro financiamiento, nuestras cuotas de amortización e intereses del Leasing.

4. NIC 12.-

Impuesto a las Ganancias:

Esta NIC, prescribe el Tratamiento Contable del Impuesto a las Ganancias, los cuales pueden generar diferencias temporales y permanentes que podemos tener en un periodo determinado, el cual nos generara ya sea un activo diferido como un pasivo diferido, tomando como referencia la Base Contable y la Base Tributaria, como es el caso de la depreciación, que la calcularemos en base a los años de duración del Contrato de Leasing, teniendo una vida útil mayor, generando una diferencia temporal, para la determinación de la Utilidad del Ejercicio.

5. NIC 16.-

Propiedades Planta y Equipo:

Esta NIC, nos ayudara a poder ver el tratamiento contable de nuestros activos fijos para que los usuarios de los Estados Financieros puedan conocer la inversión que la empresa tiene en sus activos fijos así como los cambios que se hayan producido en dicha inversión.

Se reconocerá un activo, cuando sea probable que la empresa obtenga beneficios económicos futuros derivado de los mismos y que se pueda medir con fiabilidad.

Costos de los Activos Fijos

Costos Iniciales. - Son los costos que se originan en el momento de la compra, fabricación o construcción del activo.

Costos Finales. - son lo que se originan con posterioridad a la compra, fabricación o construcción de los activos fijos es decir estando ya en uso.

Componentes del costo de los activos fijos:

Los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para operar.

Depreciación: Se reconoce como parte del costo y se muestra en el estado de situación financiera la depreciación de los activos, utilizados por los departamentos para realizar el

servicio, el importe depreciable del activo se distribuirá de forma sistemática a lo largo de la vida útil

El valor residual y la vida útil de un activo se revisarán como mínimo al final de cada periodo anual fijo no evitan realizar la depreciación.

6. NIIF 16.-

Arrendamiento Financiero:

Un arrendamiento financiero, es el arrendamiento en el que se transfiere al arrendatario sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo la propiedad del mismo en su caso puede o no ser transferida

Por otro lado, es un Contrato por el cual una institución financiera autorizada concede a una persona natural o jurídica, el uso o disfrute de un bien de capital adquirido por la mencionada institución al fabricante o proveedor señalado por el interesado y al solo efecto de este contrato en el cual el precio se fija en relación con el costo del dinero en el mercado financiero comprendiendo el capital invertido más los intereses financieros y el IGV. La duración del contrato puede coincidir o no con la vida útil probable del activo fijo, y en su finalización, el arrendatario tiene la opción de compra de activo fijo por el importe de su valor residual la cual se contabilizará como un activo utilizando la cuenta 32 activos adquiridos en arrendamiento financiero.

7. NIC 36.-

Deterioro del Valor de los Activos:

Esta NIC, nos permitirá determinar si un activo fijo ha visto deteriorado su valor, la empresa aplicara la NIC 36, ya que en dicha norma se explica cómo debe proceder la empresa, en la revisión del importe en libros, de sus activos como ha de determinar el importe recuperable de un activo y cuando debe proceder a reconocer o en su caso, revertir las pérdidas por deterioro del valor.

El valor de un activo fijo se deteriorará cuando su importe en libros excede a su importe recuperable determinado según tasación de un perito.

La empresa evaluará al final de cada periodo sobre el que se informa si existe algún indicio de deterioro del valor de algún activo fijo.

Si existiera este indicio la empresa mediante tasación determinará el importe recuperable del activo fijo.

Habrán situaciones en las que no sea posible determinar el valor razonable de los activos fijos mediante tasación, en esos casos la empresa podrá utilizar el valor de uso determinado por el perito como el importe recuperable del activo fijo.

Tras el reconocimiento de una pérdida por deterioro de su valor en libros la depreciación del activo fijo, así como la amortización del intangible deteriorado se ajustarán en función de la nueva vida útil de los activos fijos deteriorados.

La empresa también evaluará al final del periodo sobre el que se informa, si por el deterioro del valor reconocido en periodos anteriores este se haya recuperado, en el caso existiera tal indicio la empresa mediante tasación determinará el importe del deterioro del activo recuperado como ingreso en el ejercicio correspondiente a esto se denomina como una reversión de la pérdida por deterioro.