

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



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

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**La Gestión de cobranza y su influencia en la liquidez de la
empresa Motores S.A. En el periodo 2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**ESPIELL DIAZ MELISSA
ALIAGA RAMOS KELLY EVELYN
CONDORI SUCA JUAN CARLOS**

ASESOR:

MG. ARAUCO LOYOLA, MARIO ENRIQUE
<https://orcid.org/0000-0001-9208-7892>

LÍNEA DE INVESTIGACION: TRIBUTACIÓN Y AUDITORÍA

LIMA, PERÚ

NOVIEMBRE 2020

Dedicatoria

La investigación realizada la dedicamos a nuestros seres queridos, quienes nos forjaron desde muy pequeños hasta poder tomar nuestras propias decisiones para una vida mejor en la voluntad de Dios quien nos guía en su camino.

Agradecimiento

Agradecimiento A mi Alma Mater, Universidad Peruana de las Américas, por haberme dado la oportunidad de pertenecer en esta institución educativa del saber. A todas los encargados, por permitirme crecer a nivel académico como profesional y a los señores catedráticos, por sus guían zas y orientaciones, en este difícil camino duro hacia el éxito.

Resumen

El objetivo de éste trabajo de investigación cuyo título es “La Gestión de Créditos y Cobranzas influye en la liquidez de la Empresa MOTORES S.A. En el periodo 2016” es demostrar que la gestión de créditos y cobranzas influye en la liquidez de la empresa, esto debido a que la entidad no cuenta con un área asignada a dicha función, sus políticas y procedimientos no están bien establecidos y de no tener claro estos procedimientos perjudica a la entidad afectando su liquidez y sus cuentas por cobrar los cuales forman la mayor parte del activo de dicha entidad.

En cuanto al tipo de investigación empleada es aplicada, debido a que el objetivo es verificar la influencia de la Gestión de créditos y cobranzas en la liquidez y de esa manera buscar posibles estrategias basándonos en la teoría, generando conocimientos prácticos que permitirán luego aplicarlos en nuestra profesión evitando así la falta de liquidez en la entidad. Se recopiló los Estados Financieros de la entidad y se le aplicó los ratios financieros de liquidez con el propósito de analizar la influencia de las gestión de créditos.

Las variables de la investigación son: Gestión de créditos y cobranzas (variable dependiente) y Liquidez (variable independiente)

Palabras clave: Gestión de créditos y cobranzas, Liquidez

Abstract

The objective of this research work whose title is "Credit and Collection Management influences the liquidity of the Company MOTORES SA In the period 2016" is to demonstrate that the management of credits and collections influences the liquidity of the company, this due Because the entity does not have an area assigned to that function, its policies and procedures are not well established and if these procedures are not clear, it harms the entity, affecting its liquidity and its accounts receivable, which form the majority of its assets. said entity.

Regarding the type of research used, it is applied, because the objective is to verify the influence of credit and collections management on liquidity and thus search for possible strategies based on theory, generating practical knowledge that will allow us to apply them later in our profession thus avoiding the lack of liquidity in the entity. The financial statements of the entity were compiled and the financial liquidity ratios were applied in order to analyze the influence of credit management.

The research variables are: Credit and collection management (dependent variable) and Liquidity (independent variable)

Keywords: Credit and collections management, Liquidity

Tabla de Contenidos

Carátula	
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Resumen (palabras clave).....	v
Abstract (Keywords).....	vi
Tabla de Contenidos.....	vii
Introducción	1
1. Problema de la Investigación	3
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	3
1.2. Planteamiento del Problema	4
1.2.1. Problema general.....	4
1.2.2. Problemas específicos.	4
1.3. Casuística	4
2. Marco Teórico	15
2.1. Antecedentes de la Investigación	15
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	15
2.1.2. Antecedentes nacionales.	19
2.2. Bases Teóricas.....	21
2.2.1. Cuenta por cobrar.....	21
2.2.1.1 Gestión de cobranza.	22
2.2.1.2 Políticas de crédito.	23
2.2.1.3 Políticas de cobranza.....	23
2.2.1.4 Condiciones de crédito.....	24
2.2.1.4.1 La decisión de otorgar crédito a clientes.....	25
2.2.1.4.2 Las 5 C's del Crédito.....	26
2.2.1.5 Procedimientos de cobranza.....	27
2.2.1.6 Provisión de cobranza dudosa.....	27
2.2.1.7 Castigo de cobranza dudosa.....	29
2.2.2. Liquidez.....	30

2.2.2.1 Ratios de liquidez.....	31
2.2.2.1.1 Ratio de liquidez general o razón corriente.....	31
2.2.2.1.2 Razón corriente.....	32
2.2.2.1.3 Ratio de plazo de cobro.....	32
2.2.2.1.4 El periodo medio de cobro (PMC).....	33
2.2.2.1.5 Ratio prueba ácida.....	33
2.2.2.1.6 Ratio prueba defensiva.....	33
2.2.2.1.7 Ratio capital de trabajo.....	34
2.2.2.2 Instrumentos financieros.....	34
2.2.2.2.1 Factoring.....	34
2.2.2.2.2 Control financiero.....	35
2.2.2.2.3 Clasificación de los deudores en el sistema financiero.....	40
2.2.2.2.4 Letras de cambio.....	43
2.2.2.3 Estados Financieros.....	44
2.2.2.3.1 Estado de situación financiera.....	45
2.2.2.3.2 Estado de Resultados.....	46
3. Alternativas de Solución.....	47
Conclusiones.....	59
Recomendaciones.....	60
Referencias Bibliográficas.....	61
Apéndice.....	66

Introducción

La presente investigación ha sido elaborada tomando como referencia a la Empresa Peruana MOTORES S.A. que es reconocida en el rubro de comercialización de motores eléctricos, generadores, turbogeneradores, transformadores, grupos electrógenos y todo tipo de equipos para la producción y conversión de energía eléctrica, así como sus repuestos, accesorios y productos relacionados o afines con la aplicación de la electricidad, la electrónica y la cibernética en todas sus manifestaciones incluyendo resinas, pinturas sustancias o productos químicos o de origen vegetal destinados a la industria, así también la preparación de servicios como asistencia capacitada y técnicas, estudios y proyectos en los rubros relacionados directa o indirectamente con todo lo anterior. Actualmente Cubre el mercado a nivel nacional, y su objetivo en el mercado es buscar la calidad a los clientes más exigentes en estándares de calidad, sus operaciones iniciaron en el año 2011, como una Sociedad Anónima, en el distrito de La Victoria.

En el momento las empresas buscan constantemente ideas que permiten desarrollar el crecimiento de sus actividades, En ese lo propuesto de ventas y servicios al crédito otorgados a los clientes se ha convertido en el proceso normal que facilita la salida de los productos o servicios a tratos de créditos futuros, aumentando así su nivel de ventas, este es el caso de la empresa MOTORES S.A., cuya norma y política es la Venta **al Crédito y al Contado**.

Sin embargo, es de suma importancia que la empresa tenga estipulado las pautas y condiciones sobre ésta modalidad de pago para que sea realmente efectiva, pues de no tener claro estos procedimientos perjudicaría a la empresa afectando su liquidez y sus cuentas por cobrar los cuales forman la mayor parte del activo de una entidad.

Así mismo imposibilita la toma de decisiones oportunas en cuanto a proyecciones o inversiones a futuro ya que complicaría los compromisos sin optar riesgos q no se puedan cumplir.

Por ello fue necesario analizar de qué forma la gestión de créditos y cobranzas interviene en la liquidez de la entidad MOTORES S.A. en el periodo 2016, para ello fue necesario analizar los temas de políticas de créditos, la evaluación a los clientes y el respaldo de instrumentos financieros como el factoring, las garantías, etc.

El esquema del proyecto se a analizado de acuerdo a parámetros de coberturas remedidas por la facultad y mencionadas en tres pasos:

Capítulo I: establece el conocimiento de la problemática, la formulación del problema con el casos contable de acuerdo a problemas propuestos, objetivos.

Capítulo II: Desarrollarán la teoría, los análisis primordiales de acuerdo al proyecto de investigación, lo cual nos ayudara a guiarnos, de cómo planear el problema.

Capítulo III: analizaremos las problemáticas de aplicación, realizando énfasis en proyectar el caso y tomar las posibles alternativas de la problemática.

1. Problema de la Investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

Para la entidad es de suma importancia vender y que se obtenga la retribución en un corto plazo, pues de ello depende que puedan cumplir con sus obligaciones y que se obtenga una utilidad esperada al final del año protegiendo así los intereses de los socios. El objetivo no es vender para llegar a cumplir con las metas de ventas, pues la transacción lleva consigo una serie de responsabilidades el cual es todo un proceso, desde establecer las políticas de venta, búsqueda y evaluación del cliente, hasta llegar a la gestión de cobranza. En la presente investigación se tomó para la casuística a la empresa MOTORES S.A.

Actualmente la Empresa viene pasando por una etapa de gestión bastante crítica, pues en cuanto a la gestión de cobro, la empresa aún no cuenta con un área asignada a tal función, no tienen un personal encargado exclusivamente a ello, por el momento la asistente de gerencia es la encargada de enviar correos solicitando los cobros, lo cual no es recomendable ya que tiene otras funciones y no permite que se entregue de lleno a la cobranza.

Por lograr ventas con clientes importantes y de montos considerables, se acuerdan plazos de cobro muy amplios como de 60 días hasta 120 días y sin interés en el caso de retraso, cuenta con un inventario corto ya que los productos de venta son motores y es equivalente a montos considerablemente altos a la vez brindan servicios de ingeniería y supervisión, cumpliendo con los clientes en el despacho de la mercadería, sin embargo el cliente no cumple con el pago. A la vez la empresa no emite letras ni tiene ningún otro tipo de respaldo financiero como el factoring.

1.2. Planteamiento del Problema

1.2.1. Problema general.

¿De qué manera la Gestión de Créditos y Cobranzas influye en la Liquidez de la Empresa MOTORES S.A. En el periodo 2016?

1.2.2. Problemas específicos.

- a) ¿De qué manera las políticas de créditos y cobranzas influye en la Liquidez de la Empresa MOTORES S.A. en el periodo 2016?
- b) ¿De qué manera la cobranza dudosa influye en el resultado de ejercicio y la liquidez de la Empresa MOTORES S.A. en el periodo 2016?
- c) ¿De qué manera el uso de los instrumentos financieros influye en la Liquidez de la Empresa MOTORES S.A. en el periodo 2016?

1.3.Casuística

La empresa MOTORES S.A. se dedica principalmente a la venta de motores y servicios técnicos de ingeniería para la minería y centrales hidroeléctricas, cuenta con un capital de S/ 813, 699, la estructura organizacional de la empresa es la siguiente:

Estructura Organizacional

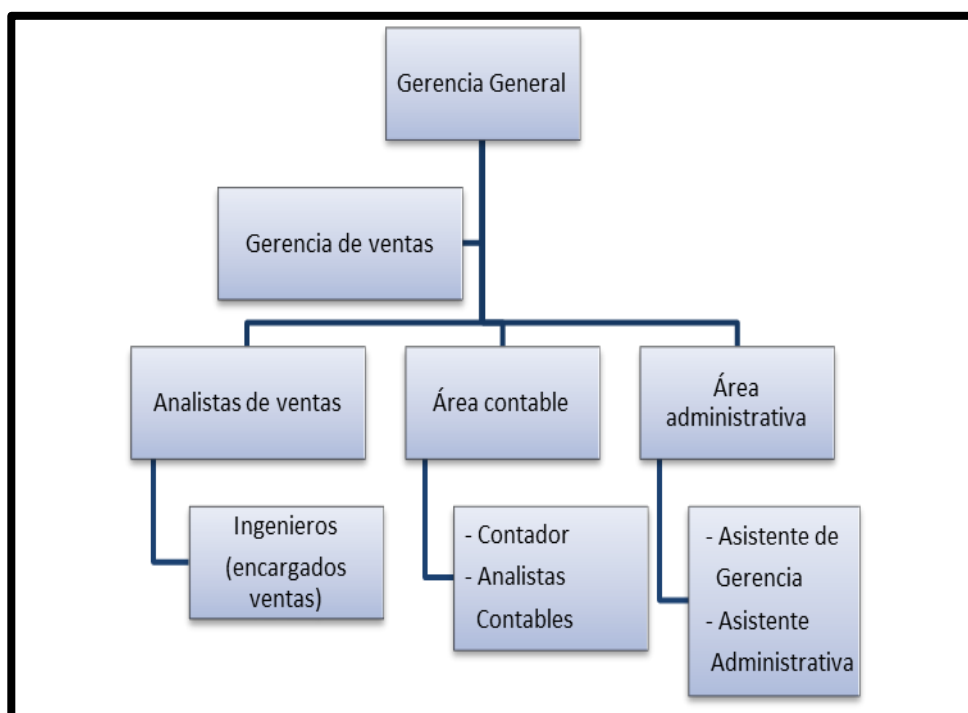


Figura 1. Organigrama de la Empresa Fuente: *Empresa MOTORES S.A.*

También se muestra la estructura de participación accionaria de la empresa:

Tabla 1:

ESTRUCTURA DE PARTICIPACIÓN ACCIONARIA				
NÚMERO DOC IDENTIDAD	RAZÓN SOCIAL DEL ACCIONISTA	TIPO DE ACCIONES	NÚMERO DE ACCIONES	PORCENTAJE DE ACCIONES
1813980	Motores Holding GmbH	Nominales	813,292	99.95%
84429695	Motores B. S.A.	Nominales	407	0.05%
Totales			813,699	100.00%

Nota: Los dos accionistas son no domiciliados el primero de Austria y el segundo de Brasil.
Fuente: *Empresa Motores S.A.*

MOTORES S.A. no es eficiente en el caso de sus reglas de cobranza y créditos, lo cual dificulta el recupero del efectivo el cual tiene influencia directa en la liquidez, ello genera que no se presenten los Estados Financieros de manera razonable. Los encargados de ventas son los que otorgan la condición de pago al cliente con autorización del Gerente General.

Nuestro enfoque será sobre la ineficiente aplicación de sus políticas y normas de créditos y cobranzas y la necesidad de los instrumentos financieros como es el factoring.

Como resultado de ello en El Estado de Situación Financiera del año 2016 se puede apreciar que sus cuentas por cobrar comerciales tiene un saldo de S/. 13,927,759.00; luego del análisis se ha podido observar que el 27% de ellas están vencidas, se determinó que la deuda de años anteriores (2014-2015) asciende a S/. 944, 342.14, además se encontraron facturas vencidas entre 180 y 360 días que han sido provisionadas como cobranza dudosa sólo el 50% y al cierre no han sido cobradas, a continuación se presentan los Estados Financieros del año 2016 y 2015, en el cual se podrá revisar a mayor detalle las obligaciones por cobrar y su consecuencia en el dinero de la empresa.

Estado de Situación Financiera de Motores S.A. Al 31 de Diciembre del 2016

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016				
Expresado en Soles				
	31/12/2016	%	31/12/2015	%
	S/.		S/.	
ACTIVO CORRIENTE				
Efectivo y equivalentes de efectivo	839,776	3%	473,098	5%
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	13,927,759	56%	5,805,568	58%
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	6,734	0%	7,567	0%
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	717,991	3%	450,039	5%
Servicios y otros contratados por anticipado	1,223,737	5%	259,763	3%
Mercaderías	7,385,305	30%	1,614,811	16%
Creditos Tributarios	209,014	1%	614,223	6%
Anticipo a Proveedores	29,286	0%	276,975	3%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	24,339,601	98%	9,502,044	95%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Activos Adquiridos en Arrendamiento Financiero	106,079	0%	0	0%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	333,706	1%	285,570	1%
Depreciación acumulada	(163,585)	-1%	(104,123)	0%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	276,199	1%	181,447	1%
Intangibles	8,264	0%	3,967	0%
Amortización acumulada	(1,393)	0%	(627)	0%
Intangibles, neto de amortización	6,871	0%	3,340	0%
Activos Diferidos	304,778	1%	281,861	3%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	587,848	2%	466,648	2%
TOTAL ACTIVO	24,927,449	100%	9,968,693	100%
	31/12/2016	%	31/12/2015	%
	S/.		S/.	
PASIVO Y PATRIMONIO				
Tributos por Pagar	104,469	0%	603,489	6%
Remuneraciones Por Pagar	140,998	1%	108,561	1%
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	211,969	1%	1,251,007	13%
Cuentas por Pagar Comerciales - Relacionadas	9,902,558	40%	739,470	7%
Obligaciones Financieras	41,770	0%	0	0%
Otras Cuentas por Pagar - Terceros	287,987	1%	67,688	1%
Cuentas por Pagar Diversas - Relacionadas	3,065,882	12%	3,121,393	31%
Provisiones	0	0%	835	0%
Anticipo de Clientes	6,863,258	28%	1,371,023	14%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	20,618,890	83%	7,263,467	73%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras	52,212	0%	0	0%
TOTAL PASIVO	20,671,103	83%	7,263,467	73%
PATRIMONIO NETO				
Capital	813,699	3%	813,699	8%
Resultados Acumulados	1,891,527	8%	257,128	3%
Resultados del Periodo	1,551,121	6%	1,634,399	16%
TOTAL PATRIMONIO NETO	4,256,347	17%	2,705,226	27%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	24,927,449	100%	9,968,693	100%

Figura 2: Estado de Situación Financiera 2016. Fuente, *Empresa Motores S.A.*

Estado de Resultado Integral Motores S.A. Al 31 de Diciembre del 2016

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL				
POR EL PERIODO DE DOCE MESES TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016				
(FUNCIÓN)				
Expresados en Soles				
DESCRIPCIÓN	31/12/2016	%	31/12/2015	%
	S/.		S/.	
Ventas Netas	23,244,772	100%	26,706,832	100%
Total de Ingresos Brutos	23,244,772	100%	26,706,832	100%
Costo de ventas	(14,948,445)	-64%	(19,545,618)	-73%
Otros Costos Operacionales	(1,900,242)	-8%	(1,092,176)	-4%
Utilidad Bruta	6,396,085	28%	6,069,038	23%
Gastos de operación:				
Gastos de ventas	(4,064,518)	-17%	(2,963,725)	-11%
Gastos de administración	(1,485,041)	-6%	(1,117,904)	-4%
Otros ingresos	1,494,448	6%	998,096	4%
Utilidad Operacional	2,340,974	10%	2,985,505	11%
Otros Ingresos (gastos)				
Ingresos Financieros	0	0%	14,716	0%
Gastos Financieros	(101,520)	0%	(79,707)	0%
Diferencia de Cambio - Ganancia	1,858,491	8%	1,577,971	6%
Diferencia de Cambio - Perdida	(1,803,577)	-8%	(2,089,846)	-8%
Resultados antes de Impuesto a la Renta	2,294,367	10%	2,408,638	9%
Impuesto a la Renta	(766,164)	-3%	(757,961)	-3%
Impuesto a la Renta Diferido	22,917	0%	(16,278)	0%
Utilidad Neta del Ejercicio	1,551,121	7%	1,634,399	6%

Figura 3. Estado de Resultado Integral de la empresa Motores S.A. año 2016, Fuente: Empresa *Motores S.A.*

Las cuentas por cobrar se encuentran conformadas por:

Tabla 2

Local:

Detalle de Saldo de cuentas por cobrar al 31/12/2016

CUENTA	DESCRIPCIÓN	S/.
121102	Facturas, Boletas y Otros por Cobrar – No emitidas - M.E.	226,464
121201	Facturas, Boletas y Otros por Cobrar – Emitidas en cartera - M.N.	106,198
121202	Facturas, Boletas y Otros por Cobrar – Emitidas en cartera - M.E.	12,904,492
123202	Letras por Cobrar - En cobranza - M.E.	690,606
121301	Facturas, Boletas y Otros por Cobrar - M.N. - En Castigo	12,350
121302	Facturas, boletas y otros por cobrar - M.E. - En Castigo	974,059
191101	Estimación Incobrabilidad de Facturas y otros por cobrar - M.N.	- 12,350
191102	Estimación Incobrabilidad de Facturas y otros por cobrar - M.E.	- 974,059
TOTAL CTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS		13,927,759

Nota: Tomado de Carpeta Financiera diciembre 2016, anexo cuenta 12, Estados Financieros 2016, (Empresa Motores S.A.).

Detalle de la cuenta cobranza dudosa:

Tabla 3

Detalle Cta. 19 Cobranza dudosa

Año Vcto	Monto \$	Monto S/.	Monto Total soles S/.
2014	300,900.92		922,828.09
2015	6,458.14		21,514.03
2016	5,175.79	12,349.71	29,716.56
total			974,058.68

Nota: Tomado de Carpeta Financiera diciembre 2016, anexo cuenta 19, Estados Financieros 2016, (Empresa Motores S.A.).

Con el fin de no mostrar la larga lista de deudores se muestra a manera de resumen los diez clientes con el mayor monto de adeudo, el total de la información se podrá encontrar en el apéndice.

Se muestra cuadro de clientes morosos ordenados de manera descendente según monto adeudado, el cual es un extracto de uno de los reportes de la empresa llamado mayores deudores.

BIGGEST DEBTORS						
CURRENCY: PEN						
CUSTOMER	OVERDUE AMOUNT	Up to 30 Days	From 31 up to 60 Days	From 61 up to 90 days	From 91 up to 180 days	Over 180 Days
GENERADORES GAMMA S.A.C.	922,121.56	-	-	-	-	922,121.56
GOULDS PUMPS NY INC.SUCURSAL DEL	911,223.13	-	135.35	1,354.98	-	909,732.80
C.A.M.E CONTRATISTAS Y SERV.GENER	683,521.09	-	-	-	-	683,521.09
TOMOCORP S.A.C.	438,847.19	230,201.95	-	68,229.96	15,425.90	124,989.38
METSO PERU S.A	313,228.11	313,228.11	-	-	-	-
HIDROSTAL S.A.	138,217.76	125,270.76	12,947.00	-	-	-
GRAMSA DISTRIBUIDORA S.A.C.	43,484.69	43,484.69	-	-	-	-
IMELTRIS S.A.C.	28,253.47	28,253.47	-	-	-	-
FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	19,872.08	-	-	-	-	19,872.08
SERVICIOS DE INGENIERIA ANDAL E.	19,821.41	5,238.98	-	12,322.92	2,259.51	-
TOTALES	3,518,590.49	745,677.96	13,082.35	81,907.86	17,685.41	2,660,236.91
		21%	0%	2%	1%	76%

Figura 4. Reporte de los mayores deudores durante el año 2016, Fuente, *Empresa Motores S.A.*

Desglose de la última columna del reporte de mayores deudores, vencimientos mayores a 180 días:

Fecha emisión	Fecha vencimiento	Atrso en días	RUC	RAZON SOCIAL	TD	Número doc	Monto soles
22/01/2014	22/05/2014	954	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	1	001-0001087	52,087.64
22/01/2014	22/05/2014	954	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	1	001-0001088	112,550.86
28/01/2014	28/05/2014	948	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	1	001-0001095	349,871.52
06/02/2014	06/06/2014	939	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	1	001-0001116	239,552.09
14/05/2014	11/09/2014	842	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	1	001-0001309	88,460.14
14/05/2014	11/09/2014	842	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	1	001-0001310	72,309.47
30/06/2015	18/12/2014	744	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	8	001-0000001	7,289.84
31/12/2016	06/04/2016	269	20502053478	FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	1	001-0003981	7,296.06
31/12/2016	13/05/2016	232	20502053478	FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	1	001-0004191	2,652.53
22/03/2016	06/04/2016	269	20502053478	FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	1	001-0003981	7,218.53
28/04/2016	13/05/2016	232	20502053478	FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	1	001-0004191	2,704.96
31/12/2016	04/11/2015	423	20296027945	C.A.M.E CONTRATISTAS Y SERV.GENER	1	001-0002539	12,123.43
18/02/2016	18/04/2016	257	20296027945	C.A.M.E CONTRATISTAS Y SERV.GENER	1	001-0003841	671,397.66
03/06/2016	03/07/2016	181	20474765343	TOMOCORP	1	001-0004382	124,989.38
04/03/2016	02/07/2016	252	20160479290	GOULDS PUMPS NY INC.SUCURSAL DEL	1	001-0003870	909,732.80
							<u>2,660,236.91</u>

Figura 5. Facturas vencidas a más de 180 días, Fuente, *Empresa Motores S.A.*
Medición posterior de un activo financiero.

Como se puede observar las cuentas por cobrar del año 2016 representa el 56% del total del activo y para el año 2015 el 58% del total del activo, sin embargo el efectivo y equivalente de efectivo disminuye en 366,678 soles en el año 2016 respecto del 2015, teniendo un 3% para el 2016 y para el 2015 un 5% del total del activo. Se puede distinguir que el efectivo no aumenta en la misma proporción que el total del activo corriente, afectándola así negativamente respecto de sus cumplimientos comerciales.

Después de haber analizado el Estado de Situación Financiera de la entidad y haber identificado las cuentas por cobrar y la incidencia de ésta en la liquidez, haremos un estudio para analizar la solvencia, el capital de trabajo entre otros, haciendo uso de los ratios financieros:

Ratios Financieros:

Liquidez General:

RATIO	FORMULA	2016	2016
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<u>24,339,601.07</u> 20,618,890.44	1.18

Esto quiere decir que el activo corriente de MOTORES S.A. para el año 2016 es 1.18 más elevado que pasivo corriente, otra manera de interpretar también podría ser que por cada sol de deuda, la empresa cuenta con S/. 1.18 para cumplir sus compromisos de corto plazo, por lo tanto, puede cubrir 118% de sus deudas, lo cual aparentemente muestra que no tendría dificultades con sus obligaciones corrientes.

Prueba ácida:

RATIO	FORMULA	2016	2016
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Cte - Inv - Gastos pagados por anticip.}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<u>16,925,010.20</u> 20,618,890.44	0.82

Podemos observar que para éste ratio el activo corriente sólo es 0.82 veces mayor que el pasivo corriente. Lo cual indica que para el año 2016 MOTORES S.A. cuenta con S/. 0.82 céntimos para cubrir cada sol de deudas a corto plazo, ello demuestra que su capacidad inmediata de cubrir

sus obligaciones corrientes no es muy eficiente pues sus activos líquidos, no cubren los pasivos exigibles. Y le es necesario de sus inventarios para poder ser liquida.

Prueba Defensiva:

RATIO	FORMULA	2016	2016
Prueba Defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{839,775.92}{20,618,890.44}$	4%

MOTORES S.A. en el año 2016 tiene 4% de liquidez para operar sin recurrir a las ventas, lo cual nos muestra que no cubre con liquidez suficiente para saldar sus responsabilidades a corto plazo.

Capital de trabajo:

RATIO	FORMULA	2016
Capital de Trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	3,720,710.63

Cuenta con capacidad económica de S/. 3,720,710.63 para responder obligaciones con terceros.

En el siguiente Estado Financiero como lo es el de Estado de Resultado Integral comparativo 2016 – 2015 se podrá identificar los ingresos, costo, gastos y demás partidas que representan la rentabilidad.

La medición posterior de un activo financiero será a valor razonable, salvo las siguientes categorías como vimos en el cuadro anterior, los préstamos y cuentas por cobrar, así como las inversiones mantenidos hasta el vencimiento y cuyo valor razonable no pueda ser medido de manera confiable, pues éstos se valuarán al costo amortizado.

Medición posterior de un pasivo financiero.

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL						
POR EL PERIODO DE DOCE MESES TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016						
(FUNCIÓN)						
Expresados en Soles						
DESCRIPCIÓN	31/12/2016	%	31/12/2015	%	ANALISIS HORIZONTAL	
	S/.		S/.		IMPORTE	%
Ventas Netas	23,244,772	100%	26,706,832	100%	(3,462,060)	-12.96
Total de Ingresos Brutos	23,244,772	100%	26,706,832	100%	(3,462,060)	-12.96
			-		-	
Costo de ventas	(14,948,445)	-64%	(19,545,618)	-73%	4,597,173	-23.52
Otros Costos Operacionales	(1,900,242)	-8%	(1,092,176)	-4%	(808,066)	73.99
Utilidad Bruta	6,396,085	28%	6,069,038	23%	327,047	5.39
			-		-	
Gastos de operación:						
Gastos de ventas	(4,064,518)	-17%	(2,963,725)	-11%	(1,100,793)	37.14
Gastos de administración	(1,485,041)	-6%	(1,117,904)	-4%	(367,137)	32.84
Otros ingresos	1,494,448	6%	998,096	4%	496,352	49.73
Utilidad Operacional	2,340,974	10%	2,985,505	11%	(644,531)	-21.59
			-		-	
Otros Ingresos (gastos)						
Ingresos Financieros	0	0%	14,716	0%	(14,716)	-100.00
Gastos Financieros	(101,520)	0%	(79,707)	0%	(21,813)	27.37
Diferencia de Cambio - Ganancia	1,858,491	8%	1,577,971	6%	280,520	17.78
Diferencia de Cambio - Perdida	(1,803,577)	-8%	(2,089,846)	-8%	286,269	-13.70
Resultados antes de Impuesto a la Renta	2,294,367	10%	2,408,638	9%	(114,271)	-4.74
			-		-	
Impuesto a la Renta	(766,164)	-3%	(757,961)	-3%	(8,203)	1.08
Impuesto a la Renta Diferido	22,917	0%	(16,278)	0%	39,195	-240.79
Utilidad Neta del Ejercicio	1,551,121	7%	1,634,399	6%	(83,278)	-5.10

Figura 6. Estado de Resultado Integral año 2016, (Fuente, Empresa Motores S.A.)

El Costo de venta en el año 2016 constituye un 64% mientras que para el año 2015 representa un 73%, las ventas de un año a otro se han mantenido relativamente. Se puede apreciar que en cuanto a los costos operacionales hubo un incremento de 74% de un año a otro lo cual nos indica que no se está conservando un valor proporcional entre ventas y costos.

En cuanto a los gastos operacionales se incrementó en un 32% a 37% lo que se puede deducir que es a causa de diferentes factores tales como transporte, servicios públicos, arrendamiento, entre otros que también puede guardar relación al aumento en igual proporción de las ventas. Utilizaremos un ratio financiero para obtener la rotación de cuentas por cobrar:

Rotación de cuentas por cobrar:

RATIO	FORMULA	2016	2016
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{23,244,772.16}{13,927,759.00}$	1.67
		$\frac{360 \text{ días}}{1.67}$	216

MOTORES S.A. convierte 1.67 veces sus cuentas por cobrar en efectivo para el año 2016, con lo cual podemos concluir que tiene una rotación de cartera lenta, por lo que se recomienda aplicar lineamientos de cobranzas o utilizar instrumentos financieros, lo cual generaría una mayor liquidez a la empresa.

En cuanto a su política de venta se clasifica en:

- Contado 20%
- Crédito 80% a 30, 45, 60 y 120 días.

Políticas de reconocimiento de la cobranza dudosa:

- Vencimientos mayores a 180 días se considera el 50% del total del documento.
- Vencimientos mayores a 360 días se considera el 100% del total del documento.

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales.

Murillo, A. (2013) con su tesis: “Auditoría interna para el control contable y administrativo de **las Cuentas por cobrar** en empresas concesionarias del Municipio Maracaibo. República Bolivariana de Venezuela de la Universidad Rafael Urdaneta. Concluyó que”:

“Se proponen estas opciones evaluadas en el caso de varas investigaciones. A la vez se realiza proceso de auditoría y se realiza reglas estratégicas de auditoria, realizando con unas determinadas aplicaciones de riesgo y alcances de desarrollo en las mismas.

Del mismo modo, se elabora una estrategia de auditoría para minimizar el riesgo a una etapa aceptable, para la verificación de las cuentas por cobrar, aunque solo a veces se efectúa a nivel de riesgo de auditoría existente, así como casualmente el auditor encuentra la información y evidencia a realizar en el ciclo ventas y cuentas por cobrar lo cual, mantiene la misma dirección para la realización de las pruebas, éste es un agotamiento importante ya que es el punto primordial de la revisión de auditoria.

Las normas de auditoría interna aplicadas al examen de las cuentas por cobrar son aplicadas por los auditores internos con base en la legislación vigente, basándose en las Normas Internacionales de auditoría interna (NIAI) 2010 la (DNAI). Se conlleva en forma ajustada, en la mayoría de los casos, las normas sobre los atributos, las mencionadas al trabajo, las de documentación del trabajo de auditoria interna, la información de la auditoria y la indicación de uno al establecer errores o falsos errores de auditoria. La problemática de la auditoria interna de la entidad muestra concesiones del municipio Maracaibo, se establece de forma capas, por tanto el análisis contable y administrativo brinda debilidades en reglas y políticas de la entidad”.

González, A. y Vera, E. (2013) realizó su trabajo titulado: “Incidencia de la **Gestión de las Cuentas por Cobrar** en la liquidez y Rentabilidad de la empresa hierros SAN FELIX CA, periodo 2011. Universidad Nacional experimental de Guayana de Venezuela, concluyeron lo siguiente”:

“No realizan políticas de planeamiento, y esto dificulta la preparación y funciones de las áreas de crédito y cobranza. Las observaciones que las áreas de cobranza se guías en el vencimiento por documento que a la vez no son efectuados a tiempo. La Morosidad de la ejecución de los documentos de la entidad que no tiene políticas de prevención a sus usuarios morosos. Aparecen limitaciones de crédito con cantidades mayores a los propuestos para cada usuario. Se establece que hay faltas de coordinación entre las áreas de cobranza y ventas en la entidad que a la vez no maneja políticas de deudas incobrables.

Carrillo Vasco, G. (2015) con su trabajo de grado: “La Gestión Financiera y **la liquidez** de la empresa AZULEJOS PELILEO. Para obtener el grado académico de ingeniería en contabilidad y auditoría CPA en la Universidad Técnica de Ambato – Ecuador tuvo las siguientes conclusiones”:

“En la información relevante que revela, se estableció la incidencia que obtiene, el mal manejo de la estrategia financiera por parte del área responsable de la entidad Azulejos Pelileo”, sobre el dinero que maneja.

Al conocerse la gestión que permite mejoras de los recursos financieros de la entidad „Azulejos Pelileo“, se estableció que los reportes y estados financieros son preparados por el personal capacitado de la entidad, no existen fechas establecidas y aclaración, sino esto se realiza parcial mente.

Al realizar los procedimientos de liquidez que establece la entidad en los meses anteriores de actividad comercial y financiero, se pronuncia la ineficacia de las mismas. Pue establece la

liquidez de la entidad Azulejos Pelileo" conlleva al cumplimiento de obligaciones financieras. Esto involucra a la entidad en sus integridades financieras.

Desacuerdo a la información recopilada del personal de distintas áreas de la entidad Azulejos Pelileo", se logró dichas respuestas al 40% que el conocimiento financiero que posee los Gerentes de la entidad, lo cual para el planteamiento de soluciones apropiadas a la rehabilitación de los problemas que le afectan y aquejan a la entidad recientemente.

Los encargados administrativos y contables de la entidad puntualiza en 60% que es necesariamente manejados y realizados, plasmando informes financieros como, estados de informaciones financieras, estados de resultados financieros, estado de caja y patrimonial, etc., las fechas establecidas para la toma de decisiones administrativas y financieras, con esta forma se evitan contra tiempos.

Se establece que la gestión financiera de la entidad Azulejos Pelileo es plasmada y aplicada necesariamente por la gerente propietaria, lo cual no favorece en la participación del personal que puede confabular o aportar información clara y concisa de la situación financiera de la empresa como de sus procedimientos establecidos.

Se canaliza el diseño de procesos financieros que priorizan la liquides de la entidad Azulejos Pelileo.

Cañas Andrade, D. (2015) realizó la tesis: "Análisis de la factibilidad de implementación del **modelo de liquidez** centuria en las PYME de la ciudad de Quito, para obtener el título de Maestría en Dirección de Entidad en la Universidad Andina Simón Bolívar Sede Ecuador. Concluyó que":

"La estrategia de Gestión de Liquidez, establece las herramientas que proponen en plasmar y mejorar los ingresos de la entidad, esto incorporara la información necesaria de elementos contables claros y concisos, la incorporación está establecida con herramientas no canaliza el

mayor impacto por parte de la administración por lo tanto se aclara a realizar que es una estrategia factible para la entidad de la ciudad de Quito.

La estrategia de Gestión de Liquidez Centuria, adecua la entidad en logros equilibrando la liquidez factible y efectivo, ya que permite el análisis y establecimiento de capital en la entidad que canaliza el poder de plasmar sus operaciones.

Estableciendo las estrategias de solvencia y de dinero, aclara a presupuestos de finanzas permitidos, aclarando el plan de preparación del dinero Centuria que presenta variedades de políticas de liquides, comprometidos a realizar y canalizar lo propuesto a corto plazo en la entidad.

Las cualidades necesarias de información que obtiene la entidad de la ciudad de Quito, la liquides de entidades que se ubicación en estrategias y análisis claros para responder un resultado positivo en entidades financieras que den garantía a la entidad y uso eficaz de productos a tiempo indeterminados, aclara manteniendo la inversión suficiente para las ejecuciones operativas.

Las estrategias de preparación de dinero Centuria, realiza ejercicios para optar el capital de trabajo, se consigue preparando planes que permitan fijar un proceso claro eficiente para la entidad, se efectuó en este proyecto, los objetivos que logran permanecer un proceso claro a beneficio a favor san las que no tienen deudas de dinero, lo cual al establecer los planes de políticas para la liquidez Centuria, será una mejora en liquides de la empresa.

Procesos de estrategia de dinero Centuria, es apto para ejecutar en distintas áreas geográficas que intervienen los empresarios Pyme de Quito, en primer lugar, favorece obteniendo maniobrar y crecer su objetivo en la liquidez, por lo que el proyecto es establecido para las entidades que si pueden realizarlas.

2.1.2. Antecedentes nacionales.

Es de suma importancia tener una gestión de cobranzas definida, pues ello le permitirá a la empresa mantener un margen de liquidez, por ello nos vimos en la necesidad de investigar trabajos realizados en éste tema, que aporten a nuestra presentación, dentro de nombramos a los siguientes:

Arce Huamani, L. (2017). “Implicancia en la **Gestión de Cobranza** de letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa PROVENSER SAC. Tesis para optar por el título de Contador Público de la Universidad Autónoma del Perú de Lima. Concluye que”:

“Se establece inconsistencia en la administración de las cuentas por cobrar en cuanto a las letras, pues su restablecimiento de la cartera de cuentas por cobrar es muy pausado, esto dificulta poseer a la entidad del alcance de liquides para realizar obligaciones a corto plazo. Aparecen distintas gestiones financieras de la entidad ya que no se realiza un apropiado análisis de las cobranzas, ni evaluación de clientes, ya que a veces ni se le solicita ningún tipo de información, ya que consideran suficiente la firma de las letras de cambio. Los analistas de la entidad que realizan las cobranzas no cubren las problemáticas de la empresa en negociaciones con los usuarios, ni capacitación por mejorar las obligaciones de la entidad”.

Beltrán Reyna, F. (2017). En su tesis titulada “**La política de ventas al crédito** y su incidencia en la situación económico – financiera de la empresa Servicios y Llantas BEDA del distrito de Trujillo año 2015. Para obtener el título de Contador Público de la Universidad Nacional de Trujillo. En su investigación concluyó”:

“La empresa realiza reglas de cobranza para mejoras manuales encomendadas, siendo el caso incapaces pues confiere créditos de manera ineficaz ya que no cierran el crédito a usuarios tardíos, después de examinar los Estados Financieros de la entidad, se obtiene que brinda reglas de crédito perjudiciales en la situación económica de la entidad, se realiza y genera mayor

Su medición posterior deberá ser al costo amortizado utilizando el método de la tasa de interés efectiva.

rentabilidad en obtener más capacidad de cobro y minimiza la exigencia y obligaciones por fuera, marco con una lista de usuarios dudosos que son improbables de cobranza para la entidad.

Obstaron por reglas de venta eficaces y plasman mayor seguridad al usuario al instante de efectuar un beneficio, al beneficio de aumentar de manera positiva en la situación económica y financiera de la empresa Servicios y Llantas BEDA”.

Aguilar Pinedo, V. (2013) realizó su trabajo de investigación titulado: “Gestión de la Cuenta por Cobrar y su influencia **en la liquidez** de la Empresa Contratista Corporación Petrolera SAC – AÑO 2012. Para ser titulado en Contador Público de la Universidad de San Martín de Porres de Lima. Concluyó lo siguiente”:

“Corporación Petrolera SAC, carece de estrategias de crédito eficaces, los usuarios solo toman en cuenta la influencia y conocimiento de mercado, no realiza un análisis y acompañamiento estricto a la conducta, que establece los probables usuarios, en su responsabilidad con otros contratistas. Observamos que varias veces la Corporación Petrolera SAC, pacta con entidades, para que ejecuten el trabajo, y esto conlleva a más desembolso y afecta la liquidez de la entidad.

La entidad, no propone reglas de cobranzas eficientes, el cobro de los usuarios es de 45 días conforme. Pues en parte establece una ejecución que no se da y la entidad no cuenta con un plan de respaldo. Es inadecuado que se ve plasmado en requerimientos burocráticos de ejecución de valorizaciones en las distintas partes de una distribución y verificación de proporcionar servicios efectuados en conocimiento, esto afecta la circulación del dinero de usuarios corporativos petroleros.

Corporación Petrolera SAC, está obligado de conseguir financiamiento externo con herramientas como el factoring que le otorga liquidez a corto plazo para que la entidad logre cubrir con sus obligaciones ya ejecutadas, ello perjudica a la entidad con los intereses que van en contra de rentabilidad de la empresa”.

Vásquez Muñoz, L. y Vega Plasencia E. (2016) con su tesis “Gestión de Cuentas por Cobrar y su **influencia en la** Liquidez de la Empresa CONSERMET SAC, Distrito de Huancayo, año 2016. Para optar el título de Contador Público de la Universidad Privada Antenor Orrego de Trujillo, Concluyen que”:

“El análisis de las cobranzas perjudican la fluidez de dinero en la entidad de Consermet SAC. La información nos permite establecer que las ventas al crédito influye el peligro de la liquidez de la entidad, esto ocasiona que la entidad no cubra liquidez para respaldar las obligaciones a corto plazo. Los estudios de la información recolectada nos permiten mantener que las reglas de crédito intervienen en la liquidez de la entidad CONSERMET S.A.C., en estos caso no se realiza los protocolos y analizasen la capacidad de las cobranzas de la empresa”.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Cuenta por cobrar.

Definición

El Ministerio de Economía y Finanzas nos indica a través del Plan Contable General Empresarial la definición, pues este nos sirve para clasificar y definir cada cuenta contable, dentro del catálogo de cuentas podemos encontrar a las cuentas por cobrar, el cual nos dice que “Se establecen sub cuentas que plasman el derecho de cobranza a terceros y éstas se definen a través de las ventas realizadas de la entidad en su giro de negocio”.

Morales Castro J. y Morales Castro A. (2014), Las cuentas por cobrar son créditos efectivamente aclarados por venta de productos y servicios establecidos a los usuarios, y documentos de producción son información del periodo ejecutado por el usuario o bien escrito de compra y venta que da información a la mercadería o servicio que se ha efectuado a los usuarios.

Ganancias y pérdidas

El registro de información para establecer cobros que provienen de las cuentas dudosas, y por adición firma y acepta la documentación (en casos de créditos) y a la vez se establecen el plan de ellos que se afirma. Los documentos pueden ser letras de cambio, pagarés, etc. (p. 182).

Las cuentas por cobrar forman parte del activo corriente o no corriente de una entidad, dependiendo cuando se obtendrá el retorno. Así, Las cuentas por cobrar son obligaciones exigibles de obtener liquidez, que tiene la empresa con terceros resultantes de transacciones propias, es decir de operaciones de ventas que realiza la empresa. Se presentan en los estados de situación financiera en el activo corriente o en el no corriente, dependiendo de la fecha en que se cobrarán (**Herz Gheri, J. 2013**). Por ello es importante establecer en qué momento se recuperará el efectivo para que la entidad pueda presentar las cuentas por cobrar de una manera adecuada en sus Estados Financieros.

2.2.1.1 Gestión de cobranza.

Definición

Toda entidad estará expuesta a otorgar créditos en la venta de sus bienes o servicios y para que sus activos puedan seguir siendo líquidos es necesario parametrizar una serie de acciones que permitan obtener el efectivo por lo créditos otorgados a sus clientes. **Morales Castro, J. y Morales Castro, A. (2014)** señalan:

“La cobranza es gestionar y hacer el cobro de los créditos otorgados a favor de la entidad, distribuir y manejar la cartera de cliente que garantice una adecuada y eficaz captación de recursos”. (p. 90)

2.2.1.2 Políticas de crédito.

Definición

Córdova, (2012) “Las políticas de crédito y cobranza de la entidad están interrelacionadas con la sujeción de precio y constituyen el dominio principal de las cuentas por cobrar. Entre las variables de dichas políticas figuran: La cualidad de las cuentas comerciales ejecutadas, la durabilidad del período de crédito y la rebaja por pronto pago.

Los gastos que minimizan los niveles de crédito son: El trabajo de oficina de analizar las cuentas adicionales y analizar el volumen de cuentas por cobrar y la rentabilidad equilibrada contra el rendimiento establecido con estrategias y políticas de crédito”. (p.205)

Una manera de tener políticas y créditos impecables es extender el crédito comercial de manera tal que la rentabilidad de las ventas adicionales sea igual a la productividad requerida para la financiación adicional en las cuentas por cobrar.

Las políticas de crédito y cobranza que aquejan a la entidad en su agrupación, deberán ser preparadas e insertadas oficialmente por el más alto nivel gerencial. La responsabilidad de su preparación recaerá en la alta gerencia; pero con mayor reiteración será el Jefe supervisor de crédito. Las políticas de crédito y cobranza serán canalizadas a la práctica con mayor eficacia cuando todos los que se ven directamente afligidos entren en su ejecución.

2.2.1.3 Políticas de cobranza.

Una política de cobranza son todas aquellos procesos y pautas establecidas por una entidad, las cuales se llevaron a cabo cuando las cuentas por cobrar hayan vencido. Por ello es de suma importancia establecer las políticas mencionadas ya que éstas no deben influir en la permanencia del cliente por lo que se debe evitar la agresividad en la gestión de cobranza.

En cuanto a políticas de cobranza podemos encontrar tres tipos que pueden ser: Políticas restrictivas, la cual contiene normas de crédito estrictas y de periodos sumamente cortos, es agresiva, las políticas liberales, son totalmente opuestas a la anterior ya que son generosas, son menos exigentes en el proceso de cobros, pues otorgan los créditos tomando en cuenta a la competencia y las políticas racionales, es el punto medio entre las dos anteriores, pues se conceden los créditos a plazos razonables según características del cliente con el fin de maximizar la inversión de la empresa . **González C. (2014).**

Por lo tanto, una política de cobranza influirá y contribuirá a reducir las pérdidas por cobranza dudosa, generará fluidez entre las ganancias y las cuentas por cobrar y ello generará eficiencia en la gerencia. El propósito será generar rentabilidad a través de normas establecidas según el carácter del usuario, los gastos de cobranza se efectuarán planificando dicho cobro logrando una ganancia en beneficio a la entidad.

2.2.1.4 Condiciones de crédito.

Córdova, (2012), los planes del crédito generan a la entidad un incremento mayor de usuarios, pero tienen consecuencia en su rentabilidad total. Se deben analizar las diferentes causas, tanto positivas como negativas, así:

- Con rebajas al pronto pago de sus obligaciones que aguardan procesos que afectan a las ganancias, ya que la masa de venta incrementará en precios por unidades.
- La denuncia es adaptable, los ingresos deben incrementar con evidencia al poco incremento de los precios.
- En parte el cobro medio debe minimizar, disminuyendo al gasto del control de ganancias. La reducción de ingreso viene de algunos usuarios, quienes no realizaban los descuentos establecidos.

- La información de la cobranza dudosa debe minimizar, porque en caso los usuarios cancelan más rápido, esto minimiza el riesgo de cuentas negativas, por tanto mientras más se estanque un usuario en cancelar es probable que no lo ejecute.
- Puede haber ocasiones en donde el usuario se declare en quiebra.

El acto pernicioso del momento y descuento de pagos, es un descenso de ganancias por unidades, ya que existen más usuarios que establecen descuentos y pagan en montos menores a lo pactado. La reducción y ejecución de una disminución por un pronto pago, esto afectaría los cambios en descuento por una reducción en base a políticas para evaluar por métodos, semejante al criterio de los cambios y normas de crédito. La entidad debe constituir las condiciones del crédito, porque es muy importante y se presenta sobre los diferentes descuentos por pronto pagos. (p. 206).

2.2.1.4.1 La decisión de otorgar crédito a clientes.

Una entidad tendrá que asumir riesgos, como los costos por brindar créditos a su cartera de clientes si desea aumentar el volumen de sus ventas, es indispensable que se plasme un acuerdo entre el departamento comercial y el de finanzas para no llegar a asumir riesgos excesivos de no cobro, estableciendo políticas claras sobre otorgamiento de créditos y las acciones a tomar previas al pago.

Así, Debe haber un balance entre el incremento de las ventas y el costo que originan los créditos para poder llegar a minimizar los riesgos. Al realizar una transacción de venta ya sea por mercadería o servicio el retorno puede darse de diversas maneras: al contado, por adelantado o al crédito a un determinado plazo (el cual se acostumbra a 30, 60, o 90 días), por experiencia las empresas han entendido que el brindar crédito a un cliente implica una importante inversión del capital de trabajo. Para ello las entidades deben estar preparadas para gestionar dichos riesgos teniendo en cuenta tres aspectos: los términos de la venta, en el cual se establece el plazo del

crédito, los descuentos por rebajas, multas por morosidad, además del instrumento de crédito a ejecutar, llámese vale, pagaré o cheque diferido, entre otros, el siguiente es el enfoque crediticio, el cual analiza la cartera de clientes a través de varios procesos y por último la política de cobranza.

(Rodríguez, J. 2014).

Una manera de minimizar dichos riesgos es ofrecer la cartera de clientes a una entidad financiera, la cual se encargará de comprar las deudas a quien requiera cobrarlas en el instante por un precio reducido, una de las más conocidas es el factoring, en el que se le debe informar al cliente que se transfirió la deuda a la entidad bancaria y ésta será la encargada de generar presión para que el cobro sea lo antes posible, ello podría afectar la relación del cliente con la empresa. Otra opción son los seguros de créditos, en este caso se debe brindar a la compañía aseguradora la cartera de clientes y coordinar con ella el crédito que se tiene en cada caso y ello perjudica a la entidad pues ya no tendrá flexibilidad para determinar los créditos a su manera, además hay que considerar los costos vinculados (el deducible, plazo para cobrar el reclamo y el precio del seguro)

2.2.1.4.2 Las 5 C's del Crédito.

Podemos comenzar cuestionándonos cómo actúan las entidades financieras o sus intermediarios para otorgar créditos, que procesos siguen para llegar a obtener la retribución del dinero con éxito.

Pues, existe un modelo que utilizan éstas entidades llamada las “Cinco C's del crédito” y éstas son: la Capacidad, aquí se analiza la capacidad de pago del interesado y cómo cumplirá con sus obligaciones, para ello se considera su flujo de efectivo, su historial crediticio, su cumplimiento con antiguos créditos, etc. El siguiente es el Capital, aquí se estudiará que cantidad de inversión se brindará pues a mayor crédito, mayor será la prudencia en otorgar los recursos. Otro es Colateral, éste viene a ser una garantía que queda en prenda en caso no se llegará a recuperar la inversión, ésta puede ser un bien mueble o inmueble, en caso que el interesado no pueda hacerlo lo podrá

sustituir un aval cuya persona debe tener solvencia moral y material. El siguiente es Carácter, aquí se considera que tener un buen carácter es tener una buena reputación que dé la impresión de que cumplirá cabalmente con las obligaciones que contraiga. Y por último Conveniencia, tanto el deudor como el intermediario financiero deben estar conscientes de los créditos otorgados y de sus condiciones, como son los intereses cobrados, pagados, moras, multas para que ambos sepan si el crédito les conviene. (Bello G. 2014).

2.2.1.5 Procedimientos de cobranza.

En toda empresa es recomendable contar con un área que se dedique exclusivamente al proceso de créditos y cobranzas, teniendo así un mayor control de la cartera de clientes y las horas hombre de cada colaborador.

Morales Catro. J. y Morales Castro. A. (2014) señalan que “El departamento de créditos debe existir en toda organización independientemente del giro de negocio y su volumen de ventas. Cada compañía debe evaluar, dependiendo del tamaño de la organización y de su estructura organizativa si su departamento de créditos será independiente o no, pero debido a que el tamaño de algunas organizaciones es pequeño, se suele dar a una misma persona varias de estas responsabilidades dedicando así varias horas de su trabajo al seguimiento y control del crédito y sus estatus de pago y descuidando sus labores del día a día” (p. 89).

2.2.1.6 Provisión de cobranza dudosa.

Con el fin de presentar de manera razonable la información financiera se debe provisionar contablemente todas aquellas pérdidas originadas por las ventas a crédito cuando la entidad tenga conocimiento de que no se podrá recuperar el efectivo, cumpliendo así con la normatividad contable. tal como lo indica **El Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta**, en adelante **RLIR, numeral 1, literal f) artículo 21°**, pues para considerar si una deuda es incobrable o no, deberá comprobarse en primera instancia al momento de la provisión contable, el cual está ligado

al conocimiento de si el deudor podrá pagar la deuda o en caso contrario no la pueda pagar y dicha deuda se vuelva incobrable, para ello se debe realizar una serie de análisis que nos permita obtener como resultado el impedimento del cliente para cumplir con sus obligaciones. Con ello se podrá tener claro el momento indicado para ejecutar la respectiva provisión.

Requisitos para la deducibilidad del gasto por la provisión de deudas de cobranza dudosa:

Existe una serie de requisitos para que el gasto provisionado como cobranza dudosa sea deducible del impuesto a la renta tal como lo indica el inciso **f) del artículo 21° del RLIR**, el que se refiere al **inciso i) del artículo 37 de la LIR**, en el que señala que para realizar la provisión de deudas incobrables se debe cumplir con lo siguiente:

a) “La incobrabilidad deberá verificarse al momento de realizar la provisión, para ello se requiere que la deuda se encuentre vencida y debe estar analizada de manera eficaz, vale decir que se debe contar con los sustentos necesarios que demuestren la incapacidad financiera del cliente, lo cual genera el riesgo de incobrabilidad, se debe analizar periódicamente los créditos otorgados para poder concluir que clientes cumplen con sus obligaciones y cuales evaden sus deudas, éstos deben estar sustentados con documentación fiable como cartas notariales o reiterativas bajo amenaza de comenzar un proceso judicial en cuyo caso el Juez ordenará al deudor cumplir con su deuda y por último que a partir de la fecha de vencimiento haya transcurrido más de doce meses sin haber cobrado, culminado éste periodo ya se puede provisionar la deuda como cobranza dudosa”.

El Tribunal Fiscal se pronunció respecto a éste tema a través de la RTF N° 2492-3-2002 del 10 de mayo del 2002, la cual tiene como conclusión que la deducibilidad de la provisión y castigo de la cobranza dudosa depende de que se acredite la fuente de la deuda.

b) “Al cierre de cada periodo se debe detallar en el Libro de Inventarios y Balances la provisión de cobranza dudosa de forma discriminada”.

2.2.1.7 Castigo de cobranza dudosa.

Con todo lo antes mencionado se puede afirmar que la incobrabilidad de las deudas de los clientes es una pérdida para toda entidad, pero si ésta cumple con los requisitos que exige la Ley, podrá tomar en consideración esos gastos para la determinación de la renta neta y cálculo del impuesto, lo cual dará como resultado el incremento de pérdida por incobrables. Por ello “Durante la existencia de una entidad ésta estará sujeta a sufrir el desenlace de la morosidad de sus clientes, que por diversos motivos no cumplen con sus obligaciones comerciales ya sea por atraso o incumplimiento” (Arce Furuya L. 2017).

Sunat se pronunció respecto al tema para aclarar el castigo por deudas incobrables en su informe N° 134-2001 en el cual determinó que el contribuyente debe acreditar mediante acciones judiciales que la deuda es efectivamente incobrable, esto no aplicará cuando la deuda exigible no sea mayor a 3UITs o cuando se sustente que es inútil ejercer dichas acciones judiciales”

Requisitos para efectuar el castigo de las cuentas de cobranza dudosa:

Para determinar la Renta de Tercera Categoría se debe aplicar ciertas disposiciones las cuales se encuentran en el literal g) del artículo 21° del RLIR, ésta es mencionada por **Alva Matteucci M. (2015)**, en el cual indica “el castigo de la cobranza dudosa debe ser provisionada y cumplir con algunas condiciones como:

Primera condición: Ejercer acciones judiciales hasta aclarar la imposibilidad de cobro, caso contrario su deuda no debe exceder las (3) Unidades Impositivas Tributarias, ésta exigencia se dará, aunque se ignore el domicilio debiendo seguir el hecho judicial prescrita por el Código Procesal Civil.

La NIC 39 nos indica también como deberemos reflejar los instrumentos financieros, si como ganancia o pérdida, la entidad deberá seguir la norma y reflejarlo de la siguiente manera de acuerdo con sus políticas:

Segunda condición: En caso se condone una deuda a una persona domiciliada, se deberá emitir nota de abono en favor del deudor, si éste es generador de renta de tercera categoría deberá considerar como ingreso gravable dicho monto.

Tercera condición: Para deudas condonadas por Junta de acreedores, éste considerará una cuenta de control para efectos tributarios, la cual se nombrará “Acciones establecidas como parte de un proceso de reestructuración”. (p. I-6)

El autor resalta que una de las maneras de declarar la extinción de una deuda comercial es a través de la condonación, el cual es un acuerdo y solución más amistosa establecida entre los interesados evitando así un proceso judicial.

En estos casos se debe seguir la formalidad propuesta en el Código Civil artículo 1304° emitiendo documento por escrito (no siendo exigible una fecha cierta ni Escritura Pública).

En dicho escenario para la persona que condona una deuda significa una salvación por lo que adicionará el monto condonado a su Declaración Jurada Anual sobre la que tributará el 29.5%.

Por otro lado, el beneficiario de la condonación considerará dicho monto como un ingreso por lo tanto estrá afecto a la renta de tercera categoría.

De cumplir con todos los requisitos mencionados el valor provisionado por cobranza dudosa y su castigo será admitida tributariamente.

2.2.2. Liquidez.

Definiciones

En términos de economía el dinero es lo primordial para los activos de la entidad, de manera inmediata. Veamos algunas definiciones y aportaciones.

- a) Un instrumento financiero mantenido para ser negociado se deberá incluir en la utilidad o pérdida del ejercicio.

Rodríguez N. & Venegas M. (2012). Refieren que “la liquidez determina la capacidad de pago de una entidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, enfatizando en su capacidad de disponer de los activos para convertirse en efectivo sin incurrir en pérdidas significativas”. (p.4).

El acuerdo Sugef (2013) señala “la liquidez puede pasar por una pérdida económica debido al enfoque de los fondos y ello impedirá cumplir con las obligaciones en los términos que se pactó. Éste riesgo de liquidez también puede deberse a un instrumento financiero en particular y dependerá del mercado financiero en que se negocia y permitirá denunciar u ofrecer el instrumento sin afectación significativa de su valor”. (p. 6).

Se concluye de ambos puntos de vista que, la empresa debe mitigar el riesgo de liquidez, evitando así un daño y librándose de tener que optar por otros tipos de financiamiento con costos superiores.

González (2014), Sostiene que “los Instrumentos líquidos son aquellos que se pueden transformar en dinero fácilmente, de manera exacta y a valor de mercado” (p. 20).

De ello se desprende que el dinero en efectivo, las acciones y los bonos son los activos más líquidos que generarán liquidez a una empresa.

2.2.2.1 Ratios de liquidez.

2.2.2.1.1 Ratio de liquidez general o razón corriente

Los Ratios son indicadores que nos permitirán saber a ciencia cierta las posibilidades que tiene una empresa para afrontar sus compromisos. Existen un sin número de ratios, sin embargo, para nuestra tesis nos enfocaremos en aquellos ratios que miden la liquidez.

Sobre los ratios de liquidez **Chu Rubio M. (2014),** señala “que éstos medirán a qué velocidad pueden venderse los activos y convertirse en efectivo para cumplir con sus obligaciones y siempre teniendo en cuenta que debe ser a un valor de mercado” (p.56).

b) Un instrumento financiero disponible para ser vendido deberá:

Cuando hay que efectuar un análisis de liquidez integral, tenemos que trabajar con el presupuesto de efectivo.

2.2.2.1.2 Razón corriente.

Chu Rubio M. (2014), refiere que la razón corriente “se ejecuta dividiendo los activos corrientes (corto plazo) entre los pasivos corrientes. Indicándonos la proporción en que las obligaciones a corto plazo estarían cubiertas” (p.56).

$$\text{Ratio de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2.2.2.1.3 Ratio de plazo de cobro.

Para cualquier entidad es básico entender que su fuente de dinero son sus ventas y que depende de sus cuentas por cobrar para hacer frente a sus obligaciones, por ello “se debe tener en cuenta dos ideas claras cuando hablamos de ventas a crédito y éstas son, **cuánto demora la empresa en cobrar y cuánto se tardan en pagar**. Pues es en eso que se basa la tesorería de cualquier entidad en entradas y salidas de dinero. Para poder cumplir con las obligaciones ya sea compras al contado o a crédito, primero se debe contar con el dinero, dichos conceptos pueden ser básicos, pero son exactos para la gestión empresarial” (**De la Cruz J. 2013**).

Por tanto, parece lógico ejecutar la expresión de “primero dejen entrar para luego dejar salir”. Es decir, para nuestra empresa **será mejor que nos paguen antes de que nosotros tengamos que cancelar**.

2.2.2.1.4 El periodo medio de cobro (PMC).

Nos mencionara el número de días (en promedio) que demoran en pagar nuestros clientes, o dicho de otra forma, los días que estamos financiando a nuestros clientes. Su cálculo es bien aclarado:

$$\text{Ratio de plazo de cobro} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times 365$$

2.2.2.1.5 Ratio prueba ácida.

El indicador resulta de disminuir los inventarios de los activos corrientes y a dicho resultado hay que dividirlo entre el pasivo corriente. El motivo principal de deducir las existencias del análisis es que, para obtener un margen más ajustado a la realidad se excluye aquellos activos que son menos líquidos y susceptibles de pérdida en caso de quiebra. Dando como resultado una medición más realista de influenciar y afrontar las deudas a corto plazo” (**Chu Rubio M. 2014**).

$$\text{Ratio de Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos corrientes - existencias}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

2.2.2.1.6 Ratio prueba defensiva.

En estos tiempos es de suma importancia cuantificar la disposición eficaz de una entidad en el corto plazo. Debido a ello se considera al ratio de Prueba defensiva uno de los ratios de liquidez más importantes, pues éste indicador sólo toma el valor del activo corriente Caja y Bancos

y a los Valores Negociables y lo divide entre el total del pasivo corriente. (**Amelia del Milagro C. 2013**).

Mientras mayor sea el resultado de éste ratio, mejor será para la entidad, pues ello indica que su nivel de liquidez es bueno y podrá operar y cumplir con sus obligaciones.

$$\text{Ratio de Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} \times 100$$

2.2.2.1.7 *Ratio capital de trabajo.*

Es la inversión de dinero que realiza una entidad para poder llevar a cabo su gestión económica y financiera a corto plazo, entendiéndose a periodos de corto plazo a aquellos no mayores a un año. La fórmula para hallar éste indicador tomar todo el activo corriente y disminuirle el total de pasivo corriente”. (**Guedez V. 2014**)

El capital de trabajo es el resultado del excedente del activo corriente (después de haber cancelado los pasivos corrientes) que le queda a la entidad en su calidad de empresa en marcha.

$$\text{Ratio Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

2.2.2.2 *Instrumentos financieros.*

2.2.2.2.1 *Factoring .*

El factoring es una de las alternativas de financiamiento, mediante el cual una entidad podrá anticipar el cobro una factura procedente de una venta antes de que éste venza.

- Incluirse en la utilidad o pérdida neta del ejercicio o }

Así mismo El propósito del factoring es brindar una solución a aquellas empresas naturales o jurídicas que conceden diferentes plazos de pago a sus clientes, permitiéndole disponer del dinero obtenido de sus operaciones antes de su vencimiento entre el mismo y sus clientes. De ésta manera se obtiene un conjunto de servicios administrativos, libramiento, así como seguimiento de toda la documentación contable llámese facturas, gestión de cobro, etc. **(Ricra Milla M. 2013)**.

2.2.2.2.2 Control financiero.

Para Teruel (2014), “Es de suma importancia contar con un control financiero ya que éste nos facilita de manera oportuna analizar de manera continua, objetiva y organizada todas las desviaciones que se van encontrando en las líneas operacionales y estratégicas preestablecidas. Este tipo de control aporta argumentos suficientes al área de dirección o a las personas con alta responsabilidad tener argumentos suficientes para esclarecer el panorama y con ello tomar decisiones que corroboren el seguimiento de los objetivos propuestos por la entidad”. (págs. 1-3).

Por ello el más alto directivo de la empresa debe cerciorarse que una entidad cuente con un control interno y que sea realizado por un especialista, para ello se necesita de la colaboración de todas las áreas, para luego proponer técnicas de solución a problemas grupales concluyendo con un informe y todo ello debe ser revisado por la junta directiva. Se considera una causa frecuente de dificultad financiera a los inventarios excesivos por deterioro, obsolescencia, etc. A las cuentas por cobrar y por pagar, así como también a la inversión ineficiente de activos fijos, esto es cuando se realiza compras que estén por encima de las necesidades de la entidad trayendo como consecuencia el aumento del costo de producción y disminuyendo la rentabilidad. **(Medret 2013)**.

De lo expuesto por los autores podemos concluir que para poder tener un control financiero es de suma importancia tener herramientas que nos permitan medir el cumplimiento de objetivos y el grado de dificultad financiera, para ello podemos hacer uso del control interno, que como ya

- Reconocerse directamente en el patrimonio, cuando el activo se enajene o desvalorice será el momento de incluirlo en la utilidad o pérdida del ejercicio.

han descrito los autores, da a la entidad una serie de ventajas como mapear a la entidad de manera oportuna sobre su situación financiera y así dar soluciones grupales para el bienestar de la entidad.

Normas Internacionales de Contabilidad

Llamadas también NICs o IASB por sus siglas en inglés (International Accounting Standards Board) desde 1973. Son estatutos de una alta calidad establecida por la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad y su fin es reflejar de manera fidedigna la situación económica y financiera de la empresa, proporcionando los estándares sobre la información que deben tener los Estados Financieros y la manera en que se deben presentar.

Para éste trabajo de investigación tocaremos algunas NIC por ser de aplicación como lo es la NIC 32 Instrumentos Financieros.

NIC 32 Instrumentos Financieros: Presentación

Veamos algunas definiciones y alcances de la NIC 32 extraídas de la página web del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Objetivo: establecer principios para la compensación de activos financieros, así como establecer los principios para la presentación de los pasivos y patrimonio financieros.

Instrumento financiero: todo acuerdo que genere de manera simultánea un activo financiero a una entidad y un pasivo o patrimonio financiero a la otra entidad.

Activos financieros y pasivos financieros: activo o pasivo que genere un derecho contractual, como por ejemplo las cuentas por cobrar y por pagar, préstamos y obligaciones por cobrar y por pagar.

Instrumentos de Patrimonio: el residual de un activo después de haber compensado sus pasivos dentro de un contrato entre entidades un ejemplo de ellos tenemos a las acciones ordinarias sin opción de venta.

Alcance: aplicará a todo tipo de entidad e instrumento financiero a excepción de:

- a) Subsidiarias cuya participación estén contabilizadas bajo la NIIF 10 Estados Financieros Consolidados.
- b) Los derechos y obligaciones que se generen de los **beneficios a los empleados** (NIC 19).
- c) **Contratos por seguros** y los instrumentos financieros que se deriven de ellos (NIFF 4)
- d) Transacciones con pagos basados en acciones a las que se le aplica la NIIF 2.

Presentación:

“Al momento de emitir un instrumento financiero, éste debe ser clasificado ya sea en su totalidad o cada una de sus partes conforme con el acuerdo contractual y esencia económica.

Es preciso definir y tener claro cuando se está frente a un instrumento de pasivo financiero y no frente a un patrimonio, pues un pasivo financiero genera una obligación contractual el cual podría ser compensado con un activo y ser liquidado con los instrumentos de patrimonio del emisor.

Fecha de vigencia y transición:

“Se aplicará a periodos anuales a partir del 01 de enero del 2005, su aplicación anticipada es permitida siempre que haya aplicado también la NIC 39.

Normas Internacionales de Contabilidad N. 39**Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición**

Las reglas en mención es aplicable en nuestra investigación por tal motivo veremos algunos conceptos extraídos de la página web del Ministerios de Economía y Finanzas como son su vigencia, alcance y algunas definiciones.

Alcance

Aplicable a toda entidad e instrumento financiero excepto a:

- Subsidiarias que contabilicen de acuerdo con la NIIF 10 Estados Financieros Consolidados.
- Todos los derechos y obligaciones derivadas de arrendamientos al cual le aplica la NIC 17.
- Derechos y obligaciones derivados de los beneficios de los empleados (NIC 19).
- Instrumentos financieros que cumplan con la definición de instrumento de patrimonio (NIC 32).
- Derechos y obligaciones derivados de un contrato de seguro (NIIF 4).
- Contratos a término dentro de una combinación de negocios (NIIF 3).
- Instrumentos financieros derivados de transacciones con pagos basados en acciones (NIIF 2).
- Derechos por reembolsos originados por desembolsos para cancelar un pasivo que la entidad reconoce como una provisión (NIC 37), así como también compromisos de préstamo diferentes a los descritos a continuación
 - a) Compromisos de préstamos a valor razonable (con cambios en resultados).
 - b) Préstamos con liquidación neta (pueden ser líquidos por el neto, estos son derivados).
 - c) (presentación de crecido a una tasa inferior del mercado).

Definiciones relativas al reconocimiento y la medición

Costo amortizado de un activo o pasivo financiero: está compuesto por la medida inicial del instrumento financiero menos los reembolsos del principal, más o menos el cálculo de la amortización acumulada con el método de la tasa de interés efectiva y menos disminuciones debidas a deterioro del valor o incobrabilidad.

Costo de transacción: costo en el que se incurre cuando la entidad adquiere, emite o dispone de un instrumento financiero.

Método de la tasa de interés: cálculo del costo amortizado de un instrumento financiero así como el ingreso o gasto financiero a lo largo de un periodo.

Medición inicial de activos y pasivos financieros:

La NIC 39 los clasifica en cuatro categorías

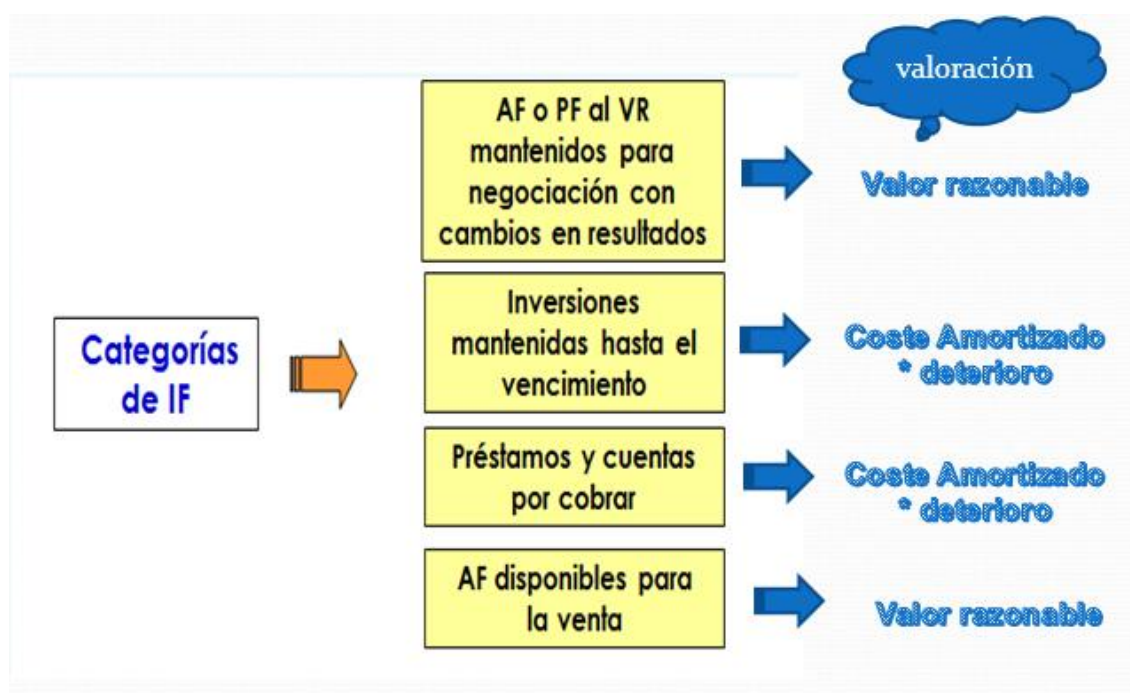


Figura 7: Mapa conceptual NIC 39 elaboración propia

Como podemos apreciar en el cuadro los instrumentos financieros mantenidos para negociación como los disponibles para la venta son medidos a valor razonable, mientras los mantenidos hasta el vencimiento (títulos de renta fija o acciones preferentes amortizables) y los préstamos y cuentas por cobrar se medirán al costo amortizado y serán sometidos a una prueba de deterioro del valor.

Con todo ello podemos argumentar que la NIC 39 nos da parámetros para reconocer los activos y pasivos financieros los cuales inicialmente deben ser al valor razonable y a ello se

debe sumar los costos de transacción atribuibles al valor de la inversión. Adicionalmente la norma nos indica que el deterioro se debe reconocer en una cuenta de patrimonio

2.2.2.2.3 Clasificación de los deudores en el sistema financiero.

La Superintendencia de Banca y Seguros en su Resolución N° 11356-2008 establece los diversos tipos de crédito, principios, extracción de evaluación y clasificación crediticia de deudores, los cuales se mencionan a continuación:

a) Tipos de Crédito:

Según la Superintendencia de Banca y Seguros existen los siguientes métodos de crédito:

- Corporativos
- Grandes, medianas y pequeñas entidades
- Microempresas
- Consumo Revolvente
- Consumo No Revolvente (en cuotas)
- Hipotecarios para Vivienda

b) Criterios de Evaluación:

La base para estos criterios serán la capacidad del solicitante de destinar sus ingresos al pago de sus deudas en base a su flujo de caja y su historial crediticio.

También se tomará en cuenta su entorno económico y como asume sus obligaciones ante situaciones posiblemente negativas como pueden ser las variaciones cambiarias, su entorno político, comercial, etc.

Con ello la SBS nos indica que dependiendo del tipo de crédito otorgado se tomarán en cuenta diversos factores para la clasificación del solicitante.

Para clasificar los diferentes tipos de crédito se tendrá en cuenta la existencia de morosidad en el pago, historial crediticio, solvencia y de la clasificación otorgada por entidades del sistema financiero.

c) Rango de clasificación crediticia:

El solicitante será clasificado según las siguientes categorías:

c.1) Clasificación crediticia del deudor de la cartera de créditos corporativos a grandes entidades y a medianas empresas.

Estas pueden ser:

- Categoría normal. - en esta clasificación se tiene un bajo rendimiento en el patrimonial, el dinero no tiene tendencia a empeorar significativamente ante las modificaciones de las variables propias y vinculadas a su sector de actividad ya que su situación financiera es líquida. Además, hay un cumplimiento en el pago de sus obligaciones y es altamente desafiante en su actividad.
- Categoría con problemas potenciales. – su nivel de endeudamiento es moderado y su flujo de caja es adecuado, tiene una excelente situación financiera y, sin embargo, su flujo de caja es susceptible de debilitarse en los próximos doce meses debido a su entorno económico, comercial, político, etc. Puede haber atrasos ocasionales en el pago de sus créditos que no superan los sesenta (60) días.
- Categoría deficiente. – debido a una situación financiera floja su flujo de caja no cubre el pago de la deuda tanto capital como intereses y su situación no mejora en el tiempo, disminuyendo la capacidad de pago. Tendrá atrasos mayores a sesenta (60) días y menores a ciento veinte (120) días.
- Categoría dudosa. – Tiene un alto nivel de endeudamiento, un flujo de caja insuficiente, puede llegar a vender activos para la actividad que desarrolla con efecto

negativo, sus atrasos son mayores a ciento veinte (120) días y menores de trescientos sesenta y cinco (365) días.

- Categoría pérdida. – su flujo de caja no alcanza a cubrir los costos, su estado es de insolvencia decretada y tiene atrasos mayores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

c.2) Clasificación crediticia del deudor de la cartera de créditos a pequeñas entidades, microempresas de consumo revolvente y no revolvente.

Se clasificará según los siguientes criterios:

- Categoría normal. – aquí se encuentran los deudores que cumplen con su deuda o tiene un atraso de máximo ocho (8) días calendario.
- Rango con problemas potenciales. – tienen atraso en sus pagos y fluctúa entre nueve (9) y treinta (30) días calendario.
- Rango deficiente. – estos deudores tienen atraso en el pago de sus créditos entre treinta y uno (31) y sesenta (60) días calendario.
- Rango dudoso. – el rango de atraso en sus pagos es entre sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.
- Rango de pérdida. – sus deudas tienen un atraso mayor a ciento veinte (120) días calendario.

c.3) Rango crediticio del deudor de la cartera de créditos hipotecarios para vivienda.

- Rango Normal. – estos deudores cumplen con el pago de sus créditos o en su defecto tienen un atraso de hasta treinta (30) días calendario.
- Rango con problemas potenciales. – su atraso es entre treinta y uno (31) y sesenta (60) días calendario.

- Rango deficiente. – su atraso oscila entre sesenta y uno (61) y ciento veinte (120) días calendario.
- Rango dudoso. – su atraso está comprendido entre ciento veintiuno (121) y trescientos sesenta y cinco (365) días calendario.
- Rango pérdida. – estos deudores tienen un atraso en sus pagos mayores a trescientos sesenta y cinco (365) días.

2.2.2.2.4 Letras de cambio.

La letra de cambio es un documento mercantil cuyo proceso inicia con un girador que es quien emite dicho documento y mediante éste, ordena al girado el abono de un monto pactado en beneficio de un tercero en un plazo determinado, éste último también es llamado beneficiario. **(Pérez P. y Gardey A. 2012).**

Cabe señalar que el librado o girado firma la letra de cambio y a través de ello se compromete a pagar y adquiere una obligación, la letra cuenta con fecha de vencimiento que indica el día en que será pagada; los tipos de vencimientos pueden ser:

- Giradas a día fijo (vencen en dicha fecha)
- Extornadas a la vista (vencen con el pago)
- Giradas a un plazo desde la fecha (deben saldarse cuando se establezca el plazo indicado)
- Libradas a un plazo desde la vista (vence a partir de la fecha de aceptación).

Rodríguez G. (2014), Sostiene que la letra es un título de crédito el cual al cumplir con ciertos requisitos legales permitirá al librador que es quien emite la letra, ordenar al librado que pague a un tercero llamado tomador una suma establecida de dinero en el tiempo indicado o en su defecto en la fecha de su presentación. Rodríguez nos indica los elementos de una letra, así como los tipos de letras, veámoslo a continuación:

Elementos de la letra

- Se debe considerar el plazo de pago y el importe de la letra y unidad monetaria.
- Nombre y firma del girador, aceptante, y aval de ser el caso.
- Fecha de emisión.
- Dirección de aceptante.

Tipos de letras

- **Aceptadas:** se da a la fecha de vencimiento, se cobra en el lugar que indica la letra y se hace efectivo el cobro a través de una entidad financiera. Se dará en base a la calidad del aceptante.
- **Letras afianzadas:** para éste tipo de letra es indispensable contar con una carta fianza emitida por una entidad financiera, que permitirá cubrir la obligación a la fecha de su vencimiento.
- **Letras avaladas:** son garantizadas por una entidad bancaria u otras empresas controladas por la Superintendencia de Banca y Seguros o inscritas en la Bolsa. Se dará en base al precio de la operación.
- **Letras giradas:** se dan en base a la calidad del girador-tomador, pues éste es el encargado de vender el título, cuyo pago es obligatorio a la fecha de su vencimiento (pág. VII-1).

2.2.2.3 Estados Financieros.

Definición

Coello Martínez A. (2015), Argumenta que la necesidad de una entidad de mantener su situación financiera de manera organizada y actualizada es fundamental, pues ello le permite tener la información necesaria para la toma de decisiones, he allí la importancia de los Estados

Financieros pues refleja información valiosa de la entidad el cual puede servir para uso interno o externo debido a ello cualquier cambio en ellos se debe reportar de manera periódica. (Pág. VII-1).

El autor nos señala que los Estados Financieros permitirá a los usuarios tomar decisiones, con ello se refiere a los dueños y gerentes, el cual generará un buen manejo de la operación del negocio y actualización de cambios, pues ello permitirá el buen funcionamiento y estabilidad de la empresa.

Existen cuatro Estados Financieros: El Estado de situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Flujo efectivo y Estado de cambios en el Patrimonio Neto, Sin embargo, en la práctica los usuarios utilizan dos de ellos con mayor frecuencia para la toma de decisiones. Veamos cuales son:

2.2.2.3.1 Estado de situación financiera.

Es un Estado Financiero que muestra la situación financiera de una entidad a una determinada fecha, Se divide en dos partes, el que contiene los derechos y bienes (activo) de la entidad como pueden ser las cuentas bancarias, cuentas por cobrar, inventario, etc . Sostiene que es un estado financiero que revela la situación financiera de una entidad a una fecha determinada. En cuyo lado izquierdo se encontrarán los bienes y derechos (activos) que posee la entidad como pueden ser: cuentas bancarias, cuentas por cobrar, inventario, maquinaria y equipo, etc. En el lado derecho se encontrarán aquellas cuentas sobre las que las personas o instituciones tienen derecho a reclamos sobre los activos de la entidad: por un lado, los derechos de los acreedores de la empresa (pasivos); y, por el otro, los derechos de los dueños de la empresa (patrimonio). Por supuesto se debe cumplir la ecuación contable. **Tong Chang Jesus (2014)**

Coello Martinez Adrian Manuel (2015), Indica que el Estado Financiero en mención se considera estático, debido a que muestra la situación financiera de la entidad a una fecha

determinada, mostrando los bienes y derechos que posee (activos), así como los recursos que utilizaron para invertir los activos, Los activos son susceptibles de producir dinero a la empresa a través de su venta, su uso o su desarrollo, mientras los pasivos son obligaciones y contingencias que deben registrarse como por ejemplo impuestos, préstamos, etc. Y finalmente el Patrimonio conformado por los aportes de los socios más los resultados no distribuidos. De esta manera la ecuación contable se relaciona con los conceptos mencionados. (Pág. VII-2)

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{patrimonio}$$

2.2.2.3.2 Estado de Resultados.

Coello Martínez Adrian Manuel (2015), Recalca que es un Estado Financiero el cual muestra de manera detallada y organizada cómo se obtiene el resultado del ejercicio a una fecha específica, para ello se debe considerar el total de ingresos por ventas a ello se le descontará los costos de los productos vendidos, al resultado se le irán disminuyendo una serie de gastos como son los financieros, administrativos, de ventas e impuestos dando como resultado la utilidad de la entidad en un determinado periodo. (Pág. VII-2).

Estado de Resultados Financieros

Ingresos Netos
 (-) Costo de ventas
 (-) Costo de servicios
 = **Utilidad Bruta**
 (-) Gastos administrativos y de ventas
 = **Utilidad operativa**
 (+) Ingresos financieros
 (-) Gastos financieros
 (+) Ingresos Extraordinarios
 (-) Gatos Extraordinarios
 (+) Ingreso de ejercicios anteriores

(-) Gastos de ejercicios anteriores
 = **Utilidad antes de impuestos**
 (-) Impuesto a las ganancias
 = **Utilidad Neta**
 (-) Pago de dividendos
 = **Utilidad neta del ejercicio**

3. Alternativas de Solución

A continuación, presentamos nuestra propuesta para mostrar correctamente los Estados Financieros del ejercicio del 2016 y a su vez estas se reflejen en la liquidez de la empresa.

Provisión de Cobranza dudosa: La entidad como primera acción deberá identificar todas las cuentas por cobrar vencidas entre 180 días hasta los 360 días y provisionar el 100% de dichos montos como cobranza dudosa.

Cuenta	Nombre de la Cuenta	A COB. DUDOSA soles
121201	Facturas por cobrar M.N	12,349.67
121202	Facturas por cobrar M.E.	1,723,825.73
		<u>1,736,175.40</u>

Figura 7. Cuentas vencidas entre 180 y 360 días, Tomado de la carpeta financiera de la Empresa Motores S.A., anexo de la cuenta 12.

Detalle de las Facturas por cobrar M.N:

Fecha emisión	Fecha vencimiento	Atraso	Cuenta	RUC	Td	Numero Doc.	Monto soles
03/02/2016	04/03/2016	302	12120001	20100302005	01	001-0003757	800.79
09/03/2016	08/04/2016	267	12120001	20100302005	01	001-0003908	205.9
08/04/2016	08/04/2016	267	12120001	20502976169	01	001-0004075	16.25
12/04/2016	12/04/2016	263	12120001	20600210204	01	001-0004082	235
17/03/2016	16/04/2016	259	12120001	20100302005	01	001-0003958	346.24
31/03/2016	30/04/2016	245	12120001	20553888906	01	001-0004012	2,926.66
15/04/2016	15/05/2016	230	12120001	10258660523	01	001-0004101	2000
27/04/2016	27/05/2016	218	12120001	20553888906	01	001-0004182	3,232.83
03/05/2016	02/06/2016	212	12120001	10405729941	01	001-0004216	175
05/05/2016	04/06/2016	210	12120001	20510847726	01	001-0004229	236
18/05/2016	17/06/2016	197	12120001	10405729941	01	001-0004294	175
24/05/2016	23/06/2016	191	12120001	10258660523	01	001-0004323	2,000
							<u>12,349.67</u>

Figura 8. Facturas por cobrar M.N. durante el año 2016, extraído de la carpeta financiera Fuente, Motores S.A.

Detalle de las Facturas por cobrar M.E.:

Fecha emisión	Fecha vencimiento	Atraso en días	Cuenta	Auxiliar1	Td	Numero Doc.	Monto soles
14/01/2016	13/02/2016	322	12120002	20525944566	1	001-0003668	1,967.56
10/02/2016	11/03/2016	295	12120002	20553888906	1	001-0003786	83.77
08/03/2016	18/03/2016	288	12120002	20502976169	1	001-0003906	67.17
22/03/2016	06/04/2016	269	12120002	20502053478	1	001-0003981	7,218.53
08/02/2016	08/04/2016	267	12120002	20522544001	1	001-0003779	54.03
17/03/2016	16/04/2016	259	12120002	20268214527	1	001-0003955	15.55
17/03/2016	16/04/2016	259	12120002	20268214527	1	001-0003956	35.30
18/02/2016	18/04/2016	257	12120002	20296027945	1	001-0003841	671,397.66
04/03/2016	02/07/2016	252	12120002	20160479290	1	001-0003870	909,732.80
03/05/2016	03/05/2016	242	12120002	20297566866	1	001-0004214	60.57
07/03/2016	06/05/2016	239	12120002	20522544001	1	001-0003902	27.52
07/04/2016	07/05/2016	238	12120002	20553888906	1	001-0004070	314.45
12/04/2016	12/05/2016	233	12120002	20268214527	1	001-0004081	7.78
28/04/2016	13/05/2016	232	12120002	20502053478	1	001-0004191	2,704.96
14/04/2016	14/05/2016	231	12120002	20268214527	1	001-0004097	85.44
25/04/2016	25/05/2016	220	12120002	20509571792	1	001-0004167	575.71
25/04/2016	25/05/2016	220	12120002	20261677955	1	001-0004171	45.62
25/04/2016	25/05/2016	220	12120002	20261677955	1	001-0004172	47.26
25/04/2016	25/05/2016	220	12120002	20261677955	1	001-0004173	37.98
26/04/2016	26/05/2016	219	12120002	20521953064	1	001-0004175	1,447.66
05/04/2016	04/06/2016	210	12120002	20522544001	1	001-0004047	27.52
05/04/2016	04/06/2016	210	12120002	20522544001	1	001-0004048	82.59
16/05/2016	15/06/2016	199	12120002	20261677955	1	001-0004279	30.24
16/05/2016	15/06/2016	199	12120002	20261677955	1	001-0004281	231.49
16/05/2016	15/06/2016	199	12120002	20521953064	1	001-0004284	965.11
17/05/2016	16/06/2016	198	12120002	20268214527	1	001-0004289	49.84
18/05/2016	17/06/2016	197	12120002	20268214527	1	001-0004295	9.42
20/04/2016	19/06/2016	195	12120002	20522544001	1	001-0004126	55.07
24/05/2016	23/06/2016	191	12120002	20100712599	1	001-0004322	56.95
31/05/2016	30/06/2016	184	12120002	20333363900	1	001-0004358	54.20
01/06/2016	01/07/2016	183	12120002	20509571792	1	001-0004365	954.15
03/05/2016	02/07/2016	182	12120002	20522544001	1	001-0004213	110.11
02/06/2016	02/07/2016	182	12120002	20100712599	1	001-0004370	95.80
03/06/2016	03/07/2016	181	12120002	20509571792	1	001-0004377	153.02
03/06/2016	03/07/2016	181	12120002	20474765343	1	001-0004382	124,989.38
04/07/2016	04/07/2016	180	12120002	20550576997	1	001-0004547	33.52
							<u>1,723,825.73</u>

Figura 9. Facturas por cobrar M.E. durante el año 2016, extraído de la carpeta financiera Fuente, Motores S.A.

Asientos contables

De haber propuesto los asientos contables en el periodo establecido, hubieran plasmado los siguientes:

1.- Provisión de cobranza dudosa: Por 50% de las deudas vencidas de 180 a 360 días que faltaba provisionar, se realizará el siguiente asiento contable.

Provision de Cuentas de Cobranza Dudosa

x	De be	Haber
68 VALUACION Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES	1,736,175.40	
684 Valuacion de Activos		
6841 Estimacion de Cuentas por cobranza Dudosa		
19 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA		1,736,175.40
191 Cuentas por cobrar comerciales terceros		
1911 Facturas boletas y otros complementos		
31/12 Por la provicion de las cuentas por cobrar de los clientes que estan vencidas		
x		
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	1,736,175.40	
941 Gastos Generales		
79 CARGAS IMPUTABLES A CTA DE COSTOS Y GASTOS		1,736,175.40
791 Gastos Generales		
31/12 Por el destino de los gastos		

También se estaría castigando la cobranza dudosa de acuerdo a los Principios de Contabilidad, que indican que las pérdidas se contabilizan cuando se conocen

2.- Castigo de cobranza dudosa: Por las deudas que no superen las 3 UIT'S

Contablemente se realizara al castigar la cobranza dudosa de todas aquellas deudas cuyos vencimientos son mayores a 360 días, el monto por cliente no supera las 3UITs y ya ha sido debidamente provisionado debido a ello la empresa podrá efectuar la provisión y el castigo sin necesidad de inicio de proceso judicial.

Se muestra el cuadro de las deudas según el año de vencimiento los cuales son mayores a 360 días y que se procederá a castigar.

CUENTAS VENCIDAS A MAS DE 360 DÍAS MENORES A 3UITs QUE SE CASTIGARAN

Cuenta	Nombre de la Cuenta	CASTIGO 2016 no superan 3UITs soles	CASTIGO 2015 no superan 3UITs soles	CASTIGO 2014 no superan 3UITs soles	TOTAL
191101	Estimación Incobrabilidad de Facturas - M.N.	12,349.71			12,349.71
191102	Estimación Incobrabilidad de Facturas - M.E.	17,366.85	9,390.60	706.53	27,463.98
		29,716.56	9,390.60	706.53	39,813.69

Se realizará el siguiente asiento contable.

Castigo de la cuenta de Cobranza Dudosa (Periodo 2016)

X	De be	Haber
19 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	39,813.69	
191 Cuentas por cobrar comerciales terceros		
1911 Facturas boletas y otros complementos		
12 CUENTAS POR COBRAR DE COBRANZA DUDOSA		39,813.69
121 Fact. Bol y otros comp. Por cobrar		
1212 Emitidas en cartera		
31/12 Por la baja de cuenta por cobrar de los clientes que que estan vencidas		

3. Castigo de cobranza dudosa: Por las deudas vencidas mayores a 360 días que pasen las 3 UIT y se efectuará el siguiente asiento contable.

Detalle de las cuentas que superan las 3UITs y que se procederá a castigar:

CUENTAS VENCIDAS A MAS DE 360 DÍAS MAYORES A 3UITs QUE SE CASTIGARAN

Cuenta	Nombre de la Cuenta	CASTIGO 2015 superan 3UITs soles	CASTIGO 2014 superan 3UITs soles	TOTAL
191102	Estimación Incobrabilidad de Facturas - M.E.	12,123.43	922,121.56	934,244.99
		<u>12,123.43</u>	<u>922,121.56</u>	<u>934,244.99</u>

Castigo de la cuenta de Cobranza Dudosa (Periodo 2016)

x	De be	Haber
19 ESTIMACION DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	934,244.99	
191 Cuentas por cobrar comerciales terceros		
1911 Facturas boletas y otros complementos		
12 CUENTAS POR COBRAR DE COBRANZA DUDOSA		934,244.99
121 Fact. Bol y otros comp. Por cobrar		
1212 Emitidas en cartera		
31/12 Por la baja de cuenta por cobrar de los clientes que que estan vencidas		

Tributariamente:

Castigo de Cuentas por Cobrar que no superen las 3UITs: Todas aquellas deudas con vencimientos mayores a 360 días y cuyo monto por cliente no supera las 3UITs y ya ha sido debidamente provisionado, de acuerdo con el inciso g) artículo 21° del RLIR.

Castigo de Cuentas por Cobrar que superan las 3UITs: Se castigarán las deudas que superan las 3UITs y se subsanará las posibles contingencias tributarias, reparándolo al realizar el cálculo anual del impuesto a la Renta.

Es indispensable llevar a cabo los procedimientos que indica la Ley para subsanar las posibles contingencias tributarias por las deudas que superen las 3 UIT'S las cuales son:

- La empresa deberá registrar de manera analítica toda la cobranza dudosa en el libro de Inventario y Balance.
- Procederá a una revisión mensual de las cuentas por cobrar.

- Iniciar un proceso judicial para las cuentas por cobrar cuando aplique, siendo este una información para realizar el castigo.

A fin de año van a existir diferencias contables con la parte tributaria, al año siguiente estas diferencias se superan ya que son diferencias temporales.

MOTORES S.A
Estado de Situación Financiera Comparativo
Al 31 de Diciembre de 2016
(Expresado en soles)

	31/12/2016		31/12/2016 MODIFICADO	%		31/12/2016		31/12/2016 MODIFICADO	%
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO Y PATRIMONIO				
Efectivo y equivalentes de efectivo	839,776	3%	839,776	4%	PASIVO CORRIENTE				
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	13,927,759	56%	12,191,584	53%	Tributos por Pagar	104,469	0%	104,469	0%
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	6,734	0%	6,734	0%	Remuneraciones Por Pagar	140,998	1%	140,998	1%
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	717,991	3%	717,991	3%	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	211,969	1%	211,969	1%
Servicios y otros contratados por anticipado	1,223,737	5%	1,223,737	5%	Cuentas por Pagar Comerciales - Relacionadas	9,902,558	40%	9,902,558	43%
Mercaderías	7,385,305	30%	7,385,305	32%	Obligaciones Financieras	41,770	0%	41,770	0%
Creditos Tributarios	209,014	1%	209,014	1%	Otras Cuentas por Pagar - Terceros	287,987	1%	287,987	1%
Anticipo a Proveedores	29,286	0%	29,286	0%	Cuentas por Pagar Diversas - Relacionadas	3,065,882	12%	3,065,882	13%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	24,339,601	98%	22,603,426	97%	Anticipo de Clientes	6,863,258	28%	6,863,258	30%
					TOTAL PASIVO CORRIENTE	20,618,890	83%	20,618,890	89%
ACTIVO NO CORRIENTE					PASIVO NO CORRIENTE				
Activos Adquiridos en Arrendamiento Financiero	106,079	0%	106,079	0%	Obligaciones Financieras	52,212	0%	52,212	0%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	333,706	1%	333,706	1%	TOTAL PASIVO	20,671,103	83%	20,671,103	89%
Depreciación acumulada	(163,585)	-1%	(163,585)	-1%	PATRIMONIO NETO				
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	276,199	1%	276,199	1%	Capital	813,699	3%	813,699	4%
Intangibles	8,264	0%	8,264	0%	Resultados Acumulados	1,891,527	8%	1,891,527	8%
Amortización acumulada	(1,393)	0%	(1,393)	0%	Resultados del Período	1,551,121	6%	(185,055)	-1%
Intangibles, neto de amortización	6,871	0%	6,871	0%	TOTAL PATRIMONIO NETO	4,256,347	17%	2,520,171	11%
Activos Diferidos	304,778	1%	304,778	1%					
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	587,848	2%	587,848	3%					
TOTAL ACTIVO	24,927,449	100%	23,191,274	100%	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	24,927,449		23,191,274	100%

MOTORES S.A
Estado de Resultado Integral
al 31 de diciembre de 2016
(Expresado en soles)

DESCRIPCIÓN	31/12/2016	%	31/12/2016 MODIFICADO	%
Ventas Netas	23,244,772	100%	23,244,772	100%
Total de Ingresos Brutos	23,244,772	100%	23,244,772	100%
Costo de ventas	(14,948,445)	-64%	(14,948,445)	-64%
Otros Costos Operacionales	(1,900,242)	-8%	(1,900,242)	-8%
Utilidad Bruta	6,396,085	28%	6,396,085	28%
Gastos de operación:				
Gastos de ventas	(4,064,518)	-17%	(4,064,518)	-17%
Gastos de administración	(1,485,041)	-6%	(3,221,216)	-14%
Otros ingresos	1,494,448	6%	1,494,448	6%
Utilidad Operacional	2,340,974	10%	604,799	3%
Otros Ingresos (gastos)				
Gastos Financieros	(101,520)	0%	(101,520)	0%
Diferencia de Cambio - Ganancia	1,858,491	8%	1,858,491	8%
Diferencia de Cambio - Perdida	(1,803,577)	-8%	(1,803,577)	-8%
Resultados antes de Impuesto a	2,294,367	10%	558,192	2%
Impuesto a la Renta	(766,164)	-3%	(766,164)	-3%
Impuesto a la Renta Diferido	22,917	0%	22,917	0%
Utilidad Neta del Ejercicio	1,551,121	7%	(185,055)	-1%

Recién en el ejercicio siguiente se podrá deducir las diferencias temporales que ocasione la provisión de cobranza dudosa.

Ratios de Liquidez

a) Liquidez general

RATIO	FORMULA	ANTES		DESPUES	
		2016	2016	2016	2016
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<u>24,339,601.07</u>	1.18	<u>22,603,425.67</u>	1.10
		20,618,890.44		20,618,890.44	

Con el siguiente resultado se entiende que el 97.64% del total de activo es activo corriente y el que se realiza después de los cambios representa el 97.47% del total activo, mide la cantidad no la calidad de las cuentas del activo circulante

Esto quiere decir que el activo corriente de MOTORES S.A. para el año 2016 es 1.18 y el modificado por el castigo de cobranza dudosa es de 1.10 en ambos casos es superior al pasivo corriente, o por cada sol de deuda se tienen S/. 1.10 para cumplir sus obligación a corto plazo, por lo tanto, puede cubrir 110% de sus deudas, lo cual aparentemente muestra que no tendría dificultades con sus obligaciones corrientes.

b) Prueba Ácida

RATIO	FORMULA	ANTES		DESPUES	
		2016	2016	2016	2016
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Cte} - \text{Inv} - \text{Gastos pagados por anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<u>16,925,010.20</u>	0.82	<u>15,218,121.07</u>	0.74
		20,618,890.44		20,618,890.44	

Las existencias representan el 29.63% del total activo circulante y el modificado representa el 31.85% del total activo circulante, mide la importancia que puede tener las existencias dentro del activo corriente y por consiguiente se debería analizar su rotación.

Podemos apreciar que el activo corriente respalda al pasivo corriente por 0.82 y el modificado por el castigo de cobranza dudosa es de 0.74 y es menor. Lo cual indica que para el año 2016 MOTORES S.A. cuenta con S/. 0.74 céntimos para cubrir cada sol de deudas a corto

plazo, ello demuestra que su capacidad inmediata de cubrir sus obligaciones corrientes no es muy eficiente pues sus activos líquidos no cubren los pasivos exigibles

c) Ratio Prueba Defensiva

RATIO	FORMULA	ANTES		DESPUES	
		2016	2016	2016	2016
Prueba Defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	<u>839,775.92</u> 20,618,890.44	4.07%	<u>839,775.92</u> 20,618,890.44	4.07%

Las cuentas por cobrar representan el 55.87% del total activo corriente y el modificado el 52.57% del total del activo corriente.

El efectivo solo representa el 3.37% del total de activo corriente y el modificado representa el 3.62% del total activo corriente.

Mide la importancia que puede tener las cuentas por cobrar dentro del activo corriente y por consiguiente se debería analizar su rotación, una liquidez baja puede significar que no se están materializando las cobranzas, o se estén cobrando con mayor lentitud de lo que pagamos.

d) Ratio Capital de Trabajo:

RATIO	FORMULA	ANTES		DESPUES	
		2016	2016	2016	2016
Capital de Trabajo	Activo Cte - Pasivo Cte	24,339,601.07- 20,618,890.44	3,720,710.63	22,603,425.67- 20,618,890.44	1,984,535.23

Cuenta con capacidad económica de S/. 3, 720,710.63 para responder obligaciones con terceros, y con la modificación del castigo de cobranza dudosa, ahora la capacidad económica es de S/. 1,984, 535.23.

e) Ratio de Rotación de Cuentas por Cobrar:

RATIO	FORMULA	ANTES		DESPUES	
		2016	2016	2016	2016
Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	$\frac{23,244,772.16}{13,927,759.00}$	1.67	$\frac{23,244,772.16}{12,191,583.60}$	1.91
		$\frac{360 \text{ días}}{1.67}$	216	$\frac{360 \text{ días}}{1.91}$	189

MOTORES S.A. convierte 1.67 veces sus cuentas por cobrar en efectivo para el año 2016, quiere decir que en 216 días logra recuperar y envase al castigo de cobranza dudosa es de 1.91 que equivale a 189 días con lo cual podemos concluir que tiene una rotación de cartera lenta, por lo que se recomienda aplicar lineamientos de cobranzas, acelerar la aprobación de facturas o utilizar instrumentos financieros, lo cual generaría una mayor liquidez a la empresa.

Conclusiones

1. La Empresa MOTORES S.A. en la actualidad, no es eficiente en prestación de sus reglas de crédito y cobranza, esto conlleva a que el personal no haga efectivo los procedimientos establecidos que son necesarios para evaluar los créditos de manera idónea lo cual puede traer consecuencias negativas a largo plazo, entre ellas, la más importante, la disminución de la liquidez.
2. Al no tener procedimientos y políticas contables bien establecidos en cuanto a la provisión y castigo de las cuentas de cobranza dudosa, repercute en la presentación de los Estados Financieros, ya que no se refleja adecuadamente el activo corriente de la empresa, las cuales son provisionar sólo el 50% a cobranza dudosa todas aquellas cuentas con vencimiento entre 180-360 días y no realizar el castigo debido, generando una falsa situación de liquidez pues se muestran cuentas por cobrar que realmente son incobrables y que deberían ser castigadas para mostrar así un monto más fidedigno.
3. La Empresa MOTORES S.A. mediante un proceso de obtener liquidez no responde eficazmente para cubrir sus deudas a corto plazo ya que sus políticas de cobranza no son eficientes para la empresa.

Recomendaciones

1. Aplicar eficiente sus políticas de cobranza, esto es partiendo desde el otorgamiento de créditos y culminando en el cobro de derecho conforme al Reglamento de Créditos y Cobranzas y la legalización de funciones y capacitación al personal idóneo. Este procedimiento deberá cumplir los siguientes pasos: evaluación de clientes, historial crediticio, Estados Financieros, plazos de crédito y requerimiento de garantías. Así mismo se sugiere contratar a un gerente de Finanzas el cual velaría por darle el seguimiento que corresponde y que se cumpla con todo lo antes mencionado.
2. Aplicar procedimientos y políticas contables de cobranza dudosa acorde a las NIC 1 y la NIC 39, como provisionar el 100% a cobranza dudosa todas aquellas cuentas vencidas mayores a 180 días y las cuentas vencidas mayores a 360 días se castiguen siempre y cuando se tenga el debido sustento. Esto permitirá tener un tratamiento más conveniente para la empresa con proyección hacia los resultados de la gestión empresarial y reflejará la liquidez de una manera más fiel.
3. Proceder al uso de Instrumentos Financieros como el factoring que es una herramienta financiera que permite a la empresa obtener recursos de liquidez a partir de la cesión de sus cuentas por cobrar, esto le permite financiar su obligaciones de trabajo y a la vez adquiriendo liquidez en cesiones de cuentas por cobrar, sin incrementar las deudas del sistema financiero,.

Referencias Bibliográficas

- Aguilar, V. (2013). *Gestión de la Cuenta por Cobrar y su influencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. - Año 2012.* (Tesis de Pre grado). Universidad de San Martín de Porres de Lima, Lima, Perú.
- Alva, M. (2015). *La Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta 2014: Es mejor revisarla antes de presentarla.* Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2015/03/>
- Amelia del Milagro, C. (2013). *UDF- Prueba Defensiva (Ratio de Liquidez)*
- Arce, L. (2017). *La Gestión de Cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa PROVENSER SAC.* (Tesis de Pre grado). Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú. Recuperado de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/AUTONOMA/376>
- Bello, F. (2014). *Las 5 C's del Crédito.* Recuperado de <http://blog.udlap.mx/blog/2014/03/las5cdelcredito/>
- Beltrán, F. (2017). *La política de ventas al crédito y su incidencia en la situación económica – financiera de la empresa Servicios y Llantas BEDA del distrito de Trujillo año 2015.* (Tesis de Pre grado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú. Recuperado de <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/8032>
- Cañas Andrade David (2015). *Análisis de la factibilidad de implementación del modelo de liquidez centuria en las PYME de la ciudad de Quito.* (Tesis de Post grado). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10644/4840>

- Carrillo, G. (2015). *La Gestión Financiera y la liquidez de la empresa AZULEJOS PELILEO*. (Tesis de Pre grado). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
Recuperado de <https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/17997>
- Chu, M. (2014). *Finanzas para no financieros*. Lima, Perú. Editorial UPC (p.56).
- Coello, A. (2015). Estados Financieros. Lima, Perú. *Actualización empresarial*, (322).
Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/322_9_UYJGCGJPGZYHWRXQRDECLWAGSUTAFZWZYGKEIUTOTRWPIUGAXK.pdf
- Córdova, M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia, Ecoe Ediciones.
- De la Cruz, J. (2013). *El periodo medio de cobro y de pago*. Recuperado de <https://www.empresaactual.com/el-periodo-medio-de-cobro-y-de-pago/>
- González, A. y Vera E. (2013). *Incidencia de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la empresa hierros SAN FELIX CA, periodo 2011*. (Tesis de Pre grado). Universidad Nacional experimental de Guayana, Bolívar, Venezuela.
Recuperado de https://handbook.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Contaduria_Publica/87%20a%20gonzalez.pdf
- González, C. (2014). *Políticas de Cobranza*, Lima, Perú, Gestipolis. Recuperado de <http://www.gestipolis.com/importancia-del-control-interno-en-las-pymes/>
- Guedez Verónica (2014). *Capital de trabajo, Indicadores Financieros, Análisis de Estados Financieros*, Venezuela. Recuperado de <https://www2.slideshare.net/VeronicaGuedez/capital-de-trabajo-indicadores-financieros>

- Herz, J. (2013). *Apuntes de Contabilidad Financiera*. Lima, Perú, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/575399>
- Ministerio de Economía y Finanzas. *Normas Internacionales de Contabilidad N. 32, Instrumentos Financieros: Presentación, Alcance*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_032_2014.pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas. *Normas Internacionales de Contabilidad N. 39, Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición, Alcance*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/39_NIC.pdf
- Morales, A. y Morales, J. (2014). *Crédito y Cobranza*. México DF, México, Grupo Editorial Patria S.A. de C.V. (p.182). Recuperado de https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_Castro_FREELIBROS_ORG
- Murillo, A. (2013). *Auditoria interna para el control contable y administrativo de las Cuentas por cobrar en empresas concesionarias del Municipio Maracaibo*. (Tesis de Pre grado). Universidad Rafael Urdaneta, Zulia, Venezuela. Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/uss/5249>
- Para Teruel (2014). Control Financiero: definición, objetivos e implementación, Blog Captio. Recuperado de <http://www.captio.net/blog/control-financiero-definicion-objetivos-utilidades-y-estrategias-de-implementacion>
- Pérez, J. y Gardey, A. (2012). *Definición de letra de cambio*. Recuperado de <https://definicion.de/letr-de-cambio/>

- Ministerio de Economía y Finanzas (1994): Decreto Supremo N° 122-94-EF *Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*.
- Ricra Milla, M. (2013). *Alternativa de Financiamiento: Factoring*, Perú. Editorial Instituto Pacífico S.A.C.
- Rodríguez, A. y Venegas, F. (2012). Liquidez y apalancamiento de la banca comercial en México. *Análisis Económico*. 26 (66), p.4.
- Rodríguez, J. (2014). *La decisión de otorgar crédito a clientes*. Recuperado de <https://www.elobservador.com.uy/nota/la-decision-de-otorgar-credito-a-clientes-2014121711480>
- Rodriguez, G. (2014). Letras de cambio-pagarés- Sobregiro bancario, Lima, Perú, *Actualización empresarial*. (317). Recuperado de http://aempresarial.com/servicios/revista/317_9_GUYBSBFDIZUXIZLGLFBBYPDCUSXTKJFRDESVFYZOXUMGTXNECO.pdf
- Superintendencia General de Entidades Financieras (2013). *Acuerdo SUGEF 17-13. Reglamento sobre la Administración del Riesgo de Liquidez*. Costa Rica. Recuperado de [https://www.sugef.fi.cr/normativa/normativa_consulta/historico_normativa_consulta/normativa_vigente/SUGEF%2017-13%20\(v6%20diciembre%202018\).pdf](https://www.sugef.fi.cr/normativa/normativa_consulta/historico_normativa_consulta/normativa_vigente/SUGEF%2017-13%20(v6%20diciembre%202018).pdf)
- Superintendencia de Banca y Seguros, *Resolución N° 11356-2008, Clasificación de los deudores en el sistema financiero*. Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/pfrpv_normatividad/20160719_Res-11356-2008.pdf
- Tong, J. (2014). *Finanzas Empresariales la Decisión de Inversión*. Universidad del Pacífico 2011. Lima, Perú.

Vásquez, L. y Vega, E. (2016). *Gestión de Cuentas por Cobrar y su influencia en la Liquidez de la Empresa CONSERMET SAC., Distrito de Huancayo, año 2016.* (Tesis de Pre grado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
Recuperado de <http://repositorio.upao.edu.pe/handle/upaorep/2353>

Apéndice

Cuadro 1: Reporte de Mayores Deudores de Motores S.A. en las cuales detalla los clientes con vencimientos desde un día hasta mayores a 180 días durante el periodo 2016.

Biggest Debtors

CURRENCY: PEN

CUSTOMER	OVERDUE AMOUNT	Up to 30 Days	From 31 up to 60 Days	From 61 up to 90 days	From 91 up to 180 days	Over 180 Days
GENERADORES GAMMA S.A.C.	922,121.56	-	-	-	-	922,121.56
GOULDS PUMPS NY INC.SUCURSAL DEL C.A.M.E CONTRATISTAS Y SERVICIOS GENERALES	911,223.13	-	135.35	1,354.98	-	909,732.80
TOMOCORP S.A.C.	683,321.09	-	-	-	-	683,321.09
METSO PERU S.A.	438,847.19	280,201.95	-	68,229.96	15,425.90	124,989.38
HIDROSTAL S.A.	313,228.11	313,228.11	-	-	-	-
GRAMSA DISTRIBUIDORA S.A.C.	138,217.76	125,270.76	12,947.00	-	-	-
IMELTRIS S.A.C.	43,494.69	43,494.69	-	-	-	-
FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	28,253.47	28,253.47	-	-	-	-
SERVICIOS DE INGENIERIA ANDALUZA	19,872.08	-	-	-	-	19,872.08
GARCÉS GUERRERO JAVIER WERNEY	19,821.41	5,238.98	-	12,322.92	2,259.51	-
AGS GROUP S.A.C.	19,199.99	-	-	-	11,199.99	8,000.00
XYLEM WATER SOLUTIONS PERU S.A.	17,856.07	17,856.07	-	-	-	-
H.A.C. AUTOMATIZACION & CONTROL S.I.V.E INDUSTRIAS GENERALES E.I.R.L.	13,226.72	12,657.15	-	-	569.57	-
ARRIOLA ELECTRIC SERVICES S.A.C.	13,138.39	-	-	4,078.34	5,703.13	3,356.92
VULCO PERU S.A.	13,121.18	-	-	-	-	13,121.18
ARCAM TRATAMIENTO DE SUPERFICIE SINGE ENERGIA PERU S.A.	10,848.18	10,848.18	-	-	-	-
ENGINEERIA PERU S.A.	10,566.81	2,993.77	-	7,370.68	202.36	-
GESTION Y SISTEMAS DE CALIDAD ELECTROMECANICA S.A.C.	9,637.00	9,637.00	-	-	-	-
METAL S.A.	8,521.38	-	-	-	-	8,521.38
MECHANICAL TECHNOLOGY S.A.C.	8,399.28	-	3,959.32	4,438.96	-	-
ACTIVIDADES ELECTROMECANICAS INDUSTRIAS TECNICAS & SOLUCIONES S.A.C.	8,382.72	-	3,955.36	-	3,955.36	472.00
CORPORACION SERTEGIN S.A.C.	7,238.31	-	7,238.31	-	-	-
PINTA COLORS PERU S.A.C.	7,200.45	-	-	-	2,412.77	4,787.68
J & D MECHATRONIC SOLUTION S.A.C.	6,405.29	4,497.70	1,907.59	-	-	-
EPLI S.A.C.	6,363.77	-	-	-	6,363.77	-
YOTORANTIN METAIS - CAJAMAQUILLA	6,193.35	-	-	-	6,193.35	-
NORTH DRAULIC S.A.	4,578.68	3,733.86	124.36	-	414.40	306.06
SUMINISTROS ELECTRICOS DE CONTROL	4,083.12	3,302.73	-	-	-	780.39
CRAZY ELECTRIC SRL	3,975.03	-	-	-	-	3,975.03
FAMETAL S.A.	3,951.84	3,484.47	-	-	467.37	-
ACCESORIOS REYCEL SRL	3,148.47	3,148.47	-	-	-	-
INLEK S.A.C.	2,705.88	-	-	-	-	2,705.88
AIRTEC S.A.	2,412.77	2,412.77	-	-	-	-
FABRICACIONES KER E.I.R.L.	2,023.87	-	394.23	1,689.64	-	-
MANUFACTURAS ELECTRICAS S.A.	1,968.80	1,835.29	133.51	-	-	-
PROJECT AUTOMATION PERU S.A.C.	1,900.00	380.00	1,440.00	380.00	-	-
INGREDION PERU S.A.	1,727.39	1,727.39	-	-	-	-
STORE TECH E.I.R.L.	1,362.75	1,288.31	-	-	-	74.44
PROSELET SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,067.05	-	380.22	686.83	-	-
ATLAS COPCO PERUANA S.A.	1,024.87	1,024.87	-	-	-	-
CEMENTOS PACASMAYO S.A.A.	886.00	-	-	-	886.00	-
FASEEL SAC	830.76	-	830.76	-	-	-
LUCIVANO CARLOS DA LUZ	807.50	-	-	-	807.50	-
ESTANTERIAS METALICAS J.R.M. S.A.	783.16	-	-	783.16	-	-
CORPORACION DE REFRIGERACION S.A.	771.30	771.30	-	-	-	-
PERALES REJAS ROLPER CAMILO SUCROALCOLERA DEL CHIRA S.A.	762.99	-	-	-	-	762.99
CAL & CEMENTO SUR S.A.	706.53	-	-	-	-	706.53
ALDESA CONSTRUCCIONES SA SUCURSAL	700.00	-	-	-	-	700.00
MOTORES DIESEL ANDINOS S.A. - MOD	663.32	-	663.32	-	-	-
TECNIASES S.A.C.	653.81	337.38	-	316.43	-	-
CABINETS & RACKS SOCIEDAD ANONIMA	530.66	-	-	-	530.66	-
FABRICACIONES METALICAS ELECTRICAS	518.15	518.15	-	-	-	-
SIGELEC S.A.C.	494.42	494.42	-	-	-	-
CONSORCIO METALURGICO S.A.	474.64	474.64	-	-	-	-
MANUFACTURAS CIMA PERU S.R.L.	470.00	-	-	-	-	470.00
PETRAMAS S.A.C.	404.30	-	-	-	-	404.30
INSTALACION MANTENIMIENTO Y DISEÑO	360.00	-	360.00	-	-	-
NORTE RENOVABLES S.A.C.	168.96	-	-	-	-	168.96
AGRICOLA LA JOYA SOCIEDAD ANONIMA	120.00	-	-	-	-	120.00
PLASTICOS PERU ALFA SRL	77.53	77.53	-	-	-	-
ESMETAL S.A.C.	66.37	-	-	-	33.52	32.85
JVS CONTROL SAC	65.91	-	-	-	-	65.91
GRUPO FORTE S.A.C.	38.60	-	-	-	-	38.60
TOTALES	35,71	-	-	-	-	35,71
	22.70	-	-8.44	31.14	-	-
	-10,173.28	-	3,360.46	890.12	-14,980.70	356.84
TOTALES	3,722,053.94	629,179.41	37,691.35	102,568.16	42,444.46	2,710,200.58
		22%	1%	3%	1%	73%

Cuadro 2: Desglose de las facturas que se encuentran en el rubro de cobranza dudosa.

DETALLE DE FACTURAS EN EL RUBRO DE COBRANZA DUDOSA										
Fecha emisión	Fecha vencimiento	atraso en días	RUC cliente	Razón Social	Td	Numero Doc.	US\$	T.C.	S/.	
15/04/16	15/05/16	230	10258660523	GARCES GUERRERO JAVIER WERNEY	01	001-0004101			2,000.00	
24/05/16	23/06/16	191	10258660523	GARCES GUERRERO JAVIER WERNEY	01	001-0004323			2,000.00	
03/05/16	02/06/16	212	10405729941	PERALES REJAS ROLPER CAMILO	01	001-0004216			175.00	
18/05/16	17/06/16	197	10405729941	PERALES REJAS ROLPER CAMILO	01	001-0004294			175.00	
03/02/16	04/03/16	302	20100302005	FAMETAL S.A.	01	001-0003757			800.79	
09/03/16	08/04/16	267	20100302005	FAMETAL S.A.	01	001-0003908			205.91	
17/03/16	16/04/16	259	20100302005	FAMETAL S.A.	01	001-0003958			346.25	
08/04/16	08/04/16	267	20502976169	MANUFACTURAS CIMA PERU S.R.L.	01	001-0004075			16.26	
08/03/16	18/03/16	288	20502976169	MANUFACTURAS CIMA PERU S.R.L.	01	001-0003906	20.04	3.457	69.28	
05/05/16	04/06/16	210	20510847726	MECHANICAL TECHNOLOGY S.A.C.	01	001-0004229			236.00	
31/03/16	30/04/16	245	20553888906	IVE INDUSTRIAS GENERALES EIRL	01	001-0004012			2,926.66	
27/04/16	27/05/16	218	20553888906	IVE INDUSTRIAS GENERALES EIRL	01	001-0004182			3,232.84	
12/04/16	12/04/16	263	20600210204	FABRICACIONES METALICAS ELECTRICA	01	001-0004082			236.00	
24/05/16	23/06/16	191	20100712599	EPLI S.A.C.	01	001-0004322	16.99	3.342	56.78	
02/06/16	02/07/16	182	20100712599	EPLI S.A.C.	01	001-0004370	28.59	3.376	96.52	
30/06/15	30/06/15	550	20112231413	PLASTICOS PERU ALFA SRL	01	001-0002501	11.55	3.342	38.60	
25/04/16	25/05/16	220	20261677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA	01	001-0004171	13.61	3.267	44.46	
25/04/16	25/05/16	220	20261677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA	01	001-0004172	14.10	3.267	46.06	
25/04/16	25/05/16	220	20261677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA	01	001-0004173	11.33	3.267	37.02	
16/05/16	15/06/16	199	20261677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA	01	001-0004279	9.03	3.331	30.08	
16/05/16	16/06/16	199	20261677955	VOTORANTIM METAIS - CAJAMARQUILLA	01	001-0004281	69.06	3.333	230.18	
17/03/16	16/04/16	259	20268214527	SIGELEC S.A.C.	01	001-0003955	4.64	3.373	15.65	
17/03/16	16/04/16	259	20268214527	SIGELEC S.A.C.	01	001-0003956	10.53	3.373	35.52	
12/04/16	12/05/16	233	20268214527	SIGELEC S.A.C.	01	001-0004081	2.32	3.319	7.70	
14/04/16	14/05/16	231	20268214527	SIGELEC S.A.C.	01	001-0004097	25.49	3.268	83.30	
17/05/16	16/06/16	198	20268214527	SIGELEC S.A.C.	01	001-0004289	14.87	3.327	49.47	
18/05/16	17/06/16	197	20268214527	SIGELEC S.A.C.	01	001-0004295	2.82	3.309	9.33	
07/07/15	04/11/15	423	20296027945	C.A.M.E CONTRATISTAS Y SERV.GENER	01	001-0002539	3,590.00	3.377	12123.43	
03/05/16	03/05/16	242	20297566866	PETRAMAS S.A.C.	01	001-0004214	18.08	3.287	59.43	
17/06/15	17/06/15	563	20302091766	ESMETAL S.A.C.	01	001-0002462	10.93	3.267	35.71	
19/03/15	19/03/15	653	20333363900	ENGIE ENERGIA PERU S.A.	01	001-0002186	2,575.13	3.267	8412.95	
31/05/16	30/06/16	184	20333363900	ENGIE ENERGIA PERU S.A.	01	001-0004358	16.17	3.354	54.23	
11/08/14	11/08/14	873	20382877293	CORPORACION DE REFRIGERACION S.A.	01	001-0001502	107.05	3.267	349.73	
02/09/14	17/10/14	806	20382877293	CORPORACION DE REFRIGERACION S.A.	01	001-0001555	107.05	3.333	356.80	
23/09/15	23/10/15	435	20475428634	ESTANTERIAS METALICAS J.R.M. S.A.	01	001-0002894	228.92	3.333	762.99	
22/03/16	06/04/16	269	20502053478	FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	01	001-0003981	2,153.50	3.388	7296.06	
28/04/16	13/05/16	232	20502053478	FABRICATORS AND TECHNOLOGY S.A.C.	01	001-0004191	806.98	3.287	2652.54	
25/04/16	25/05/16	220	20509571792	H.A.C. AUTOMATIZACION & CONTROL S	01	001-0004167	171.75	3.267	561.11	
01/06/16	01/07/16	183	20509571792	H.A.C. AUTOMATIZACION & CONTROL S	01	001-0004365	284.65	3.370	959.27	
03/06/16	03/07/16	181	20509571792	H.A.C. AUTOMATIZACION & CONTROL S	01	001-0004377	45.65	3.366	153.66	
22/09/15	06/11/15	421	20510977182	AGRICOLA LA JOYA SOCIEDAD ANONIMA	01	001-0002886	19.54	3.373	65.91	
26/04/16	26/05/16	219	20521953064	TSI TECNICAS & SOLUCIONES S.A.C.	01	001-0004175	431.88	3.277	1415.27	
16/05/16	15/06/16	199	20521953064	TSI TECNICAS & SOLUCIONES S.A.C.	01	001-0004284	287.92	3.333	959.64	
14/01/16	13/02/16	322	20525944566	NORTHYDRAULIC S.A.	01	001-0003668	586.98	3.420	2007.47	
22/01/14	22/05/14	954	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	01	001-0001087	18,778.98	2.774	52087.64	
22/01/14	22/05/14	954	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	01	001-0001088	36,601.91	3.075	112550.86	
28/01/14	28/05/14	948	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	01	001-0001095	113,779.35	3.075	349871.52	
06/02/14	06/06/14	939	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	01	001-0001116	77,903.12	3.075	239552.09	
14/05/14	11/09/14	842	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	01	001-0001309	28,239.47	3.133	88460.14	
14/05/14	11/09/14	842	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	01	001-0001310	23,083.63	3.132	72309.47	
18/12/14	18/12/14	744	20537924218	GENERADORES GAMMA S.A.C.	08	001-0000001	2,300.36	3.169	7289.84	
04/07/16	04/07/16	180	20550576997	NORTE RENOVABLES S.A.C.	01	001-0004547	10.00	3.285	32.85	
10/02/16	11/03/16	295	20553888906	IVE INDUSTRIAS GENERALES EIRL	01	001-0003786	25.00	3.498	87.45	
07/04/16	07/05/16	238	20553888906	IVE INDUSTRIAS GENERALES EIRL	01	001-0004070	93.81	3.374	316.51	
03/07/15	03/07/15	547	20553944407	PROJECT AUTOMATION PERU S.A.C.	01	001-0002527	22.07	3.373	74.44	

974,058.68