



**Autónoma**  
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

LA GESTIÓN DEL EFECTIVO Y SU INFLUENCIA EN EL FLUJO DE  
CAJA DE LA EMPRESA MACROS INTERNATIONAL S.A.C. EN EL  
DISTRITO DE LA MOLINA - 2018

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA**

MELISSA GISELA EUSEBIO PALOMINO

**ASESOR**

MG. CPC. MARIA CRISTINA RAMOS TOLEDO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

FINANZAS

**LIMA, PERÚ, FEBRERO DE 2019**

## **DEDICATORIA**

Este informe está dedicado a Dios. A mis padres, por su apoyo incondicional, por sus consejos oportunos, por levantarme el ánimo cada vez que el cansancio me debilitaba y por haber hecho de mí la persona que soy ahora. A mis hermanos por tenerme paciencia y creer en mi capacidad, a mis sobrinas y a todas aquellas personas que estuvieron apoyándome a lo largo de mi educación profesional.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por la bendición de la vida, por permitir que mantenga a toda mi familia presente y por dejarme cumplir con éxito la meta más importante de mi vida.

Agradezco a mis queridos padres por su apoyo en esta etapa importante y sobre todo por creer en mí.

Agradezco a la Universidad Autónoma del Perú, por ser la sede de los valiosos conocimientos adquiridos, a directivos y profesores de la escuela de contabilidad.

Agradezco a la empresa Macros International S.A.C. por permitirme obtener información de la empresa sobre los procesos relacionados al tema, por el apoyo a lo largo de mi educación profesional y por la experiencia que cada día obtengo en el área contable.

## ÍNDICE

<b>DEDICATORIA</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	iii
<b>RESUMEN</b> .....	vii
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	viii

### **CAPÍTULO I. ASPECTOS GENERALES DEL TEMA**

1.1 Antecedentes .....	11
1.2 Descripción organizacional.....	20
1.3 Contexto socioeconómico .....	23
1.4 Descripción general de la experiencia.....	29
1.5 Explicación del cargo, funciones ejecutadas .....	29
1.6 Propósito del puesto (objetivos y retos).....	33
1.7 Producto o proceso que será objeto del informe .....	33
1.8 Resultados concretos que ha alcanzado en este periodo de tiempo .....	37

### **CAPÍTULO II. FUNDAMENTACIÓN**

2.1 Explicación del papel que jugaron la teoría y la práctica en el desempeño profesional.....	39
2.2 Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos .....	40

### **CAPÍTULO III. APORTES Y DESARROLLO DE EXPERIENCIAS**

3.1 Aportes utilizando los conocimientos o base teórica adquirida durante la carrera .....	42
3.2 Desarrollo de experiencias .....	59

### **CONCLUSIONES**

### **RECOMENDACIONES**

### **REFERENCIAS**

### **ANEXOS**

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Índice de precios al consumidor
Tabla 2	Resumen de comprobantes manuales julio 2018
Tabla 3	Resumen de comprobantes manuales no ingresados julio 2018
Tabla 4	Diferencias en las entradas de efectivo julio 2018
Tabla 5	Ingresos de efectivo para el flujo de caja semanal
Tabla 6	Resumen de pendientes de depósito julio 2018
Tabla 7	Deficiencias que generan una mala gestión del efectivo
Tabla 8	Egresos de efectivo para el flujo de caja semanal de julio
Tabla 9	Procedimiento para la información de ventas
Tabla 10	Resultados que se pretenden obtener

## LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Índice de confianza del consumidor
- Figura 2 Volumen de ventas de la empresa Macros International S.A.C.
- Figura 3 Organigrama de la empresa
- Figura 4 Acceso al sistema MacroSys
- Figura 5 Acceso al sistema contable Siscont
- Figura 6 Máquina para el registro de huella digital
- Figura 7 Ventas del día 1 de julio según MacroSys
- Figura 8 Cuadre de caja del día 1 de julio 2018
- Figura 9 Informe de caja diario de la tienda Camacho
- Figura 10 Informe de caja diario del local del Callao
- Figura 11 Cuadre de caja del día 15 de julio 2018
- Figura 12 Control de depósitos bancarios
- Figura 13 Flujo de caja semanal, mes de julio
- Figura 14 Análisis horizontal del flujo de cajas

## RESUMEN

El presente informe se centró en la descripción y análisis de los procesos que abarcan la gestión del efectivo en la empresa Macros International S.A.C. mediante un estudio, principalmente, hacia los ingresos y egresos de efectivo. El problema de investigación surgió de la necesidad de la empresa por hacer un diagnóstico sobre los controles que actualmente se mantiene para tratar el efectivo puesto que se había detectado un aumento considerable en los gastos primarios dentro del local comercial y algunas diferencias entre las ventas registradas y la información que se extrae de las liquidaciones de caja. Al respecto, se realizó un estudio de documentos internos con información detallada sobre los temas expuestos, una entrevista a la encargada de caja y un estudio mediante un análisis horizontal. Se recurrió a la observación y una revisión de los conceptos y teorías disponibles sobre los puntos que intervienen en la situación problemática, todo con la finalidad de obtener una idea clara de la situación en la que se encuentra la gestión del efectivo para luego alcanzar con éxito el objetivo general establecido tal como determinar la influencia de la gestión del efectivo sobre el flujo de caja. Esta información permitió encontrar resultados para demostrar que una mala gestión del efectivo influye negativamente en el flujo de caja. Se concluyó que existe una variación relativa de 129.81% lo que quiere decir que el saldo neto resultante al final del mes sería más del doble de lo que se informó realmente.

## INTRODUCCIÓN

El presente informe de suficiencia profesional lleva por título *La gestión del efectivo y su influencia en el flujo de caja de la empresa Macros International S.A.C. del distrito de La Molina - 2018*. Es un estudio que se realizó con el propósito de comprobar que la gestión del efectivo influye directamente en el flujo de caja y por ende en las decisiones que se toman para el buen desempeño de las estrategias empresariales.

En la actualidad, la gestión del efectivo es un tema importante y básico, generalmente, para las empresas comerciales del sector retail en donde generan numerosas transacciones de ventas que engloban un stock masivo, es por eso que los controles sobre las entradas y salidas de efectivo deben tener un análisis meticuloso pues el flujo de caja en este tipo de empresas suele ser muy dinámico. La empresa Macros International S.A.C. presentó deficiencias en cuanto al manejo del efectivo porque existía un aumento considerable de egresos para cubrir gastos primarios que se generan día a día, existen, también, algunas transacciones de ventas que no fueron registradas oportunamente para suministrar la información que se utilizaba para, a su vez, realizar el flujo de caja.

Por ello, la problemática de este estudio buscó responder a la siguiente pregunta: ¿Cuál es la influencia de la gestión del efectivo en el flujo de caja de la empresa Macros International S.A.C.? Por consiguiente, se establecieron los objetivos de determinar la influencia de la gestión del efectivo sobre el flujo de caja, determinar la influencia de la gestión en los flujos de entradas de dinero en la empresa, determinar la influencia de la gestión del efectivo en los flujos de salida de dinero de la empresa y finalmente, proponer un manual de procedimientos para el manejo de una caja chica.

Por otro lado, este informe se justifica a través de la necesidad al profundizar los conceptos y bases de aplicación de la gestión del efectivo con el fin de identificar las variables que influyan en la figura problemática, ya que mediante su análisis se podrán establecer los lineamientos a seguir para determinar la relación con el flujo de caja, todo esto con la intención de que la empresa reconozca la importancia de un buen manejo del efectivo.



Posteriormente, se concluyó mediante un análisis horizontal en el flujo de caja del mes de julio, mes que se tomó como ejemplo para el desarrollo de esta investigación, que la gestión del efectivo que se aplica en la empresa influye negativamente con los saldos resultantes entre los ingresos y egresos de efectivo.

Este informe estuvo comprendido por los siguientes capítulos:

Capítulo I, los aspectos generales de la investigación comenzando por una breve descripción de la empresa Macros International S.A.C. teniendo en cuenta aspectos como los productos que la empresa ofrece al consumidor, sector y rubro al que pertenece, la situación del mercado, plataforma estratégica, contexto socioeconómico y los instrumentos de gestión organizacional. Por otro lado, este capítulo también contiene la situación problemática objeto de este informe, en el que se explica el problema en un contexto internacional y nacional, terminando en la situación real y actual de la empresa, de tal manera que se pueda establecer los objetivos que guiaran el desarrollo de la investigación. Por último, se explica la descripción general del cargo que desempeño, incluyendo de forma detallada mis funciones ejecutadas y los resultados concreto que he alcanzado a lo largo de mi experiencia laboral en la empresa.

Capítulo II, contiene la fundamentación del tema elegido, en este caso, refiriéndome a la gestión del efectivo y su influencia sobre los flujos de caja. En primer lugar se tomó en cuenta antecedentes sobre temas similares o relacionados al título de este informe como referencia de estudio, también se recurrió a concepto y teorías que sirvieron como base de información para el desarrollo de esta investigación.

Capítulo III, describe el aporte y el desarrollo de la experiencia mediante un análisis de la documentación necesaria para exponer las cifras registradas de las ventas de la empresa con la finalidad de obtener la información de los ingresos de efectivo. Es importante mencionar que las ventas se realizan con pagos al contado de tal forma que; todo el monto de lo vendido debería ingresar inmediatamente a los bancos mediante los depósitos que realiza la encargada de caja. Con respecto a la

información de los egresos, se muestra el detalle el monto de los mismos para analizar el motivo y la necesidad de los gastos.

Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendación a las que, según los resultados, se han podido desarrollar. Seguidamente, se incluyen las referencias bibliográficas que sirvieron como fuente de información y los anexos que apoyan los procedimientos en la ejecución de este informe.

# CAPÍTULO I

## ASPECTOS GENERALES DEL TEMA

### 1.1. Antecedentes

En relación al tema de desarrollado se realizó una búsqueda de trabajos de contenido similar que sirvieron de referencia a la investigación tales como:

Villamar y Vera (2015) en su investigación con título *Análisis del efectivo y equivalentes del efectivo y su impacto en la situación financiera de la empresa: Especialidades Fármacos Veterinario Llaguno CÍA. LTDA para el periodo 2013 de la ciudad de Guayaquil – Ecuador* tuvieron como problema principal el inadecuado manejo del efectivo y equivalentes de efectivo debido a diferentes causas que fueron identificadas durante el desarrollo de la investigación. El objetivo general fue analizar el Estado de Situación Financiera para determinar la aplicación del efectivo y sus equivalentes en la empresa Especialidades Fármacos Veterinario Llaguno CÍA. LTDA para el periodo 2013, para ello se recurrió a diferentes técnicas y procedimientos tales como el análisis de los Estados Financieros para profundizar los conocimientos de la situación económica real de la empresa, se utilizaron también métodos estadísticos a fin de comprender el instrumento aplicado.

Una de las principales técnicas utilizadas fueron las encuestas y entrevistas a todos los trabajadores y directivos de la empresa llegando a la conclusión de que se pudo establecer montos mínimos de efectivo, en contraposición con las altas cuentas por cobrar, los montos de cuentas por pagar fueron muy elevados y aún existen saldos de sueldos a trabajadores por pagar. Dichos Estados Financieros se presentaron a los entes estatales fuera de tiempo, por la falta de análisis mensuales de la información, y no contar con los controles necesarios para la emisión de estados financieros reales.

Según esta conclusión a la que llegaron los autores se puede determinar que la información contable que generaban sobre el efectivo era poco confiable

y demostraba la ausencia de una gestión del efectivo apropiada para controlar los ingresos y egresos, lo que en consecuencia generaba que los estados financieros no contara con datos reales y oportunos.

Villa (2018) en su trabajo de investigación titulado *El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales en la ciudad de Guayaquil – Ecuador* formuló como problema principal dar respuesta a la siguiente pregunta interrogante de cómo incide el flujo de caja como herramienta financiera en la toma de decisiones gerenciales. Por ello, el autor estableció como objetivo principal evaluar el flujo de caja como herramienta financiera en la toma de decisiones gerenciales. De este modo, la investigación buscó abarcar la problemática siguiendo la metodología descriptiva y analítica de tal forma que se evalué las variables de estudio. Adicionalmente, se utilizaron diferentes técnicas de recolecciones de datos como; las entrevistas aplicadas a administradores y ejecutivos de la organización, y la observación mediante una investigación de campo, es decir, se realizó en el lugar en donde ocurrieron los hechos más resaltantes.

Posterior al análisis y procesamiento de datos, el autor pudo concluir exponiendo que la empresa cuenta con una liquidez solvente, lo cual permite a la organización cubrir sus gastos administrativos y operativos. Sin embargo, los movimientos de la cuenta efectivo del periodo 2017, reflejan un efecto negativo que podría provocar inconvenientes a futuro.

Por su parte, Carhuatanta y Gutti (2014) en su investigación que lleva por título *El cash flow y la gestión comercial en la empresa de transportes y servicios C&G S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el periodo 2013* cuyo principal problema se enunció mediante la interrogante respecto a de qué manera la aplicación del cash flow en el área de ventas mejora la gestión comercial de la empresa de transportes y servicios C& G S.A.C. A través de esta problemática objeto de estudio, las autoras fijaron como objetivo general el demostrar que con la aplicación del cash flow en el área de ventas, mejora la gestión comercial de la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C.

Para cumplir con dicho objetivo, la investigación se desarrolló utilizando técnicas e instrumentos de recolección de datos como la encuesta al personal de ventas y teniendo en cuenta los diferentes horarios de trabajo, mediante un cuestionario que contenía preguntas cerradas para facilitar la comprensión del proceso de ventas.

La conclusión a la que llevaron los resultados fue que los procedimientos utilizados para diagnosticar la aplicación del cash flow como herramienta de gestión comercial de la empresa Transportes y Servicios C&G S.A.C. son los mismos que estuvieron dentro del marco normativo, lográndose identificar los puntos críticos de la unidad económica en estudio para luego proponer mejoras en la aplicación del cash flow, si fuese necesario, y aplicar medidas correctivas de manera que las operaciones comerciales se desarrollen de acuerdo a normas, procedimientos y políticas de la empresa.

Por su parte, Patiño y Graffe (2013) en su investigación titulada *Evaluación del control interno del efectivo, manejado en bancos de multiservicios Coinca I trimestre 2012 en Puerto Ordaz Estado de Bolívar – Venezuela* cuyo principal problema es que no se cuenta con controles internos confiables y oportunos que brinden información necesaria para la toma de decisiones, por ello, esta investigación tuvo como objetivo general el evaluar el control interno del efectivo manejado en bancos de multiservicios Coinca en el I trimestre 2012 en el Puerto Ordaz, Estado de Bolívar.

Para cumplir con dicho objetivo, la investigación se desarrolló utilizando técnicas de recolección y análisis de datos como la observación directa, análisis documental y encuestas que llevaron a la siguiente conclusión: la empresa posee controles y procedimientos deficientes para la realización de las operaciones diarias por lo que se corre el riesgo de que se puedan presentar estados financieros con cantidades erróneas y también incumplir con las políticas y objetivos establecidos por la organización.

Archenti (2017) con su investigación *El control interno y el manejo del efectivo en el área de caja de la empresa Hermes Transportes Blindados S.A.*

*sucursal Huánuco – 2016* tuvo como problema principal que la empresa no cuenta con un sistema de control interno óptimo para la gestión del manejo de efectivo, por lo cual los arqueos de caja arrojaron diferencias entre sobrantes y faltantes en todas las micro agencias, posiblemente por una deficiente aplicación de las normas, políticas y procedimientos del manejo del efectivo.

Por ello, esta investigación estableció como objetivo principal determinar de qué manera el control interno influye en el manejo de efectivo del área de caja de la empresa Hermes Transportes Blindados S.A. sucursal Huánuco. En consecuencia, se procedió a realizar un análisis de las políticas sobre el manejo del efectivo para luego recurrir a técnica de recolección de datos como; encuestas y cuestionarios que se llevaron a cabo con los miembros del área de caja, que formaron un total de diez trabajadores de la empresa Hermes Transportes Blindados S.A. Posteriormente, esta investigación llegó a las siguientes conclusiones: según los resultados obtenidos, se determina que efectivamente el control interno influye en el manejo de efectivo en el área de caja de la empresa Hermes Transportes Blindados S.A. sucursal Huánuco, ya que un control interno adecuado permite definir las funciones de los trabajadores, asimismo contribuye a que los resultados sean eficientes y favorezcan el desarrollo sostenible de la empresa.

Loayza y Quiñones (2017) en el desarrollo de su trabajo titulado *Propuesta para mejorar el control interno del efectivo para incrementar la rentabilidad de la empresa infraestructuras y construcciones Valera S.A.C. para el año 2016* para obtener el título profesional de Contador Público, formularon el problema mediante la pregunta de cómo una propuesta de mejora del control interno en el efectivo incrementaría la rentabilidad de la empresa infraestructuras y construcciones Valera S.A.C. Esta problemática dio lugar para establecer lo que sería el objetivo general de la investigación, el cual se define en determinar y describir la propuesta de mejora de control interno del efectivo para el incremento de la rentabilidad en la empresa infraestructuras y construcciones Valera S.A.C.

Mediante el análisis y estudio de bases teóricas, además de un análisis de los procesos de la empresa pudieron establecer una propuesta que permita mejorar la eficiencia en el control del efectivo a raíz de la conclusión de que en el diagnóstico inicial realizado a la empresa, se determina la falta de control interno del movimiento del efectivo, siendo esta la causa para que la gestión financiera no cuente con información confiable y oportuna en el momento de la toma de decisiones, pues no hay un orden y un adecuado control de pago a proveedores.

### **1.1.1. Bases teóricas**

En este informe presentaré los conceptos y teorías que sostienen diversos autores con respecto a las variables que influyen en el desarrollo de esta investigación.

#### **1.1.1.1. Gestión del efectivo**

El término gestión hace referencia a la administración o al conjunto de actividades que se realizan para el manejo y buen funcionamiento de los recursos de una organización.

Para lograr administrar eficientemente el flujo de dinero, los administradores financieros de los negocios deben captar el máximo de dinero, explotarlos eficientemente y controlar como estos se gastan, lo cual permite obtener la liquidez óptima

##### **1.1.1.1.1. Efectivo**

El efectivo forma parte del activo corriente, es el recurso más líquido de la empresa y su disponibilidad ocurre de forma inmediata.

Guajardo y Andrade (2008) expresan:

El efectivo que posee un negocio normalmente se clasifica en dos partidas: caja chica y otra, bancos La primera es un fondo limitado con el cual se cuenta para hacer frente a erogaciones cuyo monto es pequeño y cuya naturaleza y oportunidad exige que el pago se en efectivo. La segunda forma de mantener el efectivo es mediante a cuentas de cheques en instituciones bancarias. Algunas de estas pueden generar intereses; en este caso se denominan cuentas productivas, mientras que las que no los generan son cuentas de cheques normales o tradicionales. (p. 291).

#### **1.1.1.1.2. Importancia del efectivo**

Los autores Guajardo y Andrade (2008) mantienen que:

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio porque éste es el medio que puede determinar el crecimiento, la sobrevivencia o el cierre de un negocio. Por ello, se requiere un cuidadoso análisis de las operaciones relacionadas con esta partida, debido a que este activo puede administrarse inadecuadamente y tener consecuencias desastrosas para un negocio, sobre todo en épocas de inestabilidad económica en un país y de crisis generalizada de liquidez en el sistema financiero del mismo. (p. 516).

#### **1.1.1.1.3. Control de los fondos de caja**

El control interno de los fondos de caja se lleva a cabo mediante procedimientos que implican todo lo relacionado con entradas y salidas de efectivo.



Según estudios realizados por Mendoza (2016) los procedimientos de control más comunes son los siguientes:

- Elaborar informes diarios de las entradas y las salidas de efectivo.
- Consignar diariamente el efectivo recibido.
- Establecer políticas bien definidas sobre los montos máximos que se pueden cancelar en efectivo.
- Evitar que la misma persona que recibe el dinero sea quien lo contabilice.
- Hacer arqueos de caja permanente y sin previo aviso.
- Establecer pólizas de manejo para las personas que manejan el dinero de la empresa.
- Crear un fondo de caja menor para los pagos de poca cuantía. (p. 179).

#### **1.1.1.1.4. Arqueo de caja**

Piedra (2008) lo define como: “El procedimiento técnico-contable que tiene por objeto ponderar la eficacia del control interno sobre las operaciones de movimiento de fondos. Permite determinar si las personas encargadas de la administración de la caja actúan con honestidad, eficiencia y responsabilidad” (p. 62).

El motivo de esta comprobación radica en que, al efectuar los diversos cobros y pagos, pueden haberse originado errores que conllevan que el saldo contable difiera de las existencias finales de dinero. Estas diferencias que surgen al efectuar el arqueo de caja se denominan diferencias de arqueo. En el caso de que existan tales diferencias, se deberá analizar sus causas, entre las cuales se podrían citar las siguientes:

- Errores en el registro contable

- Extravío o falta de justificantes
- Errores en los cobros o en los pagos.

Hortigüela y Sánchez (2012) indican:

Un recuento de caja consiste en contar y anotar el dinero en metálico (billetes y monedas) que existe en caja al finalizar el período, obteniendo la suma total, y verificar los documentos de cobro y pago justificativos de las anotaciones de libro de caja. Y un arqueo de caja es la comprobación de que los totales del recuento de caja coinciden con los saldos finales que figuran en el libro de caja. (p. 70).

#### **1.1.1.2. Flujo de caja**

Es conocido también en el ámbito empresarial como presupuesto de caja, flujo de caja o presupuesto de tesorería, es aquel reporte financiero que refleja los probables ingresos y egresos de efectivo, que puede ocurrir durante un periodo determinado.

Lo que busca es representar el dinero concebido por el desarrollo de las operaciones; además de facilitar el conocimiento de las necesidades vigentes del efectivo y así disminuir o excluir la idea de un préstamo añadido a la empresa ya sea de un periodo breve o duradero. Además, se debe tener en cuenta lo que Hirache (2013) sostiene: “Su elaboración implicará que la entidad realice pronósticos sobre hechos futuros que se esperan lograr sobre la base de un plan de negocios” (p. 5).

#### **1.1.1.2.1. Ingresos**

Toda empresa, usualmente genera ingresos en el ejercicio de su actividad, a través de la prestación de servicios o venta de bienes. Con la finalidad de obtener mediante este intercambio el efectivo en líquido o el derecho de un reembolso, que será ejecutado en las fechas fijadas con los clientes; es decir, de acuerdo a sus políticas de cobranzas.

A ello lo clasifican en ingresos de actividades ordinarios y ganancias. Los primeros se relacionan con las decisiones de operación o actividad, es decir son aquellas que comprenden una serie de transacciones normales para el desarrollo de la actividad económica cuyo objetivo es obtener beneficios. Las ganancias hacen referencia a las utilidades en la disposición o venta de activos; es decir, son obtenidas de actividades no ordinarias, como la venta de propiedades, planta y equipo, ajuste por diferencia en cambio extranjero y ajustes a los beneficios a los empleados a largo plazo, que se clasifican en el otro resultado integral. (Hortigüela y Sanchez, 2012).

#### **1.1.1.2.2. Egresos**

Son las salidas de efectivo que se generan ya sea para cumplir con las obligaciones financieras o para cubrir gastos menores que ocurren en el desarrollo de las actividades comerciales de la empresa.

Al respecto, Guajardo y Andrade (2008) expresan:

Son los desembolsos necesarios para generar los ingresos. En otras palabras, los egresos que genera toda empresa se originan por la prestación de servicios o la compra de un bien, además se adiciona a ello el pago de los trabajadores

(mano de obra directa), los suministros básicos como agua potable y energía eléctrica de tal modo que no perjudique el funcionamiento de la plantas de trabajo o las maquinarias, el pago de los impuestos, etc. (p. 121).

## **1.2. Descripción organizacional**

La empresa se dio a conocer bajo el nombre comercial “Outlet Shop” iniciando sus actividades el 1 de diciembre del 2009 aperturando una tienda en el centro comercial Plaza Camacho ubicado en el distrito de la Molina.

Macros Internacional S.A.C. es una empresa dedicada, básicamente, a la compra y venta de ropa, calzado y productos para el hogar, bajo el formato Outlet. Dicho formato es la principal estrategia de ventas de la empresa pues se trata de ofrecer productos de marcas reconocidas a nivel mundial que se encuentren fuera de temporada, de esta forma nuestros clientes tienen la opción de elegir un producto a bajo precio sin perder la calidad del mismo.

Paralelamente, Macros Internacional dedica gran parte de sus esfuerzos a la adquisición de mercadería procedente del mercado americano, rigiéndose bajo las normas y leyes que dictan la superintendencia nacional de aduanas. Estas importaciones son uno de los procesos más importantes para cumplir con las expectativas de los clientes.

Actualmente, la empresa ha determinado a la categoría de muebles como su principal fuente de ingresos y ha concentrado sus recursos a esa línea de venta. Por ello, ha implementado estrategias que impulsen aún más la salida de esta categoría. El tema que desarrollaré a lo largo de este informe expone la gestión del efectivo y su influencia en el flujo de caja de la empresa en donde desarrollé mi experiencia profesional y por ende el siguiente trabajo de investigación. La razón social es Macros International S.A.C. cuya actividad económica se encuentra establecida según la clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) número 4690 - Venta al por mayor no especializada.

### **1.2.1. Sector y rubro comercial**

Macros International S.A.C. pertenece a sector comercial debido a que su principal actividad es la compra y venta de artículos para el hogar. Adicionalmente, podría clasificarse dentro del sector retail pues sus ventas abarcan a múltiples clientes minoristas que generan el egreso de un stock masivo.

### **1.2.2. Productos**

El formato Outlet permite ofrecer productos en stock de una temporada anterior, siendo por tanto el precio inferior al habitual. La oportunidad que tiene Macros International es ofrecer productos de marcas internacionales y de gran prestigio a precios muy rebajados.

Los productos que ofrece la empresa, principalmente, son:

- Ropa
- Calzado
- Muebles para el hogar
- Parrillas a gas
- Misceláneos
- Accesorios

La tienda cuenta con mucha variedad de productos, pero al tratarse de un Outlet muchas veces no existe stock, generalmente se venden prendas únicas y en otros casos no hay variedad de tallas.

### **1.2.3. Situación del mercado**

En Perú, el desempeño del sector retail, aunque con resultados positivos, atraviesa un período de desaceleración, tanto así que en el año 2016 este sector tuvo el peor crecimiento de los últimos cinco años quedándose en un 4%. Sin embargo, en el primer trimestre del año 2017 se ha registrado un

crecimiento lento de 4.4 % y las proyecciones de venta podrían tener un crecimiento del 5%. Esta figura se vio reflejada en las ventas de Macros International por lo que la empresa tuvo que afrontar un mercado cambiante y complicado.

En un inicio la segmentación del mercado fue única y exclusivamente para clientes dedicados a los deportes, aprovechando la existencia de un conocido gimnasio ubicado en el tercer piso del mismo centro comercial; sin embargo, el mercado y factores, que explicaremos más adelante, obligaron a la empresa a recurrir en nuevas estrategias.

#### **1.2.4. Ubicación geográfica**

Geográficamente, la empresa se encuentra ubicada en el Centro Comercial Plaza Camacho, distrito de la Molina. Este es uno de los distritos en donde la mayoría de habitantes realizan ejercicio con regularidad pues se trata de un segmento en donde la capacidad económica de sus habitantes permite solventar los gastos propios de un ambiente deportista.

#### **1.2.5. Plataforma estratégica de la empresa**

##### **1.2.5.1. Misión de la empresa**

Brindar los mejores productos deportivos con el más alto servicio de atención a nuestros clientes, orientándolos a obtener una vida más saludable.

##### **1.2.5.2. Visión de la empresa**

Ser la cadena de tiendas deportivas líder a nivel nacional para el año 2019, destacando por ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes a través del mejor equipo de personas, con calidad humana y profesional.

## **1.3. Contexto socioeconómico**

### **1.3.1. Factores legales**

Los factores legales tienden a tener gran influencia en el desarrollo de la economía nacional, es por eso que la empresa Macros International se rige bajo las siguientes leyes:

Debido al tipo de comercio, consideramos tan importante como las leyes tributarias a las leyes de competencia desleal y publicidad. Las rentas variables que se pagan a los centros comerciales se calculan en función a las ventas netas del local, motivo por el cual el CC suele hacer campañas publicitarias para incentivar la compra. Es por ello, que toda campaña publicitaria deberá cumplir con los requisitos establecidos por el Decreto Legislativo N°. 1044, Ley de Represión de la Competencia Desleal, así como el Código de Protección y Defensa del Consumidor, Ley N°. 29571, indicando en la campaña los términos y condiciones que son relevantes para la ejecución de la misma.

Es importante mencionar que para efectuar sorteos y promociones se debe cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento de Promociones Comerciales y Rifas con fines sociales, publicado mediante Decreto Supremo N° 006-2000-IN.

El pago del Impuesto a la Renta, así como del Impuesto General a las Ventas se encuentra presente en todas sus operaciones, incluyendo el pago del Impuesto Predial por los inmuebles en donde se desarrolla el centro comercial.

- Mediante Decreto Legislativo N° 1053 publicado en el Diario Oficial El Peruano el 27 de junio de 2008, y nuevamente publicada el 16 de enero de 2009 bajo el Decreto Supremo N°. 010-2009-EF, entró en vigor el 17 de marzo de 2009, para beneficio de los exportadores e importadores nacionales y extranjeros.

- Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta Decreto Supremo N° 179-2004-EF.
- Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, Decreto Supremo N° 055-99-EF.
- Texto Único Ordenado de la Ley de Tributación Municipal Decreto Supremo N° 156-2004/EF cuya recaudación, administración y fiscalización corresponde a la municipalidad distrital donde se ubica el predio.

### **1.3.2. Factores económicos**

Los factores económicos que influyen en los resultados de la empresa es, sin duda, el crecimiento económico del país. Sabemos que el Perú mantiene un crecimiento leve pero constante durante los últimos 5 años gracias a sus recursos como la minería, la pesca, agricultura, comercio, etc., que han brindado oportunidades de desarrollo al país.

Ante esto, se reportó que en el 2018 el crecimiento económico se mantuvo en un 4%, muy acorde a sus proyecciones. Sin embargo, durante el primer trimestre del año mencionado las cifras fueron mucho menos alentadoras tanto en crecimiento económico como en inflación, así como lo indica el índice de precios al consumidor:



Tabla 1

*Índice de precios al consumidor*

<b>Año</b>	<b>Mes</b>	<b>Índice</b>	<b>Mensual</b>	<b>Acumulada</b>
2018	Enero	127.593452	0.13	0.13
	Febrero	127.912717	0.25	0.38
	Marzo	128.535811	0.49	0.87
	Abril	128.359623	-0.14	0.73
	Mayo	128.383312	0.02	0.75
	Junio	128.812187	0.33	1.08
	Julio	129.305262	0.38	1.47
	Agosto	129.475644	0.13	1.60
	Setiembre	129.723825	0.19	1.80
	Octubre	129.829788	0.08	1.88
	Noviembre	129.988749	0.12	2.01
	Diciembre	130.225039	0.18	2.19

*Nota: Adaptado de Indicadores de precios de la economía (Nº 12-2018).*

Por otro lado, considerando un punto importante que influye en las ventas de la empresa, tenemos la confianza del consumidor que a lo largo del año 2018 ha tenido cambios considerables de acuerdo a las siguientes estadísticas:

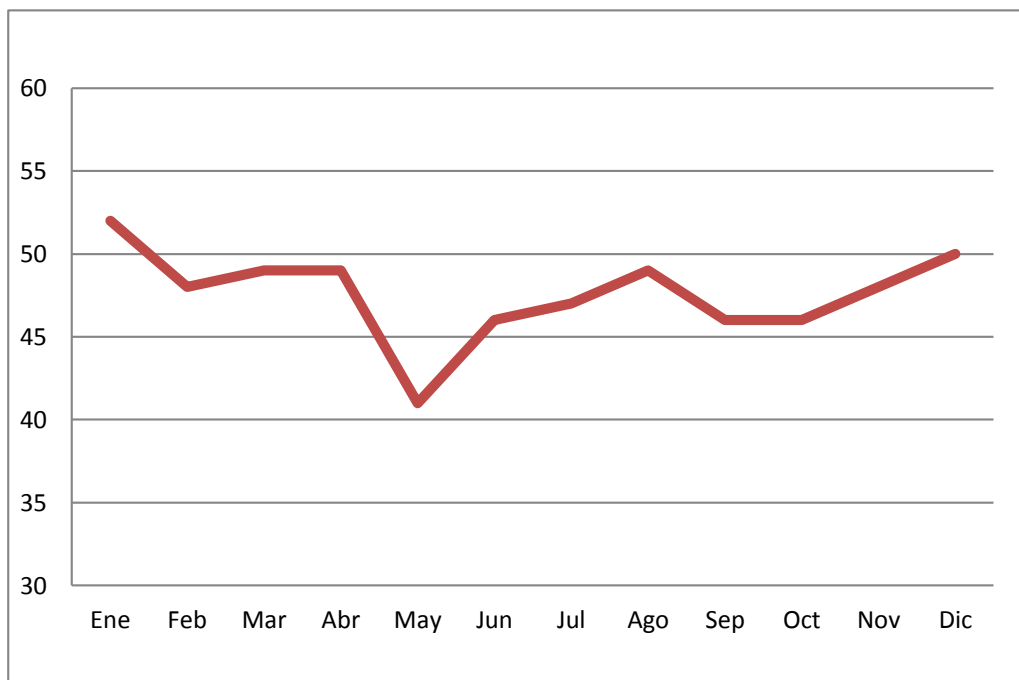
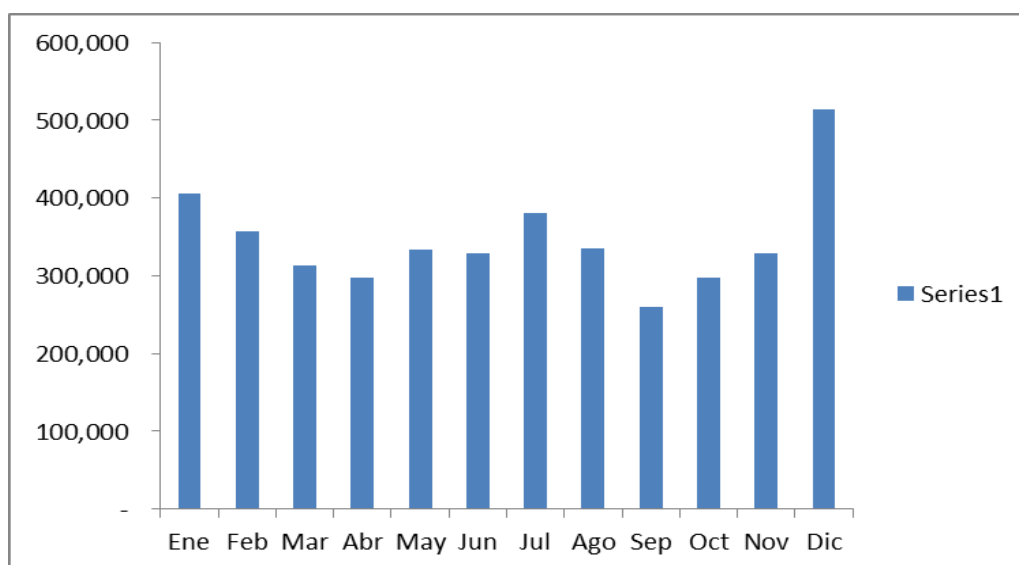


Figura 1. Índice de confianza del consumidor.

Indica claramente la desconfianza de los consumidores debido a diferentes factores, aunque posiblemente a la coyuntura política y a la lucha de poderes entre el ejecutivo y el legislativo hayan tenido que influir considerablemente.

Todo esto ha provocado que las ventas en la empresa se vean afectadas gracias al ambiente incierto que la economía peruana vivió en los primeros meses del 2018. De tal manera que el volumen de ventas haya mantenido altos y bajos, manteniendo una inestabilidad difícil de superar. A pesar de que en diciembre las ventas aumentaron considerablemente, fue mucho menos de lo que se tenía previsto teniendo en cuenta de que se trataba de un mes de campaña navideña. Así como lo muestra la siguiente figura.



*Figura 2.* Volumen de ventas de la empresa Macros International S.A.C.

### **1.3.3. Instrumentos de gestión organizacional**

La siguiente figura muestra la distribución organizacional de Macros International S.A.C. debido a que se trata de una empresa pequeña cuenta con áreas específicas para su correcto funcionamiento.

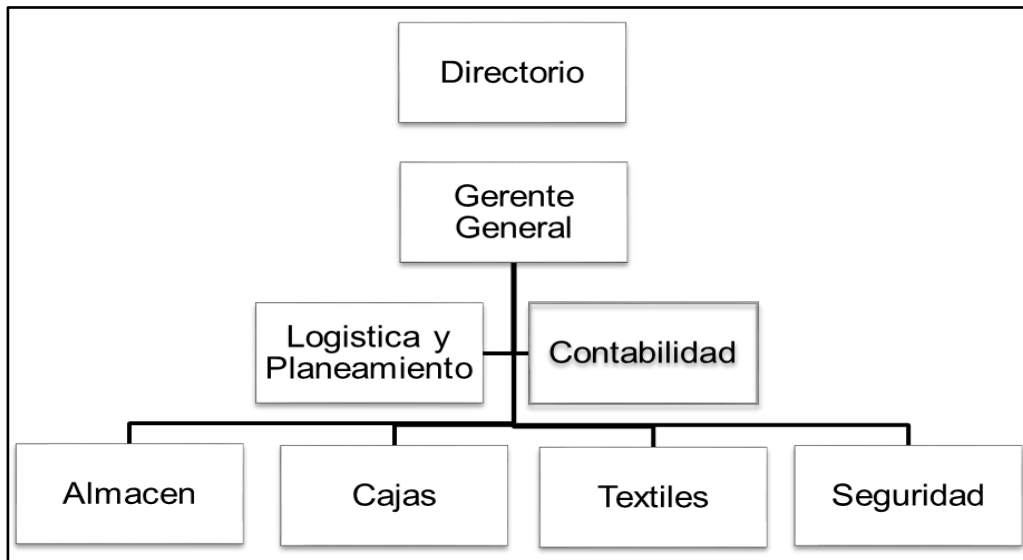


Figura 3. Organigrama de la empresa.

#### 1.3.4. Recursos

Recursos tecnológicos a través del Software MacroSys. Otra de las fortalezas que nos diferencia de la competencia es nuestro recurso tecnológico pues contamos con un software única y exclusivamente para la empresa, cuenta con un diseño dinámico que estandariza los procesos de las áreas involucradas en el proceso económico, tales como el área de contabilidad, cajas, almacén y textiles.



Figura 4. Acceso al sistema MacroSys.

Por otro lado, el área de contabilidad realiza sus actividades utilizando el software contable Siscont.



Figura 5. Acceso al sistema contable Siscont

Por último la empresa cuenta con un software y hardware a la vanguardia para la marcación horaria de los colaboradores. Se trata de sistema de marcación mediante la huella digital del colaborador.



Figura 6. Máquina para el registro de huella digital.

#### **1.4. Descripción general de experiencia**

La experiencia obtenida en la empresa Macros International S.A.C. ha resultado beneficiosa en el desarrollo de mi formación profesional pues he puesto en práctica los conocimientos adquiridos en la Universidad Autónoma del Perú, de tal manera que pueda crear las bases necesarias para un buen desempeño en el mundo laboral.

Como primera experiencia, podría definir la comunicación como una cualidad obtenida ya que, en la actualidad, es de gran importancia que los individuos posean la habilidad de transmitir información, sobre todo en el ambiente laboral.

Resolver problemas que se presentan en el día a día sería la segunda experiencia importante que mencionar pues refuerza mi capacidad para gestionar, además de que fomenta la búsqueda de nuevos conocimientos, lo que conlleva a la tercera experiencia pues la necesidad de conocimientos de temas contables para solucionar un problema me llevaron a la investigación, que de cierta forma me generaron una habilidad autodidacta.

#### **1.5. Explicación del cargo, funciones ejecutadas**

El cargo de asistente contable consiste en operar el sistema contable para el registro de varias transacciones, principalmente, el aquellas que generen cambios en el libro ventas, conciliaciones bancarias y la planilla.

Al tratarse de una empresa comercializadora del rubro retail, en donde una de sus principales actividades es la venta al contado de mercaderías, genera al día más de cien operaciones de venta por lo que su control y análisis requiere exclusivamente de un personal que mantenga una revisión constante sobre la forma en la que se realiza la venta de manera que no se surja algún error al momento de declarar el libro ventas.

Por otro lado, el cargo de asistente contable también abarca el desarrollo de cualquier otra actividad relacionada al tema contable que se desarrolle dentro de la empresa a fin de brindar soporte a la contadora jefe del área.

### **1.5.1. Funciones ejecutadas**

#### **1.5.1.1. Control de ventas**

El control de ventas se realiza, en primer lugar, trasladando a unos cuadros de Excel toda la información que, manualmente, genera la encargada del área caja al realizar la liquidación diaria de la caja. Es importante mencionar que la encargada de caja es la persona encargada en realizar el depósito al banco el dinero correspondiente a la venta en efectivo de cada día, dicho sea de paso, las cancelaciones de las ventas generalmente se realizan con tarjetas de crédito o débito.

#### **1.5.1.2. Control de depósitos**

Al recoger la información de los cuadros de caja también se controla los abonos realizados mediante los vouchers de depósito que deben estar engrapados en las hojas de liquidación de caja. Luego se validan con las conciliaciones bancarias.

#### **1.5.1.3. Análisis de ventas**

Al término de cada mes se prepara el libro ventas para su declaración en la fecha determinada por la Sunat.

Dentro de esta función se realiza el ingreso de boletas/facturas manuales debido a un error en el sistema de caja (MacroSys) al reconocer el precio de un producto o simplemente al autorizarse un descuento adicional a un producto, se realiza una boleta o factura manual, y esa venta al no haberse registrado en el MacroSys tampoco se registra automáticamente en el sistema contable (Siscont) por ende,

se necesita hacer el asiento de venta en el Siscont de modo que no se omita ninguna venta y de esa forma evitar alguna infracción.

Al igual que el proceso anterior las boletas manuales o tickets que han sido anuladas también merecen un asiento contable siguiendo el número correlativo de las transacciones.

#### **1.5.1.4. Verificar abonos de operadores de tarjetas**

Macros International realiza ventas cuya cancelación, generalmente, se realiza mediante tarjetas de crédito o débito. Trabajamos con los cuatro operadores existentes en el Perú: Visanet, American Express, Diners Club, Procesos MasterCard. Estos operadores recaudan el dinero por la venta de nuestros productos y luego realizan el abono descontando el monto de sus gastos y comisiones que en promedio es 4% del monto original de la venta. Luego nos envían el estado de cuenta correspondiente para que, además de su registro en compras, se verifique que el abono sea el correcto, comparándolo con el estado de cuenta bancario.

#### **1.5.1.5. Reporte semanal de ventas**

Se prepara la información del total de ventas netas semanales para ser enviados a nuestro arrendatario (Cencosud Retail S.A.). Dicha información es recogida del Sistema MacroSys y comparada con las hojas de liquidación de las cajas, identificando algún tipo de diferencia que pueda ser solucionado. El reporte se envía en un formato simple de Excel y vía correo electrónico.

#### **1.5.1.6. Realizar conciliaciones bancarias**

Información que se obtiene de los estados de cuenta de los bancos que trabajamos (Banco de Crédito y Banco Continental). Se realizan los

asientos correspondientes al registro de los ingresos y egresos en la cuenta 10.

#### **1.5.1.7 Realizar la planilla**

Se prepara la información correspondiente a la remuneración mensual de cada trabajador, teniendo en cuenta, sus beneficios y descuentos. También implica el control de asistencia de cada trabajador mediante la información que brinda el controlador de huella digital, en el que indica las tardanzas, inasistencias, horas extras, etc. de cada personal. Se acumulan los datos hasta fin de mes, de modo que se pueda proceder al descuento o al pago adicional correspondiente.

#### **1.5.1.8. Registrar la planilla**

- Se ingresa toda la información de la planilla en el sistema Plame, para su posterior declaración y pago de tributos.
- Mantener actualizado el T-Registro, dar de alta a los nuevos empleados, dar de baja a los empleados que van saliendo para poder sincronizar la información con el Plame.
- Registrar los asientos contables correspondientes a los gastos del personal, la provisión de vacaciones, gratificaciones y CTS.

#### **1.5.1.9. Pagar detracciones**

Se organizan las facturas de los proveedores para realizar el pago correspondiente de las detracciones, de acuerdo al porcentaje establecido y según el tipo de producto o servicio que la empresa ha adquirido.



## **1.6. Propósito del puesto (objetivos, retos)**

El propósito del puesto como asistente contable consiste en realizar un análisis de las ventas cuyo proceso genera al día casi cien transacciones, por lo cual requiere de un control cuidadoso para no cometer alguna infracción tributaria que pueda perjudicar la liquidez de la empresa, así como ha sucedido años anteriores a esta investigación.

Por ello, el objetivo general o primordial de mi puesto fue brindar información detallada, confiable y oportuna de las ventas, para que sirva de apoyo a la gerencia en la toma de decisiones. Teniendo en cuenta que la empresa ha pasado por varios cambios y ha aplicado diferentes estrategias administrativas para adaptarse al mercado inestable y cambiante en la que, en la actualidad, atraviesa la economía peruana.

El reto que tuve que afrontar para cumplir con dicho objetivo fue interpretar la complicada gestión de caja, ya que se trataba del principal escenario en donde las ventas se generaban. La información contable representaba otro reto que afrontar pues no había antecedentes de un buen manejo del efectivo, de tal manera que los registros que realizaba nunca coincidían con los saldos físicos que se mantenían en el área de caja.

## **1.7. Producto proceso que será objeto del informe**

En la actualidad y en un contexto internacional las empresas comerciales dentro del rubro retail, que en su mayoría generan ventas con pago al contado disponen gran parte de sus recursos en la gestión eficiente del efectivo, pues se trata de su activo más líquido.

Los autores Guajardo y Andrade (2008) expresan:

Debido a la importancia que el efectivo tiene dentro del ciclo de operaciones de una empresa, al ser el principal elemento en el ciclo de

cobros y pagos, se debe tener especial cuidado en su manejo para asegurar el éxito y crecimiento del negocio. (p. 293).

Esta idea no es diferente entre todos los países alrededor del mundo. Está claro que el manejo del efectivo es de vital importancia para una organización, además de prevenir malversaciones que puedan perjudicar gravemente la estabilidad económica de las empresas es por eso que en Estados Unidos, sin importar el tamaño de la empresa, se utiliza un sistema dedicado únicamente al flujo y manejo del efectivo debido al movimiento global de la economía americana. La tecnología se ha transformado en la piedra angular de la eficacia de la gestión de la tesorería.

En el Perú solo las grandes compañías derivan parte de sus recursos en la adquisición de algún tipo de software específico para el manejo del efectivo y a auditorías que reflejen la correcta gestión del área de caja. Otras empresas utilizan en el software contable que abarca todos los procesos y áreas de la empresa de tal manera que no se trabaje específicamente al manejo del efectivo, y siempre dependiendo de los registros y de la información que proporcione la persona encargada del área de caja, es ahí en donde la información contable no pueda reflejar con exactitud las cifras físicas y saldos que quedan en caja debido a muchos factores como por ejemplo el envío de la información tardía o a maniobras que puedan ocultar algún desfaldo.

La mala gestión del efectivo constituye un problema significativo que afrontan las organizaciones comerciales por el rápido movimiento de sus ventas, que a su vez generan muchas entradas de efectivo por día. Macros International S.A.C. carece de un eficiente manejo del efectivo, posiblemente al poco control de los procesos dentro del área de caja y a la poca importancia que se le esté dando a los egresos de efectivo pues se trata de una cantidad mínima diaria que se maneja dentro de la empresa, sin embargo, se convierte en una cifra considerable si se suma las salidas en un periodo de tiempo determinado, este problema origina que se entregue una información contable que no sea confiable pues no estaría reflejando con exactitud las cifras reales.

Este informe busca mostrar un diagnóstico verídico de la realidad en la que se encuentra la gestión del efectivo de la empresa Macros International S.A.C. a través de un análisis documentario y un seguimiento a los hechos y experiencias que ocurren en el área de caja. Además, mediante este estudio se propone mejoras que permitan que la información sobre flujo de caja sea fiable y oportuna a la hora de tomar decisiones que influyan en el progreso de la empresa.

Por todo lo expuesto esta investigación se basa en responder la siguiente pregunta: ¿Cuál es la influencia de la gestión del efectivo en el flujo de caja de la empresa Macros International S.A.C.?

### **1.7.1. Objetivos**

#### **1.7.1.1. Objetivo general**

- Determinar la influencia de la gestión del efectivo sobre el flujo de caja.

#### **1.7.1.2. Objetivos específicos**

- Determinar la influencia de la gestión en los flujos de entradas de dinero en la empresa.
- Determinar la influencia de la gestión del efectivo en los flujos de salida de dinero de la empresa.
- Proponer un manual de procedimientos para el manejo de una caja chica.

### **1.7.2. Justificación**

El presente informe se justifica a través de la necesidad al profundizar los conceptos y bases de aplicación de la gestión del efectivo con el fin de

identificar las variables que influyan en la figura problemática, ya que mediante su análisis se podrán establecer los lineamientos a seguir para determinar la relación con el flujo de caja, esto con el fin de que la empresa reconozca la importancia de un buen manejo del efectivo.

Por lo tanto, genera beneficios expresados en los procesos administrativos y contables a fin de mejorar el control de la gestión del efectivo, atención a nuestros clientes y mantener el equilibrio interno.

Desde un punto de vista práctico esta investigación ayudará a determinar el nivel de deficiencia en las actividades de la gestión del efectivo, que generan gastos innecesarios afectando el flujo de caja, asimismo provoca que la información contable no sea confiable. Por esta razón esta investigación se justifica, además, por la recopilación de información y conceptos que expliquen con precisión lo que representa una gestión del efectivo, de esta manera se eliminará el desconocimiento de las normas internas y la importancia de su aplicación correcta.

A nivel metodológico, esta investigación estaría estableciendo algunos lineamientos que orienten a cualquier proceso dirigido a la investigación sobre la gestión del efectivo y su influencia en el flujo de caja, a través de la recolección de datos, análisis documental y la observación. Por ello servirá de referencia para investigaciones similares.

La importancia de esta investigación se basa, específicamente, en el conocimiento de una buena gestión del efectivo, tema correspondiente al tipo de negocio que tiene la empresa Macros International S.A.C. de esta manera se podrá minimizar un mal manejo del efectivo que afecte considerablemente el flujo de caja de la empresa.

### **1.7.3. Delimitación**

El presente informe de suficiencia profesional se delimitará al estudio de la gestión del efectivo en el área de caja de la empresa Macros International

que cuenta, por el momento, con un solo punto de ventas ubicado en el distrito de La Molina.

El periodo de tiempo a considerar será comprendido en el año 2018 en el cual se tomaron en cuenta los hechos más relevantes para conocer y comprender las actividades que se desarrollan dentro del área de caja para la gestión del efectivo, y así poder determinar la influencia en el flujo de caja. Por ello, este informe se enfocará en el manejo del efectivo que ingresa diariamente a caja proveniente de las ventas al contado que realiza la tienda, el tratamiento, el uso, egresos y todas aquellas acciones que se realizan como parte de la gestión del efectivo que se ha establecido sin mucho control. Además, se mostrará la influencia que produce en el flujo de caja y las pérdidas que a su vez originan. Se mostrará también la forma en que es registrado la información y su manejo contable.

#### **1.7.4. Limitaciones**

- Poco interés por parte del gerente general para la investigación pues por falta de conocimiento de lo que pasa en esa área, considera que la gestión del efectivo se realiza de manera correcta.
- No hay testimonio de algunas personas implicadas en alguna actividad importante en la gestión del efectivo pues ya no trabajan más en la empresa.
- Existen limitaciones en la búsqueda de conceptos y bases teóricas específicas que apoyen el desarrollo de la investigación.

#### **1.8. Resultados concretos que ha alcanzado en este periodo de tiempo**

A lo largo de mi experiencia laborando como asistente contable, que corresponde a 3 años, en la empresa Macros International he podido poner en práctica los conocimientos teóricos que he adquirido gracias a la Universidad Autónoma del Perú, logrando resultados concretos tales como ver desde un

punto de vista práctico el funcionamiento interno de una empresa los procesos contables por los que atraviesa una organización y detectar problemas que afectaban directamente con la liquidez de la empresa como, por ejemplo: malversaciones por parte de algunos trabajadores del área de caja, lo logré mediante un seguimiento a los procesos que se realizan cuando se trata de generar las notas de crédito.

He detectado los permisos que otorga el sistema de caja sin ninguna restricción para realizar transferencias de pago a crédito hacia pagos de efectivo. Esto ocurre cuando malintencionadamente se cobra de más a un cliente, sin que este se diera cuenta, y luego se hace una transferencia a efectivo por la diferencia de modo que el exceso pueda ser retirado en efectivo. He logrado establecer normas para mantener el orden sobre el flujo de caja que apoye la información contable, teniendo en cuenta que siempre se puede mejorar.

Finalmente, he podido desarrollar un criterio profesional en base a principios personales que se han intensificado a través de las experiencias durante mi labor como asistente contable.

## **CAPÍTULO II**

### **FUNDAMENTACIÓN**

#### **2.1. Explicación del papel que jugaron la teoría y práctica en el desempeño profesional**

El presente informe desarrolla un análisis a la gestión del efectivo que se aplica en el área de caja, basándose principalmente en los flujos de entradas y salidas de dinero, ante esto, la teoría nos dice que existen cuatro principios básicos que conducen a una correcta gestión de tal manera que su aplicación pueda brindar a la empresa un equilibrio entre los flujos positivos y negativos.

##### **2.1.1. Principios básicos para la gestión del efectivo**

- Incrementar las entradas de efectivo

Según este principio es necesario que la empresa adopte medidas razonables para incrementar las entradas de efectivo, ya sea incrementando las ventas, el precio, eliminando descuentos o cualquier otra estrategia que oriente al cumplimiento de este principio.

Al respecto, la empresa Macros International S.A.C. no ha obtenido buenos resultados en incrementar las entradas de efectivo debido a que las ventas se vieron afectadas por cambios internos en la estructura del local comercial y al dejar de ofrecer ciertos productos con los que la mayoría de clientes estaban acostumbrados.

- Acelerar las entradas de efectivo

Este segundo principio está orientado básicamente a incrementar las ventas al contado o pedir anticipo a clientes. Aplicándose a la empresa podría decirse que, al tratarse de una tienda comercial, se estaría empleando este principio inconscientemente pues todas las ventas

realizadas son al contado ya sea por un pago en efectivo o con tarjeta de crédito/debito.

- Demorar las salidas de dinero

Este principio es, tal vez, uno de los grandes problemas que la empresa ha tenido que afrontar. Claramente se trata de reducir gastos; sin embargo, no se ha cumplido a pesar de que el volumen de ventas ha disminuido en comparación de años anteriores, al contrario, los gastos de ventas han incrementado al no tener un control ni límites en la disposición de efectivo. Además existen egresos que no presentan documentos sustentatorios para considerarlo como gasto.

Por ello, hago referencia a la Resolución de Superintendencia N° 007-99/Sunat con el Reglamento de Comprobantes de Pago, que indica claramente el tratamiento tributario que se debe tomar en cuenta para considerar estos egresos como gastos, de tal manera que su registro contable cumpla con las normas establecidas por el ente regulador.

- Demorar las salidas de dinero

Una disminución de las salidas de efectivo haría que la empresa libere sus recursos comprometidos para utilizarlos en alguna inversión que proporcione beneficios económicos. De acuerdo a este principio las cuentas por pagar deberían cubrirse lo más tarde posible desde luego sin perder nuestra posición crediticia.

## **2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos**

A lo largo del desarrollo de este informe utilicé algunos procedimientos y acciones que me permitieron, en primer lugar; identificar algunas causas que estuvieran originando una inadecuada gestión del efectivo, de tal manera que fue necesario dirigirme al lugar en donde los hechos ocurrían, es decir, al área de cajas para realizar un estudio de campo. Al observar la forma de trabajo de



las cajeras pude darme cuenta de que la utilización de las boletas y facturas manuales no tiene ningún tipo de restricción, teniendo en cuenta que su principal función es servir de contingencia al sistema de cobranza, en caso de que éste no funcionara adecuadamente.

Por otro lado, observé que la entrega de efectivo para cubrir algún gasto lo realizaba cualquier cajera que en ese momento estuviera en el área, provocando que la utilización de los recursos de la empresa se dé informalmente sin la autorización de alguna jefatura que asuma la responsabilidad.

Toda esta información que pude obtener mediante la observación fue explicada al detalle mediante la entrevista correspondiente a la encargada de cajas (ver Anexo 7). De esta forma pude tener una idea clara de lo que estaba sucediendo y cómo funcionaba la gestión del efectivo que se estaba aplicando en la empresa.

Posterior a eso se formuló un estudio de documentos para cuadrar las cifras y comparar la información de tal forma que se pueda determinar las soluciones adecuadas para el problema.

### **2.2.1. Técnicas empleadas en el desarrollo del tema**

Para el desarrollo de este informe he recurrido a dos técnicas importantes de investigación como:

- **La observación:** Técnica aplicada a la empresa consiste en observar el proceso de ventas en el área de cajas, para investigar el porqué de la utilización de boletas manuales que originan una diferencia entre las ventas declaradas y las ventas registradas.
- **Análisis documentario:** Consiste en investigar entre los documentos de los cuadros de caja para posteriormente comparar los resultados con lo existente en el sistema de cobranza.

## **CAPÍTULO III**

### **APORTE Y DESARROLLO DE EXPERIENCIAS**

#### **3.1. Aportes utilizando los conocimientos o base teórica adquirida durante la carrera**

Para la presentación de la problemática utilizaré como ejemplo el mes de julio del 2018, el cual estaré utilizando a lo largo de este capítulo.

##### **3.1.1. Entradas de efectivo**

Las entradas de efectivo provienen de las ventas, ya sea por los cobros en efectivo o cobros mediante tarjetas de crédito y/o débito. También ingresa efectivo por el cobro del alquiler del segundo piso del local comercial de Camacho, pero para efectos de este informe explicaré la información en donde ocurre la problemática. Como había mencionado en capítulos anteriores, la empresa Macros International S.A.C. realiza sus ventas al contado, es decir, el pago de los productos que adquieren nuestros clientes se realiza de manera inmediata. Además, tratándose de una tienda comercial, las ventas y, por ende, las entradas de efectivo es constante.

La empresa cuenta con un sistema de cobranza exclusivo llamado MacroSys que genera las transacciones de venta para luego levantar la información hacia el Siscont (sistema contable). Este proceso se realiza una vez que el mes haya terminado y sea tiempo de analizar el libro ventas para su posterior declaración ante la Sunat. Sin embargo, existe otro método de cobranza que consiste en generar facturas o boletas manuales. El principal motivo para usar comprobantes de pagos manuales responde únicamente a la necesidad de generar ventas, siempre y cuando haya ocurrido:

- Desperfecto con el sistema computarizado de cobranza que emite el comprobante mediante una ticketera autorizada por Sunat.
- Avería con la ticketera del comprobante de pago.

- Que se concedan descuentos especiales autorizados por el gerente.
- Ausencia de energía eléctrica.
- Algún problema cuya solución demore lo suficiente como para perder la venta.

A continuación, un resumen de todas las boletas y facturas manuales que se realizaron en el mes de julio:

Tabla 2

*Resumen de comprobantes manuales julio 2018*

<b>Tienda</b>	<b>Documentos</b>	<b>Serie</b>	<b>Inicio</b>	<b>Fin</b>	<b>Tipo</b>
Camacho	Manual	0007	1045	1051	01
Camacho	Manual	0007	5728	5874	03
Callao	Manual	0004	1489	1512	01
Callao	Manual	0004	1663	1695	03

Como se observa en la tabla 2, la empresa genera al mes muchos comprobantes manuales que pueden ser ingresados el mismo día en que se generaron pues el sistema MacroSys permite su registro siempre y cuando cuente con los datos correctos, que son:

- Fecha
- Identificación
- Tipo de documento
- Serie-número del documento
- Numero de caja
- Código de los productos
- Precio de productos

Con estos datos se puede regularizar las ventas que no se generaron manualmente de tal forma que el efectivo físico coincida con la cifra que arroja el sistema. Sin embargo, y es aquí en donde ocurre el problema,

existe un grupo de documentos que son ingresados en el sistema porque no cumplen con uno de los requisitos indispensable para su ingreso.

Para la explicación de este problema mostraré el siguiente ejemplo: Al cierre del día las ventas del día 1 de julio quedaron, según nuestro sistema de cobranza, de la siguiente manera:

Modulo de Comercialización (000004 - Contabilidad)

Mantenimientos Consultas Reportes Documentos Procesos Sistema

Resumen de Documentos

Desde: 01/07/2018 Hasta: 01/07/2018

Local: C.C. PLAZA CAMACHO Cliente: [ ]

Almacen: CAMACHO 2017 Modalidad: [ Todos ] Consultar

TD	Nro.Doc.	Fec. Emisión	Modo Emisión	Local	Almacen	Imp. Base	Imp. IGV	Imp. Neto	Referencia	Razón Social del Cliente
FA	070-0005874	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	652.1600	117.3900	769.5500	-	LUIS ALBERTO ECHEGARAY SAMANEZ
FA	070-0005875	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	50.7200	9.1300	59.8500	-	ORGES AGRICOLA SAC
FA	070-0005876	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	101.6400	18.3000	119.9400	-	INVERSIONES PERIQUITA ERL
FA	070-0005877	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	287.9700	51.8300	339.8000	-	DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DESCARTAE
BV	007-0005729	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	423.6400	78.2600	499.9000	-	JORGE ARISTEDES BONILLA CHAVEZ
BV	007-0005730	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	50.8100	9.1400	59.9500	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	007-0005731	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	101.6100	18.2900	119.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	007-0005732	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	59.2400	10.6600	69.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	007-0005733	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	76.1900	13.7100	89.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	007-0005736	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	29.6600	5.3400	35.0000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	007-0005737	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	30.4700	5.4900	35.9600	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	008-0005735	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	101.6900	18.3100	120.0000	-	RAULL RIOS SACA
BV	070-0103488	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	101.6100	18.2900	119.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103489	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	118.5600	21.3400	139.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103490	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	76.1900	13.7100	89.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103491	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	26.9500	4.8500	31.8000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103492	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	260.2200	46.8400	307.0600	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103493	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	63.3100	11.3900	74.7000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103494	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	29.5800	5.3200	34.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103495	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	16.0200	2.8800	18.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103496	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	177.8600	32.0200	209.9000	-	CLIENTE ITNERANTE
BV	070-0103497	01/07/2018	SAL - VENTA	C.C. PLAZA CAMACHO	CAMACHO 2017	88.4700	12.3300	80.8000	-	CLIENTE ITNERANTE

# Docs: 70 Tot. Neto: 5,845.62 Tot. IGV: 1,052.21 Tot. Final: 6,897.83

V. Previa Cerrar

Figura 7. Ventas del día 1 de julio según MacroSys.

En el cual indicaba que las ventas para el día 1 de julio sumaban S/6,897.83 soles. Este resultado mostraba únicamente las ventas que se generaron automáticamente de nuestro sistema de cobranza. Esta información resulta vital pues de acuerdo a las cifras que arroja el sistema se calcula las entradas de efectivo para, posteriormente, realizar el flujo de cajas. A fin de mes, la documentación de los arqueos diarios de cajas llega es cuando se puede comprobar la información y es cuando se descubre la diferencia.

MACROS INTERNATIONAL SAC 20523677439		TIENDA: CAMACHO FECHA: 01/07/2018												
INFORME DE CAJA DIARIO														
Nº	Cajera	EFFECTIVO S/.	DOLARES US\$	TIPO CAMBIO	DOLARES	CREDITOS				TOTAL CREDITOS	TOTAL CAJA	TOTAL SISTEMA	DIFERENCIA	DEVOLUC.
						VISANET	AMERICAN EXP.	MASTERCARD	DINERS					
1	KAREN	220.20	0.00	3.25	0.00	2,320.74	139.90	199.80	0.00	2,660.44	2,880.64	2,880.64	0.00	0.00
2	KARINA	842.41	0.00	3.25	0.00	3,910.33	979.45	0.00	84.90	4,974.68	5,817.09	5,817.09	0.00	0.00
2		0.00	0.00	3.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	DEPOSITO	0.00	0.00											
		1,062.61	0.00	3.25	0.00	6,231.07	1,119.35	199.80	84.90	7,635.12	8,697.73	8,697.73	0.00	0.00
	GASTO	0.00												
	TOTAL GENERAL	1,062.61												
	SOBRANTE	0.00												
	Deposito	1,062.61												
CREAR CODIGO BV 007-5734 S/1799.90 (EFFECTIVO S/55.00 S/BV 070-102399+ VISA CREDIT REF8071 S/1744.90) CAJA 2														
REALIZADO POR:			VFBF			JEFE DE TIENDA								

Figura 8. Cuadre de cajas del día 1 de julio 2018.

Como se indica en el arqueo de caja, existe una venta por S/1799.90 soles que no se ha registrado en el sistema de cobranza, por lo tanto no se puede tomar en cuenta a la hora de realizar el flujo de caja semanal. No obstante, al no considerarse estas ventas perjudicaba el reporte del flujo de caja pues los datos los tomaba del sistema de cobranza que, como hemos visto, no arrojaba las cifras reales.

Este hecho se repite en muchos días en el mes de julio resultando de la siguiente manera:

<table border="1" style="float: right; margin-bottom: 10px;"> <tr> <td><b>TIENDA:</b></td> <td>CAMACHO</td> </tr> <tr> <td><b>MES:</b></td> <td>JULIO</td> </tr> </table> <h2 style="text-align: center; margin: 0;">INFORME DE CAJA DIARIO</h2>									<b>TIENDA:</b>	CAMACHO	<b>MES:</b>	JULIO
<b>TIENDA:</b>	CAMACHO											
<b>MES:</b>	JULIO											
FECHA	EFFECTIVO	TOTAL CREDITOS	DOLARES	TIPO DE CAMBIO	DOLARES EN SOLES	TOTAL CAJA	TOTAL SISTEMA	DIFERENCIA				
2018.07.01	1,062.61	7,635.12	0.00	3.25	0.00	8,697.73	6,897.83	1,799.90				
2018.07.02	876.30	5,963.72	0.00	3.25	0.00	6,840.02	6,840.02	0.00				
2018.07.03	844.66	3,656.02	0.00	3.25	0.00	4,500.68	4,500.68	0.00				
2018.07.04	197.14	4,692.19	0.00	3.25	0.00	4,889.33	4,889.33	0.00				
2018.07.05	2,255.17	4,514.37	0.00	3.25	0.00	6,769.54	6,769.54	0.00				
2018.07.06	1,358.76	4,121.49	220.00	3.27	719.40	6,199.65	6,199.65	0.00				
2018.07.07	1,394.44	14,572.71	40.00	3.27	130.80	16,097.95	15,750.05	347.90				
2018.07.08	1,706.55	7,723.25	0.00	3.27	0.00	9,429.80	8,529.90	899.90				
2018.07.09	414.70	4,588.02	40.00	3.27	130.80	5,133.52	5,133.52	0.00				
2018.07.10	1,284.86	8,335.11	0.00	3.27	0.00	9,619.97	9,420.07	199.90				
2018.07.11	1,251.29	7,508.79	0.00	3.25	0.00	8,760.08	8,760.08	0.00				
2018.07.12	1,448.18	5,596.65	0.00	3.25	0.00	7,044.83	7,044.83	0.00				
2018.07.13	682.06	12,376.78	0.00	3.25	0.00	13,058.84	13,058.84	0.00				
2018.07.14	526.21	8,323.18	260.00	3.25	845.00	9,694.39	9,094.69	599.70				
2018.07.15	944.00	3,920.39	0.00	3.25	0.00	4,864.39	4,514.49	349.90				
2018.07.16	2.25	3,020.52	0.00	3.25	0.00	3,022.77	3,022.77	0.00				
2018.07.17	795.87	4,544.83	0.00	3.25	0.00	5,340.70	5,340.70	0.00				
2018.07.18	1,123.56	6,367.47	0.00	3.25	0.00	7,491.03	7,361.10	129.93				
2018.07.19	928.94	10,009.93	0.00	3.25	0.00	10,938.87	10,938.87	0.00				
2018.07.20	1,337.74	5,625.94	0.00	3.25	0.00	6,963.68	6,963.68	0.00				
2018.07.21	2,762.91	17,015.69	60.00	3.25	195.00	19,973.60	19,973.60	0.00				
2018.07.22	1,741.27	13,200.41	0.00	3.25	0.00	14,941.68	14,941.68	0.00				
2018.07.23	1,154.22	4,313.08	0.00	3.25	0.00	5,467.30	5,467.30	0.00				
2018.07.24	1,852.59	5,919.03	0.00	3.25	0.00	7,771.62	7,771.62	0.00				
2018.07.25	1,486.18	6,629.85	0.00	3.25	0.00	8,116.03	7,896.13	219.90				
2018.07.26	704.13	8,619.30	120.00	3.25	390.00	9,713.43	9,713.43	0.00				
2018.07.27	1,316.24	13,937.86	0.00	3.25	0.00	15,254.10	12,894.24	2,359.86				
2018.07.28	3,200.15	10,866.27	0.00	3.25	0.00	14,066.42	13,426.70	639.72				
2018.07.29	1,336.86	6,884.98	0.00	3.25	0.00	8,221.84	8,221.84	0.00				
2018.07.30	780.00	6,206.28	0.00	3.25	0.00	6,986.28	6,986.28	0.00				
2018.07.31	923.72	5,288.29	0.00	3.25	0.00	6,212.01	6,212.01	0.00				
	<b>37,693.56</b>	<b>227,218.06</b>	<b>740.00</b>		<b>2,411.00</b>	<b>272,082.08</b>	<b>264,535.47</b>	<b>7,546.61</b>				

Figura 9. Informe de caja diario de la tienda Camacho.

Como se muestra en la figura 3 solo en la tienda Camacho se generan unas diferencias por el monto de S/ 7,546.61 soles debido a boletas y facturas que no fueron ingresadas.

						TIENDA:	CALLAO	
						MES:	JULIO	
<b>INFORME DE CAJA DIARIO</b>								
FECHA	EFFECTIVO	TOTAL CREDITOS	DOLARES	TIPO DE CAMBIO	DOLARES EN SOLES	TOTAL CAJA	TOTAL SISTEMA	DIFERENCIA
2018.07.01	0.00	0.00	0.00	3.21	0.00	0.00	0.00	0.00
2018.07.02	0.00	0.00	0.00	3.21	0.00	0.00	0.00	0.00
2018.07.03	499.80	0.00	0.00	3.21	0.00	499.80	499.80	0.00
2018.07.04	1,043.64	0.00	0.00	3.25	0.00	1,043.64	1,043.64	0.00
2018.07.05	0.00	0.00	0.00	3.25	0.00	0.00	0.00	0.00
2018.07.06	0.00	0.00	0.00	3.25	0.00	0.00	0.00	0.00
2018.07.07	459.70	2,228.39	0.00	3.27	0.00	2,688.09	2,488.19	199.90
2018.07.08	0.00	2,735.82	0.00	3.27	0.00	2,735.82	2,285.92	449.90
2018.07.09	734.93	1,845.80	0.00	3.27	0.00	2,580.73	2,580.73	0.00
2018.07.10	524.80	0.00	0.00	3.27	0.00	524.80	524.80	0.00
2018.07.11	0.00	0.00	0.00	3.21	0.00	0.00	0.00	0.00
2018.07.12	0.00	0.00	0.00	3.21	0.00	0.00	0.00	0.00
2018.07.13	900.00	1,698.80	0.00	3.25	0.00	2,598.80	2,598.80	0.00
2018.07.14	591.68	2,959.57	0.00	3.25	0.00	3,551.25	3,551.25	0.00
2018.07.15	0.00	2,023.10	0.00	3.25	0.00	2,023.10	2,023.10	0.00
2018.07.16	0.00	3,825.72	0.00	3.25	0.00	3,825.72	3,825.72	0.00
2018.07.17	0.00	2,539.10	0.00	3.24	0.00	2,539.10	2,539.10	0.00
2018.07.18	0.00	3,343.50	0.00	3.25	0.00	3,343.50	3,343.50	0.00
2018.07.19	509.76	0.00	0.00	3.25	0.00	509.76	509.76	0.00
2018.07.20	967.20	3,356.94	60.00	3.25	195.00	4,519.14	4,519.14	0.00
2018.07.21	494.62	4,900.94	0.00	3.25	0.00	5,395.56	5,395.56	0.00
2018.07.22	12,172.03	9,192.94	0.00	3.25	0.00	21,364.97	21,364.97	0.00
2018.07.23	764.40	2,918.52	0.00	3.25	0.00	3,682.92	3,682.92	0.00
2018.07.24	479.60	0.00	200.00	3.25	650.00	1,129.60	1,129.60	0.00
2018.07.25	199.95	4,603.20	0.00	3.25	0.00	4,803.15	4,803.15	0.00
2018.07.26	398.90	2,649.50	0.00	3.25	0.00	3,048.40	3,048.40	0.00
2018.07.27	1,504.05	6,928.29	660.00	3.25	2,145.00	10,577.34	8,757.74	1,819.60
2018.07.28	0.00	4,584.81	0.00	3.25	0.00	4,584.81	4,584.81	0.00
2018.07.29	629.90	6,017.70	0.00	3.25	0.00	6,647.60	6,647.60	0.00
2018.07.30	299.00	6,351.00	0.00	3.25	0.00	6,650.00	6,650.00	0.00
2018.07.31	5,456.88	1,839.10	0.00	3.25	0.00	7,295.98	7,295.98	0.00
	<b>28,630.84</b>	<b>76,542.74</b>	<b>920.00</b>		<b>2,990.00</b>	<b>108,163.58</b>	<b>105,694.18</b>	<b>2,469.40</b>

Figura 10. Informe de caja diario del local del Callao.

Como se muestra en la figura 4 solo en el local del Callao se generan unas diferencias por el monto de S/ 2,469.40 soles debido a boletas y facturas que no fueron ingresadas.

A continuación un resumen de las diferencias encontradas y el detalle de cada comprobante:

Tabla 3

*Resumen de comprobantes manuales no ingresados julio 2018*

<b>Tienda</b>	<b>Fecha</b>	<b>Serie</b>	<b>Numero</b>	<b>Tipo</b>	<b>Monto</b>
Camacho	18/07/2018	0007	1047	1	S/ 129.93
Camacho	01/07/2018	0007	5734	3	S/ 1,799.90
Camacho	07/07/2018	0007	5764	3	S/ 347.90
Camacho	08/07/2018	0007	5776	3	S/ 899.90
Camacho	10/07/2018	0007	5789	3	S/ 199.90
Camacho	14/07/2018	0007	5807	3	S/ 599.70
Camacho	15/07/2018	0007	5808	3	S/ 349.90
Camacho	25/07/2018	0007	5852	3	S/ 219.90
Camacho	27/07/2018	0007	5857	3	S/ 2,359.86
Camacho	28/07/2018	0007	5862	3	S/ 639.72
Callao	07/07/2018	0004	1664	3	S/ 199.90
Callao	08/07/2018	0004	1668	3	S/ 449.90
Callao	27/07/2018	0004	1691	3	S/ 819.80
Callao	27/07/2018	0004	1692	3	S/ 999.80
Total					S/ 10,016.01

Como había mencionado antes, los comprobantes de pago manuales servían únicamente para hacer frente a alguna contingencia que se haya producido en el día a día, de tal forma que no se pierda ninguna venta; sin embargo, se utilizaba también para acelerar la venta de alguna mercadería que aún no se encontraba debidamente registrada en el almacén de tienda para asignarle un código de barras y así, de manera correcta, proceder a la venta.

Ante esto, se generaban comprobantes manuales que no podían ser ingresados al sistema de cobranza porque los productos no se encontraban codificados, por lo tanto la venta quedaba suspendida y el dinero guardado



en la caja fuerte hasta que se realice el cuadro de caja que casi nunca se hacía diariamente.

Por otro lado, siempre se recurría a la información del sistema de cobranza para conocer el total de las ventas y a la vez preparar el flujo de caja que era enviado al gerente para tomar decisiones según los resultados. Dicho flujo de caja se preparaba cada semana.

### 3.1.1.1. Diferencias encontradas en las entradas de efectivo

Tabla 4

*Diferencias en las entradas de efectivo julio 2018*

<b>Movimientos</b>	<b>Cuadros de caja</b>	<b>Sistema de cobranza</b>	<b>Diferencias</b>
Registro de Ventas	380,245.66	370,229.65	10,016.01
Entradas de efectivo	365,035.83	355,420.45	9,615.38

En cuanto a la diferencia de los registros de ventas se debe a las ventas que no han sido registradas en el sistema de cobranza durante el mes de julio de 2018.

Justamente por esa falta de registro de ventas es que se genera la diferencia en los saldos de las entradas de efectivo pues la información de las ventas es básica para el cálculo de las entradas de efectivo proyectado.

De esta forma es que en el mes de julio se utilizó la información siguiente de los ingresos de efectivo para realizar el flujo de caja semanal:

Tabla 5

*Ingresos de efectivo para el flujo de caja semanal*

		<b>Detalle de Ingresos</b>		
		<b>Ventas</b>	<b>Alquileres</b>	<b>Total</b>
	01-08 d			
	Semana 1	64,026.77	64,026.77	64,026.77
	09-15 d			
Julio	Semana 2	65,572.99		65,572.99
	16-22 d			
	Semana 3	105,638.54		105,638.54
	23-31 d			
	Semana 4	120,182.16		120,182.16
	Total	355,420.46	355,420.46	355,420.46

### 3.1.2. Salidas de efectivo

Como ya había mencionado, el efectivo proveniente de las ventas se concentraba en el área de caja, lugar en el que se mantenía hasta el final del día para su posterior liquidación y depósito al banco. Sin embargo, en el transcurso de las operaciones diarias de Macros International S.A.C. surgían gastos primarios que cubrir tanto para el mantenimiento de la tienda como para la realización de una venta, por lo cual se recurría a la fuente de efectivo al alcance. Cabe mencionar que en la empresa no se cuenta con un fondo de caja chica para cubrir dichos gastos primarios por lo que el efectivo era retirado directamente de las cajas de cobranza de la tienda afectando el cuadro de cajas de la siguiente manera:

MACROS INTERNATIONAL SAC 20523677439		TIENDA: CAMACHO FECHA: 15/07/2018												
INFORME DE CAJA DIARIO														
Nº	Cajera	EFFECTIVO S/.	DOLARES US\$	TIPO CAMBIO	DOLARES	CREDITOS				TOTAL CREDITOS	TOTAL CAJA	TOTAL SISTEMA	DIFERENCIA	DEVOLUC.
						VISANET	AMERICAN EXP.	MASTERCARD	DINERS					
1	KAREN	379.40	0.00	3.25	0.00	1,854.10	0.00	0.00	29.90	1,884.00	2,263.40	2,263.40	0.00	0.00
2	KARINA	564.60	0.00	3.25	0.00	1,296.99	29.90	329.70	379.80	2,036.39	2,600.99	2,600.99	0.00	0.00
2		0.00	0.00	3.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
DEPOSITO		0.00	0.00											
		944.00	0.00	3.25	0.00	3,151.09	29.90	329.70	409.70	3,920.39	4,864.39	4,864.39	0.00	0.00
GASTO		-122.70												
TOTAL GENERAL		821.30												
SOBRANTE		0.00												
Deposito		821.30												

CREAR BV 007-5808 5/349.90 VISA CREDIT REF 6048 CAJA 1

REALIZADO POR: \_\_\_\_\_ VBP: \_\_\_\_\_ JEFE DE TIE: \_\_\_\_\_

Figura 11. Cuadre de caja del día 15 de julio 2018.

Como se puede apreciar en la figura 4 el día 15 de julio hubo un gasto de S/ 122.70 soles, disminuyendo así el monto a depositar por la venta del día, quedándose con un monto de S/821.30 soles depositados en el Banco Continental el día 20 de julio.

Esta figura se repite en varias ocasiones en el mes de julio y, por supuesto, en todos los meses del año, de tal forma que la rendición de estos gastos se realice muchos meses después, por ende su contabilización no se realiza en el mes que se generó el gasto.

A continuación presento el control de efectivo que se realiza para mantener una cifra exacta de lo que se ha depositado, así como identificar los días y montos en que ocurrieron salidas de dinero:

<b>CONTROL DE DEPOSITOS BANCARIOS</b>								
							TIENDA:	CAMACHO
							MES:	JULIO
FECHA	EFFECTIVO TOTAL SOLES	EFFECTIVO TOTAL DOLARES	DEPOSITOS SOLES	VOUCHER SOLES	DEPOSITOS DOLARES	VOUCHER DOLARES	PENDIENTE SOLES	PENDIENTE DOLARES
2018.07.01	1062.61	0.00					1062.61	0.00
2018.07.02	876.30	0.00					1938.91	0.00
2018.07.03	844.66	0.00	1642.30	207325/20737			1141.27	0.00
2018.07.04	197.14	0.00					1338.41	0.00
2018.07.05	2255.17	0.00	908.46	20747/20745			2685.12	0.00
2018.07.06	1358.76	220.00	56.60	20763			3987.28	220.00
2018.07.07	1394.44	40.00	1532.50	20790			3849.22	260.00
2018.07.08	1706.55	0.00					5555.77	260.00
2018.07.09	414.70	40.00					5970.47	300.00
2018.07.10	1284.86	0.00					7255.33	300.00
2018.07.11	1251.29	0.00	4356.10	20816/20817/20820/20822	300.00	5217/5219/52	4150.52	0.00
2018.07.12	1448.18	0.00	90.65	20828			5508.05	0.00
2018.07.13	682.06	0.00	1106.25	20832			5083.86	0.00
2018.07.14	526.21	260.00					5610.07	260.00
2018.07.15	944.00	0.00					6554.07	260.00
2018.07.16	2.25	0.00					6556.32	260.00
2018.07.17	795.87	0.00	2217.60	20857/20859/20862/20860	260.00	5231	5134.59	0.00
2018.07.18	1123.56	0.00					6258.15	0.00
2018.07.19	928.94	0.00					7187.09	0.00
2018.07.20	1337.74	0.00	2340.75	20885/20884/20882			6184.08	0.00
2018.07.21	2762.91	60.00	928.95	20891			8018.04	60.00
2018.07.22	1741.27	0.00					9759.31	60.00
2018.07.23	1154.22	0.00					10913.53	60.00
2018.07.24	1852.59	0.00	7741.29	20919/20921/20925/20927	60.00	5241	5024.83	0.00
2018.07.25	1486.18	0.00	2368.15	20945/20944/20946			4142.86	0.00
2018.07.26	704.13	120.00					4846.99	120.00
2018.07.27	1316.24	0.00	237.80	20960/20962	120.00	5248	5925.43	0.00
2018.07.28	3200.15	0.00					9125.58	0.00
2018.07.29	1336.86	0.00					10462.44	0.00
2018.07.30	780.00	0.00					11242.44	0.00
2018.07.31	923.72	0.00					12166.16	0.00
	<b>37693.56</b>	<b>740.00</b>	<b>25527.40</b>		<b>740.00</b>		<b>12166.16</b>	<b>0.00</b>
								0.00

Figura 12. Control de depósitos bancarios.

Este control de depósitos se realiza al término del mes cuando los documentos llegan al área de contabilidad para su respectivo análisis y posterior declaración de ventas.

Como se puede ver existe un faltante de depósito por S/ 12, 166.16 pues el efectivo fue utilizado para cubrir algún gasto como muestra el detalle siguiente:

Tabla 6

*Resumen de pendientes de depósito julio 2018*

<b>Pendiente deposito</b>	<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>
S/ 356.58	02/07/2018	Gasto
S/ 1,200.00	05/07/2018	Pago a proveedores
S/ 779.85	06/07/2018	Gasto
S/1328.23	08/07/2018	Pago a proveedores
S/ 75.10	09/07/2018	Gasto
S/ 750.00	10/07/2018	Gasto
S/ 460.90	12/07/2018	Gasto
S/ 350.00	13/07/2018	Gasto
S/ 635.00	15/07/2018	Gasto
S7 339.73	19/07/2018	Gasto
S/ 804.45	21/07/2018	Pago a proveedores
S/ 273.70	22/07/2018	Gasto
S/ 495.50	23/07/2018	Gasto
S/ 587.80	24/07/2018	Gasto
S/ 339.80	25/07/2018	Gasto
S/ 2,365.80	28/12/2017	Pago a proveedores
S/ 491.70	31/07/2018	Gasto
S/ 532.02	07/08/2018	Dep. Ref. 21170
S/ 12,166.16		Total

Como se puede ver son varios días en los que se ha utilizado el efectivo para algún gasto generado, sin embargo se encuentra en estado pendiente de depósito por lo que la diferencia se arrastra en la cuenta 10 a los siguientes meses hasta la sustentación de los egresos. A este evento había que analizar varios puntos que generaban una mala gestión del efectivo en cuanto a los egresos, empezando por:

- Egresos de efectivo sin comprobante que sustente el gasto, el motivo casi siempre era por una movilidad para la entrega de alguna mercadería vendida, también para realizar compras de suministros o algún trámite documentario. Se contrataba un taxi que, por supuesto, no emiten boletas y facturas por el servicio.

- La autorización para la compra de suministros no pasaba por un protocolo que apruebe su realización, es decir, no había una persona encargada que verifique y controle el abastecimiento de suministros, por lo que en muchas ocasiones se hacían compras erróneas o se compraba mercadería cuyo stock no se había terminado.
- Se pagaban servicios por trabajos realizados en la tienda sin exigir comprobantes de pago. Al tratarse de labores esporádicas por trabajadores independientes, como por ejemplo el mantenimiento de la iluminación en cierto lugar de la tienda o el trabajo de mantenimiento para las bicicletas que tenemos para la venta, no contaban con un recibo por honorarios para justificar el gasto, entonces el pago por el servicio se realizaba luego de terminado el trabajo.
- Se entregaban adelantos de sueldo excesivos a los trabajadores de la empresa, pues tampoco había un control ni un límite establecido para los adelantos. Además se consentía dividir el monto adelantado en varias cuotas como si se tratase de un préstamo.
- Se encontraron notas de crédito sin identificación del cliente quien realizó el cambio o devolución de algún producto.
- Los depósitos de efectivo proveniente de las ventas no se realizaban diariamente ni tampoco se realizaban las liquidaciones de cajas de manera diaria pues al no haber un control sobre las salidas de efectivo ocurrían faltantes.
- Se pagaban pequeñas facturas de proveedores con autorización del gerente pero sin comunicar al área de contabilidad para cancelar la deuda y actualizar las cuentas por pagar lo que provocaba, en algunos casos, que se pagara doble a los proveedores.

Todo lo mencionado provocaba que hubieran salidas de efectivo que afectaban el cuadro de caja y aún más grave era que se producían gastos sin discriminación pues no había un control ni un límite de fondos con los cuales organizarse. Poco a poco hubo un incremento significativo de egresos que tardaban meses en contabilizar.

Al realizar un análisis a los hechos anteriores se identificaron las siguientes deficiencias que provocaron una mala gestión del efectivo:

Tabla 7

*Deficiencias que generan una mala gestión del efectivo*

<b>Deficiencia</b>	<b>Causa</b>	<b>Efecto</b>
Facturas y boletas que nos son ingresadas en el sistema de cobranza.	No se realiza un reporte de los productos que no tienen código para su posterior creación	No tener la información confiable de las ventas.
Efectivo se mantiene en la caja fuerte.	Las liquidaciones de cajas no se realizan diariamente.	El efectivo corre riesgo de algún robo. Se pierde la posibilidad de cubrir algunas obligaciones.
Demoras en las liquidaciones de cajas.	Las diferencias provocadas por los egresos sin control retrasan la liquidación de cajas.	No tener la información exacta y oportuna para realizar el flujo de caja
Notas de crédito sin identificación.	Todos los usuarios al sistema de cajas tienen acceso a la opción para realizar notas de crédito.	Posibles fraudes , generar desconfianza
No existe documentación que autorice el egreso.	Ausencia de normas y políticas que especifiquen la forma en la que se debe otorgar el efectivo	Excesivos egresos de efectivo.
No existe caja chica.	El efectivo para cubrir gastos se retiraba de las cajas de cobranza de tienda.	Se generan faltantes en las cajas de cobranza.
Desconocimiento del personal de cajas.	Ausencia de normas y políticas.	Recepción de documentación que no cumplen con las normas de comprobantes de pago.
Exceso de egresos.	No existe un control de lo que se gasta y de lo que es verdaderamente importante.	Despilfarro del efectivo generando pérdidas a la empresa.
Pago doble a proveedores.	Muchas veces las facturas con pequeños montos son pagadas con fondos de caja sin tener un control.	Se genera el desorden y se pierde la posibilidad de cancelar otras obligaciones.



A pesar de todas las deficiencias en el mes de julio se utilizó la información siguiente de los egresos de efectivo para realizar el flujo de caja semanal:

Tabla 8

*Egresos de efectivo para el flujo de caja semanal de julio*

<b>Detalle de egresos</b>	<b>Semana 1</b>	<b>Semana 2</b>	<b>Semana 3</b>	<b>Semana 4</b>	<b>TOTAL</b>
Proveedores	21,836.47	36,505.00	74,553.33	80,134.00	213,028.80
Planilla		26,242.42	23,317.43	15,372.53	64,932.38
Arrendamiento	75,428.80				75,428.80
Pago servicios	5,751.64				5,751.64
Impuestos	5,912.03		7,190.00		13,102.03
Caja ventas				11,634.14	11,634.14
<b>Total</b>	<b>108,928.94</b>	<b>62,747.42</b>	<b>105,060.76</b>	<b>107,140.67</b>	<b>383,877.79</b>

Se ha considerado todos los pagos desde el 1 al 31 de julio y se presenta de forma semanal porque los pagos a proveedores, casi siempre, se realiza una vez a la semana y siempre dependiendo de la información de las ventas.

### 3.1.3. Presentación del flujo de caja semanal

<b>JULIO</b>					
	<b>01-08 d</b>	<b>09-15 d</b>	<b>16-22 d</b>	<b>23-31 d</b>	
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	<b>TOTAL</b>
<b>Detalle de Ingresos</b>					
Ventas	64,026.77	65,572.99	105,638.54	120,182.16	355,420.46
Alquileres	43,259.90				43,259.90
<b>Total</b>	<b>107,286.67</b>	<b>65,572.99</b>	<b>105,638.54</b>	<b>120,182.16</b>	<b>398,680.36</b>
<b>Detalle de egresos</b>					
Pago a proveedores	21,836.47	36,505.00	74,553.33	80,134.00	213,028.80
Pago planilla		26,242.42	23,317.43	15,372.53	64,932.38
Pago arrendamiento	75,428.80				75,428.80
Pago servicios	5,751.64				5,751.64
Pago de impuestos	5,912.03		7,190.00		13,102.03
Caja ventas				11,634.14	11,634.14
<b>Total</b>	<b>108,928.94</b>	<b>62,747.42</b>	<b>105,060.76</b>	<b>107,140.67</b>	<b>383,877.79</b>
<b>Saldo Neto</b>	<b>-1,642.27</b>	<b>2,825.57</b>	<b>577.78</b>	<b>13,041.49</b>	<b>14,802.57</b>
<b>Saldo Acumu</b>	<b>5,185.51</b>	<b>3,543.24</b>	<b>6,368.81</b>	<b>6,946.59</b>	<b>19,988.08</b>

Figura 13. Flujo de caja semanal, mes de julio.

### 3.1.4. Análisis horizontal del flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJAS</b>				
Macros International S.A.C.				
Del 01 al 31 de Julio				
<b>Análisis Horizontal</b>				
	<b>Según sistema</b>	<b>Lo que se debió informar</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación relativa</b>
<b>Detalle de Ingresos</b>			S/	%
Ventas	355,420.46	365,035.83	9,615.37	2.71%
Alquileres	43,259.90	43,259.90	-	0.00%
<b>Total</b>	<b>398,680.36</b>	<b>408,295.73</b>	<b>9,615.37</b>	<b>2.41%</b>
<b>Detalle de egresos</b>				
Pago a proveedores	213,028.80	211,292.42	-1,736.38	-0.82%
Pago planilla	64,932.38	64,932.38	-	0.00%
Pago arrendamiento	75,428.80	75,428.80	-	0.00%
Pago servicios públicos	5,751.64	5,751.64	-	0.00%
Pago de impuestos	13,102.03	13,102.03	-	0.00%
Caja ventas	11,634.14	5,000.00	-6,634.14	-57.02%
<b>Total</b>	<b>383,877.79</b>	<b>375,507.27</b>	<b>-8,370.52</b>	<b>-2.18%</b>
<b>Saldo Neto</b>	<b>14,802.57</b>	<b>32,788.46</b>	<b>17,985.89</b>	<b>121.51%</b>
<b>Saldo Acum</b>	5,185.51	19,988.08	37,973.97	17,985.89
			17,985.89	89.98%

Figura 14. Análisis horizontal del flujo de cajas.

### 3.2. Desarrollo de la experiencia

A continuación, explicaré el desarrollo de todas las medidas que se tomaron para llegar a la solución del problema.

Con respecto a las entradas de efectivo, como había mostrado, el hecho de que no se registrara algunas ventas realizadas con boletas y facturas manuales impactaba en el desarrollo del flujo de efectivo provocando que no se tomara en

cuenta dichas ventas, por lo tanto el saldo de los ingresos y egresos que resultaba después de hacer el reporte no demostraba datos reales.

### **3.2.1. Propuesta de mejora**

La propuesta de mejora consiste en la implementación de un procedimiento estándar para gestionar la información de ventas. Para ello se identificaron algunos factores importantes que influyeron en su desarrollo.

#### **3.2.1.1. Problema**

Existe una deficiencia en los registros de las ventas porque no se ingresan al sistema de cobranza las ventas que se realizan con comprobantes manuales.

#### **3.2.1.2. Causas**

- No se mantiene un seguimiento a los comprobantes manuales que no fueron ingresados al sistema.
- Las liquidaciones de cajas no se realizan diariamente.

#### **3.2.1.3. Objetivo**

- Tener información confiable y oportuna sobre las ventas para mantener un control sobre los ingresos de efectivo.

Para el desarrollo de la propuesta de mejora se implementó un conjunto de actividades que se desarrollaran de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 9

*Procedimiento para la información de ventas*

<b>Responsable</b>	<b>Actividad</b>	<b>Documento</b>
Cajero	Al final del turno, el cajero deberá realizar el arqueo de caja.	Cuadre de cajas
	Al cierre de caja, el cajero deberá adjuntar notas de crédito con la identificación del cliente que hizo la devolución, vouchers por el cobro con tarjetas de crédito y comprobantes manuales.	Notas de crédito Vouchers
	Ingresar el efectivo con los documentos adjuntos dentro de las bolsas asignadas por el área para luego guardarlas en la caja fuerte.	
	En caso de encontrar alguna diferencia se deberá comunicar el mismo día a la encargada de cajas	
Responsable de caja	Realizar las liquidaciones de las cajas conciliando el efectivo con las cifras que arroja el sistema de cobranza	Informe de caja diario
	Realizar el depósito del efectivo al día siguiente de realizado el cuadro de cajas.	Constancia de depósito bancario
	Presentar al área de contabilidad el informe de caja diario al día siguiente de realizado el cuadro de cajas	Informe de caja diario
	Realizar el informe de facturas y boletas manuales que no fueron ingresadas en el sistema para generar los códigos de productos que faltan y así regularizar el documento	Informe de comprobantes manuales sin código
Contabilidad	Mantener archivados los comprobantes manuales y en custodia todos los documentos que se generaron en los cuadros de caja.	
	Revisar los informes de cajas diario	Informe de caja diario
	Realizar control de los depósitos bancarios	Vouchers de depósito
	Actualizar los flujos de entradas de efectivo	
	Obtener información precisa de las entradas de efectivo para realizar el flujo de caja	

Tabla 10

*Resultados que se pretenden obtener*

<b>Mejora</b>	<b>Normativa</b>	<b>Periodo</b>
Arqueo de caja	Procedimientos de la empresa	Diario
Revisión de arqueos de caja	Funciones de asistente contable	Semanal
Realizar flujo de caja	Funciones de asistente contable	Semanal

## CONCLUSIONES

A través del estudio desarrollado en este informe se obtuvieron las siguientes conclusiones:

1. Mediante un análisis horizontal en el flujo de caja del mes de julio, mes que se tomó como ejemplo para el desarrollo de esta investigación, se pudo determinar que la gestión del efectivo que actualmente se aplica en la empresa influye directamente con los saldos resultantes entre los ingresos y egresos de efectivo. El análisis horizontal se realizó comparando las cifras entre lo que se había informado a gerencia después de recoger los datos que proporciona el sistema de cobranza con lo que se debió informar luego que se corrigieran errores en el registro de cobranza, concluyendo que existe una variación relativa de 121.51% lo que quiere decir que el saldo neto resultante al final del mes sería más del doble de lo que se informó realmente.
2. Los registros de ventas presentan una diferencia con el resumen que se obtiene de los cuadros de cajas por S/ 9,615.37 soles, monto que no se tomó en cuenta a la hora de realizar el flujo de caja semanal porque las liquidaciones de las cajas de cobranza no se realizan diariamente, lo que conlleva que no se pueda determinar con exactitud los ingresos de efectivo.
3. Los egresos para cubrir gastos del local comercial del mes de julio fue S/ 11,634.14 soles un monto que excede lo considerable, debido a que no se aplican límites ni control sobre dichos gastos. Se concluye mediante el análisis horizontal que existe una variación absoluta del -57.02% en comparación con el monto que se considera recomendable.
4. Se propuso un manual de procedimientos para el manejo de caja chica atribuyendo un monto de S/ 5.000.00 soles como fondo de caja chica, considerándolo suficiente para atender las necesidades que requiera el local comercial.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar las correcciones convenientes para las deficiencias detalladas en la tabla 7 e implementar los procedimientos que se desarrollaron entre las tres áreas implicadas en la gestión del efectivo.
2. A pesar de que se implantaron procedimientos específicos aplicables al área de cajas, se recomienda hacer un seguimiento diario de las liquidaciones de cajas para verificar que se cumpla la propuesta de mejora.
3. Se recomienda establecer un fondo de caja chica muy separado de los fondos de las cajas de cobranza para mantener un control exacto de los egresos que por consiguiente no afecte el cuadro de cajas diario y no se mantengan faltantes por regularizar.
4. Se recomienda aplicar inmediatamente el manual de procedimientos desarrollado en este informe con la finalidad de mantener un control de los egresos y sobre todo limitar los gastos a solo aquellos que sean realmente necesarios.



## REFERENCIAS

- Archenti, L. (2017). *El control interno y el manejo de efectivo en el área de caja de la empresa Hermes Transportes Blindados S.A. sucursal Huánuco – 2016* (Tesis de pregrado). Universidad de Huánuco, Huánuco, Perú.
- Carhuatanta, Z. y Gutti, E. (2014). *El cash flow y la gestión comercial en la empresa de Transportes y Servicios C&G S.A.C. de la ciudad de Trujillo en el periodo 2013* (Tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Guajardo, G. y Andrade, N. (2008). *Contabilidad financiera*. Ciudad de México, México: McGraw-Hill.
- Hirache, F. (15 de abril de 2013). El flujo de caja como herramienta financiera. *Revista Actualidad Empresarial*, (277) 5-7. Recuperado de <https://bit.ly/3dE9Y5Y>
- Hortigüela, M. y Sanchez, O. (2012). *Análisis y gestión de los instrumentos de cobro y pago*. Madrid, España: Paraninfo.
- INEI. (2018). *Indicadores de precios de la economía (Nº 12-2018)*. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1605/libro04.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1605/libro04.pdf)
- Loayza, S. y Quiñones, M. (2017). *Propuesta de mejora del control interno del efectivo para incrementar la rentabilidad en la empresa infraestructuras y construcciones Valera S.A.C. para el año 2016* (Tesis de pregrado). Universidad privada del Norte, Lima, Perú
- Mendoza, C. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.

- Patiño, A. y Graffe, A. (2013). *Evaluación del control interno del efectivo manejado en bancos de multiservicios Coinca I trimestre 2012 en Puerto Ordaz Estado de Bolívar* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Experimental de Guayana, Ciudad Bolívar, Venezuela.
- Piedra, F. (2008) *Contabilidad financiera (Vol. 1)*. Madrid, España: Delta Publicaciones.
- Villa, D. (2018). *El flujo de caja como herramienta financiera para la toma de decisiones gerenciales* (Tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.
- Villamar, E. y Vera, J. (2015). *Análisis del efectivo y equivalentes de efectivo y su impacto en la situación financiera de la empresa Especialidades Fármacos Veterinario Llaguno CÍA. LTDA. para el período 2013* (Tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador.


# ANEXOS

## Anexo 1

### Reporte de índice de similitud turnitin

Gestión del Efectivo			
INFORME DE ORIGINALIDAD			
<b>11</b> %	<b>11</b> %	<b>0</b> %	<b>4</b> %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
FUENTES PRIMARIAS			
<b>1</b>	<a href="http://www.eumed.net">www.eumed.net</a> Fuente de Internet		<b>2</b> %
<b>2</b>	<a href="http://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet		<b>2</b> %
<b>3</b>	<a href="http://repositorio.ulvr.edu.ec">repositorio.ulvr.edu.ec</a> Fuente de Internet		<b>2</b> %
<b>4</b>	<a href="http://www.gestiopolis.com">www.gestiopolis.com</a> Fuente de Internet		<b>2</b> %
<b>5</b>	<a href="http://repositorio.upao.edu.pe">repositorio.upao.edu.pe</a> Fuente de Internet		<b>1</b> %
<b>6</b>	<a href="http://www.esan.edu.pe">www.esan.edu.pe</a> Fuente de Internet		<b>1</b> %
<b>7</b>	<a href="http://cidar.uneg.edu.ve">cidar.uneg.edu.ve</a> Fuente de Internet		<b>1</b> %
<b>8</b>	Submitted to Universidad Tecnologica del Peru Trabajo del estudiante		<b>1</b> %
<b>9</b>	<a href="http://udep.edu.pe">udep.edu.pe</a> Fuente de Internet		<b>1</b> %
<b>10</b>	<a href="http://repositorio.udh.edu.pe">repositorio.udh.edu.pe</a> Fuente de Internet		<b>1</b> %

**Anexo 2**  
**Boleta manual 007-5734**

 <p><b>MACROS INTERNATIONAL S.A.C.</b></p> <p>Oficina Principal: Av. de la Marina Nº 2251 (piso 1) Urb. Pando Etapa 2 San Miguel - Lima - Lima          Sucursal: Av. Javier Prado Este Nro. 5193 Int. 11 (Local N-1 Local N-2) C.C. Plazo Camacho, La Molina - Lima - Lima          Telf.: 652-6440          Web.: www.outletshop-peru.com / E-mail.: contabilidad@outletshop-peru.com</p>	<p align="center"><b>R.U.C. 20523677439</b></p> <p align="center"><b>BOLETA DE VENTA</b></p> <p align="center"><b>0007-      Nº 005734</b></p>																																																																																																																													
Fecha: <u>01-07-2018</u> D.N.I.: <u>06 06 4941</u> Nombre: <u>RAUL RIOS SACO</u> Dirección: _____																																																																																																																														
<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr style="background-color: #f2f2f2;"> <th style="width:10%;">CÓDIGO</th> <th style="width:10%;">CANT.</th> <th style="width:60%;">DESCRIPCIÓN</th> <th style="width:10%;">V. UNIT.</th> <th style="width:10%;">IMPORTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><u>18-3747</u></td> <td><u>1</u></td> <td><u>Mesa Auxiliar Pottery</u> <u>BORN</u></td> <td><u>S/1799.90</u></td> <td><u>S/1799.90</u></td> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td colspan="3">Son: _____</td> <td style="background-color: #f2f2f2;"><b>TOTAL S/</b></td> <td><u>1799.90</u></td> </tr> </tbody> </table>		CÓDIGO	CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	IMPORTE	<u>18-3747</u>	<u>1</u>	<u>Mesa Auxiliar Pottery</u> <u>BORN</u>	<u>S/1799.90</u>	<u>S/1799.90</u>																																																																																																															Son: _____			<b>TOTAL S/</b>	<u>1799.90</u>
CÓDIGO	CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	IMPORTE																																																																																																																										
<u>18-3747</u>	<u>1</u>	<u>Mesa Auxiliar Pottery</u> <u>BORN</u>	<u>S/1799.90</u>	<u>S/1799.90</u>																																																																																																																										
Son: _____			<b>TOTAL S/</b>	<u>1799.90</u>																																																																																																																										
<p><u>Pago BU 070-102349</u> <u>3/55.00</u>      <b>OS #2</b></p> <p><b>01</b></p> <p><small>CORPORACION GRAFICA LEYU S.A.C. R.U.C.: 20600831314 SERIE 0007 DEL 5001 AL 6000 Nº AUT. 13374721023 FI. 19/03/2018</small></p> <p><u>N.C</u> <u>REF: 8071</u></p> <p><u>S/1744.90</u></p>	<p align="center"><b>CANCELADO</b></p> <p align="center">La Molina, <u>01</u> de <u>Julio</u> del 20<u>18</u></p> <p align="center">_____ <small>p. MACROS INTERNATIONAL S.A.C.</small></p> <p align="right"><b>EMISOR</b></p>																																																																																																																													

### Anexo 3

## Asiento de venta de la boleta que no se ingresó en el módulo de cobranza

MACROS INTERNATIONAL SAC										
COMPROBANTES DE 02 VENTAS CAMACHO # 95 DEL 01/07/2018										
Cuenta	Débito	Crédito	M	T/C	Código	L.Doc	Número	F.Doc.	F.Ven.	C.C. PRESUP. F.E
1213101	1,799.90		S	3.250	06064941	03	0007-000573401/07/2018	01/07/2018		
4011111		274.56	S	3.250	06064941	V	03 0007-000573401/07/2018	01/07/2018		
7011101		1,525.34	S	3.250	06064941	03	0007-000573401/07/2018	01/07/2018	1000	
-----										
Tot. S/.	1,799.90	1,799.90								
Tot.US\$:	553.82	553.82								
Hecho Por: MELIS Revisado Por: Autorizado Por: Recibido Por:										

## Anexo 4

### Módulo de cobranza

Modulo de Comercialización (000008 - Melissa Eusebio)

Mantenimientos Consultas Documentos Procesos Sistema

Movimientos de Venta -> C.C. PLAZA CAMACHO -> CAMACHO 2017 -> CAJA 2

Documento: 01 FACTURA N°: 000-0000000 NINGUNA

Fec. Emisión: 03/03/2019 Vendedor: OFICINA

Cliente:

Suspensión: Tipo de Emisión: 1 SAL - VENTA

Cod.EAN: Stock Actual: 0 Precio / Dcto: 0.000 0.000 Cantidad: 1

Agrega Quitar

Item	Cod. EAN	Descripción del Producto	Cantidad	P. Unit.	Dcto.	Sub-Total	Pares

Si cuenta con un Cupon ingrese el codigo por aca: 0.00 Imp. Neto sin Dcto: 0.00

Imp. Base	% IGV	Imp. IGV	Imp. Neto
0.00	18.00	0.00	0.00

Suspender Otro Guardar Cerrar

## Anexo 5

### Registro en bancos por los egresos

O.	Vou	Cuenta	Descripción	M.Pago	Débito	Crédito	Fecha	Concepto	C.C.	Código	Razón Social	Doc	Número	F.Emisión
		1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		5,185.51	-	01/07/2018	SALDO INICIAL						/ /
17	1	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	15,139.80	03/07/2018	PAGO DE LE/250618 PRIDE CORPORATION		20348233166	PRIDE CORPORATION S.R.L.	TR	20730-0	03/07/2018
17	2	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	16,487.50	05/07/2018	PAGO DE LE/250676 PRIDE CORPORATION		20348233166	PRIDE CORPORATION S.R.L.	TR	5213	05/07/2018
17	7	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	2,668.08	05/07/2018	PAGO FA/0002-VARIAS 4G SOURCING		20550442109	4G SOURCING SAC	TR	050718-1	05/07/2018
17	8	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	2,278.82	06/07/2018	PAGO AFP MES DE JUNIO 2018		20551464971	AFP HABITAT SA	TR	0705348	06/07/2018
17	8	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	1,493.06	06/07/2018	PAGO AFP MES DE JUNIO 2018		20157036794	AFP INTEGRA SA	TR	0705632	06/07/2018
17	8	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	282.46	06/07/2018	PAGO AFP MES DE JUNIO 2018		20551464971	AFP HABITAT SA	TR	0705862	06/07/2018
17	8	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	627.69	06/07/2018	PAGO AFP MES DE JUNIO 2018		20551464971	AFP HABITAT SA	TR	0706010	06/07/2018
17	9	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	91.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		20502664353	UNION PERUANA DE PRODUCTORES FONOGRA	TR	480102649	06/07/2018
17	10	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	19.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		10081394950	VILLANTOY ENCISO EDGAR	TR	480100277	06/07/2018
17	11	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	19.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		10081394950	VILLANTOY ENCISO EDGAR	TR	480099886	06/07/2018
17	12	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	97.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		20543400107	CONTAINER DESING S.A.C.	TR	480098225	06/07/2018
17	13	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	97.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		20543400107	CONTAINER DESING S.A.C.	TR	480098780	06/07/2018
17	14	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	406.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		20347646891	LOGISTICA INTEGRAL CALLAO S.A.	TR	480096461	06/07/2018
17	15	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	501.00	06/07/2018	PAGO DETRACCIONES PROVEEDORES		20517985971	INMOBILIARIA NAZHAO S.A.C.	TR	480097430	06/07/2018
17	16	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	1,736.38	06/07/2018	PAGO LE/2018-002 SANPLA		20421139301	SANPLA S.A.	TR	20784-0	06/07/2018
17	17	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	4,823.48	06/07/2018	PAGO LE/2018-002 SANPLA		20421139301	SANPLA S.A.	TR	20786-0	06/07/2018
17	18	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.		-	5,000.00	09/07/2018	PAGO A CTA FA/0001-215 LIVING HOME		20600989562	LIVING HOME SAC	TR	20793-0	09/07/2018

17	18	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	25,000.00	09/07/2018	PAGO A CTA FA/0001-217 LIVING HOME	20600989562	LIVING HOME SAC	TR	20793-0	09/07/2018
17	39	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	2,000.00	09/07/2018	PAGO PLANILLA DE JUNIO 2018	44316719	NATALIA MONT TONG	TR	20795-0	-----
17	19	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	5,000.00	10/07/2018	PAGO A CTA FA/F103-VARIAS MIXSPORT	20555435348	MIXSPORTS SAC	TR	100718-1	
17	16	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	33,126.00	13/07/2018	PAGO LE/2018-011 SANPLA	20421139301	SANPLA S.A.	TR	20845-0	
17	40	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	3,540.00	13/07/2018	PAGO FA/0003-2490 INNOVUS	20503278171	INNOVUS SA	TR	20834-0	13/07/2018
17	41	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	8,803.84	13/07/2018	PAGO LIQUIDACION Y VACACIONES PAUL,SUSAN	10586863	PAUL ANTONIO GALLI LOCK	TR	20836-0	13/07/2018
17	23	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	15,438.58	14/07/2018	PAGO A CTA PLANILLA JULIO 2018	10204429	MIGUEL LOPEZ LOPEZ	TR	140718	14/07/2018
17	25	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	10,433.08	16/07/2018	PAGO LE/2018-003 SANPLA	20421139301	SANPLA S.A.	TR	20845-0	16/07/2018
17	28	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	7,897.15	17/07/2018	PAGO FA/F001-1282 CONSORCIO SUR ANDINO	20519342457	CONSORCIO SUR ANDINO SAC	TR	170718-1	17/07/2018
17	42	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	28,084.59	17/07/2018	PAGO LE/170725 JAMALDO	20346899621	JAMALDO S.A.C.	TR	20855-0	17/07/2018
17	43	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	7,190.00	20/07/2018	PAGO ITAN Y TRIBUTOS DE PLANILLA ELECTRONICA	20131312955	SUPERINT. NACIONAL DE ADUANAS Y DE ADMINIST. TRIBUT. SUNAT	TR	20887-0	20/07/2018
17	31	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	23,317.43	21/07/2018	PAGO GRATIFICACION POR FIESTAS PATRIAS	000000001	VARIOS	TR	210718-1	21/07/2018
17	31	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	17,871.03	21/07/2018	PAGO FA/0002-VARIAS ARONAS	20513784727	ARONAS	TR	210720-1	22/07/2018
17	7	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	18,012.50	24/07/2018	TRANSFERENCIA AL EXTERIOR	000000001	VARIOS	DP	5237	24/07/2018
17	32	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	2,020.17	24/07/2018	DEVOLUCION DE CAJA VENTAS	09302621	YNDIRA ACEVEDO BANCES	OD	310518	31/05/2018
17	33	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	2,325.17	24/07/2018	DEVOLUCION DE CAJA VENTAS	09302621	YNDIRA ACEVEDO BANCES	TR	20913-0	24/07/2018
17	34	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	4,810.58	24/07/2018	DEVOLUCION DE CAJA VENTAS	09302621	YNDIRA ACEVEDO BANCES	TR	20915-0	24/07/2018
17	35	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	4,654.69	24/07/2018	REPOSICION DE CAJA VENTAS	09302621	YNDIRA ACEVEDO BANCES	TR	20917-0	24/07/2018
17	44	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	9,899.90	24/07/2018	PAGO LE/170718 JAMALDO	20346899621	JAMALDO S.A.C.	TR	20909-0	24/07/2018
17	36	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	81,180.44	30/07/2018	PAGO FA/FA23-VARIAS TRES PALMERAS	20208388500	TRES PALMERAS S.A.	TR	20968-0	30/07/2018
17	45	1041101	BCO.CONTIN CTA.CTE. M.N.	-	15,372.53	31/07/2018	PAGO PLANILLA DE JULIO 2018	000000001	VARIOS	TR	20996-0	31/07/2018



## Anexo 6

### Estado de Situación Financiera al 31 de julio del 2018

EMPRESA: MACROS INTERNATIONAL SAC					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE JULIO DEL 2018					
(Expresado en Nuevos Soles)					
ACTIVO	NOTAS	2018	PASIVO Y PATRIMONIO	NOTAS	2018
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Efectivo y equivalente de Efectivo	1	19,988	Sobregiros bancarios		-
Cuentas por cobrar Comerciales	2	1,648	Tributos por Pagar	8	43,889
Cuentas por cobrar Accionistas		-	Remuneraciones por Pagar	9	126,130
Otras Ctas. Por cobrar	4	563,850	Obligaciones Comerciales por Pagar	10	845,751
Existencias	3	1,953,282	Cuentas por Pagar Diversas	11	103,196
Gastos Contratados por anticipado	4	5,259	Prestamos Accionistas	10	304,632
<b>Total Activo Corriente</b>		<b>2,544,028</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>1,423,599</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Inversiones Financieras			Obligaciones Financieras	11	14,674
Inmuebles, maquinarias y equipo (Neto)	5	896,423	Prestamos a Accionistas	11	1,542,088
Cuentas por cobrar comerciales		-	<b>Total Pasivo No Corriente</b>		<b>1,556,762</b>
Activos Intangibles (Neto)	6	17,962			
<b>Total Activo No Corriente</b>		<b>914,385</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
			Capital Social	12	300,000
			Capital Adicional		-
			Reservas Legales		-
			Resultados Acumulados	12	245,400
			Resultados al 31.12.2017	12	(67,349)
			<b>Total Patrimonio</b>		<b>478,051</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>3,458,413</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>3,458,413</b>

**Anexo 7**  
**Manual de normas y procedimientos**

<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Página: 1/10</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	<b>Enero 2019</b>

**Objetivo**

El objetivo de este reglamento es determinar los controles necesarios para la buena gestión del efectivo en el área de cajas en cuanto se refiere a los egresos que se originan para satisfacer las necesidades tanto en mantenimiento del local comercial así como en la realización de una venta.

**Alcance**

Forman parte del ámbito operativo de este manual el responsable de la custodia del fondo de caja chica, el personal que autoriza y supervisa el movimiento del efectivo incluyendo el área de contabilidad, y todos aquellos que soliciten dinero para las operaciones diarias en tienda.

**Creación del fondo de caja chica**

1. Los fondos de caja chica deben ser autorizados y aprobado por el gerente general, realizando una transferencia bancaria al responsable de caja cuyo monto no debe superar los S/ 5000.00 soles.
2. El responsable de la caja chica retira el dinero para proceder a constituir el fondo de caja chica, el cual debe mantenerse en billetes y monedas de menor denominación para facilitar la atención a las necesidades de efectivo que surjan durante las operaciones diarias en tienda.

<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Página: 2/10</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	<b>Enero 2019</b>

### **Custodia del fondo de caja chica**

1. La persona responsable de los fondos de caja chica será designada por el gerente general de la empresa.
2. El custodio deberá mantener los fondos en efectivo para atender oportunamente cualquier necesidad y solicitud de salida de dinero.
3. El custodio se encargara de aplicar y cumplir todas las normas establecidas en el presente manual.
4. El custodio no deberá participar en el registro y el manejo de cuentas contables ni en ninguna otra función financiera.
5. Para reemplazar al custodio primero deberá realizar el cierre de caja y rendir cuentas al responsable de los fondos.

### **Uso y manejo de los fondos de caja chica**

1. El uso de los fondos de caja chica es única y exclusivamente para hacer frente a los gastos primarios que se pueda originar para el mantenimiento de la tienda comercial y para la realización de una venta. A continuación se exponen algunos ejemplos para el desembolso del efectivo:
  - **Movilidad:** Cuando se trata del envío de mercadería de una compra realizada por un cliente y que por alguna circunstancia no se disponga del auto que la empresa alquila para estas entregas. Además, cuando el personal realiza las compras mensuales de suministros para el mantenimiento del local y otros.

<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Página: 3/10</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	<b>Enero 2019</b>

- **Estacionamiento, peaje y combustible:** Cuando se hacen entregas de mercadería y se justifican con facturas indicando la placa del auto utilizado y/o tickets
  - **Courier:** Se justifican con facturas
  - **Útiles de limpieza y administrativos:** Se justifican con facturas
  - **Servicio de reparaciones menores del local comercial:** Se justifican con recibo por honorarios.
  - **Vales de compra y adelantos al personal:** Se justifican con una copia de la boleta de compra y los adelantos con un recibo de descuento.
  - **Refrigerios para el personal de almacén:** Se justifican con facturas siempre y cuando tenga relación con la recepción de la mercadería traída del almacén del callao y que, por cuestiones de tiempo, el personal tuviera que hacer horas extras.
2. Se utiliza el fondo de caja chica para dar adelantos al personal y para reembolsar al área de cajas algún vale compra que haya pedido el personal.
  3. Los montos como adelanto de sueldo no superarán los S/100.00 soles. Se firmara un recibo con el formato establecido para la autorización del cobro por planilla.

		<b>Página: 4/10</b>
--	--	---------------------

<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Enero 2019</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	

4. Los anticipos para la compra de suministros administrativos o limpieza serán por medio de un recibo provisional que deberá ser liquidado el mismo día antes del cierre de caja.
5. La rendición de cuentas deberá estar evidenciada por documentos originales que justifiquen el correspondiente gasto.
6. En el caso de facturas como documentos sustentatorios, se deberá tener en cuenta que cumpla con los siguientes datos:
  - Fecha.
  - Numero de factura.
  - Numero de ruc y razón social del emisor.
  - Dirección.
  - Numero de ruc y razón social de adquiriente.
  - Número de placa siempre y cuando sea facturas por combustible.
  - Descripción del bien o servicio, cantidad y monto.
  - Monto total de la factura
7. Se solicitaran los reembolsos del fondo de caja chica dentro del mes en el que ocurrieron los egresos.
8. Se solicitaran los reembolsos siempre y cuando se haya utilizado el 80% del fondo de caja asignado y se realice un informe de liquidación de caja detallando los gastos.
9. Se realizaran arqueos de caja cada quince días y arqueos sorpresivos por parte del personal de contabilidad.

<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Página: 5/10</b>  <b>Enero 2019</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	

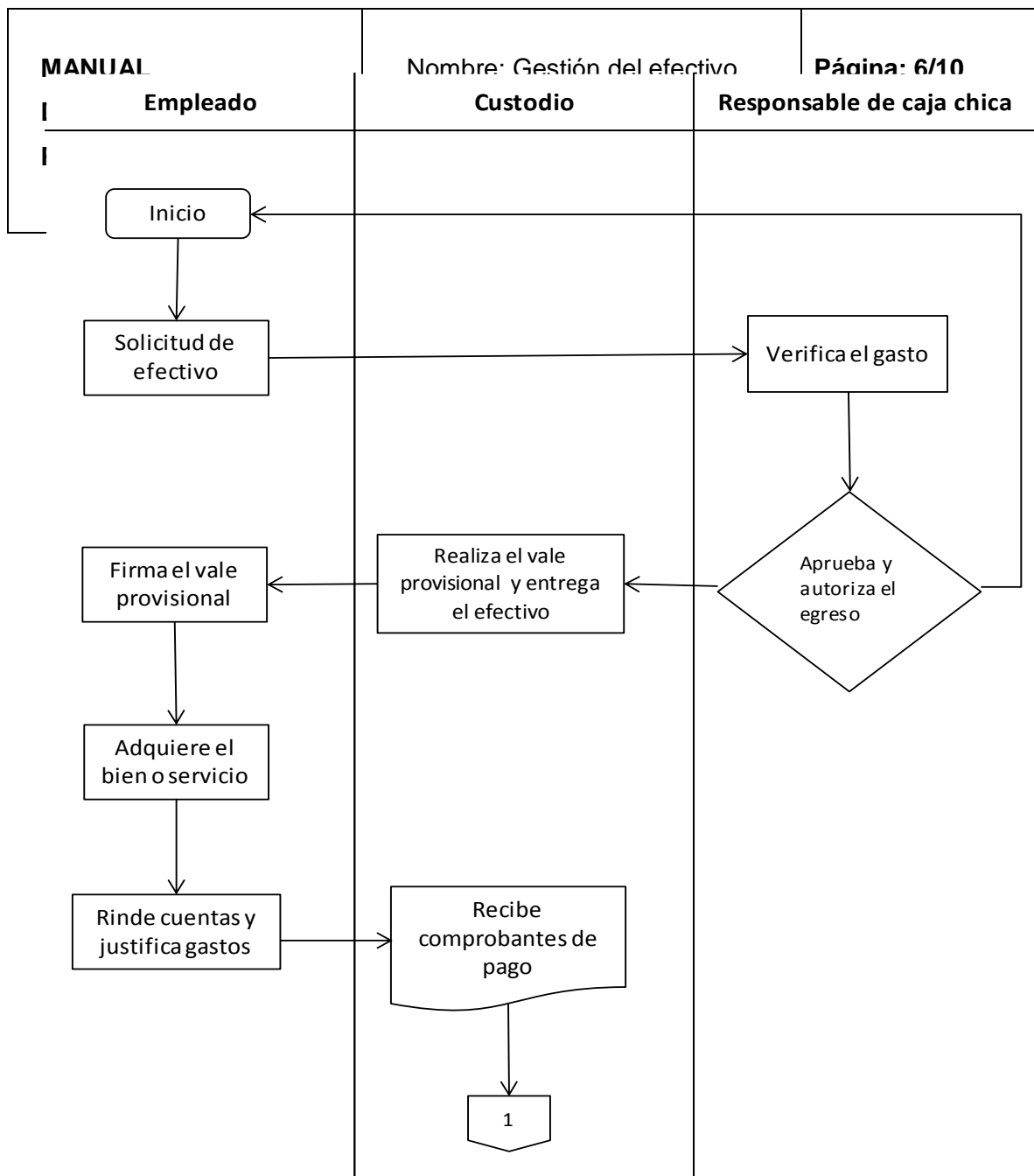
### **Prohibición sobre el uso de los fondos**

Está prohibido:

- Pago a proveedores.
- Pago con comprobantes que no cumplan con lo establecido por el reglamento de comprobantes de pago.
- Pago de horas extras realizadas por el personal.
- Adelantos de sueldo al personal de forma fraccionada.
- Utilizar los fondos de caja chica para cubrir la devolución de alguna mercadería.
- Utilizar los fondos de caja chica para cubrir faltantes en las cajas de cobranza.
- Gastos que no tengan carácter de urgencia ni gastos que no estén relacionados al giro del negocio.
- Entregar dinero como adelanto de sueldo sin la autorización de contabilidad.
- Entregar dinero al personal que mantenga pendiente cuentas por rendir.

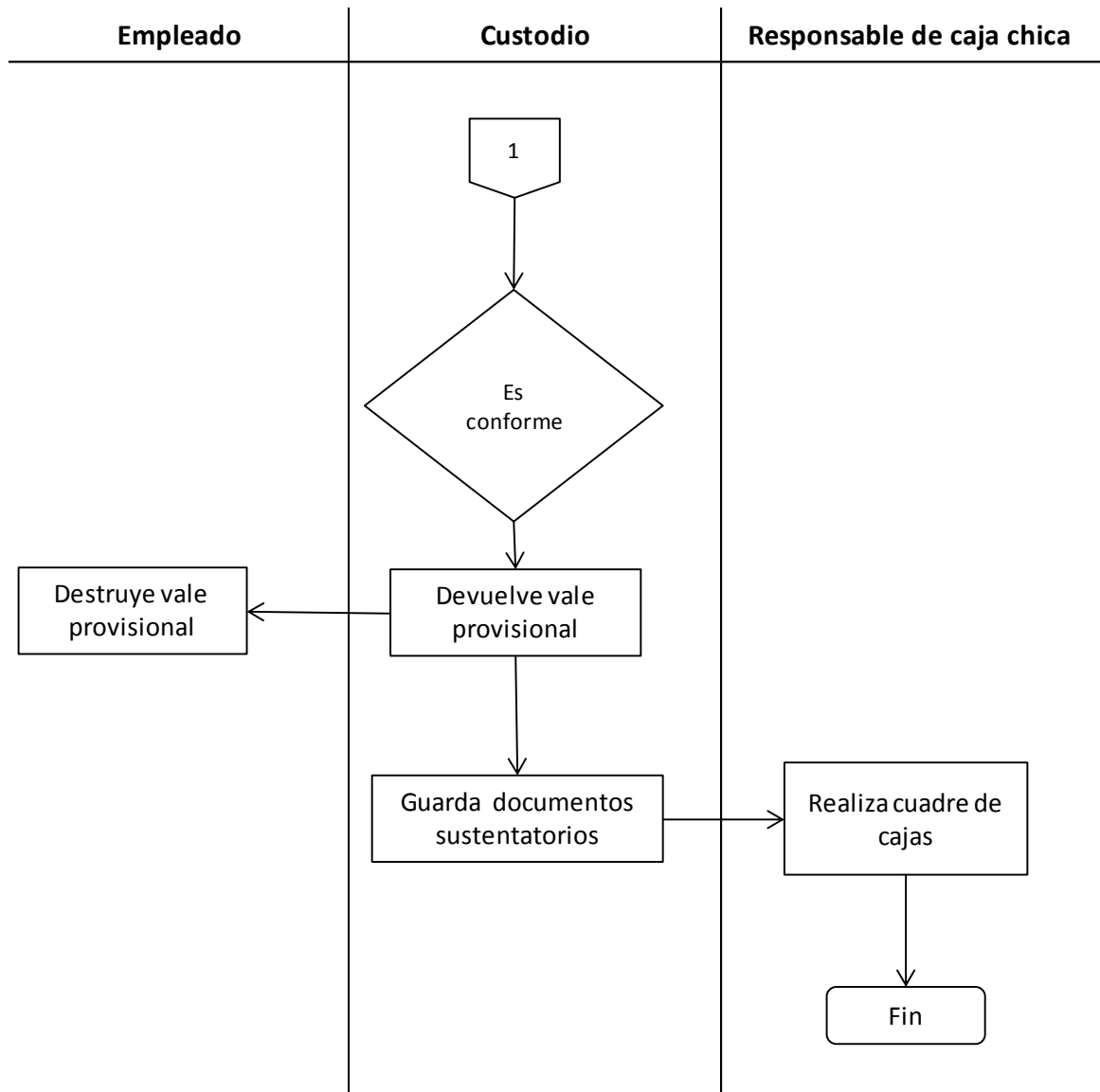
### **Responsabilidades para el manejo del efectivo**

<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Responsable</b>
1	Entregar del efectivo	Custodio de fondo
2	Elaborar reporte de gastos adjuntando los comprobantes de pago para su reembolso	Encargada de caja
3	Revisión de documentos sustentatorios	Asistente contable
4	Realizar el registro de gastos	Asistente contable
5	Autorización del reembolso	Contadora
6	Realizar la transferencia por el reembolso	Gerente general



**Diagrama de flujo del procedimiento sobre el manejo de los fondos de caja chica:**

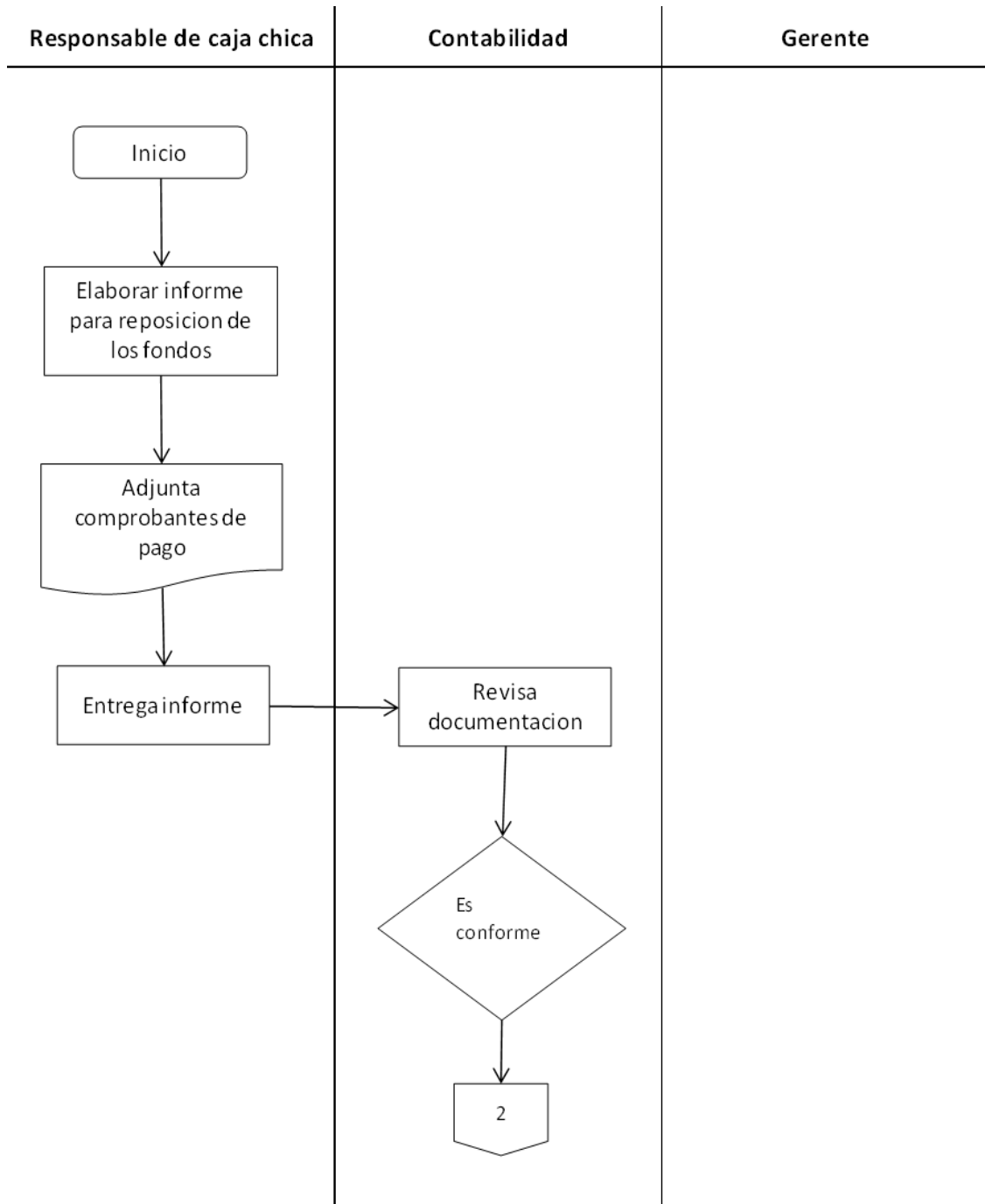
<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Página: 7/10</b>  <b>Enero 2019</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	



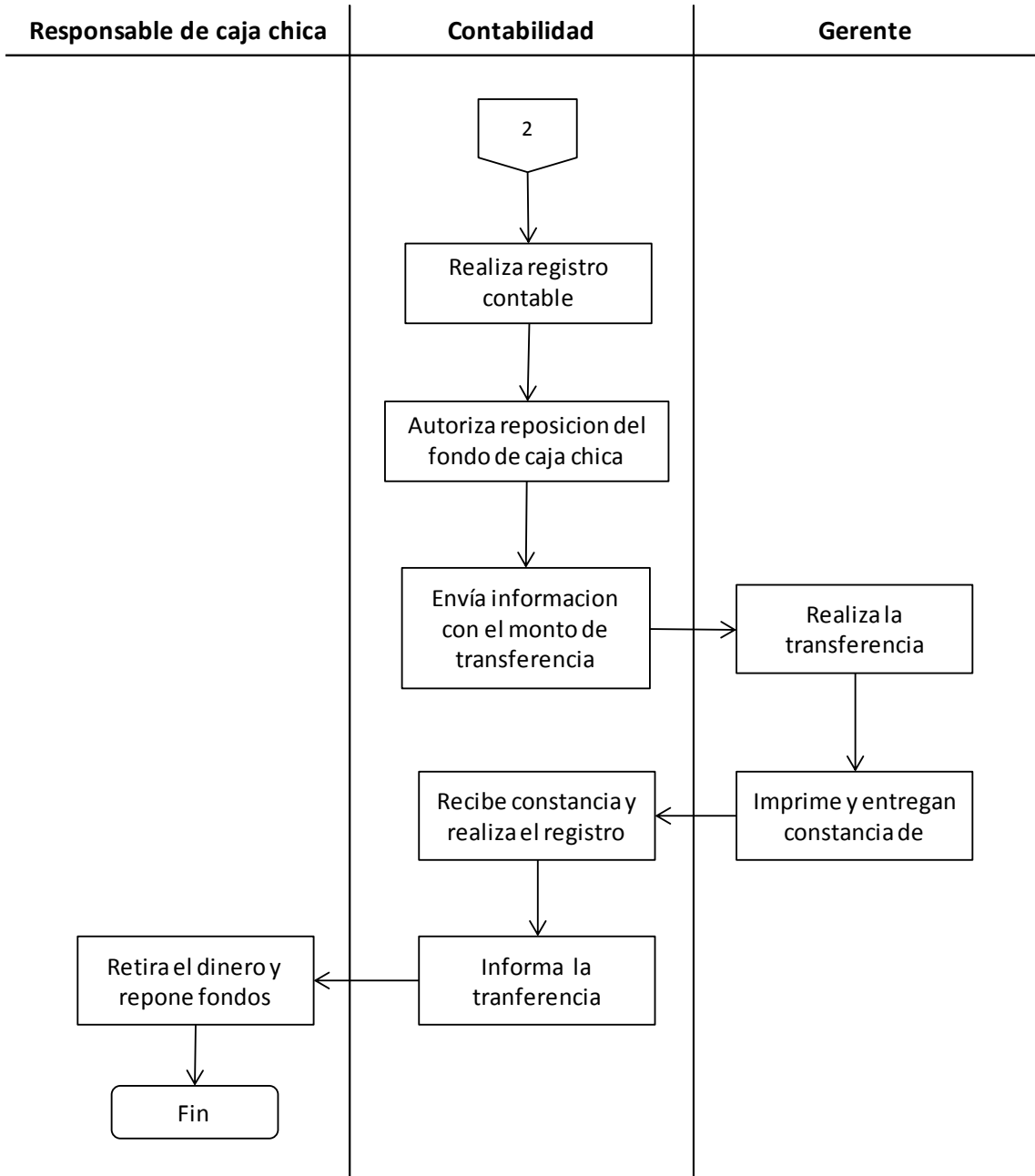
<b>MANUAL DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Nombre: Gestión del efectivo	<b>Página: 9/10</b>  <b>Enero 2019</b>
	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	



**Diagrama de flujo del procedimiento para la reposición del fondo de caja chica:**



<b>DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS</b>	Contenido: Uso y manejo de los fondos de caja chica	<b>Enero 2019</b>
-----------------------------------	---	-------------------



**Anexo 8**  
**Guia de entrevista**

---

**Gestión del efectivo en la empresa Macros  
International S.A.C.**

---

**Inicio**

**Área:**

**Persona entrevistada:**

**Cargo:**

---

## **Desarrollo del tema**

- A. ¿Por qué realizan comprobantes de pago manuales?
- B. ¿Por qué los comprobantes de pago manuales no son ingresados al sistema?
- C. ¿Por qué no se realiza un reporte de comprobantes manuales no ingresados?
- D. ¿Se realiza diariamente la liquidación de las cajas?
- F. ¿Se realiza diariamente el depósito de efectivo proveniente de las ventas?
- G. ¿Existe autorización previa de las salidas de efectivo?
- H. ¿Existe control sobre las salidas de efectivo?
- I. ¿Por qué se pagan facturas de proveedores con dinero de las cajas?
- J. ¿Los gastos son siempre justificados?