

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**EL CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN LAS
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES DE LA EMPRESA
GMV TRADING S.A.C, SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

**ACOSTA VILLANO, LILIA
CCAHUANA ARROYO, DELIA
VILLANUEVA ANTONIO, JOEL**

ASESOR: MG. GERMAN SEGURA DE LA PEÑA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ETICAS CONTABLE EN
EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS**

SETIEMBRE - 2019

**EL CONTROL INTERNO Y SU INFLUENCIA EN LAS
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES DE LA
EMPRESA GMV TRADING S.A.C, SAN JUAN DE
LURIGANCHO, 2016**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales - Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

DR. BLANCO FALCON, AUGUSTO

PRESIDENTE

CPC. VASQUEZ QUIÑONEZ, MANUEL

SECRETARIO

MG. SOTO BRITO, HERNAN

VOCAL

FECHA: 28/08/2017

Dedicatoria

A nuestros padres, por habernos formado con el espíritu positivo de buenos valores, y a todas nuestras familiares por su apoyo y comprensión; sin los cuales hubiera sido imposible culminar nuestros estudios exitosamente.

Agradecimientos

A Dios por darnos la fuerza y sabiduría en este largo camino de realizar nuestros sueños.

A nuestras familias, por el constante apoyo brindado a lo largo de nuestra carrera profesional.

A nuestros profesores, por los conocimientos y experiencias brindadas en clases y en asesorías.

Al Gerente General de la empresa GMV Trading SAC, por habernos permitido realizar esta investigación, lo que ha hecho posible se concrete el siguiente trabajo.

Resumen

El presente trabajo de investigación “El control interno y su influencia en las cuentas por cobrar comerciales de la empresa GMV Trading S.A.C, San Juan de Lurigancho, 2016”, tiene por finalidad evaluar las cuentas por cobrar comerciales fijando las responsabilidades pertinentes de los créditos otorgados a los clientes y poder mejorar y establecer procedimientos y políticas de cobranzas, para todo ello el responsable de dicho departamento planteará soluciones que mejore directamente dicha área.

Nuestro trabajo de investigación, tiene como propósito mejorar dicho sistema de control interno con la Implementación y cumplimiento de políticas, normas y procedimientos que permitirá mejorar el nivel de cobranza, respetando las fechas establecidas de los créditos otorgados y la supervisión de la cartera de clientes que permitirá cumplir con nuestros propósitos.

Está propuesta permitirá un mejoramiento en el sistema de control de las cuentas por cobrar comerciales, conocer acerca del manejo de las cobranzas de la empresa en estudio, lo que nos permitirá conocer la ausencia de un monitoreo constante, eficiente y eficaz que pudiera permitir alcanzar satisfactoriamente los objetivos.

Palabras clave: control interno, cuentas por cobrar comerciales

Abstract

The present investigation work "The internal control and its influence in the accounts receivables commercial of the company GMV Trading SAC, San Juan de Lurigancho, 2016", has for purpose to evaluate the accounts receivable commercial fixing the pertinent responsibilities of the credits granted to the clients and to be able to improve and to establish procedures and policies of collections, for all this the person in charge of said department will propose solutions that directly improve this area.

Our research work aims to improve this internal control system with the implementation and compliance of policies, rules and procedures that will improve the level of collection, respecting the established dates of the loans granted and the supervision of the client portfolio It will allow us to fulfill our purposes.

This proposal will allow an improvement in the system of control of commercial accounts receivable, learn about the handling of collections of the company under study, which will allow us to know the absence of a constant, efficient and effective monitoring that could allow to reach satisfactorily the objectives.

Keywords: internal control, commercial accounts receivable

Tabla de Contenidos

Caratula	
Dedicatoria -----	iii
Agradecimiento -----	iv
Resumen -----	v
Abstract -----	vi
Tabla de Contenidos -----	vii
Introducción -----	ix
1. Problema de Investigación -----	1
1.1. Descripción de la Realidad Problemática -----	1
1.2. Planteamiento del Problema-----	2
1.2.1. Problema General-----	2
1.2.2. Problemas Específicos-----	2
1.3. Casuística-----	2
2. Marco Teórico-----	7
2.1. Antecedentes -----	7
2.1.1. Internacionales-----	7
2.1.2. Nacionales -----	9
2.2. Bases Teóricas-----	12
2.2.1. Control Interno -----	12
2.2.1.1. Definición -----	12
2.2.1.2. Objetos de Control Interno -----	12
2.2.1.3. Elementos de Control Interno -----	13

2.2.1.3.1. Ambiente de Control-----	13
2.2.1.3.2. Evaluación de Riesgos-----	15
2.2.1.3.3. Procedimientos-----	16
2.2.1.3.4. Supervisión-----	17
2.2.1.3.5. Informática y Computación-----	17
2.2.2. Cuentas por Cobrar-----	19
2.2.2.1. Definición-----	19
2.2.2.2. Clasificación-----	20
2.2.2.3. Cuentas Incobrables-----	21
2.2.2.4. Cuentas por cobrar y flujos de efectivos-----	22
2.2.2.4.1. Manejo de las Cuentas por Cobrar-----	23
2.2.2.5. Procedimientos de Cobranzas-----	25
2.2.2.5.1. Políticas de Cobranza-----	26
2.2.2.6. Factura Negociable-----	28
2.2.2.7. Norma Internacional de Contabilidad N° 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición-----	29
2.2.2.8. Norma Internacional de Información Financiera N° 9 Instrumentos Financieros-----	32
2.2.2.9. Reglamento de la ley del Impuesto a la Renta (Artículo 21 Inciso f numerales 1 y 2; Inciso g numeral 1)-----	36
3. Alternativas de Soluciones-----	38
3.1. Alternativa de Solución-----	38
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice	

Introducción

El trabajo que presentamos a continuación tiene la finalidad de evaluar el control interno en las cuentas por cobrar comerciales de la Empresa GMV Trading SAC, ubicada en la ciudad de Lima, distrito de San Juan de Lurigancho, en busca del mejoramiento y una buena gestión, durante el ejercicio gravable 2016.

Por ello vamos a evaluar el área de cuentas por cobrar comerciales fijando las responsabilidades pertinentes de los clientes de los créditos otorgados y poder mejorar y establecer procedimientos y también políticas de cobro, para todo ello el responsable de dicho departamento planteará soluciones que mejore directamente el sistema contable, de la Empresa GMV Trading SAC, ubicado en la ciudad de Lima, distrito de San Juan de Lurigancho.

La Implementación y cumplimiento de políticas, normas y procedimientos brindan una efectiva recuperación de las deudas incobrables con la implementación de un sistema de control COSO, por lo tanto, las organizaciones requieren de ello para la regularización de los procesos que deben seguir y se debe considerar en la gestión de la empresa.

Gracias al trabajo realizado se podrá conocer acerca del manejo de las cobranzas de la empresa en estudio, lo que nos permitirá conocer la ausencia de un monitoreo constante, eficiente y eficaz que pudiera permitir alcanzar satisfactoriamente los objetivos.

De la recopilación de información y evaluación del control interno, se evidenció que no existe un área de créditos y cobranzas de la Empresa GMV Trading SAC, no realizan procedimientos internos, no realizan monitorios constantes y no cuentan con un personal fijo y por lo consiguiente no está siendo capacitada para afrontar responsabilidades de manera eficiente, la evaluación crediticia al cliente se realiza de manera deficiente al momento de otorgarle el

crédito, existen políticas de cobranza, pero no las más adecuadas, lo que da como resultado que no existan controles de carácter preventivo que verifiquen el buen cumplimiento de los objetivos.

Por lo tanto, proponemos que la empresa tenga personal fijo y estable para esta área, con los conocimientos necesarios, a objeto que los cobros aumenten y se reduzca los clientes morosos y se trabaje eficientemente en las cobranzas, lo que será beneficioso para la empresa. El trabajo de suficiencia profesional está estructurado de la siguiente manera:

1. Problema de la Investigación, Descripción de la Realidad problemática, Planteamiento del Problema, Casuística.
2. Marco Teórico, Antecedentes, Bases Teóricas.
3. Alternativas de Solución, Conclusiones y Recomendaciones.
4. Referencias y Apéndice.

1. Problema de la Investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

La empresa GMV Trading SAC cuenta con nueve años en el mercado; inicia sus actividades en el año 2008, dedicándose a la actividad económica de prendas de vestir en algodón. Su domicilio fiscal se encuentra ubicado en Mz. Ñ 3C Lt.4 Asoc. Viv. Bellas Artes en el Distrito de San Juan de Lurigancho – Lima.

MISIÓN. - la Empresa GMV Trading SAC tiene como misión diseñar y producir prendas de vestir de la más alta calidad de acuerdo a los gustos y tendencias del mercado, logrando plena satisfacción de sus clientes.

VISIÓN. - es ser reconocido como una empresa líder en confección de prendas de vestir de alta calidad. Los valores con los que cuenta son: respeto, honestidad, responsabilidad, lealtad, calidad del servicio y puntualidad.

La Empresa GMV Trading SAC, no tiene un sistema de control interno, por lo tanto, los niveles de dirección y administración no cuentan con esta herramienta útil de gestión. Esta empresa comparte domicilio fiscal con otras dos empresas que son propiedad de los hermanos del representante Legal, las que también se dedican al mismo rubro de la empresa en estudio, actualmente ninguna de las organizaciones lleva sus ingresos por separado, ya que debido a la falta de liquidez se realizan préstamos internos para cubrir sus obligaciones.

Es decir, todo el dinero que ingresa a cada una de ellas, es considerado como un todo y utilizado por la empresa que necesite cubrir una obligación, debido a ello, no manejan un departamento de créditos y cobranzas. Esta labor es desempeñada por el propietario mismo de la empresa, que por temor a perder clientes no exige el cumplimiento de los plazos establecidos con los mismos. Esta situación ocurre en todos los procesos, por lo cual, la empresa carece de una gestión eficiente en el

control interno y ello trae consigo diferencias en la declaración, aplicación de técnicas, procedimientos administrativos, financieros y tributarios, por el cual los riesgos aumentan al no utilizar un buen control interno, no se facilita la información, la comunicación ni el monitoreo de actividades de cobranzas.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Problema general

¿En qué medida el control interno influye en las cuentas por cobrar comerciales en la empresa textil GMV Trading SAC, San Juan de Lurigancho, 2016?

1.2.2. Problemas Específicos

¿En qué medida el ambiente de control interno influye en las cuentas por cobrar comerciales en la empresa textil GMV Trading SAC, San Juan de Lurigancho, 2016?

¿Cómo son los procedimientos del control interno y su impacto en las cuentas por cobrar comerciales en la empresa textil GMV Trading SAC, San Juan de Lurigancho, 2016?

¿En qué medida de Riesgos de control Interno influyen en las políticas de crédito y cobranza de la empresa textil GMV Trading SAC, San Juan de Lurigancho, 2016?

1.3. Casuística

La empresa textil GMV Trading SAC, fue fundada el 13 de noviembre del año 2008, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA, dedicada a la fabricación y comercialización de prendas de vestir, en el periodo 2016 se pudo evidenciar deficiencias en el cobro de los créditos otorgados a sus clientes, lo que es motivo del presente trabajo de investigación.

De acuerdo a nuestro análisis se pudo evidenciar las siguientes deficiencias:

Las actividades de la cobranza son realizadas por el Gerente General que, al realizar otras funciones, no le da importancia y el tiempo necesario para llevar un adecuado

seguimiento de los vencimientos de las deudas de los clientes.

La falta de control, seguimiento y análisis en las cobranzas hace que la información contable que revelan en el estado de situación financiera en el rubro de activo corriente, cuentas por cobrar comerciales netas, no sea la correcta, puesto que existen deudas correspondientes a periodos anteriores, el rubro, cuentas por cobrar comerciales que está compuesta por S/ 48,920.00 que pertenecen al periodo 2015, no han sido provisionados como cobranza dudosa y castigo correspondiente; las cuentas por cobrar comerciales con crédito vencido al periodo 2016 ascienden a S/ 67,675.00 que todavía no están provisionado y S/. 159,782.00 con crédito por vencer. **(Ver Apéndice D).**

La empresa GMV Trading SAC, no tiene políticas y procedimientos para otorgar los créditos a los clientes.

GMV TRADING S.A.C
Estado de Situación Financiera
Al 31.12.2016
(Expresado en Soles)

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	8,092	Sobregiro Bancarios	0
Cuentas por cobrar comerciales y	276,377	Tributos por pagar	49,097
Materia Prima	533,929	Cuentas por pagar diversas	87,166
Materiales Auxiliares Suministros y repuestos	109,398	Obligaciones Financieras	117,924
Gastos diferidos	31,259	Otras Cuentas por Pagar Diversas	298,231
Total Activos Corrientes	959,054	Total Pasivos Corrientes	552,419
Activos No Corrientes		Pasivos no Corrientes	
Propiedades, Planta y Equipo	0	Obligaciones Financieras	0
Propiedades de Inversión	0	Total Pasivos no Corrientes	0
Inmueble Maquinaria Equipo	191,730	Total Pasivos	552,419
Depreciación acumulada	-178,189	<u>Patrimonio</u>	
Total Activos No Corrientes	13,542	Capital Emitido	246,995
		Resultados Acumulados	90,265
		Resultado del ejercicio	82,917
		Total Patrimonio	420,177
Total Activos	972,596	Total Pasivos y Patrimonio	972,596

GMV TRADING S.A.C
Estado de Resultados
Al 31.12.2016
(Expresado en Soles)

Ventas Netas (ingresos operacionales)	1,964,713
Otros Ingresos Operacionales	0
Total de Ingresos Brutos	1,964,713
Costo de ventas	-1,686,842
Utilidad Bruta	277,871
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	-156,118
Gastos de Venta	0
Provisione del Ejercicios	-6,591
Utilidad Operativa	115,162
Resultados antes de Participaciones,	115,162
Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	
Participaciones	
Impuesto a la Renta	32,245
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	82,917

Las Cuentas por cobrar comerciales pendientes de 01 de enero al 31 de diciembre del 2016 tiene un importe de S/ 52,304.00 con crédito vencido, con un rango de 100 a 300 días de atraso en pago, esto está directamente relacionado con la falta de seguimiento, asimismo se pudo evidenciar que los retrasos también se deben a que no se provisionaron dentro de la política de cobranza de la empresa.

En el siguiente cuadro se muestra el comportamiento de los días de atraso en las cobranzas al cierre del 2016.

CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2016						
F.EMISION	RUC	FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	DIAS VENCIDOS	CONDICIONES DE PAGO	SALDO
09/10/2015	20517769763	001-002587	08/12/2015	-389	60	S/. 22,544
30/11/2015	20100199158	001-002651	30/12/2015	-367	30	S/. 26,376
15/02/2016	20511416877	001-002683	16/03/2016	-290	30	S/. 27,052
28/01/2016	20100199158	001-002672	28/03/2016	-278	60	S/. 14,202
23/06/2016	20100199158	001-002757	22/08/2016	-131	60	S/. 2,601
23/06/2016	20100199158	001-002758	21/09/2016	-101	90	S/. 8,448
30/06/2016	20136441362	001-002775	08/10/2016	-84	100	S/. 1,098
01/09/2016	20348511824	001-002810	16/10/2016	-76	45	S/. 802
01/09/2016	20348511824	001-002816	16/10/2016	-76	45	S/. 35
17/07/2016	20136441362	001-002780	25/10/2016	-67	100	S/. 2,422
22/07/2016	20136441362	001-002806	30/10/2016	-62	100	S/. 4,426
25/08/2016	20136441362	001-002807	23/11/2016	-38	90	S/. 2,740
10/09/2016	20136441362	001-002845	09/12/2016	-22	90	S/. 2,920
25/10/2016	20511416877	001-002871	09/12/2016	-22	45	S/. 927
10/11/2016	20348511824	001-002890	09/01/2017	9	60	S/. 15,191
25/09/2016	20136441362	001-002859	03/01/2017	3	100	S/. 1,596
19/12/2016	20523101057	001-002909	03/01/2017	3	15	S/. 23,896
20/12/2016	20523101057	001-002910	04/01/2017	4	15	S/. 2,568
25/11/2016	20511416877	001-002892	09/01/2017	9	45	S/. 14,582
02/12/2016	20348511824	001-002894	16/01/2017	16	45	S/. 12,802
08/12/2016	20348511824	001-002896	22/01/2017	22	45	S/. 22,825
16/12/2016	20511416877	001-002899	30/01/2017	30	45	S/. 18,329
31/10/2016	20136441362	001-002873	08/02/2017	39	100	S/. 8,420
03/11/2016	20136441362	001-002885	11/02/2017	42	100	S/. 3,076
18/11/2016	20136441362	001-002893	26/02/2017	57	100	S/. 2,524
30/12/2016	20100199158	001-002911	28/02/2017	59	60	S/. 8,790
30/12/2016	20100199158	001-002912	28/02/2017	59	60	S/. 12,438
30/11/2016	20136441362	001-002898	10/03/2017	69	100	S/. 12,746
						S/. 276,377

2. Marco Teórico

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Posso, (2014), Realizó la Investigación, *Diseño de un Modelo de Control Interno en la Empresa Prestadora De Servicios Hoteleros Eco Turísticos Nativos Activos Eco Hotel la Cocotera, que Permitirá el Mejoramiento de la Información Financiera 2014*, Universidad de Cartagena Colombia. Dicha investigación llegó a las siguientes conclusiones:

El control interno en una empresa es muy importante que permite obtener una información administrativa, que facilita evidencia y confiabilidad en el procedimiento de información financiera y económica de la empresa y conocer, si se está cumpliendo con las normas, para mejorar en las comunicaciones entre los distintos departamentos de una empresa.

El control interno no es la solución indetectable a la inestabilidad que pueden aparecer en el crecimiento de la empresa, pero facilita la probabilidad de calmar las impresiones que se pueden presentar; una información valiosa y primordial para la gestión administrativa y contablemente de la empresa que se desarrolló el estudio, se vincula con la confianza y fiabilidad de sus estados contables, con la claridad y razonablemente de sus sistemas informáticos interno, con eficiencia, eficacia operacional y con la posibilidad de fraudes.

Si bien es cierto, que ninguno sistema de controles internos, por más resumido y ordenado que sea, pueden garantizarnos un mejor cumplimiento de las metas, los autores buscan con el trabajo brindar a las compañías prestadoras de servicios hoteleros eco y turísticos nativos activos eco hotel la cocotera, una seguridad razonable para que el objetivo se logre

Segovia, (2011), realizó la investigación: *Diseño e Implementación de un Sistema de Control Interno para la Compañía Datugourmet CIA LTD*, Universidad Central del

Ecuador, la Investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

Cuando no se tiene una separación de funciones en las distintas áreas de cada empresa se genera una reiteración de obligaciones y en determinados sucesos, la productividad inadecuada en los mencionados. Los colaboradores son un medio fundamental en una administración de los sistemas de controles internos, lo cual es de necesidad primordial al grado de obligación del colaborador y así cumplir las labores asignadas de forma muy efectiva.

La empresa Datugourmet Cía. Ltda. Señala en el sector económico, que muestra mayores posibilidades de crecimiento, requisito importante que se exige para una buena constitución de los sistemas de controles internos y obtener la verificación de sus desarrollos ejercidos en las unidades técnicas y administrativas.

López, (2011). *Evaluación de las Cuentas por Cobrar de las marcas LG Y Philips en la empresa electrónica y computación Intraher, C.A.* Universidad Nacional Experimental de Guyana, la presente Investigación Concluyó en:

El control Interno en una organización constituye una pieza primordial para certificar la capacidad y eficiencia económica en las ejecuciones operacionales en las mismas, proporcionando el verdadero cumplimiento de sus funciones, obligaciones y actividades ya establecidas.

Por lo tanto, una empresa que carezca de dicho sistema, arriesga su crecimiento e impide la continuidad de la misma; por el hecho de no poseer un instrumento para eliminar o disminuir dentro de la organización las deficiencias y debilidades que pudieran existir en torno al sistema.

Castillo, (2012), realizó la investigación, *Evaluación Financiera de la Liquidez en las Empresas Distribuidoras de Productos Farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo*, Universidad de San Carlos de Guatemala. La presente Investigación Concluyó en:

La Gestión Administrativa de lo Disponible de la Empresa depende de la gerencia el tener una buena planificación moderna y estratégica, que permita obtener y que se

debe incluir en la administración competente en todos los recursos de la empresa, hay que tener en cuenta la liquidez de la organización con mayor intensidad en los inventarios y en las cuentas por cobrar comerciales.

2.1.2. Nacionales

Avilés, (2016), realizó la investigación, *Incidencia del Control Interno en la Fiabilidad y Relevancia de la Situación Financiera y Económica de la Empresa Comercial Servicios Y Suministros S.A.C Ejercicio 2014*, Universidad Nacional de Trujillo la Investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

En el ejercicio 2014, la Empresa Comercial Servicios y Suministros S.A.C. *debidamente constituida, implementó un sistema de control interno financiero, administrativo y operativo, en el cual le permitió obtener los resultados detallados, fiables y relevantes del EEFF.*

Con apoyo de su Gerente, personal de contabilidad y asesoría de Auditoría interna se establecieron políticas como medida de control financiero, los cuales permitieron el control de los flujos de efectivo, bienes patrimoniales, gastos de personal, rotación de inventarios, entre otros, permitiendo contar con la información financiera y económica de forma oportuna.

El uso de políticas financieras ha permitido que la Empresa Comercial Servicios y Suministros S.A.C, cuente con una situación financiera y económica con mejores indicadores financieros de liquidez, solvencia y rentabilidad que el ejercicio precedente.

El control interno implementado permitió a la Empresa Servicios y Suministros S.A.C, identificar y administrar los riesgos financieros, administrativos y operativos, lo que permite obtener información financiera fiable y relevante, contribuyendo al beneficio de una mejor gestión y una situación financiera económica favorable para la empresa.

Vera, (2013), realizó la investigación: *Implementación de política y procedimiento de*

Control Interno en la Empresa de Sistema Financiero en Estado de Liquidación
Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

Las prioridades de las empresas son: los controles contables, no se aplican las políticas que generen un ambiente favorable, no existe organigramas del personal ni manual de funciones que orienten la labor de los trabajadores.

Rodríguez, (2013), realizó la investigación: *Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Efecto en la Rentabilidad de la Empresas de Distribución en la Ciudad de Huacho*, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión, Investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

Si realizan una adecuada gestión de cobranzas, entonces tendrán un mejor efecto en la rentabilidad de las empresas en la ciudad de Huacho.

Si determinamos adecuadamente los mecanismos de créditos otorgados y obtener un conjunto en las cuentas por cobrar, se tendrá mejor efecto en la gestión de las empresas en la ciudad de Huacho.

Si se efectúa de forma adecuada las políticas de crédito y cobranzas vinculadas a la administración de los cobros de las cuentas morosas, tendrán una mejor situación económica las compañías de la ciudad de Huacho.

Si aplicamos procedimientos con eficiencia, eficacia y liquidez en la administración de las cuentas por cobrar, la empresa tendrá mejor resultado en la ganancia y al igual las empresas de distribución en el distrito de Huacho.

Loyola, (2016), realizó la investigación: *Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Comerciales de Agroquímicos* en la ciudad de Trujillo, Universidad Nacional de Trujillo, la Investigación llegó a las siguientes principales conclusiones:

La situación económica de la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L muestra una

tendencia desfavorable por los años 2013 y 2014 , con bajas utilidades debido a que el volumen de ventas han disminuido sustantivamente , lo cual se deriva de una utilidad operativa desfavorable y con un flujo de ingresos financieros y de gastos financieros que no compensan los resultados óptimos , por ello el porcentaje de utilidad antes de impuesto sobre ventas es en el primer año 2.89% y en el siguiente 0.12 % respectivamente.

En la administración de las cuentas morosas, se muestra una incidencia importante en la liquidez de las compañías comerciales de agroquímicos, representada para este caso por la Empresa Agropecuaria Chimú SRL debido que carece de política de créditos, la cual es manejable dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar por el prestigio.

Agropecuaria Chimú SRL, no tiene una dirección de cobro, consta, aunque la fecha pactada o acordada para el cobro de los clientes está entre 15 y 30 días, la realidad indica que los clientes demoran en cancelar su deuda mucho más tiempo de lo acordado. A mayor tiempo transcurrido conlleva a que se provisione estas cuentas como de cobranza dudosa y con el tiempo pueden convertirse en incobrables perjudicando la liquidez y rentabilidad para la empresa.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Control Interno

2.2.1.1 Definición

González, Aguilar y Serrana. (2010), Consideran que: El control interno contiene un Plan de Organización de una empresa, donde están acordados métodos y medidas de coordinación para proteger sus activos, verificaciones de corrección y confiabilidad de sus datos contables, impulsar la eficiencia operacional y la incorporación de las políticas gerenciales establecidas, un control interno va más allá de lo relacionado con áreas de contabilidad y finanzas. (p. 6-7).

Vanstapel. (2004), define que el control interno es un proceso integral dinámico que se adapta constantemente a los cambios que enfrenta la organización. La gerencia y el personal de todo nivel tienen que estar involucrados en este proceso para enfrentarse a los riesgos y para dar seguridad razonable del logro de la misión de la institución y de los objetivos generales. (p. 6).

2.2.1.2 Objetos de Control Interno

Estupiñán (2006), define que el objetivo del control interno comprende el plan de organización y el conjunto de métodos y procedimientos que aseguren que los activos están debidamente protegidos, que los registros contables son fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolla eficazmente, según las directrices marcadas por la administración. Los objetivos básicos del control interno son:

- Proteger los activos y salvaguardar los bienes de la institución.
- Verificar la razonabilidad y confiabilidad de los informes contables y administrativos.
- Promover la adhesión a las políticas administrativas establecidas.
- Lograr el cumplimiento de las metas y objetivos programados. (p.19).

Marthans. (2007), el objetivo es la Obtención de Información correcta y segura: La información regular, completa y efectiva, es base primordial para desarrollar cualquier

negocio, en ella se encuentran decisiones que serán tomadas en cuenta y con programas normativos de las actividades futuras. Al no tener un control interno adecuado no será posible contar con una información exacta y efectiva e impedirá asegurar un control por su ligereza. Vale precisar de una información parcial o fraccionada a tiempo, que a una completa.

La seguridad de los Activos del Negocio: El objetivo fundamental del control interno es proteger los intereses del negocio. Como el prospecto AICPA, que fue publicado por el Instituto Americano de Contadores. La evaluación usual de los estados financieros tendiente a la expresión de una opinión, el objetivo no es ofrecer seguridad de mostrar los desfalcos u otras anomalías, así se presente frecuentemente.

Un negocio bien organizado, el descubrimiento de tales anomalías resulta similar y confiar principalmente en un sistema de mantenimiento adecuado de contabilidad con el control interno adecuado.

La Promoción de Eficiencia de Operaciones: Apareció como un Sub- producto del control interno, en la actualidad es un objetivo de gran interés de principales negociadores, atentos en desarrollar producciones de sus empresas, existen estudios detallados del control interno como medio para el descubrimiento de desperdicios de tiempo y de materiales.

Los elementos de la organización, la adecuada planeación y cumplimiento de los procedimientos internos, los requisitos propios de la contratación de personal y la supervisión constante hacen del control interno, el instrumento principal donde la administración de negocios obtiene información apropiada, protege su patrimonio y mejora su eficiencia. (p. 258-259).

2.2.1.3 Elementos de Control Interno.

2.2.1.3.1 Ambiente de Control.

Fonseca. (2011), define al ambiente de control es una membrana invisible que envuelve a toda la organización. En cuyo interior se funden a tributos individuales,

integridad y valores éticos, competencia y otros factores que los empleados necesitan para llevar sus actividades de control.

En consecuencia, el control es una línea prioritaria de defensa en la organización para aplacar riesgos, un control sólido brinda seguridad hacia el exterior, ya que es un instrumento que trabaja conscientemente con las personas de manera concreta respetando las leyes, regulaciones y normas internas establecidas por la empresa.

Sus características más destacadas son:

El ambiente de control ejerce influencia en el diseño de las actividades y en la determinación de sus objetivos y evaluación del riesgo, al igual que tiene repercusión en el resto de componentes de la estructura de control interno. También, la influencia se extiende a los sistemas y su funcionamiento.

La cultura organizacional trabaja a conciencia con el personal competente y calificado quienes transmitirán el sentido de integrar y concientizar sobre el control en un alto nivel de un ambiente de inspección organizado.

El ambiente de control establece políticas y procedimientos, haciendo hincapié en los valores compartidos y en el trabajo en equipo para lograr los objetivos de la organización. (p. 51-52).

Mantilla. (2013), define al ambiente de control como la postura de la gerencia frente al control interno, muestra paradigmas para la empresa generando conciencia en sus colaboradores y el personal.

También sustentan componentes del control interno el cual genera medidas de disciplina y organización, integran valores éticos a los colaboradores de la empresa dando así un ambiente de control con buena influencia para establecer los objetivos valorando los riesgos. Así como en su diseño, sino también la manera cómo opera en la práctica. (p.7).

2.2.1.3.2 Evaluación de Riesgos

De la Peña (2011), define Riesgo de Control, al cliente que trabaje con un sistema de control interno que no detecte o rectifique los errores y no prevenga los riesgos, que estarían evaluados mediante conocimiento y comprobación de pruebas. Cuanta mayor confianza se da en los controles internos incorporados, serán mínimos los riesgos de control, opuesto a esto si disminuye el grado de confianza, incrementa y se presenta los riesgos.

No detectar el riesgo o un error existente es el riesgo de no detección, el cual está directamente vinculado con la auditoria y sus procedimientos. (p.49).

Vizcarra (2007), define que La evaluación de riesgo resulta ser uno de los rubros más complejos y peligrosos que tiene una organización y que demanda muchísimo cuidado.

El mecanismo que tiene el auditor para determinar, si esta cuenta es de especial cuidado en la empresa bajo examen, lo constituye la aplicación de pruebas analíticas y entre ellas el análisis horizontal o la aplicación del indicador de gestión denominado(La rotación de las Cuentas por cobrar o el periodo promedio de cobros), este indicador por ser una comparación entre la cifra de ventas o ingresos que aparece en el Estado de Resultado, con cifras de clientes que aparecen en el Estado de Situación Financiera, un indicador por encima de lo establecido, como política de crédito de parte de la Empresa no llevara a adoptar una actitud recelosa sobre este rubro.

Como por ejemplo si la Política de la Empresa es vender a 30 o 60 días, obtener un periodo promedio de cobranza mayor, puede estar indicado que estamos frente a una sobrevaluación de las Cuentas por Cobrar y consecuentemente de los ingresos, o frente a la existencia de Cuentas por Cobrar que no han sido provisionadas oportunamente.

La concepción de Riesgo también nos puede llevar a precisar que si nos encontramos

auditando una empresa cuyo Gerente está interesado en obtener utilidades significativas a fin de acceder a un Crédito Bancario, o cuyo contrato del trabajo lo obliga a cumplir con un presupuesto anual o a una utilidad pactada previamente con meta, este puede ser un mecanismo para distorsionar la información.

Este tipo de situaciones deberán ser evaluadas por el Auditor para poder determinar el riesgo que representa la cuenta. (p.170).

2.2.1.3.3 Procedimientos

González y Cabrale (2010), define que los procedimientos idóneos que, para prevenir los riesgos, saber su importancia, evaluar y verificar la reacción que presenta ante los cambios para lograr los objetivos e influyen fuentes internas y externas a nivel de empresa en sus respectivas áreas (ventas, producción, finanzas, recursos humanos, etc.). (p. 19).

Alvarado (2007), indica que estos procedimientos y políticas adoptados por la parte administradora de la empresa abarcan para contribuir al cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Al tener una buena coordinación vinculando las políticas de administración, salvaguardar los activos, prevención y detección de errores, precisión e integridad en los registros contables, cumpliendo las leyes y regulaciones a las que esté sujeta la empresa y a sus objetivos.

El control interno se representa bajo el desarrollo de la administración conformada por un conjunto de políticas, métodos y procedimientos estructurados y establecidos para una buena conducción de la entidad y lograr los objetivos establecidos.

Con la observación relevante del establecimiento de procedimientos y de control interno de la entidad, colaborarán a tener un monitoreo frecuente del cumplimiento de los objetivos y metas propuestas por la empresa, así darán a conocer si hay logros o que hay irregularidades para ello tomarse las acciones correctas oportunamente. (p. 54).

2.2.1.3.4 Supervisión.

Lawrence Y Carl (2007), definen que la supervisión en el control interno sirve para localizar debilidades y mejorar los controles. A menudo este sistema incluye observar el comportamiento de los empleados y buscar en los archivos de contabilidad indicios de problemas de control. Con frecuencia se efectúan evaluaciones de los controles cuando ocurren cambios importantes en la estrategia, la administración principal, la estructura del negocio o las operaciones. Por lo general, los auditores internos, quienes son independientes de las operaciones, realizan tales evaluaciones. Ellos también son responsables de la vigilancia diaria de los controles. Por su parte, los auditores externos evalúan y reportan el control interno como sociedad de la auditoría de los estados financieros que deberá inducirse anualmente. (p. 188).

Landsittel (2013), define a las supervisiones seguidas, las evaluaciones autónomas o una composición de ambas se usan para comprobar que cada componente individualmente del control interno, incluyendo los controles para efectuar los principios de cada elemento, y su funcionamiento. Los monitoreos constantes que integran los procesos de tratos negociables en los diferentes niveles de la compañía, proveen información puntual. Las evaluaciones libres que se ejecutan regularmente, resultan con variaciones en alcance y frecuencia dependiendo de la evaluación de contingencia, la efectividad y otras consideraciones de la dirección.

Se evaluarán los resultados con criterios establecidos y serán comparados entre sí por los reguladores, la dirección y el consejo de administración, serán comunicadas las deficiencias según corresponda. (p. 5).

2.2.1.3.5 Informática y Computación.

Landsittel (2013), define que los datos son necesarios para que la empresa pueda efectuar sus responsabilidades de control interno y sustentar los objetivos logrados. La dirección requiere una información importante y de calidad, confiar en sus fuentes

internas y externas, apoyando así el funcionamiento de todos los componentes de control interno. Informar es el proceso constante y reiterativo de brindar, distribuir y obtener informaciones fundamentales. Construir una comunicación interna es la vía más segura donde se propaga la información en toda la organización, influyendo a un camino ascendente y descendente en todas las áreas en general de la empresa.

Esto conlleva a la gerencia emitir a los colaboradores sobre la claridad de manejar seriamente sus responsabilidades de control. La comunicación externa implica dos finalidades, comunicar de lo exterior al interior de la organización, información externa fundamental y brindar información interna significativa interna hacia lo externo, en respuesta a las necesidades y expectativas de colaboradores externos. (p. 5).

Del Toro, Fonteboa, Armada, Santos (2005), define que considera a la información como un fenómeno y un proceso, para el primer caso la información se produce a través de agentes externos que mediante los sentidos obran en las personas.

Al observar el ambiente y todo lo que nos rodea, notaremos que nos provee un tipo de conocimiento sensorial que nos permite oler, oír, gustar, ver y sentir. Entonces la información como proceso implica las transmisiones de ideas y comunicación de conocimientos.

Comprende tres niveles de conocimiento:

Nivel de señal externa con forma material, escrita, oral o electrónico.

Nivel de relación establecida, da un significado intencional o como mensaje.

El nivel del mensaje generará una respuesta, en quien la recibe.

Dando así una conclusión que cuando hay una información enviada estimulara una reacción al destinatario recibido.

Los funcionarios y colaboradores podrán cumplir sus obligaciones y responsabilidades al recibir informaciones exactas y de fuentes seguras, harán que

los datos serán identificados, captados, registrados, en información y comunicados a tiempo.

La empresa dispondrá una información básica fluida y oportuna relacionada a los acontecimientos internos y externos, como ejemplo se requiere tener con prioridad los requerimientos de usuarios para brindar respuestas, o de cambios de legislación o reglamentos que afectarán, y eso se debe de tener de conocimiento frecuente para sus procesos internos.

Los riesgos que hará frente la empresa se reducirán de como tomen las decisiones con la información confiable y segura que se brinde al usuario que este en él la capacidad de apreciar el significado.

La información se identifica, recoge, procesa y presenta a través de los sistemas de información, así externa e interna facilitará la dirección de los informes adecuados por el rendimiento de la empresa con sus objetivos trazados.

Así considerar que posee mecanismos de obtención de información externa del comportamiento del mercado, programas de funcionamiento, mecanismos de control en cuanto a la economía.

La empresa con frecuencia identifica y regulariza informaciones que se genera en el consejo de Dirección y al grupo de colaboradores, dando a conocer el resultado, los factores críticos y situaciones más relevantes de la gestión. Los jefes de área o departamentos reciben información adecuada que es el mecanismo interno. (p. 38 - 39).

2.2.2 Cuentas por Cobrar.

2.2.2.1 Definición.

Ortega, Pacherras y Díaz (2010), definen las cuentas por cobrar comerciales - terceros, están constituidas por la acreencia que se tiene con las entidades o personas a las que la empresa vende sus bienes o presta servicios propios de su giro, es decir, que adeudan a la empresa ya sea por la adquisición de mercaderías y/o la

obtención de un servicio en razón de la explotación del giro del negocio.

De esta forma aquellas ventas de bienes y/o servicios, que no constituyen operaciones propias del giro del negocio, no deben considerarse en el rubro cuentas por cobrar comerciales". (p. 39).

Lawrence y Carl (2007), definen las cuentas por cobrar y son: Derechos exigibles provenientes de ventas, servicios prestados, préstamos o anticipos otorgados; representan el crédito comercial que concede la empresa a sus clientes con una cuenta abierta.

Deben ser analizadas y mostradas de acuerdo a los conceptos que las motivaron (clientes, empleados, otras entidades, etc.) separando las que provienen de las ventas a crédito, de las que no tienen ese origen. (p. 39).

James y Wachowicz (2005), definen que las cuentas representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes.

Estas cuentas representan derechos exigibles originados por ventas, que luego pueden hacerse efectivos, el crédito representa para la empresa que lo otorga, un medio de dinero a futuro, porque origina el cobro de sus cuentas en un periodo posterior a su venta". (p. 177).

2.2.2.2 Clasificación

Conesa (2013), define que las cuentas por cobrar se clasifican según el crédito otorgado a sus clientes; por lo tanto, los estados financieros reflejan créditos no cobrados.

Las cuentas por cobrar se clasifican de acuerdo a su exigencia:

Cortó plazo. Aquellas cuyas cobranzas sea dentro de los 12 meses.

A largo plazo. - Su cobranza es más de un año. (p. 120).

Vásquez, D. (2005), Clasificación de las cuentas las cuentas se clasifican en:

Cuentas Reales: Estará representado por los bienes, derecho y obligaciones de la empresa, el saldo de esta cuenta representa lo que posee una empresa en un momento dado.

Además, las cuentas reales son de carácter permanente, su saldo se traspasa de un saldo a otro.

Cuentas nominales: son cuentas temporales, estas permanecen abiertas todo el ejercicio contable, y al finalizar son canceladas y su saldo es transferido a la cuenta capital.

Las cuentas nominales son creadas al inicio del ejercicio de la empresa para registrar ingresos, costos, gastos, y pérdidas.

Cuentas Mixtas: Son cuentas cuyo saldo a una fecha determinada está formado por una parte real y nominal, sin embargo, al cierre económico todo su saldo debe ser de naturaleza.

Cuentas de Orden: Son cuentas que controlan algunas operaciones o transacciones que no afectan al activo, pasivo y patrimonio. (p.51.).

2.2.2.3 Cuentas Incobrables.

Guajardo y Andrade (2008), define que las cuentas incobrables, es normal que un negocio que vende mercancías y servicios a crédito tenga algunos clientes que no paguen sus cuentas.

Estas cuentas se conocen como incobrables y se clásica en el rubro de gasto por cuentas incobrables, en la sección de gastos de venta del estado de resultados.

Cada 31 de diciembre de cada ejercicio económico, la empresa debe estimar el importe total de las cuentas incobrables de todo el año para tener una cifra de las

pérdidas de los clientes morosos y que figuren en los estados financieros, se deben disminuir para que muestren el importe de futuros cobros de efectivo o de pérdida, y se ajuste a la realidad y la situación financiera del negocio y los administradores o gerencia puedan tomar decisiones en futuras inversiones. (p. 332).

Brachfield, (2003), define como la morosidad son los créditos que no se han logrado cobrar después de su vencimiento, como para denominar aquellos créditos definitivamente incobrables y que se cargaran a pérdidas a través de las cuentas correspondientes.

En el lenguaje empresarial la palabra morosidad se utiliza tanto para referirse a retrasos en el pago o deudas incobrables.

Mientras otras empresas lo utilizan para designar a créditos vencidos que no se han cobrado; pero después que hayan pasado varios meses habitualmente. (p.103).

2.2.2.4 Cuentas por cobrar y flujos de efectivos

Torres, Velat y Ortiz (2009), definen que la liquidez es necesaria en el momento oportuno, para que nos permita realizar pago de las obligaciones contraídos anteriormente.

En cuanto sea más fácil y rápido convertir los recursos del activo que tiene la empresa en efectivo, tendrá mayor capacidad de pago para hacer frente a sus deudas contraídas.

La liquidez está vinculada a las empresas capaces de cobrar y pagar sus obligaciones en los momentos específicos de su vencimiento. Una empresa se encuentra en una situación permanente de liquidez si es capaz de satisfacer todos los pagos a que está obligada, y, además, dispone de saldos de dinero disponibles adecuados en el activo del balance; por lo tanto, la empresa tiene que encontrarse necesariamente en equilibrio financiero.

Equilibrio financiero implica que en la empresa durante largos periodos no se

producen estrangulamientos de tesorería. (p. 13).

Chamarro, Rivera y Donneys (2010), definen que el medio económico formará parte de la rutina diaria de las personas naturales y jurídicas, ya que ello determina los procesos de intercambio de mercancías y servicios, menciones que el dinero preocupa a cada una de las personas, excluyendo estrato social, religión, estado civil, raza o cultura siempre será necesario para cualquier relación comercial por más mínimo que sea.

Sintetizando el dinero, es una convención integrada y social entre las personas de una comunidad para realizar transacciones comerciales.

En determinación es lo que se da o se recibe generalmente por la compra o la venta de artículos, servicios u otras cosas. Con esto se quiere aclarar que el dinero no solamente lo pueden constituir los billetes y las monedas que se conocen en la actualidad, pues, como se verá más adelante, fueron muchos los bienes y mercancías utilizadas como dinero a través de la historia.

El dinero es, simplemente, todo aquello que se utiliza en forma general como medio de pago. (p. 21).

Flores, (2015), define que el flujo de efectivo comprende el activo más líquido de un negocio. Se necesita un sistema de control interno adecuado para prevenir robos y evitar que los empleados utilicen el dinero de la empresa para uso personal. (p. 202).

2.2.2.4.1 Manejo de las Cuentas por Cobrar

Aguirre, (2005), se define que el área de créditos y cobros debe manejar las deudas de cada cliente por separado para un mejor análisis de créditos a otorgar y refleje el resultado con las ventas mensuales y prestación de servicios, así los controles de las cuentas por cobrar sean más efectivos.

Se podría distinguir de lo siguiente:

Los clientes con más o menos morosidad en su obligación. Procedimientos y métodos para hacer efectiva la cobranza. Condiciones de crédito y fechas de cobros.

Monitoreo al departamento de cobranzas y control de las cuentas pendientes de cobro. (p. 288).

Rivera, (2007), define que, si la empresa vende bienes para ser el cobro aplazado, y ser recuperado dichas cuentas en un plazo acordado con el cliente la empresa se tiene que manejar dependiendo de su vencimiento como también para estimular las ventas.

Sin embargo, la empresa no desea esperar el tiempo acordado para obtener el dinero disponible en la caja. Por lo tanto, es fundamental convertirlas lo más rápidamente a dinero disponible para la empresa:

En la ratio de las Ventas a crédito divididos entre las Cuentas por cobrar comerciales netas por 365 días del año no indica la cantidad de días promedio de cobranzas.

En todas las empresas que generan rentas, es que sus ventas y las cuentas por cobrar comerciales aumentan en algunos meses, debido a las estaciones que existe en el año.

En las fechas de cobranza, la empresa debe tener un sistema de las ventas a los créditos que de esa manera se pueda detectar rápidamente a clientes morosos, restringiéndolos de nuevas ventas al crédito disminuyendo el tiempo de cobranza.

Estas son los factores con más problemas:

- Cheques diferidos.
- Cheques sin fondos.
- Realizar un buen manejo de las deudas morosas de los clientes, haciendo

llamadas telefónicas, correos, cartas notariales, etc. (p. 165-170).

2.2.2.5 Procedimientos de Cobranzas

Pere (2012), define los procedimientos de cobranza se debe definir de forma clara en número de cartas de reclamación que de enviar a cada segmento de clientes el, numero de gestiones telefónicas, y en qué casos se realizará una visita personal al cliente deudor.

Así mismo se deberá prever qué actuaciones se emprenderán en caso de desaparición de los clientes deudores, la presentación de un concurso de acreedores o que de entrada el moroso rechace categóricamente pagar y sentarse a negociar. (p.31).

Portillo (2009), define a la ciencia de utilizar las distintas fuerzas de cobranza de una institución, con el objetivo de recuperar saldos insolutos a través de las diferentes técnicas tales como, teléfono, telegramas, notas de cobro, visitas personalizadas al usuario (la más importante), cobro judicial, cobro extrajudicial, etc.

Los procedimientos de cobranza que se utilizan de acuerdo al reglamento interno de cada institución, por lo general comprende desde el día siguiente al del vencimiento de la cuota plazo para el cumplimiento voluntario, hasta el momento en que el crédito es totalmente cancelado incluyendo los intereses normales o moratorios que correspondan. La gestión de cobro debe desarrollarse en forma profesional.

Un excelente grupo de gestión que muestra trabajo en equipo tiene que estar respaldado por todas las organizaciones de la empresa, principalmente por el departamento de información quien dará las facilidades de información y localizar a los deudores para realizar los cobros respectivos.

Cuanta mayor información se obtiene sobre el deudor mayores son las posibilidades de éxito que se obtendrán del cobro.

Las armas más importantes con las que se debe contar en la cobranza son la constancia y la rigidez.

El cobro debe ser seguro, cuando se entienda por la información obtenida que el motivo del impago lo ha producido la insolvencia del deudor (ya que tiene una insolvencia fingida), pero también debe tener capacidad de negociar cuando compruebe que las posibilidades de pago de la deuda son limitadas. (p. 4).

Roca (2005), define que los procedimientos de cobranza deben ser anticipados y planificados deliberadamente de modo que sigan una serie de pasos o etapas en forma regular y ordenada, porque el propósito de un buen procedimiento de cobranza es la maximización del cobro y minimización de las pérdidas de cuentas por cobrar.

Pero a fin de lograr prontitud y regularidad en los pagos, se recomienda dar los siguientes pasos preliminares para establecer un procedimiento adecuado de cobranza.

Todo procedimiento de Cobranza tiene cuatro etapas tradicionales conocidas: **el recordatorio, exigir respuesta, la insistencia** y finalmente **la acción drástica**. (p. 48).

2.2.2.5.1 Políticas de Cobranza.

James, (2010), define que las empresas determinan su política de cobranza mediante la combinación de los procedimientos de cobro. Estos procesos incluyen envío de cartas de cobranza, llamadas telefónicas y acción legal.

Teniendo en cuenta que las relaciones no son lineales, la posibilidad que los gastos iniciales de cobranza causen pérdidas mínimas por deudas incobrables. Los gastos adicionales tendrán un efecto significativo que posteriormente tienden a reducir estas pérdidas, una relación hipotética entre los gastos de cobranza y las pérdidas por deudas incobrables.

Los gastos iniciales de cobranza perjudiquen pocas pérdidas de las deudas incobrables o morosas. Los gastos en un proceso judicial comienzan a tener un efecto

significativo en la cobranza, después, tienden a tener efecto en reducir más estas pérdidas con la relación entre los gastos de proceso de cobro y el déficit de las cuentas incobrables.

Las ventas de cada empresa en general son independientes del método de cobranza, que, con los gastos por cobranzas, son diferente por su nivel de pagos de cada cliente.

Las cuentas por cobrar es la probabilidad de que sea cobrada en el furo, cada compañía no puede esperar la fecha de vencimiento para iniciar el procedimiento de cobranza.

La empresa debe iniciar el procedimiento con anticipación como recordatorios de sus fechas de pago de los clientes para la fecha acordada.

Los procedimientos de cobro deben realizar con firmeza y seriedad con los clientes realizando llamadas telefónicas o una carta notarial y realizar visitas a los clientes y tratar de las deudas.

Si los medios de cobro fallan la empresa puede realizar un proceso judicial si esto garantiza un porcentaje alto de cobro y que los clientes cumplan en pagar sus deudas acordadas. (p. 255-256).

Vizcarra (2007), define las políticas de cobranza es el conjunto de medidas que rigen las cobranzas en una Empresa, que determina lo que se ha de aplicar ante un caso concreto. Por ejemplo:

Periodo de crédito de una Empresa, las Normas de Crédito, los procedimientos de Cobranza, los documentos ofrecidos y las garantías Otorgadas. (p.169).

Weston y Brigham, (2007), Se refiere a los procedimientos que aplica una empresa para solicitar pago de sus cuentas por cobrar. Es la encargada de medir la rigidez o la elasticidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento. (p. 530).

2.2.2.6 Factura Negociable.

Rodríguez, (2014), Es un título valor a la orden que puede ser representado de manera materializada, y, por lo tanto, transferible por endoso; o, un valor representado mediante anotación en cuenta en una ICLV, transferible por transferencia contable.

Para su validez, debe reunir los requisitos determinados en los artículos 3 y 3-A correspondiente a la Ley de la factura negociable.

Se dan en una transacción de venta de bienes o prestación servicios sustentada en una factura comercial o recibo por honorarios importado

y/o impreso, o electrónico, respectivamente, e incorpora un derecho de crédito respecto del saldo del precio o contraprestación pactada por el cliente y el proveedor. (p.15).

Villasana, (2015), señala que la factura negociable teniendo como objetivo impulsar el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios comercializando mediante facturas comerciales y recibos por honorarios.

En ese sentido, se faculta a que conjuntamente con las facturas comerciales y recibos por honorarios, las cuales se originan mediante las transacciones de venta de bienes o prestación de servicios, se emitan los títulos valores denominados "Facturas negociables" que permiten negociar y transferir dichos créditos a terceros, lo que permite su financiamiento.

En este punto cabe citar la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores, que refiere que: Los valores materializados que representen o incorporen derechos patrimoniales, tendrán la calidad y los efectos de Título Valor, cuando estén destinados a la circulación, siempre que reúnan los requisitos formales esenciales que, por imperio de la ley, les corresponda según su naturaleza.

Las cláusulas que restrinjan o limiten su circulación o el hecho de no haber circulado, no afectan su calidad de título valor. (p.3).

2.2.2.7 Norma Internacional de Contabilidad N° 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición.

Objetivo de la Norma

Establecimiento de principios para el reconocimiento y la medición de los activos financieros y pasivos financieros, así como de algunos contratos de compra o venta de partidas no financieras.

Requerimientos para la presentación de información

Se establecen en la NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación. Los requerimientos relativos a la información a revelar sobre los instrumentos financieros se encuentran en:

La NIIF 7 Instrumentos Financieros: Información a Revelar

Clasificación de los instrumentos financieros

- Activo financiero o pasivo financiero al valor razonable con cambios en resultados.
- Inversiones mantenidas hasta el vencimiento.
- Préstamos y cuentas por cobrar.
- Activos financieros disponibles para la venta.

Reconocimiento de un activo o pasivo financiero en un estado de situación financiera.

Cuando se convierta en partes obligadas, según las cláusulas contractuales del instrumento.

Medición de un activo o un pasivo financiero.

Por su valor razonable.

Valor razonable de un activo o de un pasivo financiero.

Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo,

entre un comprador y un vendedor informado que realiza una transacción libre.

Seguida del reconocimiento inicial, una Empresa medirá los activos financieros, por su valor razonable, sin deducir los Costos de transacción en que pueda incurrir en la disposición del activo.

Salvo:

- (a) Préstamos y cuentas por cobrar, tal como se los define en el párrafo 9, que se medirán al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva;
- (b) Inversiones mantenidas hasta el vencimiento, tal como se las define en el párrafo 9, que se medirán al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva; y
- (c) Las inversiones en instrumentos de patrimonio que no tengan un precio de mercado cotizado de un mercado activo y cuyo valor razonable no puedan ser medido con fiabilidad, y los instrumentos derivados que estén vinculados a dichos instrumentos de patrimonio no cotizados y que deben ser liquidados mediante su entrega, que se medirán al costo

Seguida del reconocimiento inicial, una Empresa medirá todos sus pasivos financieros al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva, a excepción de:

- a) Los pasivos financieros que se contabilicen al valor razonable con cambios en los resultados. Tales pasivos, incluyendo los derivados que sean pasivos, se medirán al valor razonable, con la excepción de los instrumentos derivados que, siendo pasivos financieros, estén vinculados con y deban ser liquidados mediante la entrega de un instrumento de patrimonio no cotizado cuyo valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad, que se medirán al costo.

- b) Los pasivos financieros que surjan por una transferencia de activos financieros que no cumplan con los requisitos para su baja en cuentas o que se contabilicen utilizando el enfoque de la implicación continuada.
- c) Los contratos de garantía financiera, después de' reconocimiento inicial, un emisor de dichos contratos los medirá.
- d) Compromisos de concesión de un préstamo a una tasa de interés inferior a la de mercado. Después del reconocimiento inicial, un emisor de dichos contratos los medirá.

Eliminación de un Estado de Situación Financiera de una empresa un pasivo financiero

Solo cuando, Se haya extinguido. Esto es, cuando la obligación especificada en el correspondiente contrato haya sido pagada o cancelada o el bien haya expirado.

Reconocimiento de una ganancia o pérdida surgida de la variación del valor razonable de un activo o pasivo financiero que no forme parte de una operación de cobertura.

- a) Una ganancia o pérdida ocasionada por un activo o pasivo financiero al valor razonable con cambios en resultados, se reconocerá en el resultado del periodo.
- b) Una ganancia o pérdida ocasionada por un activo disponible para la venta se reconocerá en Otro Resultado Integral, con excepción de las pérdidas por deterioro del valor y las ganancias y pérdidas derivadas de diferencias de cambio en moneda extranjera, hasta que el activo se dé de baja.

Reconocimiento de las ganancias o pérdidas para los activos financieros y los pasivos financieros llevados al costo amortizado.

En el resultado del periodo cuando el activo o pasivo financiero se dé de baja o se haya deteriorado, así como a través del proceso de amortización.

Las tres clases de relaciones de cobertura

Cobertura del valor razonable.

Cobertura del flujo de efectivo.

Cobertura de la inversión neta en un negocio en el extranjero.

Cobertura del valor razonable.

Es una exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos en firme no reconocidos, o bien de una porción identificada de dichos activos, pasivos o compromisos en firme, que puede atribuirse a un riesgo en particular y puede afectar al resultado del período.

Cobertura del flujo de efectivo.

Es una exposición a la variación de los flujos de efectivo que (i) se atribuye a un riesgo particular asociado con un activo o pasivo reconocido (como la totalidad o algunos de los pagos futuros de interés de una deuda a interés variable), o a una transacción prevista altamente probable, y que (ii) puede afectar al resultado del periodo.

2.2.2.8 Norma Internacional de Información Financiera N° 9 Instrumentos Financieros.

Objetivo general de la NIIF 9

Es establecer los principios para la información financiera de los activos financieros y pasivos financieros de forma que presente información útil y relevante para los usuarios de los Estados Financieros para la evaluación de los importes.

Consideraciones para la baja en cuentas de activos financieros

Antes de evaluar si, y en qué medida, la baja en cuentas es adecuada, una entidad determinará si se deben aplicar a una parte o a la totalidad de un activo financiero (o una parte de un grupo de activos financieros similares), de la siguiente forma:

Se aplicará a una parte del activo financiero, si la parte del activo cumple estas condiciones:

- a) La parte abarca únicamente flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero.
- b) La parte comprende solo una participación proporcional completa (prorrata) de los flujos de efectivo del activo financiero.
- c) La parte comprende una cuota proporcional completa (prorrata) de flujos de efectivo específicamente identificados del activo financiero.

En cualquier otro caso se aplicarán al activo financiero en su integridad. Una entidad dará de baja en cuentas un activo financiero cuando, y solo cuando:

- a) Expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero;
- b) Se transfiera el activo financiero, y la transferencia cumpla con los requisitos para la baja en cuentas.

Destino de las transferencias que no cumplen con los requisitos para la baja en cuentas:

Cuando una transferencia no produce una baja en cuentas porque la entidad ha retenido sustancialmente todos los riesgos y recompensas inherentes a la propiedad del activo transferido, la entidad continuará reconociendo dicho activo transferido en su integridad, y reconocerá a un pasivo financiero por la contraprestación recibida. En periodos posteriores, la entidad reconocerá cualquier ingreso por los activos transferidos y cualquier gasto incurrido por el pasivo financiero.

Consideraciones para la baja en cuentas de pasivos financieros.

- Una entidad eliminará de su Estado de Situación Financiera un pasivo financiero (o un fragmento del mismo) cuando, y solo cuando, se haya extinguido, esto es

cuando la obligación especificada en el correspondiente contrato haya sido pagada o cancelada, o haya expirado.

- Una permuta entre un prestamista y un prestatario de instrumentos de deuda con condiciones sustancialmente diferentes, se contabilizará como una cancelación del pasivo financiero original, reconociéndose un nuevo pasivo financiero.
- La diferencia entre el importe en libros de un pasivo financiero que ha sido cancelado o transferido a un tercero y la contraprestación pagada, se reconocerá en el resultado del periodo.

Clasificación de los activos financieros.

Una entidad clasificará los activos financieros según se midan posteriormente a costo amortizado o al valor razonable sobre la base del:

- a. estrategia de negocio de la compañía para salvaguardar los activos financieros
- b. los flujos de caja deben ser estipulados contractualmente de los activos financieros.

Todos activos financieros se deben medir al importe amortizado siempre que cumplan con las siguientes condiciones:

- a. El activo es mantenido dentro de un negocio cuyo objetivo es que los activos generen beneficios económicos para la compañía.

Las condiciones estipuladas de un activo financiero generan en periodos específicos, disponible de efectivos que son el principal e interés sobre el valor principal pendiente.

Clasificación de los pasivos

Una entidad clasificará todos los pasivos financieros como medidos posteriormente al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo, excepto por:

- a. Los pasivos financieros que se contabilicen al valor razonable con cambios en resultados. Estos pasivos, incluyendo los derivados que sean pasivos, se medirán con posterioridad al valor razonable.
- b. Los pasivos financieros que surjan por una transferencia de activos financieros que no cumpla con los requisitos para su baja en cuentas o que se contabilicen

utilizando el enfoque de la implicación continuada.

- c. Los contratos de garantía financiera.
- d. Compromisos de concesión de un préstamo a una tasa de interés inferior a la de mercado.

Derivado implícito

Componente de contrato híbrido, en el que también se incluye un contrato anfitrión que no es un derivado, con el efecto que algunos de los flujos de efectivo del instrumento combinado varían de forma similar a un derivado sin anfitrión.

Un derivado implícito provoca que algunos o todos los flujos de efectivo que de otra manera serían requeridos por el contrato se modifiquen de acuerdo con una tasa de interés especificada, el precio de un instrumento financiero, el de una materia prima cotizada, una tasa de cambio, un índice de precios o de tasas de interés, una calificación u otro índice de carácter crediticio, o en función de otra variable, que en el caso de no ser financiera no sea específica para una de las partes del contrato.

Un derivado que se adjunte a un instrumento financiero pero que sea contractualmente transferible de forma independiente o tenga una contraparte distinta a la del instrumento, no es un derivado implícito sino un instrumento financiero separado.

¿Cómo se realiza el reconocimiento de ganancias y pérdidas según la NIIF 9?

Una ganancia o pérdida en un activo financiero o en un pasivo financiero que se mida al valor razonable se reconocerá en el resultado del periodo a menos que:

- a. Sea parte de una relación de cobertura.
- b. Sea una inversión en un instrumento de patrimonio y la entidad haya elegido presentar las ganancias y pérdidas de esa inversión en Otro Resultado Integral.
- c. Un pasivo financiero sea designado como a valor razonable con cambios en los resultados y se hará que la entidad presente los efectos de los cambios en el riesgo de crédito del pasivo en otro Resultado Integral.

2.2.2.9 Reglamento de la ley del Impuesto a la Renta (Artículo 21 Inciso f numerales 1 y2; Inciso g numeral 1).

f) Para realizar la provisión de deudas incobrables referidos en el inciso i) del Artículo 37 de la Ley, se tendrá tener en cuenta las siguientes reglas:

1. El carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.
2. Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:
 - a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y
 - b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa.

g) Para efectuar el castigo de las deudas de cobranza dudosa, se requiere que la deuda haya sido provisionada y se cumpla, además, con alguna de las siguientes condiciones:

1. Se haya ejercitado las acciones judiciales pertinentes hasta establecer la imposibilidad de la cobranza, salvo cuando se demuestre que es inútil ejercitarlas o que el monto exigible a cada deudor no exceda de tres (3) Unidades Impositivas

Tributarias. La exigencia de la acción judicial alcanza, inclusive, a los casos de deudores cuyo domicilio se desconoce, debiendo seguirseles la acción judicial prescrita por el Código Procesal Civil.

3. Alternativas de solución

Se ha hecho un análisis exhaustivo de las deudas por cobrar comerciales de la compañía, consideramos a las facturas mayores a 180 días deben ser provisionadas como incobrables y agotarse todas las medidas para poder ser castigadas de acuerdo a los requeridos de la Sunat.

CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2016						
F.EMISION	RUC	FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	DIAS VENCIDOS	CONDICIONES DE PAGO	SALDO
09/10/2015	20517769763	001-002587	08/12/2015	-389	60	S/. 22,544
30/11/2015	20100199158	001-002651	30/12/2015	-367	30	S/. 26,376
15/02/2016	20511416877	001-002683	16/03/2016	-290	30	S/. 27,052
28/01/2016	20100199158	001-002672	28/03/2016	-278	60	S/. 14,202
23/06/2016	20100199158	001-002757	22/08/2016	-131	60	S/. 2,601
23/06/2016	20100199158	001-002758	21/09/2016	-101	90	S/. 8,448
30/06/2016	20136441362	001-002775	08/10/2016	-84	100	S/. 1,098
01/09/2016	20348511824	001-002810	16/10/2016	-76	45	S/. 802
01/09/2016	20348511824	001-002816	16/10/2016	-76	45	S/. 35
17/07/2016	20136441362	001-002780	25/10/2016	-67	100	S/. 2,422
22/07/2016	20136441362	001-002806	30/10/2016	-62	100	S/. 4,426
25/08/2016	20136441362	001-002807	23/11/2016	-38	90	S/. 2,740
10/09/2016	20136441362	001-002845	09/12/2016	-22	90	S/. 2,920
25/10/2016	20511416877	001-002871	09/12/2016	-22	45	S/. 927
10/11/2016	20348511824	001-002890	09/01/2017	9	60	S/. 15,191
25/09/2016	20136441362	001-002859	03/01/2017	3	100	S/. 1,596
19/12/2016	20523101057	001-002909	03/01/2017	3	15	S/. 23,896
20/12/2016	20523101057	001-002910	04/01/2017	4	15	S/. 2,568
25/11/2016	20511416877	001-002892	09/01/2017	9	45	S/. 14,582
02/12/2016	20348511824	001-002894	16/01/2017	16	45	S/. 12,802
08/12/2016	20348511824	001-002896	22/01/2017	22	45	S/. 22,825
16/12/2016	20511416877	001-002899	30/01/2017	30	45	S/. 18,329
31/10/2016	20136441362	001-002873	08/02/2017	39	100	S/. 8,420
03/11/2016	20136441362	001-002885	11/02/2017	42	100	S/. 3,076
18/11/2016	20136441362	001-002893	26/02/2017	57	100	S/. 2,524
30/12/2016	20100199158	001-002911	28/02/2017	59	60	S/. 8,790
30/12/2016	20100199158	001-002912	28/02/2017	59	60	S/. 12,438
30/11/2016	20136441362	001-002898	10/03/2017	69	100	S/. 12,746
						S/. 276,377

a) Elaboración de asientos por provisión de cuentas incobrables.

PROVISIÓN DE DEUDAS INCOBRABLES AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

F.EMISION	RUC	FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	DIAS VENCIDOS	CONDICIONES DE PAGO	SALDO
09/10/2015	20517769763	001-002587	08/12/2015	-389	60	S/. 22,544
30/11/2015	20100199158	001-002651	30/12/2015	-367	30	S/. 26,376
15/02/2016	20511416877	001-002683	16/03/2016	-290	30	S/. 27,052
28/01/2016	20100199158	001-002672	28/03/2016	-278	60	S/. 14,202

S/. 90,174

ASIENTOS CONTABLE

	DEBE	HABER
----- 1 -----		
68 Valuación y determinación de activos y provisiones	S/. 90,174.42	
684 Valuación de activos		
6841 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa		
19 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa		S/. 90,174.42
191 Cuentas por Cobrar Comerciales		
31/12/16 Por la provisión de cobranza dudosa		
----- 2 -----		
95 Gastos de Ventas	S/. 90,174.42	
951 Gastos de Ventas		
79 Cargas imputables a la cuenta de costos		S/. 90,174.42
791 Cargas imputables a la cuenta de costos		
31/12 /16 Por el destino de los gastos		
----- 3 -----		
12 Cuentas por cobrar comerciales – terceros	S/. 90,174.42	
129 Cuenta por cobrar Dudosa		
1291 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa		
12 Cuentas por cobrar comerciales – terceros		S/. 90,174.42
121 Cuentas por Cobrar Comerciales		
1211 Emitidas		
31/12/16 Por la provisión de cobranza dudosa		

CASTIGO DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

F.EMISION	RUC	FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	DIAS VENCIDOS	CONDICIONES DE PAGO	SALDO
09/10/2015	20517769763	001-002587	08/12/2015	-389	60	S/. 22,544
30/11/2015	20100199158	001-002651	30/12/2015	-367	30	S/. 26,376

S/. 48,920

ASIENTO CONTABLE

	DEBE	HABER
----- 1 -----		
19 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	S/. 48,920	
191 Cuentas por Cobrar Comerciales		
12 Cuentas por Cobrar Comerciales		S/. 48,920
129 Cuenta por cobrar Dudosa		
31/12/16 Por el castigo de la deuda de cobranza dudosa provisionada, del periodo 2015		
Por el castigo de las deudas incobrables del periodo 2015		

Cuentas de Cobranza Dudosa

El artículo 32º de la LIR, señala que: “En los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad, de prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción a cualquier título, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del Impuesto, será el valor de mercado. Por otro lado, el inciso i) del artículo 37º de la LIR señala que son deducibles, “Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determine las cuentas a las que corresponden. En ese sentido, el inciso f) del artículo 21º del Reglamento de la LIR, señala que “para efectuar la provisión de deudas incobrables a que se refiere del inciso i) del artículo 37º de la Ley, se deberá de tener en cuenta las siguientes reglas:

1. El carácter de deuda incobrable o no deberá de verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.
2. A efecto de la provisión por deudas incobrables se requiere que:
 - a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor tributario mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y

Que la provisión al cierre del cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada. La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere al caso, que con arreglo al literal a) se estime de cobranza dudosa

Castigo de Cuentas de Cobranza Dudosa

En lo referido al castigo de las deudas de cobranza dudosa, el inciso g) del artículo 21º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.

b) Análisis comparativo de los estados financieros (original y nuevo)

GMV TRADING S.A.C
Estado de Situación Financiera
Al 31.12.2016
(Expresado en Soles)

<u>ACTIVOS</u>	<u>DESPUES</u>	<u>ANTES</u>	<u>DIFER.</u>	<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	<u>DESPUES</u>	<u>ANTES</u>	<u>DIFER.</u>
Activos Corrientes				Pasivos Corrientes			
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	8,092	8,092		Sobregiro Bancarios	0	0	
Cuentas por cobrar comerciales y	227,457	276,377	-48,920	Tributos por pagar	23,848	49,097	-25,249
Estimacion de Cuentas de cobranza dudosa	-41,255	0	-41,255	Cuentas por pagar diversas	87,166	87,166	
Materia Prima	533,929	533,929		Obligaciones Financieras	117,924	117,924	
Materiales Auxiliares Suministros y repuestos	109,398	109,398		Otras Cuentas por Pagar Diversas	298,231	298,231	
Gastos diferidos	31,259	31,259		Total Pasivos Corrientes	527,170	552,419	-25,249
Total Activos Corrientes	868,879	959,054	-90,174	Pasivos no Corrientes			
Activos No Corrientes				Obligaciones Financieras		0	
Propiedades, Planta y Equipo	0	0		Total Pasivos no Corrientes		0	
Propiedades de Inversión	0	0		Total Pasivos	527,170	552,419	-25,249
Inmueble Maquinaria Equipo	191,730	191,730		Patrimonio			
Depreciación acumulada	-178,189	-178,189		Capital Emitido	246,995	246,995	
	0	0		Resultados Acumulados	90,265	90,265	
Total Activos No Corrientes	13,542	13,542		Resultado del ejercicio	17,991	82,917	-64,926
				Total Patrimonio	355,251	420,177	
Total Activos	882,421	972,596		Total Pasivos y Patrimonio	882,421	972,596	

GMV TRADING S.A.C
Estado de Resultados
Al 31.12.2016
(Expresado en Soles)

	DESPUES	ANTES	DIFERENCIA
Ventas Netas (ingresos operacionales)	1,964,713	1,964,713	0
Otros Ingresos Operacionales	<u>0</u>	<u>0</u>	0
Total de Ingresos Brutos	1,964,713	1,964,713	0
Costo de ventas	<u>-1,686,842</u>	<u>-1,686,842</u>	0
Utilidad Bruta	277,871	277,871	0
Gastos Operacionales			0
Gastos de Administración	-156,118	-156,118	0
Gastos de Venta	-90,174	0	-90,174
Provisión del Ejercicio	<u>-6,591</u>	<u>-6,591</u>	0
Utilidad Operativa	24,987	115,162	-90,174
Resultados antes de Participaciones,	24,987	115,162	-90,174
Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias			0
Participaciones			0
Impuesto a la Renta	6,996	32,245	-25,249
			0
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	17,991	82,917	-64,926

a) Ratios

Ratios		ANTES		DESPUES		DIFERENCIA
Razón corriente	= $\frac{\text{(Activo corriente)}}{\text{(Pasivo corriente)}}$	$\frac{959,054}{552,419}$	1.74	$\frac{868,879}{527,170}$	1.65	0.09
		El resultado indica que por cada S/. 1.00 de deuda a corto plazo, la compañía cuenta con s/ 1.74 para poder pagar la deuda a corto plazo		El resultado indica que por cada S/. 1.00 de deuda a corto plazo, la compañía cuenta con s/ 1.65 para poder pagar la deuda a corto plazo		El resultado del comparativo de los ratios de "Antes y Después" hay una diferencia de S/. 0.09. Indicando así que la información declarada es incorrecta.
Liquidez Absoluta	= $\frac{\text{Caja y banco}}{\text{Pas. Corriente}}$	$\frac{8,092}{552,419}$	0.01	$\frac{8,092}{527,170}$	0.02	0.01
		Esta razón quiere decir de S/. 1.00 de deuda a corto plazo, La Empresa cuenta con 0.01 céntimos disponibles en caja para cubrir sus obligaciones a corto plazo.		Esta razón quiere decir de S/. 1.00 de deuda a corto plazo, La Empresa cuenta con 0.02 céntimos disponibles en caja para cubrir sus obligaciones a corto plazo.		El resultado del comparativo indica que hay una mejora de s/0.01 Así mismo dicho resultado es desfavorable ya que no puede cubrir las obligaciones a corto plazo con dinero disponible.
Rotacion de las Cuentas por Cobrar	= $\frac{\text{Ventas anuales en cuenta Corriente}}{\text{Promedio Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{1,964,713}{288,188}$	6.82	$\frac{1,964,713}{243,101}$	8.08	-1.26
		Esta razón quiere decir que la empresa en promedio cobra 6.82 veces al año,		Esta razón quiere decir que la empresa en promedio cobra 8.08 veces al año,		Lo que indica esta razón es que la empresa no realiza la cobranza ni siquiera una vez al mes. Tienen que mejorarse las políticas de ventas y cobranzas para incrementar.
Período Promedio de Cobro	= $\frac{360}{\text{Rotacion de las Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{360}{6.82}$	53	$\frac{360}{8}$	45	8
		La empresa cobra cada 53 días. Debe reducirse este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas.		La empresa cobra cada 45 días. Debe reducirse este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas.		Según el comparativo hay 8 días de diferencia entre ambos. A menor días es más favorable para la empresa.

Conclusiones

Al evaluar el proceso de las cuentas por cobrar comerciales de la Empresa GMV TRADING S.A.C Concluimos que, no cuenta con un sistema de Control interno, este influye significativamente en la eficiencia y gestión de las cuentas por cobrar comerciales. El plazo de crédito establecido para el pago de los clientes es de 15, 30, 45, 60, 90 y 100 días de acuerdo al contrato con el cliente, sin embargo, la empresa no lleva un seguimiento adecuado de las cobranzas por lo que al 31 de diciembre del 2016 registran hasta más de 180 días de retraso y que esto perjudica a la empresa para no poder realizar otras inversiones o afrontar sus obligaciones a corto plazo.

La empresa GMV TRADING S.A.C no cuenta con un Manual de Organización y Funciones ya que el Gerente General realiza las cobranzas y no realiza el seguimiento y análisis de las cuentas por cobrar comerciales y del comportamiento del cliente en el cumplimiento de sus obligaciones. Esto conlleva a la morosidad del cliente afectando directamente a la liquidez de la empresa.

Los Estados Financieros de la empresa no muestran razonablemente el saldo de las cuentas por cobrar comerciales y los resultados de ejercicios anteriores, ya que no se han efectuado las provisiones de cobranza dudosa y los castigos de los incobrables.

No existe provisiones de cobranza dudosa a pesar de haber cumplido más de un año desde la fecha del vencimiento de la deuda. (La cobranza dudosa está conformada por la deuda vencida, la misma que pone en evidencia la “incertidumbre” de su cobro), la entidad deberá reconocer la provisión.

Recomendaciones

Implementar un Sistema de Control Interno que garantice la supervisión y recuperación de los créditos concedidos, así mismo, desarrollar políticas, manuales de procedimientos que evalúen mejor a los futuros clientes al momento de otorgarles el crédito y realizar seguimientos de las cuentas por cobrar comerciales. Las cuales deben tener como finalidad asegurar que la cobranza se haga efectiva.

Implementar el (MOF) para ser supervisado periódicamente el desempeño de sus trabajadores por la Gerencia; contratar personal capacitado en la evaluación de clientes y personal que se encargue de la recuperación de las cuentas por cobrar comerciales dándole un seguimiento constante a los plazos otorgados. de esta manera asegurar la liquidez de la empresa.

El departamento de contabilidad deberá solicitar los informes de créditos y cobranzas periódicamente a fin de realizar las provisiones y los castigos de incobrables correspondiente. Cumpliendo con la normatividad contable y tributaria.

Efectuar las provisiones y castigos de las facturas incobrables, realizando los asientos correspondientes y las rectificatorias que sean necesarias a fin de mostrar razonablemente la situación económica y financiera de los estados financieros del periodo 2016.

Referencias

- Aguirre, O. (2005). Auditoría y Control Interno. Edición Grupo Cultural Madrid.
- Alvarado, V. (2007). Auditoría Financiera. 3ra Edición. Librería Jurídica Rincón. Venezuela.
- Avilés, (2016), realizo la investigación, Incidencia del Control Interno en la Fiabilidad y Relevancia de la Situación Financiera y Económica de la Empresa Comercial Servicios Y suministros S.A.C Ejercicio 2014 en la ciudad de Trujillo, Perú 2016, Universidad Nacional de Trujillo.
- Brachfield, P. (2003). Recobrar impagados y Negociar con Morosos. Capítulo II, Edición GESTIÓN S.A. Barcelona.
- Castillo, (2012), realizo la investigación, “Evaluación Financiera de la Liquidez en las Empresas Distribuidoras de Productos Farmacéuticos a través del ciclo de conversión de efectivo” Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Chamarro, Rivera y Donneys. (2010). Teoría Monetaria y Bancaria Fundamentos Armenia. Ecoe Ediciones. Bogotá.
- Conesa, D. (2013). Análisis Financiero Para Los No financieros. España.
- De la Peña, A. (2011). El riesgo y la evidencia en auditoria. Editorial Paraninfo. España.
- Del Toro, J., Fonteboa, A., Armada, E., Santos, C. (2005). Il programa de preparación económica para cuadros. La Habana, Cuba.
- Estupiñán, R. (2006). Definición de control interno y fraudes. Segunda Edición. Ecoe Ediciones. Bogotá.
- Flores, J. (2015). Análisis financiero para contadores y su incidencia en las NIIF.

Instituto el Pacifico. Lima.

Fonseca, O. (2011). Sistema de Control Interno para Organizaciones. 1ra. Edición. Instituto de Investigación en Accountability y control – IICO Lima.

González, A. y Aguilar, D. (2010). Evaluación del Sistema de Control Interno. UBPC Yamaquelles, Cuba.

González, A., Aguilar, D. & Cabrale S. (2010). Evaluación del Sistema de Control Interno, Cuba.

Guajardo, C. & Andrade, N. (2008). Contabilidad Financiera. 5ta. Edición. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V., México.

James C. (2010). Fundamentos de Administración Financiera. 13va. Edición, Editorial Pearson, México.

James, C. & Wachowicz, J. (2005). Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Pearson, México.

Landsittel, D. (2013). Control interno marco integrado. Instituto de Auditores Internos, España.

Lawrence, J. & Carl, D. (2007). El futuro de los Negocios. Editorial Pearson, México.

López G, Luis J. (2011), Evaluación de las Cuentas por Cobrar de las marcas LG Y Philips en la empresa electrónica y computación Intraher, C.A. (Tesis de Título). Universidad Nacional Experimental de Guyana.

Loyola, (2016), realizo la investigación: “Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de las Empresas Comerciales de Agroquímicos” en la ciudad de Trujillo, Perú 2016, Universidad Nacional de Trujillo.

Mantilla, S. (2013). Auditoria del control Interno. 3ra. Edición, Ecoe Ediciones, Bogotá.

- Marthans. (2017). Definición de control interno. Editorial San Marcos, Lima.
- Ortega, R., Pacherras A. & Díaz, R. (2010). Dinámica Contable Registro y Casos Prácticos, Ediciones Caballero Bustamante S.A.C.,Lima.
- Pere, J. (2012). Procedimientos de cobranza e Instrumentos para Gestionar y Cobrar, Editorial Profit, España.
- Portillo, M. (2009). Manual de Técnicas Efectivas de Cobro, El Salvador.
- Posso, (2014), Realizó la Investigación “Diseño de un Modelo de Control Interno en la Empresa Prestadora De Servicios Hoteleros Eco Turísticos Nativos Activos Eco Hotel la Cocotera, que Permitirá el Mejoramiento de la Información Financiera” en el Distrito de Cartagena Colombianas 2014, universidad de Cartagena.
- Rivera, L. (2007). Procedimiento de cobranza.
- Roca, M. (2005). Procedimientos de Cobranza, Presupuesto para empresas de manufactura, Editorial Uninorte, Colombia.
- Rodríguez, (2013), realizo la investigación: Gestión de las Cuentas por Cobrar y su Efecto en la Rentabilidad de la Empresas de Distribución” en la Ciudad de Huacho Perú 2013, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.
- Rodríguez, A. (2014). Factura negociable, Instituto pacifico, lima.
- Segovia, (2011), realizo la investigación: “Diseño e Implementación de un Sistema de Control Interno para la Compañía Datugourmet CIA LTDA” en el distrito Quito, Ecuador 2011, Universidad Central del Ecuador.
- Torres, T., Velat, R. & Ortiz, A. (2009). Gestión de la liquidez Máster Mercados Financieros IDEC.
- Vanstapel, F. (2004). Guía para las normas de control interno del sector público, INTOSAI, Bélgica.

Vásquez, D. (2005). Clasificación cuentas por cobrar, Contabilidad financiera, Editorial Universo del rosario, Bogotá-Colombia.

Vera, (2013), realizo la investigación: Implementación de política y procedimiento de Control Interno en la Empresa de Sistema Financiero en Estado de Liquidación en la Ciudad de Lima Perú 2013, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Villasana, O. (2015). Factura Negociable, Instituto pacifico, Lima.

Vizcarra, J. (2007). Auditoría Financiera, Editorial Pacifico, Lima.

Weston, J. & Brigham. (2007). Fundamentos de Administración Financiera Editorial Mc Graw Hill.

Apéndice A

GMV TRADING S.A.C Estado de Situación Financiera Al 31.12.2016 (Expresado en Soles)

<u>ACTIVOS</u>		<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	8,092	Sobregiro Bancarios	0
Cuentas por cobrar comerciales y	276,377	Tributos por pagar	49,097
Materia Prima	533,929	Cuentas por pagar diversas	87,166
Materiales Auxiliares Suministros y repuestos	109,398	Obligaciones Financieras	117,924
Gastos diferidos	31,259	Otras Cuentas por Pagar Diversas	298,231
Total Activos Corrientes	959,054	Total Pasivos Corrientes	552,419
Activos No Corrientes		Pasivos no Corrientes	
Propiedades, Planta y Equipo	0	Obligaciones Financieras	0
Propiedades de Inversión	0	Total Pasivos no Corrientes	0
Inmueble Maquinaria Equipo	191,730	Total Pasivos	552,419
Depreciación acumulada	-178,189	<u>Patrimonio</u>	
Total Activos No Corrientes	13,542	Capital Emitido	246,995
		Resultados Acumulados	90,265
		Resultado del ejercicio	82,917
		Total Patrimonio	420,177
Total Activos	972,596	Total Pasivos y Patrimonio	972,596

Apéndice B

GMV TRADING S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 de diciembre 2016
(Expresado en Soles)

Ingresos por Actividades Ordinarias	1,964,713
Costo de Ventas	-
	<u>1,686,842</u>
Ganancia Bruta	277,871
Gastos de Ventas y Distribución	0
Gastos de Administración	-156,118
Provisiones del Ejercicio	<u>-6,591</u>
Ganancia por actividades de operación	115,162
Gastos Financieros	<u>0</u>
Resultado antes de Impuesto a las Ganancias	115,162
Gasto por Impuesto a las Ganancias	<u>32,245</u>
Ganancia Neta del Ejercicio	82,917

Apéndice C

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE
DICIEMBRE 2016**

**NOTA 01: EFECTIVO Y EQUIVALENTE
DE EFECTIVO**

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Caja	S/.	8,092
Banco de la Nación	-	
Banco de la Nación - Cuenta detracciones	-	
Banco de la Nación - Ingreso como recaudación	-	
	S/.	8,092

**NOTA 02: CUENTAS POR COBRAR
COMERCIALES TERCEROS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Facturas por cobrar	S/.	276,376
	S/.	276,376

NOTA 03: MERCADERIAS

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Materia Primas	S/.	533,929
Materiales Auxiliares Suministros y repuestos	S/.	109,398
	S/.	643,327

**NOTA 04: GASTOS Y OTROS
CONTRATADOS POR ANTICIPADOS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Crédito contra el impuesto a la Renta	S/.	0
Intereses de Préstamo	S/.	0
	S/.	0

NOTA 05: INMUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Unidad de Transporte	S/.	0
Muebles y enseres	S/.	0
Equipos diversos	S/.	191,730
	S/.	191,730

NOTA 06: DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN ACUMULADA

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Unidad de Transporte	S/.	0
Muebles y enseres	S/.	0
Equipos diversos	S/.	-178,189
	S/.	-178,189

NOTA 07: ACTIVOS DIFERIDOS

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

	S/.	31,258
	S/.	31,258

NOTA 08: TRIBUTOS POR PAGAR

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Igv por pagar	S/.	16,852
Renta	S/.	32,245
Onp	S/.	0
Essalud	S/.	0
	S/.	49,097

NOTA 09: OBLIGACIONES FINANCIERAS

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Préstamo Banco de Crédito del Perú	S/.	117,925
	S/.	0
	S/.	117,925

**NOTA 10: CUENTAS POR PAGAR
DIVERSAS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Cuentas por pagar Diversas	S/.	87,165
	S/.	0
	S/.	87,165

NOTA 11: PATRIMONIO

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Capital	S/.	246,995
Resultado Acumulado	S/.	90,265
Resultado de Ejercicios	S/.	115,162
	S/.	452,422

NOTA 12: INGRESOS

Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2016,
El rubro correspondiente

Enero	S/.	122,021
Febrero	S/.	92,676
Marzo	S/.	40,683
Abril	S/.	77,295
Mayo	S/.	112,100
Junio	S/.	29,156
Julio	S/.	116,053
Agosto	S/.	261,583
Septiembre	S/.	307,809
Octubre	S/.	267,135
Noviembre	S/.	167,772
Diciembre	S/.	270,429
	S/.	1,964,713

Apéndice D

CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2016												
F.EMISION	RUC	FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	DIAS VENCIDOS	CONDICIONES DE PAGO	SALDO	FACTURAS INCOBRABLES 2015	CREDITO VENCIDO	CREDITO POR VENCER			
09/10/2015	20517769763	001-002587	08/12/2015	-389	60	S/. 22,544						
30/11/2015	20100199158	001-002651	30/12/2015	-367	30	S/. 26,376						
15/02/2016	20511416877	001-002683	16/03/2016	-290	30	S/. 27,052						
28/01/2016	20100199158	001-002672	28/03/2016	-278	60	S/. 14,202						
23/06/2016	20100199158	001-002757	22/08/2016	-131	60	S/. 2,601						
23/06/2016	20100199158	001-002758	21/09/2016	-101	90	S/. 8,448						
30/06/2016	20136441362	001-002775	08/10/2016	-84	100	S/. 1,098						
01/09/2016	20348511824	001-002810	16/10/2016	-76	45	S/. 802						
01/09/2016	20348511824	001-002816	16/10/2016	-76	45	S/. 35						
17/07/2016	20136441362	001-002780	25/10/2016	-67	100	S/. 2,422						
22/07/2016	20136441362	001-002806	30/10/2016	-62	100	S/. 4,426						
25/08/2016	20136441362	001-002807	23/11/2016	-38	90	S/. 2,740						
10/09/2016	20136441362	001-002845	09/12/2016	-22	90	S/. 2,920						
25/10/2016	20511416877	001-002871	09/12/2016	-22	45	S/. 927						
10/11/2016	20348511824	001-002890	09/01/2017	9	60	S/. 15,191	S/.	48,920	S/.			
25/09/2016	20136441362	001-002859	03/01/2017	3	100	S/. 1,596						
19/12/2016	20523101057	001-002909	03/01/2017	3	15	S/. 23,896						
20/12/2016	20523101057	001-002910	04/01/2017	4	15	S/. 2,568						
25/11/2016	20511416877	001-002892	09/01/2017	9	45	S/. 14,582						
02/12/2016	20348511824	001-002894	16/01/2017	16	45	S/. 12,802						
08/12/2016	20348511824	001-002896	22/01/2017	22	45	S/. 22,825						
16/12/2016	20511416877	001-002899	30/01/2017	30	45	S/. 18,329						
31/10/2016	20136441362	001-002873	08/02/2017	39	100	S/. 8,420						
03/11/2016	20136441362	001-002885	11/02/2017	42	100	S/. 3,076						
18/11/2016	20136441362	001-002893	26/02/2017	57	100	S/. 2,524						
30/12/2016	20100199158	001-002911	28/02/2017	59	60	S/. 8,790						
30/12/2016	20100199158	001-002912	28/02/2017	59	60	S/. 12,438						
30/11/2016	20136441362	001-002898	10/03/2017	69	100	S/. 12,746						
						S/.	276,377					
							S/.	48,920	S/.	67,675	S/.	159,782

LEYENDA
SIGNO NEGATIVO = VENCIDOS
SIGNO POSITIVO = POR VENCER

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2016

Concepto	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBR	OCTUBRE	NOVIEMB	DICEMBRE	TOTAL
VENTAS MENSUALES	104,070	97,360	92,050	155,350	131,047	162,754	165,478	249,480	218,810	204,244	173,800	210,270	1,964,713
VENTAS PROMEDIO DIARIA	3,469.00	3,245.33	3,068.33	5,178.33	4,368.23	5,425.13	5,515.93	8,316.00	7,293.67	6,808.13	5,793.33	7,009.00	65,490.43

PRESUPUESTO DE COBRANZA AÑO 2016

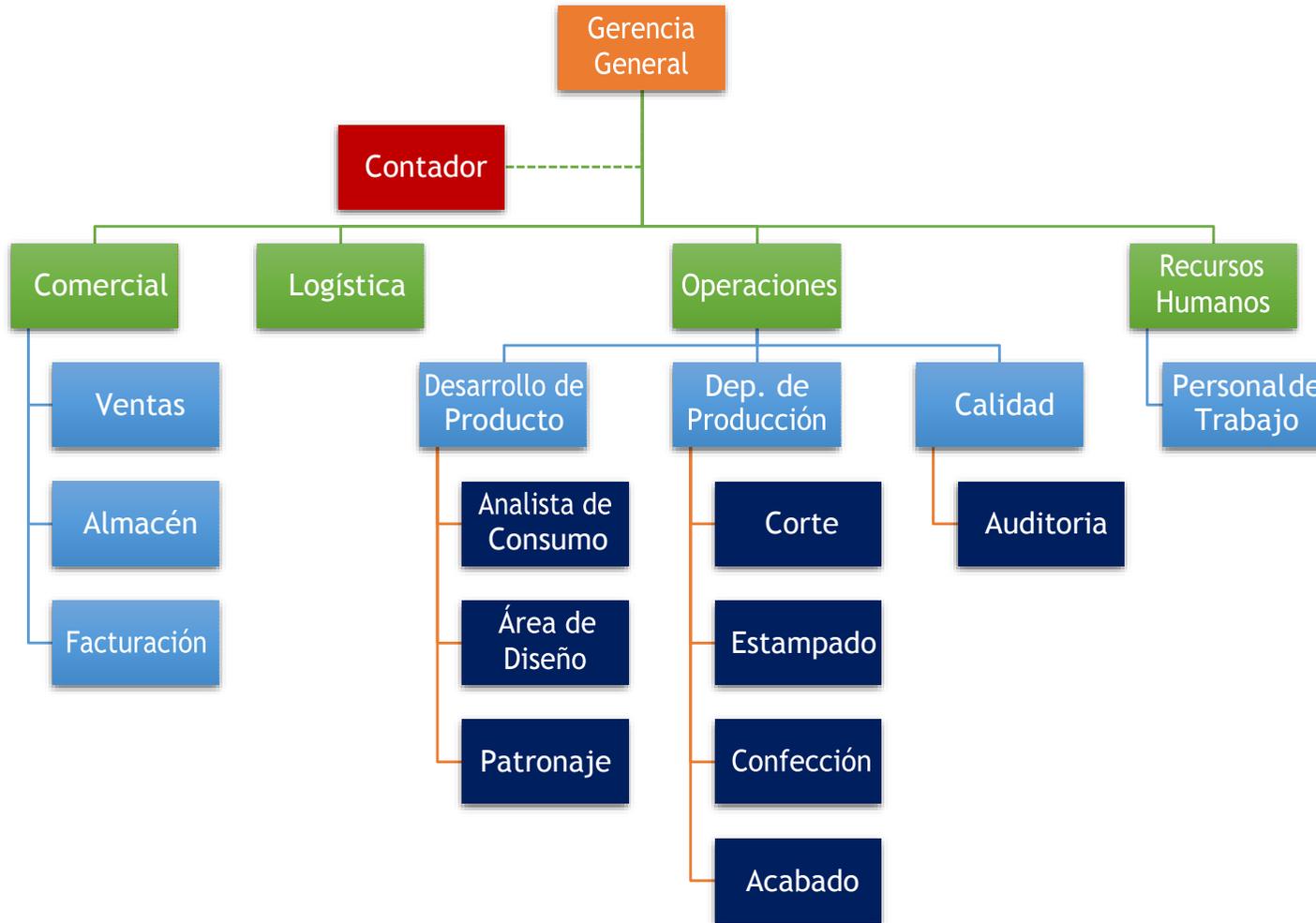
MESES	INGRESOS VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTALES
DICIEMBRE - 2015		90,174												
ENERO - 2016	104,070	52,035		31,221	10,407	10,407								
FEBRERO - 2016	97,360		48,680		29,208	9,736	9,736.00							
MARZO - 2016	92,050			46,025		27,615	9,205	9,205						
ABRIL - 2016	155,350				77,675		46,605	15,535	15,535					
MAYO - 2016	131,047					65,524		39,314	13,105	13,105				
JUNIO - 2016	162,754						81,377		48,826	16,275	16,275			
JULIO - 2016	165,478							82,739		49,643	16,548	16,548		
AGOSTO - 2016	249,480								124,740		74,844	24,948	24,948	
SETIEMBRE - 2016	218,810									109,405		65,643	21,881	21,881
OCTUBRE - 2016	204,244										102,122		61,273	40,849
NOVIEMBRE - 2016	173,800											86,900		86,900
DICIEMBRE - 2016	210,270												168,216	42,054
TOTALES	1,964,713	142,209	48,680	77,246	117,290	113,282	146,923	146,793	202,206	188,429	209,789	194,039	276,318	191,684

POLITICAS DE COBRANZA

DESCRIPCION	DIAS	%
VENTAS AL CONTADO	0	50%
PLAZODE COBRANZAA	15	4%
PLAZODE COBRANZAB	30	4%
PLAZODE COBRANZAC	45	13%
PLAZODE COBRANZAD	60	11%
PLAZODE COBRANZAE	90	5%
PLAZODE COBRANZAF	100	14%

Apéndice E

ORGANIGRAMA GMV TRADING S.A.C (ACTUAL)



Apéndice F

ORGANIGRAMA GMV TRADING S.A.C (PROPUESTA)

