

# UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

---

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



## TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU  
INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA FISSION  
LAB S.A.C., CON SEDE EN SURCO, AÑO 2016**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

### INTEGRANTES:

ARCE CAHUANA, GIOVANNA  
REYES MARTINEZ, KARIN YENESIS  
LEON REYES, OSCAR ANIBAL

### ASESOR:

C.P.C. FABIAN POMA, EDILBERTO

**LINEA DE INVESTIGACIÓN:** NORMAS ÉTICAS CONTABLES EN EMPRESAS  
PÚBLICAS Y PRIVADAS

LIMA, 2018

## DEDICATORIA

A mis progenitores, gracias a su apoyo, enseñanza y perseverancia; hacen que el estudio sea un medio de desarrollo tanto personal y profesional en mi vida diaria.

*Arce Cahuana, Giovanna*

A mi familia, por su apoyo incondicional hacia mi persona, por buscar y pensar en mí como una futura profesional.

*Reyes Martínez, Karin Y.*

A Dios, por permitirme mostrar parte de mi conocimiento en este trabajo, y por la confianza de toda mi familia.

*León Reyes, Oscar A.*

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, deseo expresar nuestra profunda gratitud a la Universidad Peruana de las Américas por permitir nuestro ingreso a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas.

Así mismo, agradecemos a nuestros compañeros de aula por su apoyo incondicional, en estos cinco años de estudio. Un trabajo de investigación es siempre el fruto de ideas, proyectos y esfuerzos. En este caso, nuestro agradecimiento al Contador Público Colegiado certificado perito y auditor, el Dr. José M. Borja Eguilas, miembro de la orden Colegio de Contadores Públicos de Lima y del Callao, por su asesoría, orientación y apoyo que nos ha brindado al presente trabajo, por sus grandes aportes a de nuestras ideas plasmadas en esta investigación, lo cual estaremos siempre en deuda por todo el apoyo brindado.

Desde ya agradecemos por el tiempo invertido, por su orientación y atención a las consultas sobre la metodología empleada, de igual forma, por las sugerencias recibidas. Finalmente, a nuestros profesores por su aporte profesional y jefes directos que nos facilitaron su apoyo.

Un trabajo de investigación es también fruto del empeño, reconocimiento y del apoyo que nos ofrecen las personas, de esa fuerza y energía que nos conlleva a crecer como personas y profesionales.

Gracias a nuestros padres y familiares cercanos por su paciencia, comprensión y solidaridad con este proyecto, por el tiempo robado, sacrificio y entrega de cada una de nuestras familias. Sin su apoyo, este trabajo nunca se habría escrito y, por ello, este producto dedicado a la investigación, también es su mérito.

Por tanto, a todos, gracias.

**Los autores.**

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación, lleva como título **“Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa FISSION LAB S.A.C., con sede en Surco, 2016”**. La investigación se realizó en el desarrollo de la búsqueda de opciones para mejorar el nivel de las cuentas por cobrar comerciales terceros, adecuarlos al proceso de cobranza del Departamento del Área de Créditos y Cobranzas de la empresa. Proponemos brindar alternativas que otorguen solución a la problemática que actualmente atraviesa la empresa que se ha venido evaluando, y que permita a la empresa lograr diferentes evaluaciones para una mejor gestión de cobranza, cuyo objetivo es alcanzar una mayor recaudación de efectivo y cumplir con los compromisos ante terceros.

Durante la investigación se desarrolló una evaluación completa de la empresa en los periodos 2015 y 2016, basado y bajo un sistema de cumplimiento de objetivos, analizando sus estados financieros, libros contables, y operaciones reales que han venido realizando. Se brindó soluciones determinando e informando la necesidad de la implementación de un protocolo de gestión de cobranzas, opciones crediticias y control bajo reportes de las cuentas por cobrar comerciales, y por otro lado, contratar el servicio profesional especializado en auditoría y peritaje contable.

Cabe resaltar, que al lograr el desempeño y agilizar las gestiones de cobranzas, consideramos que la empresa estará preparada para mejorar y afrontar futuras contingencias sea legal y tributario, asimismo obtendría una mayor rentabilidad que se verá reflejada en los estados financieros con la toma de decisiones.

## ABSTRACT

This research paper is entitled "**Management of accounts receivable and its influence on liquidity of the company FISSION LAB S.A.C., based in Surco, year 2016**". This research work is based on the development of looking for options to improve the level of accounts receivable third-party commercial, adapt them in the process of collection of the Department of credits and collections of the company. We propose to offer alternatives of solution to the current reality and problematic of the company that has been evaluated, mainly that allows the company to achieve different evaluations for a better management of collection, whose objective is to reach a greater Cash collection and its cash equivalent and comply with commitments to third parties.

During the investigation a complete evaluation of the company was developed in the periods 2015 and 2016 based and under a system of fulfillment of objectives, analyzing its financial statements, accounting books, and real operations that have been carrying out. Solutions were provided determining and reporting the need for the implementation of a protocol for the management of collections, credit options and control under reports of accounts receivable, and also have the services of a professional advisor specializing in Audit and accounting expertise.

We conclude that in order to achieve the performance and expedite the management of collections of the company will be prepared to improve and face future contingencies are legal and tax, also seeks to obtain greater profitability that will be reflected in The financial statements with the best decision making.

## **TABLA DE CONTENIDOS**

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>i</b>
<b>CAPITULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	
1.1. Planteamiento del Problema .....	1
1.2. Formulación del Problema.....	2
1.3. Casuística.....	2
<b>CAPITULO II: MARCO TEORICO</b>	
2.1. Antecedentes de La Investigación.....	17
2.2. Bases Teóricas.....	22
2.2.1 Gestión... ..	22
2.2.2 Cuentas por cobrar.....	29
2.2.3 Liquidez .....	35
2.2.4 Definiciones Conceptuales.....	40
<b>CAPITULO III ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN</b>	
3.1. Alternativas de solución .....	43
<b>CONCLUSIONES</b>	
<b>RECOMENDACIONES</b>	
<b>REFERENCIAS</b>	
<b>ANEXOS</b>	

## INTRODUCCIÒN

FISSION LAB SAC es una empresa comercial debidamente constituida, dedicada a la producción, comercialización, importación, exportación, representación y distribución de productos farmacéuticos dermo-cosméticos y medicinales, manufacturados o naturales, así como representación de marcas, patentes y similares de productos farmacéuticos y medicinales, manufacturados y/o naturales a nivel local, nacional e internacional, además podrá realizar las demás actividades conexas y similares que coadyuven en la realización de sus fines sociales. De igual forma, ofreciendo productos y servicios de calidad van a permitir mejorar la salud y bienestar de las personas, contribuyendo al desarrollo social, buscando implementar modelos innovadoras de gestión comercial, iniciaron sus actividades el 05 de julio del año 2010, cuya actividad económica se desarrolla en la Región Lima.

La Empresa tiene su domicilio fiscal en el Distrito de Santiago de Surco, centro comercial El Polo II, cuarto piso, cuenta con dos locales de depósitos ubicado en la Región Callao y Región Lima. La empresa cuenta con el respaldo de laboratorios internacionales y gran renombre en el mundo dermatológico tales como laboratorios Arriani (Grecia), laboratorios Andromaco (Argentina), derex (España), bioprocesa, laboratorios Grisi & hermanos (México), universo Garden Angels(Argentina). SanderStrothmann GmbH (Alemania) Laboratorios Sebapharma (Zuecia).

El objetivo de la empresa, es siempre buscar que el público se preocupe en su cuidado personal, y el de su piel, para ello se ha optado contar con el mejor equipo de Cuostomer Manager en el mundo dermatológico, dar a conocer a los mejores médicos las bondades de los productos y buscando implementar modelos innovadores de gestión comercial. Otro objetivo obtenido por la empresa es haber firmado una alianza con las mejores cadenas farmacéuticas que existe en el país (InkaFarma, MiFarma y PeruFarma), de la mano de ellos,

se realizan campañas de capacitación para el personal que ofrecen los diversos productos y de esta forma se pueda llegar al público, como consumidor final.

Las cuentas por cobrar comerciales constituyen un elemento del activo exigible para toda empresa, concediendo a sus clientes una determinada línea de crédito de 90 días como resultado de las ventas efectuadas. El problema de morosidad en la empresa, es por falta de gestión operativa, administrativa y financiera; falta de comunicación e interés de aplicar el procedimiento del proceso de cobranza y políticas de incobrabilidad con relación a clientes morosos.

Las políticas de control interno deben concordar con la modalidad de las carteras de clientes potenciales, para un buen ordenamiento de la gestión de la empresa; de tal manera que la cuenta por cobrar debe ser reconocida como incobrable en su debido momento, debiendo cumplir los requisitos sustanciales señalados en la norma peruana del Impuesto a la Renta.

El problema planteado, amerita su estudio por ser pertinente y trascendente, porque resuelve de liquidez a la empresa, y aporta al desarrollo de la ciencia y la humanidad.

### **Estructura a seguir:**

**El Capítulo I** muestra el problema de la investigación, se plantea en forma detallada la problemática de los créditos y la liquidez de la empresa; así mismo permitió realizar la formulación del problema de investigación y concluir con la casuística.

**El Capítulo II** está orientado al marco teórico, está conformada por el conjunto de antecedentes de tesis o conocimientos a utilizar como fundamentos que respaldan nuestra investigación, y a su vez, el marco teórico está conformado por una amplia exposición de las bases teóricas conformada por cada variable y bases normativas legales que dan soporte a la investigación, además de considerar el marco conceptual respectivamente.

**El Capítulo III** damos a conocer las alternativas de solución que brindamos como parte del planteamiento en el mejoramiento de los problemas presentados, y a la caustica brindada en nuestro estudio.

Y para finalizar, en el **Capítulo IV** se describió las conclusiones arribadas en nuestro estudio y recomendaciones formuladas, seguido de la recopilación y búsqueda de información, están las referencias bibliográficas y anexos empleados en esta investigación.

# CAPÍTULO I

## 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### 1.1 Planteamiento del problema

FISSION LAB SAC, ubicada en Jr. El Polo 670, oficina 405, residencial el Polo, distrito de Santiago de Surco, región Lima. En los últimos años, ha otorgado crédito comercial de 90 días como plazo medianamente largo, obligando a la organización a gestionar las mejores condiciones de pago con nuestros socios de negocios, que son nuestros proveedores del exterior.

La deficiencia que ha afectado el ámbito operativo, administrativo y financiero, es por no tener establecida una política de cobranzas clara dentro de la organización, esto ha llevado a la empresa a presentar ineficiencias en la pronta recuperación del cobro de las deudas comerciales que corresponde al año 2014 y 2015.

No obstante, los plazos otorgados a sus clientes son largos y que en este mercado quien pone las condiciones de pago son los clientes y no los proveedores. En la actualidad FISSION LAB SAC se le observa una situación financiera desfavorable a causa de una ausente planificación financiera, falta de supervisión del área, la cual interviene en los diferentes procesos administrativos-financieros y la escasa gestión de recuperar las cobranzas.

La falta de liquidez generada por el hecho descrito anteriormente, conlleva a que la empresa tenga que recurrir a buscar otras fuentes de financiamiento, acercándose a mayores costos.

La empresa FISSION LAB de seguir operando en estas condiciones, no garantiza progreso, ni crecimiento en el futuro, porque a seguir afrontando carencias de liquidez por el excesivo plazo y morosidades: en tal sentido, amerita la realización del presente estudio por ser pertinente y trascendente, ya que se pretende solucionar el problema de liquidez de la empresa, lo cual aporta nuevos conocimientos a la ciencia y favorecerá a la humanidad.

## **1.2 Formulación del problema**

¿De qué manera la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa FISSION LAB S.A.C., con sede en Surco, 2016?

## **1.3 CASUÍSTICA**

La empresa FISSION LAB S.A.C., cuenta con clientes objetivos como las cadenas farmacéuticas y grandes empresas distribuidoras, realiza sus ventas otorgando crédito de factura a 90 días; previa firma de contrato de exclusividad para salvaguardar los intereses de la empresa. Esta modalidad de crédito a 90 días, es común para las cadenas farmacéuticas, que manejan esta política de crédito, sus estados financieros muestran que en el año 2015 y 2016 un 90% de estos clientes incumplen en el pago llegando a un vencimiento mayor de 90 días, por lo tanto, FISSIONLAB S.A.C. tuvo la necesidad de condicionar a sus proveedores a mantener una modalidad de pago no pactada.

En los libros contables de la empresa, los saldos de las cuentas por cobrar comerciales al 31 de diciembre del 2016 en detalle reflejan facturas pendientes de cobro emitidas en el año 2014,2015 y 2016; dando a conocer la situación del porqué la falta de liquidez, y a la vez, el mal control de las cuentas por cobrar comerciales del área responsable de crédito y cobranzas, una comunicación no acorde con otras áreas involucradas, mostrando un mal

registro contable por parte del responsable del área de contabilidad, y un inadecuado desconocimiento de herramientas de gestión, políticas y gestión financiera.

## ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Durante el año 2014, la modalidad de crédito no tuvo la evaluación correspondiente generando problema de liquidez para enfrentar el compromiso con los proveedores. La operación registrada desde ese año, ha conllevado un mal control y registros continuos en cada año hasta la actualidad. Tal como se puede apreciar en cada tabla y anexos respectivamente.

**TABLA N° 01**

*Empresa: FISSION LAB SAC*

### DETALLE RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR NETO

**Periodo 2015**

(Expresado en Nuevos Soles)

MODALLIDAD DE VENTAS		FECHA DE EMISIÓN	CLIENTES		IMPORTE S/.	DÍAS DE ATRASO
Contado	00 días				-	No aplica
Factura	90 días	2015	BICONNECT RETAIL S.A.C. (RESUMEN)	Cadenas Farmaceuticas	654,935	Rango de 60 días
Factura	90 días	2015	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.(RESUMEN)	Cadenas Farmaceuticas	330,361	Rango de 60 días
Factura	90 días	2014	VARIAS EMPRESAS (VER DETALLE)	Empresas distriibuidoras	809,256	Mayor a 373 días
					<b>1,794,551</b>	

**Ver anexo N° 5 - Fuente:** Proporcionada por la empresa

El importe de las facturas del 2015 (varias facturas) pendiente de cobranza a 90 días según detalle fueron cobradas en la fecha de su vencimiento por el importe de S/. 330.361. Otras facturas del año 2015 a nombre de Biconnect Retail SAC (varias facturas) al 31 de diciembre del año 2015 figuran en libros como pendiente de cobranza, lo mismo ocurre con el importe acumulado de varias facturas que tienen más de 373 días por S/. 809,256 que corresponde a emitidas en el año 2014. La empresa estuvo aplicando todo los procesos o niveles de cobro para los documentos de los años 2014 y 2015 inclusive llegando a procesos judiciales. (Ver anexo N° 3).

**TABLA N° 02**

Empresa: FISSIONLABSAC

**DETALLE RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR**

Periodo 2016

(Expresado en Nuevos Soles)

MODALIDAD DE VENTAS		FECHA DE EMISIÓN	CLIENTES		IMPORTE S/.	DÍAS DE ATRASO
<b>12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>						
Factura	90 días	2016	ALBIS	Ca dena s Fa rma ceutica s	518,391	Ra ngo de 30 a 60 día s
Factura	90 días	2016	NORTFARMA	Ca dena s Fa rma ceutica s	346,958	Ra ngo de 30 a 60 día s
Factura	90 días	2016	MEDFARMA	Ca dena s Fa rma ceutica s	282,563	Ra ngo de 30 a 60 día s
Factura	90 días	2016	FARMAPERU	Ca dena s Fa rma ceutica s	345,156	Ra ngo de 30 a 60 día s
Factura	Ma yor a 90 día s	2015	BICONNECT RETAIL S.A.C.	Ca dena s Fa rma ceutica s	654,935	Ra ngo ma yor a 360 día s
Factura	90 días	2014	VARIAS EMPRESAS (VER DETALLE)	Empres a s di s tri bui dora s	809,256	Ma yor a 360 día s
<b>TOTAL CTA 12 CUENTAS PO COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>					2,091,909	
<b>TOTAL ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR (NETO)</b>					<b>2,091,909</b>	

Ver anexo N° 6 -Fuente: Proporcionada por la empresa

El importe de las facturas del 2016 pendiente de cobranza a 90 días según detalle fueron cobradas en la fecha de su vencimiento por el importe de S/. 543.068. Las facturas emitidas en el año 2014 y 2015 figuraron como pendientes en el anexo de los Estados Financieros y PDT presentados a SUNAT (Ver anexo N° 4).

Las cuentas por cobrar comerciales que se detalla en importe global en el año 2015 represento un 22.79% del total de activos, y para el 2016 represento un 33.21% mostrando un incremento de las cuentas por cobrar de 10.42%; otras cuentas por cobrar a accionistas representó un 19.05 % y 16.85% del total de activos para el 2015 y 2016 respectivamente, importe que no tuvo incremento o disminución entre cada año. Por consiguiente, el elemento Efectivo y Equivalente de Efectivo del año 2015 representó un 10.20 % a comparación del año 2016 que fue un 6.75% en que sufrió una disminución de 3.45%, (ver tabla N° 14).

Tomando como datos estas tres partidas contables, podemos dar una opinión de una falta de gestión en recuperación de documentos exigibles y de préstamos otorgados a los

accionistas, importes que pueden ayudar a la liquidez de la empresa en vista que la partida efectivo y equivalente de efectivo ha sufrido una disminución sustancial no pudiendo mantener ese fondo intangible de disposición en el flujo de caja que debe ser de S/. 225,000.00.

**TABLA N° 03**

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>					
<b>COMPARATIVO</b>					
<b>Periodo 2016 -2015</b>					
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>					
	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>	<b>Diferencias</b>
<b>Activo Corriente</b>					
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	600,945	6.75	803,600	10.20	-202,655
Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)	2,957,257	33.21	1,794,551	22.79	1,162,706
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	16.85	1,500,000	19.05	0
Cargas Diferidas	57,046	0.64	122,545	1.56	-65,499
Igv, Retenciones Y Percepciones	641,173	7.20	949,042	12.05	-307,869
Impuesto A La Renta	50,015	0.56	147,680	1.88	-97,665
Existencias	<u>2,840,193</u>	<u>31.90</u>	<u>2,271,222</u>	<u>28.84</u>	<u>568,971</u>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>8,646,629</b>	<b>97.11</b>	<b>7,588,640</b>	<b>96.37</b>	
<b>Activo no Corriente</b>					
Inversiones (neto)					
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	110,537	1.24	122,819	1.56	-12,282
Intangibles	<u>146,872</u>	<u>1.65</u>	<u>163,191</u>	<u>2.07</u>	<u>-16,319</u>
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>257,409</b>	<b>2.89</b>	<b>286,010</b>	<b>3.63</b>	
<b>Total Activo</b>	<b>8,904,038</b>	<b>100.00</b>	<b>7,874,650</b>	<b>100.00</b>	

Ver anexo N° 14 - Fuente: Proporcionada por la empresa

Para el año 2016 y 2015, la empresa generó un incremento en sus ventas de 10% aproximadamente, en la partida de gastos en tema comercial; el rubor que sufrió incremento fue “Gastos de promociones” por el importe de S/. 217,334 seguido de los “Gastos financieros” por S/. 97,064, “Gastos de distribución” por S/. 74,694 y por último “Gastos de personal” por S/. 92,244. La empresa igualmente tuvo ingresos adicionales por venta de artículos promocionales, por el cual entre cada año tuvo una variación de S/. 23,132 y según los Estados Financieros y PDT presentadas a SUNAT, la empresa obtuvo utilidad después de impuestos para el año 2016 y 2015 de S/. 578,647 y S/. 473,118. Respectivamente. (Ver Tabla N° 15).

## TABLA N° 04

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>COMPARATIVO</b>					
Al 31 de Diciembre del 2016					
(Expresado en Nuevos Soles)					
	<b>2016</b>	<b>%</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>	<b>Diferencias</b>
<b>VENTAS:</b>					
Ventas					
<b>Ventas netas</b>	<b>14,673,633</b>	<b>100.00</b>	<b>13,395,958</b>	<b>100.00</b>	
<b>COSTO DE VENTAS:</b>					
Costo de Ventas	-8,347,820	-56.89	-7,729,464	-57.70	-618,356
Total costo de ventas	<b>-8,347,820</b>	-56.89	<b>-7,729,464</b>	-57.70	-618,356
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6,325,813</b>	<b>43.11</b>	<b>5,666,494</b>	<b>42.30</b>	659,319
<b>Gastos Operativos</b>					
Gastos de Distribución	-383,500	-2.61	-308,806	-2.31	-74,694
Gastos de Personal	-1,783,644	-12.16	-1,691,400	-12.63	-92,244
Gastos Administrativos	-355,295	-2.42	-329,350	-2.46	-25,945
Gastos Administrativos-DONACION	-39,000	-0.27	-27,026	-0.20	-11,974
Gastos de Promoción	-2,305,265	-15.71	-2,087,931	-15.59	-217,334
Gastos de Publicidad	-121,230	-0.83	-111,510	-0.83	-9,720
Gastos Financieros	-701,137	-4.78	-604,073	-4.51	-97,064
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>636,742.00</b>	4.34	<b>506,398</b>	3.78	
Otros ingresos	312,297	2.13	289,165	2.16	23,132
Diferencia de Cambio	-145,363	-0.99	-119,680	-0.89	-25,683
<b>RESULTADO ANTES DE IMPORTENTA</b>	<b>803,676</b>	5.48	<b>675,883</b>	5.05	
Impuesto a la renta	-225,029		-202,765		-
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>578,647</b>	5.48	<b>473,118</b>	5.05	105,529

Ver anexo N° 15 - Fuente: Proporcionada por la empresa

Los estados financieros correspondientes al año 2016 y 2015, fueron presentados en forma errada, por haber llevado un mal control de las cuentas por cobrar comerciales con relación a facturas emitidas en el año 2014 y 2015, por consiguiente, llegando a repercutir en los resultados del ejercicio, y no debiendo haber desembolsado el IR 3ra de tercera categoría.

## **TRATAMIENTO CONTABLE - FINANCIERO DE LAS CUENTAS CONTABLES SEGÚN LA NIIF PARA PYME**

### **INCIDENCIA TRIBUTARIA**

Las provisiones contables por la cobranza dudosa, se registran en observancia al principio «Objetividad» presente ante una contingencia y el registro debe realizarse cuando su ocurrencia sea probablemente alta y su importe puede estimarse razonablemente.

**Requisitos para la deducción de las estimaciones por cobranza dudosas: deterioro de incobrabilidad de los activos; según la NIC 39 en su párrafo 58** “Instrumentos Financieros reconocimiento y medición”, señala lo siguiente: “Que una entidad evaluará en cada fecha de balance, la existencia de evidencias objetivas de que un activo financiero o un grupo de ellos este deteriorado. Si tal evidencia existe (condiciones para efectuar la provisión de cobranza dudosa), la entidad determinará el importe de la pérdida por deterioro del valor (provisión para cuentas de cobranza dudosa)” aplicando lo señalado **en la NIC 39 del párrafo 63** (activos financieros contabilizados al costo amortizado). (p.1195 - 1197).

**La LIR indica lo siguiente:** el tratamiento aplicable del presente caso correspondería a pérdidas extraordinarias cuya deducibilidad se ve condicionada a otros requisitos como los señalados en su **inciso d), artículo 37º de la Ley del Impuesto a la Renta**, el cual establece lo siguiente: “las pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor en los bienes productores de renta gravada o por delitos cometidos en perjuicio del contribuyente por sus dependientes o terceros, en la parte que tales pérdidas no resulten cubiertas por indemnizaciones o seguros y siempre que se haya probado judicialmente el hecho delictuoso o que se acredite que es inútil ejercitar la acción judicial correspondiente”.(p.29).

**El Reglamento de la LIR;** señala: las deudas incobrables deben de verificarse en el momento en que se registre la provisión contable **numeral N° 1, inciso f)** del Reglamento de la LIR. En relación a sus requisitos están incorporados al Reglamento del Impuesto a la Renta a través de la sustitución del **inciso f), del artículo 21°**, mediante el artículo 13°, D.S. N° 134-2004-EF, publicado el 05.Oct.2004 y vigente a partir del 06.10.2004. Requisito formal discriminación en el libro de inventarios y balances.

## INCIDENCIA CONTABLE

Las facturas que correspondía al año 2014 y 2015, debieron haberse registrado como Estimación de las cuentas de cobranza dudosa y así mismo los gastos por valuación y deterioro de activos y sus provisiones que en el período hubiera correspondido, debiendo haber generado una utilidad diferente a lo declarado ante SUNAT. Los saldos reales de las cuentas por cobrar comerciales debieron haberse mostrado como se detalla en los siguientes anexos.

### TABLA N° 05

Empresa: *FISSION LAB SAC*

#### DETALLE RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR NETO

Periodo 2016

(Expresado en Nuevos Soles)

MODALIDAD DE VENTAS		FECHA DE EMISIÓN	CLIENTES		IMPORTE \$/.	DÍAS DE ATRASO
<b>12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>						
Fa ctura	90 día s	2016	ALBIS	Ca de na s Fa rma ce úti ca s	518,391	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	90 día s	2016	NORTFARMA	Ca de na s Fa rma ce úti ca s	346,958	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	90 día s	2016	MEDFARMA	Ca de na s Fa rma ce úti ca s	282,563	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	90 día s	2016	FARMAPERU	Ca de na s Fa rma ce úti ca s	345,156	Ra ngo de 30 a 60 día s
<b>TOTAL CTA 12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>					1,493,067	
<b>TOTAL ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR (NETO)</b>					<b>1,493,067</b>	

Ver anexo N° 6 - Fuente: Elaboración propia

## TABLA N° 06

Empresa: *FISSION LAB SAC*

### DETALLE RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR NETO

Periodo 2015

(Expresado en Nuevos Soles)

MODALIDAD DE VENTAS	FECHA DE EMISION	CLIENTES		IMPORTE S/.	DIAS DE ATRASO
<b>12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>					
Factura	90 días	2015	BICONNECT RETAIL S.A.C. (RESUMEN)	Cadenas Farmaceuticas	654,935 Rango de 60 días
Factura	90 días	2015	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.(RESUMEN)	Cadenas Farmaceuticas	330,361 Rango de 60 días
<b>TOTAL CTA 12 CUENTAS PO COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>				<b>985,295</b>	
<b>TOTAL ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR (NETO)</b>				<b>985,295</b>	

Ver anexo N° 5 - Fuente: Elaboración propia

Se debió registrar en cada año, el siguiente asiento contable para el año 2016 y 2015

respectivamente:

### LIBRO DIARIO - 2016

		DEBE	HABER
		s/.	s/.
		x —	
<b>68</b>	<b><u>VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES</u></b>		
	681 VALUACION DE ACTIVOS	654,935	
	6811 ESTIMACION DE CUENTAS PO COBRANZA DUDOSA		
	68411 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS		
<b>19</b>	<b><u>ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSAS</u></b>		654,935
	191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS		
	1911 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR		
<b>30-sep</b>	Gastos por la estimación de las cuentas por cobrar comerciales emitidas en el año 2014, según detalle.		

Fuente: Elaboración propia.

**La empresa cumplió con los requisitos formales y sustanciales que señala la LIR** en relación con las cuentas incobrables, los estados financieros debieron haber sido presentados de la siguiente forma, logrando en este caso tomar las decisiones financieras correspondientes:

## LIBRO DIARIO - 2015

		DEBE	HABER
		s/.	s/.
68	<b>VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES</b>	809,256	
	681 VALUACION DE ACTIVOS		
	6811 ESTIMACION DE CUENTAS PO COBRANZA DUDOSA		
	68411 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS		
19	<b>ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSAS</b>		809,256
	191 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS		
	1911 FACTURAS, BOLETAS Y OTROS COMPROBANTES POR COBRAR		
30-sep	Gastos por la estimación de las cuentas por cobrar comerciales emitidas en el año 2015, según detalle.		

Fuente: Elaboración propia.

## TABLA N° 08

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA



## COMPARATIVO

Periodo 2016 -2015

(Expresado en Nuevos Soles)

	2016	%	2015	%	Diferencias
<b>Activo Corriente</b>					
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	600,945	7.84	803,600	11.06	-202,655
Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)	1,493,067	19.48	985,295	13.56	507,772
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	19.57	1,500,000	20.64	0
Cargas Diferidas	57,046	0.74	122,545	1.69	-65,499
Igv, Retenciones Y Percepciones	641,173	8.37	949,042	13.06	-307,869
Impuesto A La Renta	275,044	3.59	350,445	4.82	-75,401
Existencias	2,840,193	37.05	2,271,222	31.25	568,971
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>7,407,468</b>	<b>96.64</b>	<b>6,982,149</b>	<b>96.06</b>	

Ver anexo N° 19 - Fuente: Elaboración propia

En el año 2015, el importe de S/. -809,256, debió disminuir la utilidad operativa del año 2015, la disminución mostraría como resultado una menor utilidad operativa. Ante este error se debió pagar un menor Impuesto a la Renta de Tercera Categoría en el momento en que se presentó el PDT declaración jurada anual (virtual) del impuesto a la renta. De igual forma, para el año 2016 el importe de S/. -654,9335, debió disminuir la utilidad operativa del año 2015, la disminución mostraría como resultado una menor utilidad operativa.

## TABLA N° 09

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
<b>COMPARATIVO</b>					
Al 31 de Diciembre del 2016					
(Expresado en Nuevos Soles)					
	2,016	%	2,015	%	Diferencias
<b>VENTAS:</b>					
Ventas					
<b>Ventas netas</b>	<b>14,673,633</b>	<b>100.00</b>	<b>13,395,958</b>	<b>100.00</b>	
<b>COSTO DE VENTAS:</b>					
Costo de Ventas	-8,347,820	-56.89	-7,729,464	-57.70	-618,356
Total costo de ventas	<b>-8,347,820</b>	-56.89	<b>-7,729,464</b>	-57.70	-618,356
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6,325,813</b>	<b>43.11</b>	<b>5,666,494</b>	<b>42.30</b>	659,319
<b>Gastos Operativos</b>					
Gastos de Distribución	-383,500	-2.61	-308,806	-2.31	-74,694
Gastos de Personal	-1,783,644	-12.16	-1,691,400	-12.63	-92,244
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>-1,010,230</b>	<b>-6.88</b>	<b>-1,138,606</b>	<b>-8.50</b>	128,376
Gastos Administrativos-DONACION	-39,000	-0.27	-27,026	-0.20	-11,974
Gastos de Promoción	-2,305,265	-15.71	-2,087,931	-15.59	-217,334
Gastos de Publicidad	-121,230	-0.83	-111,510	-0.83	-9,720
Gastos Financieros	-701,137	-4.78	-604,073	-4.51	-97,064
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>-18,193</b>	<b>-0.12</b>	<b>-302,858</b>	<b>-2.26</b>	
Otros ingresos	312,297	2.13	289,165	2.16	23,132
Diferencia de Cambio	-145,363	-0.99	-119,680	-0.89	-25,683
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>148,741</b>	<b>1.01</b>	<b>-133,373</b>	<b>-1.00</b>	

Ver anexo N° 20 - Fuente: Elaboración propia

**Lo detallado en párrafos anteriores demuestra la mala gestión administrativa de la partida efectivo y equivalente de efectivo, y de las cuentas por cobrar comerciales a terceros, llegando a generar incidencia financiera tal como se muestra a continuación con las ratios financieras aplicables a los estados financieros declarados a SUNAT.**

### INCIDENCIA EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

Para evaluar la incidencia financiera, se debe analizar el aspecto externo (exigibles de corto plazo y poner énfasis en analizar el capital de trabajo, esencialmente en la liquidez de la empresa; y el aspecto interno (posicionamiento financiero actual, oportunidad de

financiación y gestión financiera eficiente) mediante instrumentos de medición: análisis horizontal, vertical,

El objetivo del análisis financiero y su finalidad es evaluar en el tiempo, la función económica y financiera de la empresa, y de su punto de vista para el futuro, entender el comportamiento de la empresa en el pasado, considerar su situación financiera actual mediante el análisis del flujo de fondos se puede diagnosticar el impacto que pueda tener sus fuentes y el uso de fondos referente a su posición financiera.

**Los ratios de liquidez** indica la capacidad empresarial para satisfacer sus obligaciones a corto plazo, **según los estados financieros presentados a SUNAT y accionistas los ratios** muestran que toda empresa: dispone de la capacidad suficiente para afrontar sus pasivos a corto plazo sin ningún contratiempo. La razón corriente (**RC**) es menor a 1.5 es decir puede suspender pago a terceros, por otro lado a prueba ácida (**PA**) muestra s menor a 1 es decir puede existir un peligro de pago a terceros por activos circulantes insuficientes. (Ver Tabla N° 10).

TABLA N° 10

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

**ERROR****RATIOS DE LIQUIDEZ**

2,016

2,015

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>CT = Activo Corriente - Pasivo Corriente</b>	<b>CT =</b> 2,040,492		1,862,846
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>	<b>RC = <math>\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}</math></b>	<b>RC = <math>\frac{8,646,629}{6,606,137} =</math></b>	1.31	<b><math>\frac{7,588,640}{5,725,794} =</math></b> 1.33
<b>PRUEBA ACIDA</b>	<b>PA = <math>\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}</math></b>	<b>PA = <math>\frac{5,806,436}{6,606,137} =</math></b>	0.88	<b><math>\frac{5,317,418}{5,725,794} =</math></b> 0.93

Ver anexo N° 16 - Fuente: Elaboración propia

**Según los estados financieros reales** muestras que toda empresa no dispone con la capacidad idónea para poder hacer frente a sus pasivos a un corto, su disponibilidad de efectivo según el capital de trabajo (**CT**) disminuyó de un año a otro en S/. -455,024, la razón corriente (**RC**) en 0.10 y la prueba ácida (**PA**) en 0.13. La razón corriente (**RC**) es menor a 1.5 quiere decir que tiene la probabilidad de suspender pago a terceros, por otro lado, a prueba ácida (**PA**) muestra que es menor a 1 es decir puede existir un peligro de pago a terceros por activos circulantes insuficientes. (Ver Tabla N° 11).

**TABLA N° 11**

Empresa: FISSION LAB S.A.C.



**RATIOS DE LIQUIDEZ**

2,016

2,015

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	$CT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	$CT = 801,331$	$CT = 1,256,355$
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$RC = \frac{7,407,468}{6,606,137} = 1.12$	$RC = \frac{6,982,149}{5,725,794} = 1.22$
<b>PRUEBA ACIDA</b>	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$PA = \frac{4,567,275}{6,606,137} = 0.69$	$PA = \frac{4,710,927}{5,725,794} = 0.82$

Ver anexo N° 21 - Fuente: Elaboración propia

**Los ratios de gestión o actividad**, nos muestra la capacidad con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, **según los estados financieros presentados a SUNAT y accionistas**, el indicador período promedio de cobranza (**PPC**), nos señala el número de promedio en días en que todas las cuentas por cobrar comerciales están en circulación, en el año 2016 tuvo 72.55 días que se tarda en convertirse en efectivo; mientras que en el año 2015 tuvo 48.23 días. (Ver Tabla N° 12).

TABLA N° 12

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

## RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

**ERROR**

2,016

2,015

PERÍODO PROMEDIO COBRANZA	PPC =	$\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas Crédito} / 360}$	PPC =	$\frac{2,957,257}{40,760} = 72.55$	=	$\frac{1,794,551}{37,211} = 48.23$

Ver anexo N° 21 - Fuente: Elaboración propia

Según los estados financieros reales, el indicador periodo promedio de cobranzas (PPC), nos muestra el número de promedio en días en que las cuentas por cobrar comerciales están en circulación, en el año 2016 tuvo 36.63 días que demoran en convertirse en equivalente de efectivo; mientras que en el año 2015 tuvo 26.48 días. (Ver Tabla N° 13).

TABLA N° 13

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

## RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

**CORRECT**

2,016

2,015

PERÍODO PROMEDIO COBRANZA	PPC =	$\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas Crédito} / 360}$	PPC =	$\frac{1,493,067}{40,760} = 36.63$	PPC =	$\frac{985,295}{37,211} = 26.48$

Ver anexo N° 21 - Fuente: Elaboración propia

Las ratios de gestión o actividad, con relación a los estados financieros presentados a SUNAT y accionistas, el indicador período promedio de pago (PPP), nos señala el número de promedio en días que las cuentas por pagar comerciales están en movimiento, en el año 2016 tuvo 187 días en que la empresa se tardó en cumplir con sus pagos al crédito que los proveedores le otorgaron; mientras que en el 2015 tuvo 143.05 días. Da a entender que el 2016, la empresa aprovecho al máximo los créditos que le ofrecen los proveedores (Ver

Tabla N° 12). La rotación de activo total en el 2016 fue de 1.65 mientras que en el 2015 fue de 1.70; nos muestra la medición de la actividad económica de la empresa, que número de veces la empresa colocó a sus clientes un valor idéntico a su inversión realizada. (Ver Tabla N° 14).

**TABLA N° 14**

Empresa: FISSION LAB S.A.C.



	2,016	2,015
RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD		
PERÍODO PROMEDIO PAGOS	$PPP = \frac{\text{Cuentas x Pagar}}{\text{Compras} / 360}$	$PPP = \frac{4,324,987}{23,129} = 187.00$
	$= \frac{3,543,144}{24,769} = 143.05$	
ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL	$FAT = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$FAT = \frac{14,673,633}{8,904,038} = 1.65$
	$= \frac{13,395,958}{7,874,650} = 1.70$	

Ver anexo N° 16 - Fuente: Elaboración propia

Los ratios de gestión o actividad, según los estados financieros reales, el indicador periodo promedio de pago (**PPP**), nos señala el número de promedio en días en que las cuentas por pagar comerciales están en movimiento, en el año 2016 tuvo 175 días que la empresa se tarda para cumplir con el pago al crédito que los proveedores le han otorgado; mientras que en el año 2015 tuvo 153 días. Da a entender que el año 2016 la empresa aprovechó en gran medida el crédito que le ofertan sus proveedores (Ver Tabla N° 12). La rotación de activo total en el año 2016 fue de 1.91 mientras que el año 2015 fue de 1.84, nos muestra la medición de la actividad de la empresa, el número de veces en que la empresa colocó entre sus socios estratégicos (clientes) un valor similar a su inversión realizada. (Ver Tabla N° 15).

TABLA N° 15

Empresa: FISSION LAB S.A.C.



## RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

2,016

2,015

PERIODO  
PROMEDIO  
PAGOS

$$\text{PPP} = \frac{\text{Cuentas x Pagar}}{\text{Compras} / 360}$$

$$\text{PPP} = \frac{4,324,987}{24,769} = 174.61$$

$$\text{PPP} = \frac{3,543,144}{23,129} = 153.19$$

ROTACIÓN DE  
ACTIVO  
TOTAL

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

$$\text{FAT} = \frac{14,673,633}{7,664,877} = 1.91$$

$$\text{FAT} = \frac{13,395,958}{7,268,159} = 1.84$$

Ver anexo N° 21 - Fuente: Elaboración propia

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

##### A). Nivel Internacional

Avelino, M. (2017) la Tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CIA LTDA”, título: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

Concluye:

“Una vez conocida los resultados obtenidos, considerando el objetivo general de la investigación: Evaluar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. Al aplicar los ratios financieros se observa que la empresa tiene la razón corriente para el año 2015 de 1.86 veces adquiriendo la liquidez suficiente para poder respaldar las obligaciones tanto internas como externas, el nivel de endeudamiento que posee la empresa es del 29% de los activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 71% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes; lo cual debe ser corregido mediante políticas internas y externas que maneja la cobranza”. (p.81).

Tirado, M. (2015) la Tesis: “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA” para obtener el título Economista en la Universidad Técnica estatal de Ambato.

Concluye:

“Luego de la investigación de campo se pudo concluir que un manual de políticas de crédito y cobranza es la mejor alternativa para solucionar los problemas antes descritos. A partir del establecimiento de políticas a seguir dentro del manual, se puede definir actividades específicas para la toma de decisiones administrativas que se vea reflejado en el aspecto financiero de la empresa. El manual es una herramienta que posee mucha probabilidad de que, a través de su utilización, la empresa obtenga una disminución de la morosidad por parte de los clientes que no realizan de forma puntual sus pagos”. (p. 89).

Angueta, J. (2014) la Tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Cámara de comercio de la maná, año 2012”, para optar el título de Contador en la Universidad Técnica estatal de Quevedo.

Concluye:

“De acuerdo a los resultados obtenidos se establecen las siguientes conclusiones: los parámetros administrativos y financieros que utiliza la institución para el otorgamiento de créditos están determinados por las disposiciones que emite la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, así como lo que establece el Consejo de Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio La Maná; los mismos que a nuestro criterio son razonables tomando como base los requisitos que solicitan otras instituciones financieras; sin embargo, se pudo comprobar que el plan de cuentas que mantiene la Cooperativa debe ser mejorado de acuerdo a nuevos formatos que permitan optimizar los procesos crediticios para los socios. El tratamiento contable que se da a las cuentas por cobrar de la organización, se lo realiza en un sistema contable y financiero denominado CONEXUS; dicho sistema registra los créditos otorgados, así como las cuentas pendientes de cobro durante un período. El rendimiento financiero que ha presentado la cooperativa, es bajo ya que el cálculo realizado demuestra que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio La Maná obtiene un rendimiento del 17 %; sin embargo, este porcentaje es

utilizado para cubrir los gastos operativos de la cooperativa, por lo que el valor obtenido por la intermediación financiera es bajo”. (p. 85).

### **B). Nivel Nacional**

Vasquez, L. y Vega, E. (2016) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito d Huanchaco, año 2016”, título profesional de Contador Público en la Universidad Privada Antenor Orrego.

Concluye:

“La evaluación de los datos obtenidos permitió establecer que las políticas de crédito influyen en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., porque obedecen a que no se utilizaron métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar”. (p. 78).

Loyola, C. (2016) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras AGROQUMICOS en el distrito de Trujillo, año 2016” para optar al título profesional: Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo.

Concluye:

“La gestión de cuentas por cobrar muestra una incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos representada en este caso por la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L debido a una mala política de créditos, la cual es flexible dado que en la evaluación de los posibles clientes se deja llevar en muchas ocasiones por el prestigio y antigüedad que estos poseen en el mercado y no se les hace un seguimiento más riguroso como verificar el cumplimiento de obligaciones contraídas con otras empresas”. (p. 98).

### **C). Nivel Local**

Hinostroza, R. (2016) en la Tesis; “Incidencias del Factoring en la Liquidez de la empresa Químicos Goicochea SAC”, optar el título profesional de Contador Público, en la Universidad Nacional del Callao.

Concluye:

“Que, según la evidencia estadística y los resultados se ha demostrado la relación directa y significativa entre el Factoring con recurso y las obligaciones de la empresa a medida que se ha ido utilizando el Factoring con recurso se ha disminuido este grado de dependencia, de esta manera afirmamos la hipótesis específica N°1: el factoring con recurso incide positivamente en las obligaciones de la empresa Químicos Goicochea.

Que, según la evidencia estadística y los resultados se ha demostrado que el Factoring sin recurso tiene una incidencia significativa en el capital de trabajo de la empresa químicos Goicochea. Asimismo este indicador nos señala que la empresa cuenta con los recursos necesarios para atender la operatividad de la empresa, para el año 2015 químicos Goicochea alcanzaba los 34 898 302 soles para atender diversos costos operativos diarios, por otro lado el año 2010 llegó a obtener S/ 11 243 125 lo que representa el 32.21% del capital de trabajo del año 2015, debido a estas razones se comprueba la hipótesis específica N°2: el factoring sin recurso incide positivamente en el capital de trabajo de la empresa Químicos Goicochea”. (p. 88).

Uceda, L. y Villacorta F. (2014) la Tesis; “Las Políticas de ventas al crédito y su Influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima, periodo 2013” obtener al Título Profesional de Contador Público en la Universidad Privada Antenor Orrego.

Concluye:

“Se identificó que las políticas de marketing al crédito, influyen en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. del año 2013, según evaluación y análisis a una muestra de 100 clientes, donde se determinó que el endeudamiento se da a consecuencia del no cumplimiento de los requisitos indicados en las tres políticas de créditos establecidas en la empresa. Se identificó el nivel de ventas de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. del año 2013, conforme a los resultados, los meses que se han captado mayor porcentaje son: enero con 12%, noviembre con 10% y diciembre con 11%, esto se debe principalmente a las ventas de mercaderías con mayor movimiento en determinadas temporadas del año”.

“Asimismo, se estudió los tipos de venta, con que la empresa trabaja, que son; ventas al crédito con un 66% y ventas en efectivo con un 34%, esto nos afirma que la empresa realiza mayores ventas al crédito. Se determinó las políticas de ventas al crédito de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L.

“Se estudió el manejo de las políticas de ventas de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L, hallando que no se vienen exigiendo a todos los clientes, los requisitos establecidos en las misma. Se identificó el nivel de influencia que tienen los requisitos de las políticas de crédito en la morosidad, confirmando en una muestra de 100 clientes que, en las tres políticas de crédito, los clientes que no cumplieron los requisitos establecidos para los créditos, representan un alto porcentaje de morosidad”. (p. 51).

Lizárraga, K. (2010) la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de ATE” para obtener el título profesional de Contador Público en la Universidad San Martín de Porres”.

Concluye:

“Que, sin una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la

asignación correcta del crédito (Límites de crédito y Riesgo de morosidad). Cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) ésta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa mitiga sus riesgos.

Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar. Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar”. (p. 58).

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. GESTIÓN**

#### **1. DEFINICIÓN DE GESTIÓN**

Según Heredia, R. (1985) señala: “la acción y efecto de realizar tareas con cuidado, esfuerzo y eficacia que conduzcan a una finalidad” (p.45).

Rementeria, A. (2008) señala que: “Es la actividad profesional tendiente a establecer los objetivos y medios de su realización, a precisar la organización de sistemas, a elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Al respecto, agrega que en el concepto gestión es muy importante la acción del latín *actionem*, que significa toda manifestación de intención o expresión de interés capaz de influir en una situación dada. Para él, el énfasis que se hace en la acción, en la definición de gestión, es lo que la diferencia de la administración”. (p.1).

#### **2. GESTIÓN CREDITICIA**

Según Santandreu. A. (2009), señala: “la gestión crediticia contempla varios aspectos mismos que se analizan a continuación:

En primer lugar, la gestión del crédito debe seguir unos objetivos y políticos fijados de antemano para establecer normas de conducta homogéneas con el resto de la organización.

La gestión de crédito va a depender directamente de la estructura organizativa de la empresa y las relaciones interdepartamentales, las características y la situación de cada una de ellas imprimirán un carácter propio y exclusivo para el establecimiento de una política eficaz de créditos y el tamaño de la empresa podrá condicionar el grado de rigor y la posibilidad real de aplicar la política más adecuada para concesión de crédito a clientes.

Otro aspecto a considerar hace referencia a la relación entre los departamentos implicados, sobre todo los de Gestión del Crédito Finanzas y el Comercial y, por supuesto, la Dirección General. El éxito o fracaso de esta área de gestión estará en relación directa con el interés y la motivación de la Dirección General”. (pág.20).

La organización, cultura y funciones establecidas por áreas de cada empresa, es de importancia en la gestión empresarial porque juega un papel relevante en una comunicación fluida entre el área comercial y de créditos y cobranzas. Llegando en algunos casos a sentirse estas áreas afectadas, con estas nuevas políticas de control y a la vez pueda agravar los intereses de toda la empresa.

### **3. ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Weston & Copeland (1995), se refieren que: “existen dos aspectos fundamentales a los que se tiene que enfrentar el ejecutivo financiero que se encuentra a cargo de la administración de las cuentas por cobrar son el pronóstico y el control de las cuentas por cobrar”. (p.917).

Por otro lado, existen procedimientos sustanciales a que se refiere las cobranzas de todas las cuentas por cobrar comerciales dentro de la gestión administrativa del crédito. Cuando los pagos quedan atrasados, se siguen patrones de cobranza llamado “esfuerzo de cobro” cuando se tiene cuentas pendientes: se llama telefónicamente al cliente, remitiendo una notificación

informando al cliente la aprobación de la condición del crédito, se utiliza métodos de renegociación de la deuda y luego proceder al cobro judicial al haberse agotado todo lo antes señalado.

#### **4. PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA**

Según Gitman, L. (1986), expone: “se puede manifestar que el objetivo de la empresa con respecto a las cuentas por cobrar no sólo debería consistir en estimular a los clientes para que paguen pronto sus obligaciones, sino también en destinar los pagos de éstos a inversiones lo más rápido posible “. (pág. 277).

Existen otras formas para disminuir el tiempo de cobranza, como puede ser con depósito en efectivo, transferencias interbancarias o contar con un área de caja como una alternativa de pago del equivalente de efectivo y por último sea a través de la presencia de un representante autorizado de la empresa al lugar que haya comunicado el cliente.

#### **5. TIPOS DE PROCEDIMIENTO DE COBRANZA**

- **Notificaciones por escrito:** días siguientes al vencimiento de la cuenta por cobrar, la empresa envía cartas; se considera como primer paso el proceso de cobro de cuentas por cobrar vencidas.
- **Llamadas Telefónicas:** el encargado de crédito puede comunicarse telefónicamente con el cliente y solicitar el pago. Si el cliente expresa una explicación se puede acordar en ampliar una prorrogar la fecha de pago.
- **Visitas Personales:** es común a nivel de crédito de consumidores finales. El envío de un cobrador a solicitar el pago del cliente puede considerarse como un procedimiento de cobro muy eficaz o respectivamente en el acto.
- **Mediante agencias de cobranzas:** una empresa puede acordar transferir las cuentas incobrables a un estudio o agencia de abogado para que ellos se encarguen de ellas.

- **Recurso legal:** es la medida más exigente de un proceso de una cobranza. reduciendo de esta forma la posibilidad de futuras negociaciones con el cliente, no garantizando el último pago de las deudas vencidas.

Según Ross. M. (1997). Los tipos de procedimientos de cobranza: “Dan a entender que el cobro se refiere a la obtención del pago de cuentas por pagar pasadas por parte de los clientes”. (p.44)

Por lo regular cada empresa establece sus diversos procedimientos de cobranza en relación a las deudas pendientes llegue a definirse como incobrable, entendiéndose que son las bases o lineamientos a seguir en un proceso de cobranza.

La Ley General de Sociedades (Perú) en su artículo 223° de la Ley N° 286887, dispone que “los estados financieros se preparan y presentan de conformidad con las disposiciones legales sobre la materia y con principios de contabilidad generalmente aceptados en el país”.

De conformidad a la Resolución publicada N° 013-98-EF/93.01, del Consejo Normativo de contabilidad (CNC), en su artículo N° 1 precisa que los principios de contabilidad generalmente aceptados refiere el texto del citado artículo comprenden, a las (NICs) normas internacionales de contabilidad actualmente las normas internacionales de información financieras (NIIF).

El cambio de la denominación de la cuenta 68 mencionado, y desde el año 2010 ha conllevado a que los términos contables aplicados para los registros contables estén de acuerdo con lo dispuesto con las NIC 36 deterioro del Valor de Activos, Provisiones, Pasivos y Activos Contingentes NIC 37, Instrumentos Financieros: reconocimiento y Medición NIC 39, Instrumentos Financieros NIIF 9, Políticas Contables NIC 8, cambios en las estimaciones contables, entre otros.

## **6. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

De acuerdo con Stephen. R. (2010), la administración “es la coordinación de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas”. (p.7)

Algunos autores como Perdomo, A. (1999), se definen a una administración financiera de la siguiente forma: “Es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas”. (p.31).

Ortega, A. (2001), señala: “aquella disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad”. (p.7).

Gitman, L. (1986), piensa: “las finanzas son el arte y la ciencia de administrar el dinero” (p.3).

Los recursos financieros deben ser bien aprovechados por una organización, el uso adecuado de ellos en una inversión siendo vital para poder cumplir con aquellos objetivos que se persigue dentro de la organización. Una adecuada administración financiera permite contar con los recursos monetarios necesarios, definida como la herramienta eficiente, del uso adecuado del dinero aplicable al desarrollo de las operaciones de las organizaciones en el tema de inversiones.

La administración financiera de una empresa depende del equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad, y de la estructura que existe en relación a los pasivos y a los activos.

## **7. ANÁLISIS FINANCIERO**

Según Perdomo Moreno, A. (1999) señala dos definiciones en relación al análisis financiero: “Herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación histórica de un organismo social, público o privado”, o como “técnica financiera, necesaria para la evaluación real, es decir, histórica de una empresa privada o pública”. (p.49).

El análisis financiero, como una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de aquellos hechos económicos de todas las operaciones económicas efectuadas en el pasado, y que sirve para tomar decisiones y poder lograr los objetivos preestablecidos. Nombrar análisis financieros es tocar el tema de análisis e interpretación de estados financieros.

- **Balance general:** es el estado financiero que muestra la situación financiera de la entidad, en el que se muestran los bienes y derechos que son propiedad de la empresa (activos), las deudas y toda obligación contraída por la empresa (pasivos) y el patrimonio de los socios o accionistas (capital contable), y se indican a una fecha determinada.
- **Estado de resultados:** es un documento contable que presenta cómo se obtuvieron los ingresos, los costos y los gastos, y la forma en la que se obtuvo la utilidad o la pérdida neta como resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado.
- **Estado de cambios en la situación financiera:** es un estado financiero basado en el **flujo de efectivo**, y que muestra la procedencia de los recursos, ya sea que la misma operación normal los genere o se consigan mediante financiamientos; también señala el destino de esos recursos, ya sea a la inversión en activos o los observe la misma operación normal de la empresa.
- **Estado de variaciones en el capital contable:** es un documento contable que muestra un análisis de los **cambios en las cuentas de capital**, es decir, en los cambios en la inversión de los propietarios durante un período determinado.

- **Estado de costo de producción y costo de producción de lo vendido:** Es un estado financiero que se utiliza para las empresas industriales y que **muestra la inversión en cada uno de los elementos** que participan en la elaboración de un producto, y después la venta de éste a precio de costo.

Según Guadalupe Ochoa S., define a cada uno de los estados financieros: (p.11). “EL análisis de estados financieros se define como el proceso, evaluación y desempeño de la empresa por medio de los resultados numéricos que se reflejan en cada documento contable”.

## 8. MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO

Los métodos de análisis financiero, es aquellas técnicas que se utiliza para abalzar los estados financieros en cada una de las partidas económicas que los componen y poder compararlos por periodos para conocer el comportamiento y resultado de las acciones realizadas en las empresas. Los métodos para el análisis financiero son:

- Porcientos integrales
- Razones financieras
- Modelo Dupont
- Flujo de efectivo
- Punto de equilibrio

Estos métodos de análisis financieros se pueden realizar de manera horizontal y vertical tomando como base la técnica aplicada.

**El método vertical.** es estático y que corresponde a una fecha o periodo determinado y se realiza únicamente para el análisis de cada una de las partidas económicas que componen al estado financiero.

**El método horizontal**, es dinámico porque estudia un estado financiero en diferentes fechas o periodos pudiendo realizar la comparación de los aumentos y disminuciones que se obtienen de acuerdo a los resultados.

## **9. PLANIFICACIÓN FINANCIERA**

Es la técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio financiero, evaluación y proyección de la vida futura de una organización o empresa, visualizando los resultados de manera anticipada.

Dos aspectos clave del proceso de una planeación financiera: la planeación del efectivo y la planeación de las utilidades. La planeación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de la caja de una empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de los estados pro forma. Tanto el presupuesto de caja como los estados pro forma son útiles para la empresa en su planeación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales siempre los exigen.

### **2.2.2. CUENTAS POR COBRAR**

#### **1. DEFINICIÓN**

Según De la Luz Bravo. M. (2003), nos dice que la cuenta por cobrar comerciales consiste en: “Representar derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo: representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”. (p.51).

Otro concepto de cuentas por cobrar, lo define Merton. R. y Bodie. Zvi (2016), como: “La extensión de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en la mayoría de los casos es un instrumento utilizado en la mercadotecnia para promover las ventas, por ende las utilidades, con el fin de mantener a sus clientes habituales y atraer a nuevos. De aquí su

importancia en el empuje que le pueden dar a maximizar la empresa, lo que va a depender de una buena administración de las cuentas por cobrar”. (p.63).

Según Moreno, J. (1997) sostiene que: “Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo. De igual forma, se incluyen los documentos por cobrar a clientes que representan derechos exigibles, que han sido documentados con letras de cambio o pagarés. Representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo”. (p.10)

El crédito otorgado es un incentivo puntual para las ventas, relacionado al tiempo que se otorgan a los clientes. Sin embargo, cuando el crédito es excesivo o se prolonga en días, existe el riesgo de originarse un incobrable, siendo necesaria una póliza de crédito que se ajuste a la necesidad financiera de una empresa. Con ello, se deja por sentado que las cuentas por cobrar comerciales son una herramienta indispensable en toda empresa, por ser activos exigibles de conversión rápida, de importancia por la pérdida de su valor a tiempo razonable, y el no contar con los recursos necesarios para poder afrontar compromisos a un corto plazo ante acreedores, accionistas y entidades de rubros financieros.

## **2. CLASIFICACIÓN Y OBJETIVO DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Según Resolución\_CNC043\_2010EF. 94. La clasificación de las cuentas por cobrar está determinada según el plan contable empresarial aprobado por la resolución CNC N° 043-2010-EF/94, y como parte corriente del estado de situación financiera se presentan:

- Cuentas por cobrar comerciales – terceros,
- Cuentas por cobrar comerciales – relacionadas,
- Cuentas por cobrar diversas – terceros,
- Cuentas por cobrar diversas – relacionadas,

Cuentas por cobrar comerciales - terceros, nacen con el objetivo de incentivar el aumento de las ventas y por ganar nuevos clientes, considerada como el mecanismo para vender productos o servicios y poder superar a la competencia mediante el otorgamiento de facilidades de crédito como parte de las ventas de la empresa, están relacionadas con el giro del negocio, competencia, promover las utilidades y mantener una estabilidad en el mercado. “[https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/) vista de fecha 22 de noviembre de 2017”.

### **3. POLÍTICAS APLICABLES A LAS CUENTAS POR COBRAR POLÍTICAS DE CRÉDITO**

Según Gitman L. & Zutter, C. (2012). En su libro señala: “Son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder”. (p.8).

Así mismo Gitman L. & Zutter, C. (2012). Acerca de “**Las cinco Ces del crédito**” que son aprovechadas por todos los analistas de créditos, son las siguientes:

1. **Carácter:** Antecedentes del demandante a lo que se refiere a poder cumplir con sus obligaciones financieras, contractuales y morales. La evaluación del carácter del solicitante se basa en su historial y capacidad de pago y de aquellos procesos legales en su contra ya sean resueltos o estén pendientes.
2. **Capacidad:** Facultad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, el análisis de los estados financieros, suele ser la base para la evaluación de la capacidad del pretendiente.
3. **Capital:** Solidez financiera del reclamante de acuerdo con su situación patrimonial, la evaluación del capital del solicitante suele basarse en sus razones de pasivo/capital y de rentabilidad.
4. **Colateral:** Monto de activos del que dispone un solicitante para garantizar un crédito. Cuando mayor sea el monto de sus activos a recuperar, también será máximo la probabilidad

de que la empresa recupere los fondos en caso del incumplimiento de los clientes. A fin de calcular el efecto colateral de un solicitante se pueda recurrir a su balance general, avaluar los activos y cualquier otra petición legal contra sus activos.

5. **Condiciones:** Situación económica y empresarial actual, así como toda la circunstancia excepcional que dañen a cualquiera de los integrantes en la transacción operativas del crédito. (p.8).

Según, Higuerey, A. (2007), manifiesta lo siguiente: “Son las normas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder; es importante destacar que una aplicación errónea de una buena política de crédito, o la adecuada instrumentación de una deficiente política no produce nunca resultados óptimos. Por eso en el establecimiento de la política de crédito tiene un papel fundamental el Ejecutivo Financiero, quien mediante la evaluación y análisis que el haga va a servir para el establecimiento de las políticas”. (p.4).

Por otra parte, Alvarez, M. (2001) señala que: “Una política es una guía clara hacia donde deben encaminarse todas las actividades de una misma clase, también es un lineamiento que permite tomar decisiones con respecto a situaciones rutinarias” (p.28).

Ettinger, R. (2000) define: “Son el soporte que utiliza el gerente de una empresa para evaluar el registro de los créditos otorgados. Un gerente que concede créditos de manera muy liberal ocasiona pérdidas excesivas a la organización” (p.230).

Es decir, las políticas de crédito son aquellas orientaciones que la empresa necesita para hacer las cosas bien y pautas para que los empleados puedan obtener mejores resultados en su gestión comercial, las políticas son reglas por condición de crédito. Como por ejemplo, recurrir a información de INFOCORP y otros datos cuantificables que se deba solicitar a los clientes como los estados financieros siendo indispensables para lograr un análisis de riesgo, no llegando a ser restrictivo o flexible con los clientes y no llegar a limitar las ventas; y sin afectar una excelente gestión.

#### **4. POLÍTICAS DE COBRANZAS**

Según Gitman L. & Zutter, C. (2012). “Son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a sus vencimientos”. (p.48)

Así mismo Levy, L (2009). Se refiere a “los procedimientos que al empres sigue con la finalidad de recuperar la cartera y vencida”. (p.74)

La política de cobranza es un elemento de la política de crédito, debiendo contener evaluaciones estadísticas y periódicas mostrando días de atraso. Las políticas de cobranza están ligado a su misión, visión, valores, objetivos y políticas de cada empresa, es un procedimiento que permite recuperar con efectividad la cuentas por cobrar vigente, vencidas y poder reducir las cuentas incobrables; así mismo reduce los gastos de cobranza de las cuentas de cobranzas dudosa.

#### **5. PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS APLICADO A LÍNEAS DE CRÉDITO**

##### **5.1. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ**

Arcorci, E. (1997) Sostiene “Una buena imagen y posición frente a los intermediarios financieros, requiere: mantener un nivel de capital de trabajo suficiente para llevar a cabo las operaciones que sean necesarias para generar un excedente que permita a la empresa continuar normalmente con su actividad y que produzca el dinero suficiente para cancelar las necesidades de los gastos financieros que le demande su estructura de endeudamiento en el corto plazo”. (p.1).

- **El Ratios de liquidez de las cuentas por cobrar**

Otro concepto lo define Arcorci, E. (1997) “Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Podemos distinguir dos indicadores”: (p.2).

- **El Período Promedio de Cobranza**

Nos señala cuánto tarda una deuda a ser cobrada:

$$\text{Periodo Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} * \text{días del año}}{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}$$

- **La Rotación de las Cuentas por Cobrar**

$$\text{Rotación de las Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

## 5.2. ANÁLISIS DE LA GESTIÓN O ACTIVIDAD

Arcorci, E. (1997). “ratios implican una comparación entre ventas y activos necesarios para soportar el nivel de ventas, considerando que existe un apropiado valor de correspondencia entre estos conceptos”.

Es el complemento de las razones de liquidez, y permite precisar aproximadamente el período en tiempo que la cuenta respectiva, se necesita para que se convierta en liquidez. (p.3).

- **Rotación de Cartera**

Arcorci, E. (1997). “La rotación de la cartera un alto número de veces, es indicador de una acertada política de crédito que impide la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar.

Por lo general, el nivel óptimo de la rotación de cartera se encuentra en cifras de 6 a 12 veces al año, 60 a 30 días de período de cobro”. (p.3)

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360}{\text{Ventas}}$$

**Rotación anual:**

$$\text{Rotación Anual} = \frac{360}{\text{Rotación de Cartera}}$$

### **2.2.3. LIQUIDEZ**

#### **1. DEFINICIÓN**

Rubio, P. (2007). Define como: “El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos el líquido o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo. Algunos autores se refieren a este concepto de liquidez con el término de solvencia, definiéndola como la capacidad que posee una empresa para hacer frente a sus compromisos de pago”. (p.16).

Wong, D (1996), señala: “La liquidez será el criterio prioritario en las finanzas, inclusive con mayor peso que el riesgo y la rentabilidad. Un ejemplo claro de esta situación, son los inversionistas en la Bolsa de Valores de Lima. Muchos invierten solo en acciones muy líquidas y desdeñan otras que, aunque son seguras y rentables, no pueden ser transadas fácilmente. La capacidad de pago a corto plazo no debe entenderse como un concepto absoluto, no existen los términos de activo líquido o ilíquido. El verdadero concepto más bien tiene que ver con una cuestión de grado. Por ejemplo, las cuentas por cobrar son activos más líquidos que los inventarios, pero menos líquidos que la caja”. (p.22).

Sin embargo, para Laurence J. Gitman, (2003), la liquidez “se mide por la capacidad que posee una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo en la medida que se vencen. Este autor considera que la liquidez está referida a la solvencia de la posición financiera general de la organización, lo que se traduce en la facilidad que tiene la empresa para pagar sus deudas”. (p. 65).

#### **2. IMPORTANCIA DE LA LIQUIDEZ**

Vásquez Muñoz, L. y Vega Plasencia, E. (2016). Señala: “Ya sea en las finanzas personales o públicas, la falta de liquidez puede generar atraso en el cumplimiento de los compromisos, aumento de intereses de mora, embargos y hasta el cierre de un negocio. En el ámbito público, esta falta trae consecuencias fiscales y políticas negativas como la imposibilidad de

acceder al financiamiento de programas y proyectos, y elevados costos en multas e intereses para una nación, con el consiguiente costo político.

Contar con buenos activos garantiza la tranquilidad de una sólida solvencia económica que permite adquirir nuevos compromisos para alcanzar el desarrollo esperado. La liquidez personal, empresarial y pública, es la carta de presentación para cualquier operación financiera”. (p.21)

### **3. CONSECUENCIA POR LA FALTA DE LIQUIDEZ**

Vásquez Muñoz, L. y Vega Plasencia, E. (2016). (p.21) señala que las consecuencias son:

- El crédito que genera la empresa se ve reducido en los mercados financieros, con aquellas consecuencias negativas para su costo.
- La imagen se puede ver perjudicada, reduciendo la calidad de servicio de sus proveedores.
- Los saldos descubiertos provocan los intereses por dilación.
- Venta de activos fijos por debajo de su precio razonable para cubrir las obligaciones a corto plazo.
- Se produce alarma o desorden en el ámbito laboral de la misma entidad.

### **4. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE TESORERÍA**

Se refiere al área de la empresa donde se administra los recursos monetarios, lo recibido de las cobranzas sea efectivo o depósitos bancarios, etc.; su función primordial tener los suficientes recursos monetarios para desarrollar sus actividades sin problemas y afrontar deudas operacionales de la empresa.

Perdomo, A. (2000) indica: “que la administración financiera de la tesorería tiene como objetivo manejar adecuadamente el efectivo en caja y bancos, para pagar normalmente los

pasivos y erogaciones imprevistas, así como reducir el riesgo de una crisis de liquidez”. (p.245).

Por su parte Ortega C. (2001), Alfonso señala: “que la administración financiera de efectivo tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez, mediante el manejo óptimo de efectivo en caja, bancos y valores negociables en bolsa, para el pago normal de pasivos y desembolso de imprevistos”. (p.230).

Las operaciones de ingreso y salida de efectivo permiten determinar y calcular el efectivo que se necesita para desarrollar las actividades corrientes de la empresa. Se requiere que la empresa pueda calcular el saldo óptimo del efectivo (SOE) y conocer la cantidad de dinero monetario que se necesita para cubrir las operaciones corrientes, a esto se suma una cantidad definido como el colchón financiero (puede ser un 10% del SOE) para cubrir gastos imprevistos o de emergencia, y es el importe necesario para mantener siempre efectivo en la caja y banco.

$$\text{SOE} = \frac{\text{Desembolsos de efectivo en el periodo}}{\text{Rotación de caja del periodo}}$$

SOE = Saldo óptimo de efectivo

Para la **determinación del flujo de efectivo** por parte del área de finanzas, tener los recursos necesarios para afrontar aquellas necesidades de la organización; tres aspectos importantes: operaciones normales (desarrollada por su actividad), operaciones precautorias (caos fortuitos) y operaciones de oportunidad (no previstas). El flujo de efectivo es el estado que presenta, determina de manera anticipada los movimientos, las necesidades de efectivo que toda empresa debe tener, y se puede elaborar de manera mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual.

Este estado financiero (flujo de efectivo) ayuda a la toma de decisiones para realizar las inversiones o financiamientos, permite detectar los sobrantes o los faltantes de efectivo que existirán en un tiempo determinado.

## **5. INDICADORES FINANCIEROS APLICABLE A LIQUIDEZ**

### **5.1 ANÁLISIS DE LIQUIDEZ**

Arcorci, E, (1997), “Los ratios de liquidez miden la capacidad de pago que tiene la empresa para hacer frente a sus deudas de corto plazo, Es decir, el dinero en efectivo de que dispone, para cancelar las deudas. Expresan el manejo de las finanzas de la empresa, también la habilidad gerencial para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes”. (p.1).

- **Ratio de Liquidez General o Razón Corriente**

Arcorci, E, (1997). “El ratio de liquidez general lo obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios. Este ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas”. (p.2)

$$\text{Liquidez General} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- **Ratio prueba defensiva**

Arcorci, E, (1997). “Permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo; considera únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica en términos porcentuales, la capacidad de la empresa

para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus ventas exclusivamente.

Calculamos este ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente”. (p.2)

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} * 100$$

- **Ratio capital de trabajo.**

Arcorci, E, (1997). “Muestra la relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes. El Capital de Trabajo, es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día”. (p.2)

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

## 5.2 ANÁLISIS DE LA GESTIÓN O ACTIVIDAD

Arcorci, E. (1997). “Miden la efectividad y eficiencia de la gestión, en la administración del capital de trabajo, expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a cobranzas, ventas al contado, inventarios y ventas totales.

Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos”. (p.3).

- **Rotación de caja y bancos**

Arcorci, E. (1997). “Dan una idea sobre la magnitud de la caja y bancos para cubrir días de venta”. (p.5)

$$\text{Rotación de Caja y Bancos} = \frac{\text{Caja y Bancos} * 360}{\text{Ventas}}$$

#### 2.2.4 DEFINICIONES CONCEPTUALES

**Activos financieros.-** Son aquellos que generan beneficios ante las finanzas.

“<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>”.

**Análisis de liquidez.-** Mide la capacidad de pago que tiene una entidad para poder hacer frente a corto plazo sus obligaciones financieras.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Capital de trabajo.-** Son aquellos recursos que requiere una empresa para poder operar y a su capacidad para llevar a cabo sus actividades corriente con normalidad en el corto plazo. Puede ser calculado como aquellos activos que sobran en relación a los pasivos a corto plazo.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Ciclo de efectivo.-** Es el período transcurrido desde el inicio de la compra de las materias primas hasta la cobranza originadas por la venta del producto final.

“<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.html>”.

**Condiciones de crédito.-** Son aquellos convenios en los que la empresa y el cliente se ponen de acuerdo y firman un compromiso para cumplir con las obligaciones generados, llevar en forma eficaz y precisar el tiempo de pago de una determinada operación comercial. La ampliación en los plazos determinados de las ventas al crédito, ha sido un factor significativo con relación al crecimiento económico en muchos países y además conceden líneas de créditos a fin de incrementar las ventas.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Cuentas por cobrar.-** Son exigidos por las ventas originados, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo (incluye documentos por

cobrar), los cuales representan el crédito que concede la empresa a sus clientes con la fidelidad de pago de un plazo determinado.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Cuentas de cobranza dudosa.-** Es aquella deuda de la cual no existe certeza o seguridad en su pronta recuperación, ya sea porque el deudor no se apersona a cancelar su obligación con el acreedor.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Estimación contable.-** Es la determinación del importe de una partida en ausencia de normas o criterios pertinentes, también una aproximación del importe de una partida cuando no existen una manera precisa de medirlo.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Flujo de caja.-** Es el movimiento de las cuentas de efectivo de la empresa.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Liquidez.-** Situación en la que una empresa no cuenta con los suficientes activos de efectivo para cubrir sus obligaciones de corto plazo.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.html>.

**Políticas de crédito.-** Son las normas establecidas por la alta dirección de la empresa, las cuales pueden determinar si procede o no al otorgamiento de un crédito y así como el monto solicitado.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Presupuesto de efectivo:** Estado que muestra todos los flujos de efectivo (entradas, salidas y efectivo neto) de la empresa durante un período específico.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Provisión contable.-** Se refleja específicamente en el pasivo y que reconoce un determinado riesgo. Cuando se estima que algún bien de una empresa va a perder valor o se tiene que

satisfacer una obligación dentro de un periodo de tiempo dotamos una provision por el valor de la obligación.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Ratios financieros.-** Son determinados coeficientes o razones que proporcionan unidades contables, financieras y comparación, a través de las cuales la relación entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización, en función a niveles óptimos.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Razones de liquidez:** Relaciones que indican la posición de liquidez de la empresa en un determinado momento.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

**Razones de rentabilidad:** Relaciones que indican la capacidad de una determinada empresa para generar utilidades.

<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

## CAPÍTULO III

### 3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

#### **ALTERNATIVA 1: Implementar una política de cobranza**

La elaboración e implementación de una política de cobranza, es diferente para cada tipo de empresa, en este trabajo será basada en los objetivos y realidad de la empresa, en cada modalidad de crédito y/o tipo de clientes que se encuentren hoy y aquellos que se presenten en el futuro; su implementación es enfocarse a dar solución en aquellos aspectos más importantes o críticos, por ser un tema no tan sencillo pero bajo una lógica de toma de decisión de gestión gerencial y acciones predeterminadas se deben de crear estas políticas necesarias, esperadas y justas que manifiesten las nuevas modalidades de financiamiento, y sin dejar de lado la misión, responsabilidades financieras, evaluaciones de crédito, control de cobranzas física o virtual y por ende ser consciente de las acciones legales y tributarias aplicable en nuestro país.

#### **ALTERNATIVA 2: implementar una modalidad de descuento**

En la actualidad, la mayoría de empresas deben afrontar difíciles decisiones bajo las necesidades de cambios, la implementación de una modalidad de descuento **por pronto pago** es necesario para el otorgamiento de línea de créditos para los clientes permanentes y nuevos clientes, como una estrategia rentable de obtener liquidez de efectivo. Con la finalidad de continuar e incrementar la fidelidad de los mismos y sus adquisiciones.

### **ALTERNATIVA 3: implementar la modalidad del factoring**

La necesidad de implementar la modalidad del pago **por factoring** a los clientes como Retail, es el instrumento perfecto para superar el inconveniente de liquidez que beneficiaría a la empresa. Para la empresa la modalidad del factoring ayudará a enfrentar un conjunto de problemas al momento de vender su producto o servicio, sea por el riesgo cambiario o político, la solvencia moral de los clientes, el plazo, y demás. Con este tipo de instrumento, las pequeñas o medianas empresas, tienen la posibilidad de mejorar y controlar el riesgo de su cartera, minimizando su riesgo de cobro y eliminar el riesgo crediticio; resolviendo uno de los mayores problemas, como es el caso de optar por la modalidad del factoring como una opción inteligente de crédito.

### **ALTERNATIVA 4: implementar el uso de la letra de cambio en descuentos**

La necesidad de implementar el **uso de las letras de cambio en descuento** como herramienta financiera dentro de los procesos de cobranza, aplicable para los clientes que no tengan la facilidad de trabajar con Factoring en sus entidades financieras, pudiendo de esta forma la empresa obtener la liquidez requerida mediante el descuento automático de este documento comercial como modo de financiamiento a corto plazo, en este caso se puede aplicar un anticipo al valor nominal, menos los intereses que genera cada operación de crédito no asumiendo el riesgo de incumplimiento al pago. Esta operación permitirá a la empresa no tener que esperar el vencimiento de los créditos y permite eliminar costos administrativos derivados de la gestión de cobranza.

**ALTERNATIVA 5: implementar la aplicación de la herramienta Financiera también llamada FED**

Implementar la aplicación de la herramienta Financiera también **llamada FED**, como alternativa para aquellos clientes que no quieran trabajar con las modalidades de “Letras en descuentos”, haciendo la utilización de la propia línea de crédito de la empresa, y las facturas emitidas sean convertidas en exigibles al momento de presentar este documento.

## CONCLUSIONES

- 1.- Como resultado, los saldos reales de las cuentas por cobrar comerciales - terceros, teniendo a la fecha un grave error en su libro contable denominado “Libro de Inventarios y Balances” firmado por el contador. Mostrando actualmente error tributario y de carácter financiero para toma de decisiones.
- 2.- Después de analizar la cuenta denominada “Otras cuentas por cobrar – Terceros” y los gastos desembolsados a relacionados “Gastos de Promociones y Gastos de Financiamiento”, importes que conllevan a tener menor liquidez.
- 3.- Por otro lado, implementar política de cobranza, y otras modalidades aplicables a cada tipo de cliente para obtener liquidez a corto plazo, como es el caso de: descuento por pronto pago, la modalidad del pago por factoring, el uso de la letra de cambio en descuento, herramienta Financiera denominada FED, etc.
- 4.- Por último, adaptarnos a las NIIF (normas internacionales de información financiera) Pyme aplicable en el año 2017.

## **RECOMENDACIONES**

- 1.-** Considerar el análisis mensual de indicadores financieros, controlar y medir el desempeño de cada partida económica y actividades, permitiendo determinar cuáles son las variables principales.
- 2.-** Evaluar en forma mensual los gastos de “Gastos de Promociones y Gastos de Financiamiento”, cuyos costos pueden afectar la rentabilidad de la empresa en un determinado periodo.
- 3.-** La empresa puede ejecutar modelos de créditos permitidos de tipo legal y financiero, estableciendo créditos dependientes el riesgo de cada cliente. O implementar estrategia de recuperación de la cartera del año 2015, pudiendo contratar los servicios de cobranzas a un Call Center en el año 2017, o en su caso puede optar por vender la cartera de clientes a un tercero especializado en temas de cobranzas, como una forma de recuperar el valor incobrable del año 2015, y aumente la liquidez de los estados financieros del año 2017.
- 4.-** Contratar empresas auditoras especializadas en NIIF Pyme para dar por inicio la adopción por primera vez de la NIIF para el año 2017 y a su vez poder obtener estados financieros reales para la toma de decisiones.

## REFERENCIAS

### **LIBROS**

- Álvarez, M.** (2001) (p. 28) en su libro “Manual para Elaborar Manuales de Políticas y Procedimientos”.
- Arcorci, E.** (1997) (p. 1,2,3,5,) en su libro “Contabilidad Ratios Financieros”
- Ettinger, R.** (2009) (p. 280) en su libro “Créditos y cobranzas”. México: Continental,
- Gitman J.** (2012) (p. 48) en su libro “Principios de administración financiera”.
- Heredia, R.** (19985) (p. 45) en su libro “Dirección integrada de proyecto DIP”.
- Higuerey, A.** (2007) (p. 4) en su libro “Administración de cuentas por cobrar”, (5aed.)
- Gitman. L.** (2003) (p. 65), en su libro “Principio de Administración Financiera”, Edición 12.
- Levy, L.** (0099) (p.74), en su libro “Planeación financiar en la empresa moderna”.
- De la Luz, M.** (2003) (p. 51), en su libro “Introducción a las Finanzas”, (2003).
- Merton, R & Bodie, Z** (2016) (p. 63), “Finanzas”, México, Pearson Educación
- Moreno, J.** (1997) (p. 10), en su libro “Economía Financiera”. México: CECSA, Ortega
- A,** (2001) (p. 7), en su libro “Introducción a la finanza”
- Perdomo, A,** (1999) (p. 31,46), en su Libro “Elementos básicos de administración financiera”
- Rementería, A.** (2008) (p. 61), en su libro “Concepto de gestión”.
- Ross, M.** (1997) (p. 44), en su libro “La Administración”.
- Rubio, Pedro,** (2007) (p. 16), en su libro “Manual de Análisis Financiero”.
- Santandreu, A.** (2009) (p. 20) en su libro “Un enfoque al crédito y cobranza”.
- Wong, David,** (1996) (p. 22) en su libro “Finanzas en el Perú: Un enfoque de Liquidez y Rentabilidad y riesgo”.

## **PAGINAS WEB**

Definición de, <https://definicion.de/cuentas-por-cobrar/>

Diccionario Tributario, [http://www.sii.cl/diccionario\\_tributario/dicc\\_c.htm](http://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_c.htm)

Biblioteca Financiera, <http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinanciero.shtml>.

---

## **RESOLUCIONES**

Ministerio de economía y Finanzas (2010) Resolución CNC N° 043-2010-EF/94, Diario Oficial al Peruano, publicado el 04.05.2010.

---

## **TESIS**

**Angueta, J.** (2014) (p. 85) en la Tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito Cámara de comercio de la maná, año 2012”, para obtener el título de Contador en la Universidad Técnica estatal de Quevedo. Perú.

**Avelino, M** (2017) (p. 81) en la Tesis: “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CIA LTDA” para obtener el título Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Ecuador.

**Hinostroza, R.** (2016) (p. 88) en la Tesis; “Incidencias del Factoring en la Liquidez de la empresa Químicos Goicochea SAC”, para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional del Callao. Perú.

**Lizárrag, K.** (2010) (p 58) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito.

de ATE” para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad San Martín de Porres, Perú.

**Loyola, Ch.** (2016) (p. 98) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras AGROQUMIICOS en el distrito de Trujillo, año 2016” para obtener el título profesional de Contador Público, Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

**Tirado, M.** (2015) (p. 89) en la Tesis: “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA” para optar el título Economista en la Universidad Técnica estatal de Ambato.

**Uceda, L. & Villacorta, F.** (2014) (p. 51) en la Tesis; “Las Políticas de ventas al crédito y su Influencia en la morosidad de los clientes de la empresa Import Export Yomar E.I.R.L. en la ciudad de Lima, Periodo 2013” para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Privada Antenor, Perú.

**Vásquez, L. & Vega, E.** (2016) (p. 78) en la Tesis: “Gestión de las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016” para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad Privada Antenor Orrego. Perú.

# **ANEXOS**

**ANEXO 1** - Cuadro detalle de las cuentas por cobrar comerciales al 31-12-2014,

**ANEXO 2** - Cuadro detalle de las cuentas por cobrar comerciales al 31-12-2015,

**ANEXO 3** - Consolidado del cuadro detalle de las cuentas por cobrar al 31-12-2016.

**ANEXO 4** - Cuadro detalle de las cuentas por cobrar comerciales al 31-12-2016.

**ANEXO 5** - Cuadro de resumen de cuentas por cobrar al 31.12.2015.

**ANEXO 6** - Cuadro de resumen de cuentas por cobrar al 31.12.2016.

**ANEXO 7** - Flujo de caja año 2016.

**ANEXO 8** - Estado de situación financiera año 2015, presentados a SUNAT

**ANEXO 9** - Estado de situación financiera año 2016, presentados a SUNAT

**ANEXO 10** - Estado de resultados año 2015, presentados a SUNAT

**ANEXO 11** - Estado de resultados año 2016, presentados a SUNAT

**ANEXO 12** - Estado de cambio patrimonio neto año 2015, presentados a SUNAT

**ANEXO 13** - Estado de cambio patrimonio neto año 2016, presentados a SUNAT

**ANEXO 14** - Estado de situación financiera comparativo año 2016-2015, presentados a SUNAT

**ANEXO 15** - Estado de resultados comparativo año 2016-2015, presentados a SUNAT

**ANEXO 16** - Ratios comparativos año 2016 y 2015 según información de PDT SUNAT

**ANEXO 17** - Estado de situación financiera año 2016, con las correcciones.

**ANEXO 18** - Estado de resultados año 2015, con las correcciones.

**ANEXO 19** - Estado de situación financiera comparativo año 2016 - 2015, con las correcciones

**ANEXO 20** - Estado de resultados comparativo año 2016 - 2015, con las correcciones

**ANEXO 21** - Ratios comparativos año 2016 y 2015, con las correcciones.

**ANEXO 22** - Ratios comparativos del mismo año 2016 (PDT Vs Corregido)

**ANEXO 23** - Estado de cambio patrimonio neto año 2016, con las correcciones

**ANEXO 24** - Estado de flujo de efectivo año 2016.

**ANEXO 1 - CUADRO DETALLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2014,**

**Empresa: FISSION LAB SAC**

**Periodo : 2014**

**CUENTAS POR COBRAR AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014**

	Nombre del cliente	Tipo	Número días de plazos Vcto	Línea de crédito 90 días	Fecha de Emisión	Fecha de vencimiento	Número de referencia Factura	Saldo vencido S/.	
1	SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	RF	469	90	18/09/2014	31/12/2015	01-001-000361	43,993.34	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
2	GRISI HNOS., S.A. DE C.V.	RF	438	90	19/10/2014	31/12/2015	01-002-000457	76,964.37	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
3	SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	431	90	26/10/2014	31/12/2015	01-001-000490	77,945.82	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
4	SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	430	90	27/10/2014	31/12/2015	01-001-000494	44,617.35	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
5	ESPINOZA RIVERA GUSTAVO MIGUEL	RF	428	90	29/10/2014	31/12/2015	01-001-000485	59,207.18	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
6	MELGAREJO ESPINOZA SUSAN JACQUELINE	RF	401	90	25/11/2014	31/12/2015	01-001-000583	45,948.62	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
7	DUPONP SA	RF	397	90	29/11/2014	31/12/2015	01-001-000592	44,281.49	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
8	GAMBOA ESTELA MARCOS DAVID	RF	391	90	05/12/2014	31/12/2015	01-001-000601	41,062.37	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
9	TORRES INGA MIGUEL DAVID	RF	384	90	12/12/2014	31/12/2015	01-001-000605	41,772.74	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
10	ZEVALLOS PURIZACA TITO ORESTES	RF	384	90	12/12/2014	31/12/2015	01-001-000607	46,145.01	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
11	DUPONP SA	RF	381	90	15/12/2014	31/12/2015	01-001-000621	49,106.85	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
12	HOSPIRA	RF	380	90	16/12/2014	31/12/2015	01-001-000612	66,035.99	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
13	HOSPIRA	RF	375	90	21/12/2014	31/12/2015	01-001-000619	66,146.56	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
14	TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	373	90	23/12/2014	31/12/2015	01-001-000723	50,832.46	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
15	DUPONP SA	RF	373	90	23/12/2014	31/12/2015	01-001-000726	55,195.42	Incobrible que se arrastra en el año 2015 y 2016
<p align="center"><b>Saldo de Cuentas por Cobrar al 31 de Diciembre de 2014 S/.</b></p>								<p><b>809,255.57</b></p>	

## ANEXO 2 - CUADRO DETALLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2015,

Empresa: FISSION LAB SAC

Periodo : 2015

### CUENTAS POR COBRAR AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

Nombre del cliente	Tipo	Número días de plazos Vcto	Línea de crédito 90 días	Fecha de Emisión	Fecha de vencimiento	Número de referencia Factura	Saldo vencido S/.	
1 SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	RF	469	90	18/09/2014	31/12/2015	01-001-000361	43,993.34	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
2 GRISI HNOS., S.A. DE C.V.	RF	438	90	19/10/2014	31/12/2015	01-002-000457	76,964.37	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
3 SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	431	90	26/10/2014	31/12/2015	01-001-000490	77,945.82	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
4 SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	430	90	27/10/2014	31/12/2015	01-001-000494	44,617.35	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
5 ESPINOZA RIVERA GUSTAVO MIGUEL	RF	428	90	29/10/2014	31/12/2015	01-001-000485	59,207.18	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
6 MELGAREJO ESPINOZA SUSAN JACQUELINE	RF	401	90	25/11/2014	31/12/2015	01-001-000583	45,948.62	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
7 DUPONP SA	RF	397	90	29/11/2014	31/12/2015	01-001-000592	44,281.49	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
8 GAMBOA ESTELA MARCOS DAVID	RF	391	90	05/12/2014	31/12/2015	01-001-000601	41,062.37	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
9 TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	384	90	12/12/2014	31/12/2015	01-001-000605	41,772.74	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
10 ZEVALLOS PURIZAGA TITO ORESTES	RF	384	90	12/12/2014	31/12/2015	01-001-000607	46,145.01	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
11 DUPONP SA	RF	381	90	15/12/2014	31/12/2015	01-001-000621	49,106.85	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
12 HOSPIRA S.A	RF	380	90	16/12/2014	31/12/2015	01-001-000612	66,035.99	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
13 HOSPIRA S.A	RF	375	90	21/12/2014	31/12/2015	01-001-000619	66,146.56	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
14 TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	373	90	23/12/2014	31/12/2015	01-001-000723	50,832.46	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
15 DUPONP SA	RF	373	90	23/12/2014	31/12/2015	01-001-000726	55,195.42	Incobable que se arrastra en el año 2015 y 2016
16 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	27/10/2015	25/01/2016	01-001-000999	72,359.95	incobable para 2016
17 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	27/10/2015	25/01/2016	01-001-001000	97,907.83	incobable para 2016
18 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	28/10/2015	26/01/2016	01-002-001075	91,957.96	incobable para 2016
19 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	29/10/2015	27/01/2016	01-002-001087	77,236.30	incobable para 2016
20 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001102	82,586.74	incobable para 2016
21 CENCOSUD RETAIL PERUS.A.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001114	60,077.39	Cobrado 2016 en su fecha de vencimiento
22 CENCOSUD RETAIL PERUS.A.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001135	73,122.74	Cobrado 2016 en su fecha de vencimiento
23 CENCOSUD RETAIL PERUS.A.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001136	51,517.95	Cobrado 2016 en su fecha de vencimiento
24 CENCOSUD RETAIL PERUS.A.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001137	83,089.17	Cobrado 2016 en su fecha de vencimiento
25 CENCOSUD RETAIL PERUS.A.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001157	62,553.44	Cobrado 2016 en su fecha de vencimiento
26 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001181	81,458.39	incobable para 2016
27 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001189	74,159.75	incobable para 2016
28 BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	01-002-001199	77,267.82	incobable para 2016
<b>Saldo de Cuentas por Cobrar al 31 de Diciembre de 2015 S/.</b>							<b>1,794,551.00</b>	

**ANEXO 3 – CONSOLIDADOS DEL CUADRO DETALLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2016.***Empresa: FISSION LAB SAC**Periodo : 2015*

CUENTAS POR COBRAR AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015							
Nombre del cliente	Tipo	Número días de plazos Vcto	Línea de crédito 90 días	Fecha de Emisión	Fecha de vencimiento	Número de referencia Factura	Saldo vencido
SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	RF	469	90	18/09/2014	31/12/2015	01-001-000361	43,993.34
GRISI HNOS., S.A. DE C.V.	RF	438	90	19/10/2014	31/12/2015	01-002-000457	76,964.37
SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	431	90	26/10/2014	31/12/2015	01-001-000490	77,945.82
SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	430	90	27/10/2014	31/12/2015	01-001-000494	44,617.35
ESPINOZA RIVERA GUSTAVO MIGUEL	RF	428	90	29/10/2014	31/12/2015	01-001-000485	59,207.18
MELGAREJO ESPINOZA SUSAN JACQUELINE	RF	401	90	25/11/2014	31/12/2015	01-001-000583	45,948.62
DUPONP SA	RF	397	90	29/11/2014	31/12/2015	01-001-000592	44,281.49
GAMBOA ESTELA MARCOS DAVID	RF	391	90	05/12/2014	31/12/2015	01-001-000601	41,062.37
TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	384	90	12/12/2014	31/12/2015	01-001-000605	41,772.74
ZEVALLOS PURIZAGA TITO ORESTES	RF	384	90	12/12/2014	31/12/2015	01-001-000607	46,145.01
DUPONP SA	RF	381	90	15/12/2014	31/12/2015	01-001-000621	49,106.85
HOSPIRA S.A	RF	380	90	16/12/2014	31/12/2015	01-001-000612	66,035.99
HOSPIRA S.A	RF	375	90	21/12/2014	31/12/2015	01-001-000619	66,146.56
TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	373	90	23/12/2014	31/12/2015	01-001-000723	50,832.46
DUPONP SA	RF	373	90	23/12/2014	31/12/2015	01-001-000726	55,195.42
BICONNECT RETAIL S.A.C. (RESUMEN)	RF	90	90	27/10/2015	25/01/2016	Varias facturas	654,934.74
CENCOSUD RETAIL PERU S.A.(RESUMEN)	RF	90	90	31/10/2015	29/01/2016	Varias facturas	330,360.69
<b>Saldo de Cuentas por Cobrar al 31 de Diciembre de 2015 S/.</b>							<b>1,794,551.00</b>

## ANEXO 4 - CUADRO DETALLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR AL 31-12-2016.

Empresa: FISSION LAB SAC

Periodo : 2016

CUENTAS POR COBRAR AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016									
	Nombre del cliente	Tipo	Número días de plazos Vcto	Línea de crédito 90 días	Fecha de Emisión	Fecha de vencimiento	Número de referencia Factura	Saldo vencido S/.	
1	SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	RF	1200	90	18/09/2014	31/12/2017	01-001-000361	43,993.34	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
2	GRISI HNOS., S.A. DE C.V.	RF	1169	90	19/10/2014	31/12/2017	01-002-000457	76,964.37	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
3	SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	1162	90	26/10/2014	31/12/2017	01-001-000490	77,945.82	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
4	SAN ROMAN CHIAPPE FIORELLA	RF	1161	90	27/10/2014	31/12/2017	01-001-000494	44,617.35	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
5	ESPINOZA RIVERA GUSTAVO MIGUEL	RF	1159	90	29/10/2014	31/12/2017	01-001-000485	59,207.18	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
6	MELGAREJO ESPINOZA SUSAN JACQUELINE	RF	1132	90	25/11/2014	31/12/2017	01-001-000583	45,948.62	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
7	DUPONP S.A.	RF	1128	90	29/11/2014	31/12/2017	01-001-000592	44,281.49	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
8	GAMBOA ESTELA MARCOS DAVID	RF	1122	90	05/12/2014	31/12/2017	01-001-000601	41,062.37	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
9	TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	1115	90	12/12/2014	31/12/2017	01-001-000605	41,772.74	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
10	ZEVALLS PURIZAGA TITO ORESTES	RF	1115	90	12/12/2014	31/12/2017	01-001-000607	46,145.01	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
11	DUPONP S.A.	RF	1112	90	15/12/2014	31/12/2017	01-001-000621	49,106.85	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
12	HOSPIRA S.A.	RF	1111	90	16/12/2014	31/12/2017	01-001-000612	66,035.99	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
13	HOSPIRA S.A.	RF	1106	90	21/12/2014	31/12/2017	01-001-000619	66,146.56	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
14	TORRES INGA, MIGUEL ROBERTO	RF	1104	90	23/12/2014	31/12/2017	01-001-000723	50,832.46	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
15	DUPONP S.A.	RF	1104	90	23/12/2014	31/12/2017	01-001-000726	55,195.42	Incobrabable que se arrastra en el año 2015 y 2016
16	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	796	90	27/10/2015	31/12/2017	01-001-0000999	72,359.95	i ncobra bl e pa ra 2016
17	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	796	90	27/10/2015	31/12/2017	01-001-0001000	97,907.83	i ncobra bl e pa ra 2016
18	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	795	90	28/10/2015	31/12/2017	01-002-0001075	91,957.96	i ncobra bl e pa ra 2016
19	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	794	90	29/10/2015	31/12/2017	01-002-0001087	77,236.30	i ncobra bl e pa ra 2016
20	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	792	90	31/10/2015	31/12/2017	01-002-0001102	82,586.74	i ncobra bl e pa ra 2016
21	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	792	90	31/10/2015	31/12/2017	01-002-0001181	81,458.39	i ncobra bl e pa ra 2016
22	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	792	90	31/10/2015	31/12/2017	01-002-0001189	74,159.75	i ncobra bl e pa ra 2016
23	BICONNECT RETAIL S.A.C.	RF	792	90	31/10/2015	31/12/2017	01-002-0001199	77,267.82	i ncobra bl e pa ra 2016
24	ALBIS	RF	90	90	31/10/2016	29/01/2017	01-002-0001601	124,617.35	Cobra do e n s us vcto
25	ALBIS	RF	90	90	30/11/2016	28/02/2017	01-002-0001764	159,207.18	Cobra do e n s us vcto
26	ALBIS	RF	90	90	30/11/2016	28/02/2017	01-002-0001769	109,948.62	Cobra do e n s us vcto
27	ALBIS	RF	90	90	28/12/2016	28/03/2017	01-002-0001869	124,617.35	Cobra do e n s us vcto
28	NORTFARMA	RF	90	90	31/10/2016	29/01/2017	01-002-0001577	169,993.34	Cobra do e n s us vcto
29	NORTFARMA	RF	90	90	30/11/2016	28/02/2017	01-002-0001747	176,964.37	Cobra do e n s us vcto
30	MEDFARMA	RF	90	90	30/11/2016	28/02/2017	01-002-0001752	127,945.82	Cobra do e n s us vcto
31	MEDFARMA	RF	90	90	28/12/2016	28/03/2017	01-002-0001831	154,617.35	Cobra do e n s us vcto
32	FARMAPERU	RF	90	90	31/10/2016	29/01/2017	01-002-0001589	139,207.18	Cobra do e n s us vcto
33	FARMAPERU	RF	90	90	28/12/2016	28/03/2017	01-002-0001844	205,948.62	Cobra do e n s us vcto
<b>Saldo de Cuentas por Cobrar al 31 de Diciembre de 2016 S/.</b>								<b>2,957,257.49</b>	

**ANEXO 5 – CUADRO RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR AL 31.12.2015.**

*Empresa: FISSION LAB SAC*

**DETALLE RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR NETO**

**Periodo 2015**

(Exp resado en Nuevos Soles)

MODALIDAD DE VENTAS		FECHA DE EMISION	CLIENTES		IMPORTE S/.	DIAS DE ATRASO
Contado	00 días				-	No apl i ca
Factura	90 días	2015	BICONNECT RETAIL S.A.C. (RESUMEN)	Cadenas Farmaceuti cas	654,935	Rango de 60 días
Factura	90 días	2015	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.(RESUMEN)	Cadenas Farmaceuti cas	330,361	Rango de 60 días
Factura	90 días	2014	VARIAS EMPRESAS (VER DETALLE)	Empresas distriibuidoras	809,256	Mayor a 373 días
					<b>1,794,551</b>	

**ANEXO 6 – CUADRO RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR AL 31.12.2016.**

*Empresa: FISSION LAB SAC*

**DETALLE RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR**

**Periodo 2016**

(Expresado en Nuevos Soles)

MODALIDAD DE VENTAS		FECHA DE EMISION	CLIENTES		IMPORTE S/.	DIAS DE ATRASO
<b>12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>						
Fa ctura	90 día s	2016	ALBIS	Ca de na s Fa rma ce uti ca s	518,391	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	90 día s	2016	NORTFARMA	Ca de na s Fa rma ce uti ca s	346,958	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	90 día s	2016	MEDFARMA	Ca de na s Fa rma ce uti ca s	282,563	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	90 día s	2016	FARMAPERU	Ca de na s Fa rma ce uti ca s	345,156	Ra ngo de 30 a 60 día s
Fa ctura	Ma yor a 90 día s	2015	BICONNECT RETAI L S.A.C.	Ca de na s Fa rma ce uti ca s	654,935	Ra ngo ma yor a 360 día s
Fa ctura	90 día s	2014	VARIAS EMPRESAS (VER DETALLE)	Empresas distriibuidoras	809,256	Ma yor a 360 día s
<b>TOTAL CTA 12 CUENTAS PO COBRAR COMERCIALES - TERCEROS</b>					2,091,909	
<b>TOTAL ANEXO DE CUENTAS POR COBRAR (NETO)</b>					<b>2,091,909</b>	

**ANEXO 7 - FLUJO DE CAJA AÑO 2016.**

FISSION LAB S.A.C.													
FLUJO DE CAJA													
De Enero a Diciembre de 2016													
(Expresado en Nuevos Soles)													
DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTALES
<b>INGRESOS</b>													
NORTFARMA S.A.	759,811	387,955	417,092	419,990	544,496	529,747	474,728	659,851	487,955	417,885	531,985	364,587	5,996,082
MEDFARMA S.A.	341,366	433,158	293,285	389,673	294,608	405,403	321,201	541,356	433,158	313,285	344,857	244,837	4,356,187
FARMAPERÚ S.A.	257,661	369,144	222,037	247,151	252,478	245,819	142,671	275,061	269,124	282,037	226,583	347,151	3,136,917
ALBIS	130,952	139,784	146,917	199,756	198,787	118,952	195,944	175,235	194,924	108,417	203,216	217,863	2,030,747
OTROS	10,924	9,378	16,917	10,684	10,924	10,378	16,917	11,547	10,924	9,378	16,917	9,501	144,389
<b>Total Cobranza</b>	<b>1,500,714</b>	<b>1,339,419</b>	<b>1,096,248</b>	<b>1,267,254</b>	<b>1,301,293</b>	<b>1,310,299</b>	<b>1,151,461</b>	<b>1,663,050</b>	<b>1,396,085</b>	<b>1,131,002</b>	<b>1,323,558</b>	<b>1,183,939</b>	<b>15,664,322</b>
FISSION LAB (Boni fi ca ci ones )	60,029	53,577	43,850	50,690	52,052	52,412	46,058	66,522	55,843	45,240	52,942	47,358	626,573
<b>Total Ingresos</b>	<b>1,560,742</b>	<b>1,392,996</b>	<b>1,140,098</b>	<b>1,317,944</b>	<b>1,353,345</b>	<b>1,362,711</b>	<b>1,197,519</b>	<b>1,729,572</b>	<b>1,451,928</b>	<b>1,176,242</b>	<b>1,376,500</b>	<b>1,231,297</b>	<b>16,290,894</b>
<b>Compras</b>	<b>1,092,520</b>	<b>975,097</b>	<b>798,069</b>	<b>922,561</b>	<b>947,341</b>	<b>953,898</b>	<b>838,264</b>	<b>1,210,700</b>	<b>1,016,350</b>	<b>823,369</b>	<b>963,550</b>	<b>861,908</b>	<b>11,403,626</b>
<b>Gastos Operativos</b>													
Ga s tos de Di s tri buci ón	31,201	19,518	35,961	39,518	35,253	18,937	36,039	21,291	31,618	35,961	42,164	36,039	383,500
Ga s tos de Pers ona l	151,325	93,458	99,632	132,130	133,652	113,139	181,172	135,388	182,190	153,574	156,812	251,172	1,783,644
Ga s tos Admi ni s tra tivos	126,131	152,571	183,356	139,568	182,469	147,953	167,825	163,027	119,781	142,156	146,824	147,825	1,819,486
Ga s tos de Promoci ón	200,124	296,864	179,895	235,523	187,317	151,852	174,874	160,235	165,850	187,313	190,544	174,874	2,305,265
Ga s tos de Publ i ci da d	16,598		14,347	-	15,654	-	28,285		25,878		20,468		121,230
Ga s to Dona ci ones			10,000			10,000			10,000			9,000	39,000
Ga s tos Fi na nci eros	48,831	44,012	42,393	53,491	83,637	58,736	55,937	43,440	83,631	68,736	49,557	68,736	701,137
<b>totla Gastos Operativos</b>	<b>574,210</b>	<b>606,423</b>	<b>565,584</b>	<b>600,230</b>	<b>637,982</b>	<b>500,617</b>	<b>644,132</b>	<b>523,381</b>	<b>618,948</b>	<b>587,740</b>	<b>606,369</b>	<b>687,646</b>	<b>7,153,262</b>
Otros ingresos-RECONOCIM Gastos	47,229	16,348	17,748	17,083	12,357	36,125	18,447	45,012	37,025	30,897	16,499	17,532	312,302
Diferencia de Cambio	12,114	12,114	12,114	12,114	12,114	12,114	12,114	12,114	12,114	12,114	12,113	12,110	145,363
<b>Otros Ingresos y Gastos</b>	<b>35,115</b>	<b>4,234</b>	<b>5,634</b>	<b>4,969</b>	<b>243</b>	<b>24,011</b>	<b>6,333</b>	<b>32,898</b>	<b>24,911</b>	<b>18,783</b>	<b>4,386</b>	<b>5,422</b>	<b>166,939</b>
<b>SALDO O FONDO A DISPOSICIÓN</b>	<b>225,000</b>												
<b>SALDO DE CAJA</b>	<b>154,128</b>	<b>194,838</b>	<b>201,917</b>	<b>227,039</b>	<b>220,303</b>	<b>377,511</b>	<b>323,968</b>	<b>577,356</b>	<b>643,898</b>	<b>652,813</b>	<b>688,780</b>	<b>600,945</b>	

**ANEXO 8 - ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2015, presentados a SUNAT**

**FISSION LAB S.A.C.**

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

**Al 31 de Diciembre del 2015**

**(Expresado en Nuevos Soles)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	803,600	Sobregiro Bancario	
Cuentas Por Cobrar Comerciales Terceros (neto)	1,794,551	Tributos, Contraprest.y Aportes al SSSP y Salud por Pagar	24,245
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	23,000
Cargas Diferidas	122,545	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	3,543,144
Igv, Retenciones Y Percepciones	949,042	Provisiones	117,634
Impuesto A La Renta	147,680	Cuentas por Pagar Préstamos De Accionistas	0
Existencias	2,271,222	Otras Cuentas Por Pagar Diversas Corto Plazo	193,837
		Obligaciones Fi nancieras	1,823,934
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>7,588,640</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>5,725,794</b>
<b>Activo no Corriente</b>		<b>Pasivo no Corriente</b>	
Inversiones (neto)		Prestamos De Accionistas L.P.	1,338,608
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	122,819	Otras Cuentas Por Pagar Diversas L.P.	
Intangibles	163,191	<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>1,338,608</b>
Otros activos		<b>Patrimonio</b>	
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>286,010</b>	Capital Social	1,179,917
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7,874,650</b>	Reserva Legal	197
		Resultados Acumulados	-842,984
		Resultados del Ejercicio	473,118
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>810,248</b>
		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>7,874,650</b>

**ANEXO 9 - ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2016, presentados a SUNAT**

**FISSION LAB S.A.C.**

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

**Al 31 de Diciembre del 2016**

**(Expresado en Nuevos Soles)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	600,945	Sobregiro Bancario	87,140
Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)	2,957,257	Tributos, Contraprest.y Aportes al SSSP y Salud por Pagar	74,145
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	38,020
Cargas Diferidas	57,046	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	4,324,987
Igv, Retenciones Y Percepciones	641,173	Provisiones	110,604
Impuesto A La Renta	50,015	Cuentas por Pagar Préstamos De Accionistas	0
Existencias	2,840,193	Otras Cuentas Por Pagar Diversas Corto Plazo	453,017
		Obligaciones Fi nancieras	1,518,224
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>8,646,629</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>6,606,137</b>
		<b>Pasivo no Corriente</b>	
<b>Activo no Corriente</b>		Prestamos De Accionistas Largo Plazo	1,206,241
Inversiones (neto)		Otras Cuentas Por Pagar Diversas Largo Plazo	
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	110,537	<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>1,206,241</b>
Intangibles	146,872		
Otros activos		<b>Patrimonio</b>	
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>257,409</b>	Capital Social	1,179,917
		Reserva Legal	197
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>8,904,038</b>	Resultados Acumulados	-667,101
		Resultados del Ejercicio	578,647
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,091,660</b>
		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>8,904,038</b>

**ANEXO 10 - ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2015, presentados a SUNAT**

<b>FISSION LAB S.A.C.</b>	
<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS</b>	
<b>Al 31 de Diciembre del 2015</b>	
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>	
<b>VENTAS:</b>	
Ventas	
Nortfarma	9,610,797
Medfarma	1,626,465
Farmaperú	1,070,068
Biconnect Retail	578,231
Lansier	76,989
Otros	59,756
Obsequios Fission lab	373,652
<b>Ventas netas</b>	<b>13,395,958</b>
<b>COSTO DE VENTAS:</b>	
Costo de Ventas	-7,729,464
<b>Total costo de ventas</b>	<b>-7,729,464</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>5,666,494</b>
<b>Gastos Operativos</b>	
Gastos de Distribución	-308,806
Gastos de Personal	-1,691,400
Gastos Administrativos	-329,350
Gastos Administrativos-DONACION	-27,026
Gastos de Promoción	-2,087,931
Gastos de Publicidad	-111,510
Gastos Financieros	-604,073
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>506,398</b>
Otros ingresos	289,165
Diferencia de Cambio	-119,680
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>675,883</b>
Impuesto a la renta	-202,765
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>473,118</b>

**ANEXO 11 - ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2016, presentados a SUNAT**

<b>FISSION LABS.A.C.</b>	
<b>ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS</b>	
<b>Al 31 de Diciembre del 2016</b>	
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>	
VENTAS:	
Ventas	
Nortfarma	10,401,261
Medfarma	2,182,743
Farmaperú	1,471,673
Lansier	143,148
Otros	71,264
Obsequios Fission lab	403,545
<b>Ventas netas</b>	<b>14,673,633</b>
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas	-8,347,820
<b>Total costo de ventas</b>	<b>-8,347,820</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6,325,813</b>
<b>Gastos Operativos</b>	
Gastos de Distribución	-383,500
Gastos de Personal	-1,783,644
Gastos Administrativos	-355,295
Gastos Administrativos-DONACION	-39,000
Gastos de Promoción	-2,305,265
Gastos de Publicidad	-121,230
Gastos Financieros	-701,137
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>636,742</b>
Otros ingresos	312,297
Diferencia de Cambio	-145,363
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>803,676</b>
Impuesto a la renta	-225,029
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>578,647</b>

**ANEXO 12 - ESTADO DE CAMBIO PATRIMONIO NETO AÑO 2015, presentados a SUNAT**

**Empresa: FISSION LAB S.A.C.**

**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO (PDT)**

**PO R LO S AÑO S TERMINADO S EL 31 DE DIC IEMBRE DE 2014-2015**

**(Expre sados e n Nue vos sole s)**

	Capital Social	Excedente de revaluación	Acciones de Inversión	Reserva Legal	Resultados Acumulados	Total
<b>Saldo al 1 de ENERO de 2014</b>	1,179,917	-	-	197	-842,984	337,130
Capitalización de utilidades	-	-	-	-	-	-
Ajustes por fusión	-	-	-	-	-	-
Aportes en efectivo	-	-	-	-	-	-
Excedente de revaluación	-	-	-	-	-	-
Utilidad del período	-	-	-	-	-	-
Apropiación a Reserva Legal	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de DICIEMBRE de 2014</b>	1,179,917	-	-	197	-842,984	337,130
Detracción a reservas	-	-	-	-	-	-
Capitalización de utilidades	-	-	-	-	-	-
Aporte en efectivo	-	-	-	-	-	-
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-
Saldos antes del Resultado del Ejercicio	-	-	-	197	-842,984	337,130
Utilidad del período	-	-	-	-	-	473,118
Apropiación a Reserva Legal	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de DICIEMBRE del 2015</b>	<b>1,179,917</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>197</b>	<b>-842,984</b>	<b>810,248</b>

**ANEXO 13 - ESTADO DE CAMBIO PATRIMONIO NETO AÑO 2016, presentados a SUNAT**

**Empresa: FISSION LAB S.A.C.**

**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO (PDT)**

**PO R LO S AÑO S TERMINADO S EL 31 DE DIC IEMBRE DE 2015-2016**

**(Expre sados e n Nue vos sole s)**

	<b>Capital Social</b>	<b>Excedente de revaluación</b>	<b>Acciones de Inversión</b>	<b>Reserva Legal</b>	<b>Resultados Acumulados</b>	<b>Total</b>
<b>Saldo al 1 de ENERO de 2015</b>	1,179,917	-	-	197	-667,101	513,013
Capitalización de utilidades	-	-	-	-	-	-
Ajustes por fusión	-	-	-	-	-	-
Aportes en efectivo	-	-	-	-	-	-
Excedente de revaluación	-	-	-	-	-	-
Utilidad del período	-	-	-	-	-	-
Apropiación a Reserva Legal	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de DICIEMBRE de 2015</b>	1,179,917	-	-	197	-667,101	513,013
Detracción a reservas	-	-	-	-	-	-
Capitalización de utilidades	-	-	-	-	-	-
Aporte en efectivo	-	-	-	-	-	-
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-
Saldos antes del Resultado del Ejercicio	-	-	-	197	-667,101	513,013
Utilidad del período	-	-	-	-	-	578,647
Apropiación a Reserva Legal	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de DICIEMBRE del 2016</b>	<b>1,179,917</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>197</b>	<b>-667,101</b>	<b>1,091,660</b>

## ANEXO 14 - ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO AÑO 2016-2015, presentados a SUNAT

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
COMPARATIVO					
Periodo 2016 -2015					
(Expresado en Nuevos Soles)					
	2016	%	2015	%	Diferencias
<b>Activo Corriente</b>					
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	600,945	6.75	803,600	10.20	-202,655
Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)	2,957,257	33.21	1,794,551	22.79	1,162,706
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	16.85	1,500,000	19.05	0
Cargas Diferidas	57,046	0.64	122,545	1.56	-65,499
Igv, Retenciones Y Percepciones	641,173	7.20	949,042	12.05	-307,869
Impuesto A La Renta	50,015	0.56	147,680	1.88	-97,665
Existencias	<u>2,840,193</u>	31.90	<u>2,271,222</u>	28.84	568,971
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>8,646,629</b>	<b>97.11</b>	<b>7,588,640</b>	<b>96.37</b>	
<b>Activo no Corriente</b>					
Inversiones (neto)					
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	110,537	1.24	122,819	1.56	-12,282
Intangibles	<u>146,872</u>	1.65	<u>163,191</u>	2.07	-16,319
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>257,409</b>	<b>2.89</b>	<b>286,010</b>	<b>3.63</b>	
<b>Total Activo</b>	<b>8,904,038</b>	<b>100.00</b>	<b>7,874,650</b>	<b>100.00</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>					
Sobregiro Bancario	87,140	0.98	0	-	87,140
Tri butos Por Pagar	74,145	0.83	24,245	0.31	49,900
Remunerac. Por Pagar	38,020	0.43	23,000	0.29	15,020
Cuentas Por Pagar Comerciales	4,324,987	48.57	3,543,144	44.99	781,843
Provisiones	110,604	1.24	117,634	1.49	-7,030
Otras Cuentas Por Pagar Diversas c.p	453,017	5.09	193,837	2.46	259,180
Obligaciones Financieras	<u>1,518,224</u>	17.05	<u>1,823,934</u>	23.16	-305,710
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>6,606,137</b>	<b>74.19</b>	<b>5,725,794</b>	<b>72.71</b>	
<b>Pasivo no Corriente</b>					
Pres tamos De Acci onistas L.P.	<u>1,206,241</u>	13.55	<u>1,338,608</u>	17.00	-132,367
<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>1,206,241</b>	<b>13.55</b>	<b>1,338,608</b>	<b>17.00</b>	
<b>Patrimonio</b>					
Capital Soci al	1,179,917	13.25	1,179,917	14.98	0
Res erva Legal	197	0.00	197	0.00	0
Res ultados Acumul ados	-667,101	-7.49	-842,984	-10.71	175,883
Res ultados del Ejerci cio	<u>578,647</u>	6.50	<u>473,118</u>	6.01	105,529
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1,091,660</b>	<b>12.26</b>	<b>810,248</b>	<b>10.29</b>	
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>8,904,038</b>	<b>100.00</b>	<b>7,874,650</b>	<b>100.00</b>	

## ANEXO 15 - ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO AÑO 2016-2015, presentados a SUNAT

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

ESTADO DE RESULTADOS					
COMPARATIVO					
Al 31 de Diciembre del 2016					
(Expresado en Nuevos Soles)					
	2016	%	2015	%	Diferencias
<b>VENTAS:</b>					
Ventas					
<b>Ventas netas</b>	<b>14,673,633</b>	<b>100.00</b>	<b>13,395,958</b>	<b>100.00</b>	
<b>COSTO DE VENTAS:</b>					
Costo de Ventas	-8,347,820	-56.89	-7,729,464	-57.70	-618,356
Total costo de ventas	<b>-8,347,820</b>	-56.89	<b>-7,729,464</b>	-57.70	-618,356
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6,325,813</b>	<b>43.11</b>	<b>5,666,494</b>	<b>42.30</b>	659,319
<b>Gastos Operativos</b>					
Gastos de Distribución	-383,500	-2.61	-308,806	-2.31	-74,694
Gastos de Personal	-1,783,644	-12.16	-1,691,400	-12.63	-92,244
Gastos Administrativos	-355,295	-2.42	-329,350	-2.46	-25,945
Gastos Administrativos-DONACION	-39,000	-0.27	-27,026	-0.20	-11,974
Gastos de Promoción	-2,305,265	-15.71	-2,087,931	-15.59	-217,334
Gastos de Publicidad	-121,230	-0.83	-111,510	-0.83	-9,720
Gastos Financieros	-701,137	-4.78	-604,073	-4.51	-97,064
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>636,742.00</b>	4.34	<b>506,398</b>	3.78	
Otros ingresos	312,297	2.13	289,165	2.16	23,132
Diferencia de Cambio	-145,363	-0.99	-119,680	-0.89	-25,683
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>803,676</b>	5.48	<b>675,883</b>	5.05	
Impuesto a la renta	-225,029		-202,765		-
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>578,647</b>	5.48	<b>473,118</b>	5.05	105,529

## ANEXO 16 - RATIOS COMPARATIVOS AÑO 2016 Y 2015 SEGÚN INFORMACIÓN DE PDT SUNAT

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

**ERROR**

### RATIOS DE LIQUIDEZ

			2,016		2,015
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	CT = Acti co Corri ente - Pas i vo Corri ente	CT =	2,040,492		1,862,846
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>	RC = $\frac{\text{Acti co Corri ente}}{\text{Pasivo Corri ente}}$	RC =	$\frac{8,646,629}{6,606,137} = 1.31$		$\frac{7,588,640}{5,725,794} = 1.33$
<b>PRUEBA ACIDA</b>	PA = $\frac{\text{Acti co Corri ente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corri ente}}$	PA =	$\frac{5,806,436}{6,606,137} = 0.88$		$\frac{5,317,418}{5,725,794} = 0.93$

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

**ERROR**

### RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

			2,016		2,015
<b>ROTACIÓN DE INVENTARIOS</b>	RI = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	RI =	$\frac{8,347,820}{2,840,193} = 2.94$		$\frac{7,729,464}{2,271,222} = 3.40$
<b>PERÍODO PROM. INVENTARIO</b>	PPI = $\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de venta} / 360}$	PPI =	$\frac{2,840,193}{23,188} = 122.48$		$\frac{2,271,222}{21,471} = 105.78$
<b>PERÍODO PROMEDIO COBRANZA</b>	PPC = $\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas Crédito} / 360}$	PPC =	$\frac{2,957,257}{40,760} = 72.55$		$\frac{1,794,551}{37,211} = 48.23$

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

**ERROR**

### RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

			2,016		2,015
<b>PERÍODO PROMEDIO PAGOS</b>	PPP = $\frac{\text{Cuentas x Pagar}}{\text{Compras} / 360}$	PPP =	$\frac{4,324,987}{23,129} = 187.00$		$\frac{3,543,144}{24,769} = 143.05$
<b>ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO</b>	RAF = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Act. Fijo Neto}}$	RAF =	$\frac{14,673,633}{110,537} = 132.75$		$\frac{13,395,958}{122,819} = 109.07$
<b>ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL</b>	FAT = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	FAT =	$\frac{14,673,633}{8,904,038} = 1.65$		$\frac{13,395,958}{7,874,650} = 1.70$

**ANEXO 17 - ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2016, con las correcciones.**

**FISSION LAB S.A.C.**

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

**Al 31 de Diciembre del 2016**

(Expresado en Nuevos Soles)

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	600,945	Sobregiro Bancario	87,140
Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)	1,493,067	Tributos, Contraprest.y Aportes al SSSP y Salud por Pagar	74,145
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	38,020
Cargas Diferidas	57,046	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	4,324,987
Igv, Retenciones Y Percepciones	641,173	Provisiones	110,604
Impuesto A La Renta	275,044	Cuentas por Pagar Préstamos De Accionistas	0
Existencias	2,840,193	Otras Cuentas Por Pagar Diversas Corto Plazo	453,017
		Obligaciones Fi nancieras	1,518,224
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>7,407,468</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>6,606,137</b>
<b>Activo no Corriente</b>		<b>Pasivo no Corriente</b>	
Inversiones (neto)		Prestamos De Accionistas LargoPlazo	706,242
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	110,537	Otras Cuentas Por Pagar Diversas Largo Plazo	
Intangibles	146,872	<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>706,242</b>
Otros activos		<b>Patrimonio</b>	
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>257,409</b>	Capital Social	1,179,917
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7,664,877</b>	Reserva Legal	197
		Resultados Acumulados	-976,357
		Resultados del Ejercicio	148,741
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>352,498</b>
		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>7,664,877</b>

**ANEXO 18 - ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2015, con las correcciones.**

**FISSION LAB S.A.C.**



**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

**Al 31 de Diciembre del 2015**

**(Expresado en Nuevos Soles)**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	803,600	Sobregiro Bancario	0
<b>Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)</b>	<b>985,295</b>	Tributos, Contraprest.y Aportes al SSSP y Salud por Pagar	24,245
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	23,000
Cargas Diferidas	122,545	Cuentas por Pagar Comerciales Terceros	3,543,144
Igv, Retenciones Y Percepciones	949,042	Provisiones	117,634
Impuesto A La Renta	350,445	Cuentas por Pagar Préstamos De Accionistas	0
Existencias	2,271,222	Otras Cuentas Por Pagar Diversas Corto Plazo	193,837
		Obligaciones Financieras	1,823,934
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>6,982,149</b>	<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>5,725,794</b>
<b>Activo no Corriente</b>		<b>Pasivo no Corriente</b>	
Inversiones (neto)		Prestamos De Accionistas L.P.	1,338,608
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	122,819	Otras Cuentas Por Pagar Diversas L.P.	
Intangibles	163,191	<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>1,338,608</b>
Otros activos	0	<b>Patrimonio</b>	
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>286,010</b>	Capital Social	1,179,917
		Reserva Legal	197
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7,268,159</b>	Resultados Acumulados	-842,984
		Resultados del Ejercicio	-133,373
		<b>Total Patrimonio</b>	<b>203,757</b>
		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>7,268,159</b>

## ANEXO 19 – ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO AÑO 2016 Y 2015, con las correcciones.

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
COMPARATIVO					
Periodo 2016 -2015					
(Expresado en Nuevos Soles)					
	2016	%	2015	%	Diferencias
<b>Activo Corriente</b>					
Efectivo y Equipos e Inmuebles	600,945	7.84	803,600	11.06	-202,655
<b>Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)</b>	<b>1,493,067</b>	<b>19.48</b>	<b>985,295</b>	<b>13.56</b>	<b>507,772</b>
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	19.57	1,500,000	20.64	0
Cargas Diferidas	57,046	0.74	122,545	1.69	-65,499
Impuestos y Retenciones	641,173	8.37	949,042	13.06	-307,869
Impuesto A La Renta	275,044	3.59	350,445	4.82	-75,401
Existencias	<u>2,840,193</u>	<u>37.05</u>	<u>2,271,222</u>	<u>31.25</u>	<u>568,971</u>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>7,407,468</b>	<b>96.64</b>	<b>6,982,149</b>	<b>96.06</b>	
<b>Activo no Corriente</b>					
Inversiones (neto)					
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	110,537	1.44	122,819	1.69	-12,282
Intangibles	<u>146,872</u>	<u>1.92</u>	<u>163,191</u>	<u>2.25</u>	<u>-16,319</u>
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>257,409</b>	<b>3.36</b>	<b>286,010</b>	<b>3.94</b>	
<b>Total Activo</b>	<b>7,664,877</b>	<b>100.00</b>	<b>7,268,159</b>	<b>100.00</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>					
Sobregiro Bancario	87,140	1.14	0	-	87,140
Tri butos Por Pa gar	74,145	0.97	24,245	0.33	49,900
Remuneración Por Pa gar	38,020	0.50	23,000	0.32	15,020
Cuentas Por Pa gar Comerciales	4,324,987	56.43	3,543,144	48.75	781,843
Provisiones	110,604	1.44	117,634	1.62	-7,030
Pres tas De Acci ones s ta s C.P.	-	-	0	-	0
Otras Cuentas Por Pa gar Diversas c.p	453,017	5.91	193,837	2.67	259,180
Obligaciones Financieras	<u>1,518,224</u>	<u>19.81</u>	<u>1,823,934</u>	<u>25.09</u>	<u>-305,710</u>
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>6,606,137</b>	<b>86.19</b>	<b>5,725,794</b>	<b>78.78</b>	
<b>Pasivo no Corriente</b>					
Pres tas De Acci ones s ta s L.P.	<u>706,242</u>	<u>9.21</u>	<u>1,338,608</u>	<u>18.42</u>	<u>-632,366</u>
<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>706,242</b>	<b>9.21</b>	<b>1,338,608</b>	<b>18.42</b>	
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	1,179,917	15.39	1,179,917	16.23	0
Reserva Legal	197	0.00	197	0.00	0
Res ulta dos Acumulados	-976,357	-12.74	-842,984	-11.60	-133,373
Res ulta dos del Ej erci cio	<u>148,741</u>	<u>1.94</u>	<u>-133,373</u>	<u>-1.84</u>	<u>282,114</u>
<b>Total Patrimonio</b>	<b>352,498</b>	<b>4.60</b>	<b>203,757</b>	<b>2.80</b>	
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>7,664,877</b>	<b>100.00</b>	<b>7,268,159</b>	<b>100.00</b>	



## ANEXO 20 – ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO AÑO 2016 Y 2015, con las correcciones.

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		<b>COMPARATIVO</b>		<b>Diferencias</b>	
<b>Al 31 de Diciembre del 2016</b>					
<b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>					
	<b>2,016</b>	%	<b>2,015</b>	%	
<b>VENTAS:</b>					
Ventas					
<b>Ventas netas</b>	<b>14,673,633</b>	<b>100.00</b>	<b>13,395,958</b>	<b>100.00</b>	
<b>COSTO DE VENTAS:</b>					
Costo de Ventas	-8,347,820	-56.89	-7,729,464	-57.70	-618,356
Total costo de ventas	<b>-8,347,820</b>	-56.89	<b>-7,729,464</b>	-57.70	-618,356
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6,325,813</b>	<b>43.11</b>	<b>5,666,494</b>	<b>42.30</b>	659,319
<b>Gastos Operativos</b>					
Gastos de Distribución	-383,500	-2.61	-308,806	-2.31	-74,694
Gastos de Personal	-1,783,644	-12.16	-1,691,400	-12.63	-92,244
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>-1,010,230</b>	<b>-6.88</b>	<b>-1,138,606</b>	<b>-8.50</b>	128,376
Gastos Administrativos-DONACION	-39,000	-0.27	-27,026	-0.20	-11,974
Gastos de Promoción	-2,305,265	-15.71	-2,087,931	-15.59	-217,334
Gastos de Publicidad	-121,230	-0.83	-111,510	-0.83	-9,720
Gastos Financieros	-701,137	-4.78	-604,073	-4.51	-97,064
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>-18,193</b>	-0.12	<b>-302,858</b>	-2.26	
Otros ingresos	312,297	2.13	289,165	2.16	23,132
Diferencia de Cambio	-145,363	-0.99	-119,680	-0.89	-25,683
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>148,741</b>	1.01	<b>-133,373</b>	-1.00	
Impuesto a la renta			<b>40,012</b>		-
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>148,741</b>	1.01	<b>-133,373</b>	-1.00	282,114

**CORRECT** ✓

## ANEXO 21 - RATIOS COMPARATIVOS AÑO 2016 Y 2015, con las correcciones.

Empresa: FISSION LAB S.A.C.



### RATIOS DE LIQUIDEZ

	2,016		2,015
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	CT = Acti co Corri ente - Pas i vo Corri ente	CT = 801,331	CT = 1,256,355
<b>RAZÓN CORRIENTE</b>	RC = $\frac{\text{Acti co Corri ente}}{\text{Pasivo Corri ente}}$	RC = $\frac{7,407,468}{6,606,137} = 1.12$	RC = $\frac{6,982,149}{5,725,794} = 1.22$
<b>PRUEBA ACIDA</b>	PA = $\frac{\text{Acti co Corri ente} - \text{Inventari o}}{\text{Pasivo Corri ente}}$	PA = $\frac{4,567,275}{6,606,137} = 0.69$	PA = $\frac{4,710,927}{5,725,794} = 0.82$

Empresa: FISSION LAB S.A.C.



### RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

	2,016		2,015
<b>ROTACIÓN DE INVENTARIOS</b>	RI = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventari os}}$	RI = $\frac{8,347,820}{2,840,193} = 2.94$	RI = $\frac{7,729,464}{2,271,222} = 3.40$
<b>PERÍODO PROM. INVENTARIO</b>	PPI = $\frac{\text{Inventari os}}{\text{Cos to de venta} / 360}$	PPI = $\frac{2,840,193}{23,188} = 122.48$	PPI = $\frac{2,271,222}{21,471} = 105.78$
<b>PERÍODO PROMEDIO COBRANZA</b>	PPC = $\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas Crédi to} / 360}$	PPC = $\frac{1,493,067}{40,760} = 36.63$	PPC = $\frac{985,295}{37,211} = 26.48$

Empresa: FISSION LAB S.A.C.



### RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD

	2,016		2,015
<b>PERÍODO PROMEDIO PAGOS</b>	PPP = $\frac{\text{Cuentas x Pagar}}{\text{Compras} / 360}$	PPP = $\frac{4,324,987}{24,769} = 174.61$	PPP = $\frac{3,543,144}{23,129} = 153.19$
<b>ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO</b>	RAF = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Act. Fijo Neto}}$	RAF = $\frac{14,673,633}{110,537} = 132.75$	RAF = $\frac{13,395,958}{122,819} = 109.07$
<b>ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL</b>	FAT = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Acti vo Total}}$	FAT = $\frac{14,673,633}{7,664,877} = 1.91$	FAT = $\frac{13,395,958}{7,268,159} = 1.84$

## ANEXO 22 - RATIOS COMPARATIVOS DEL MISMO AÑO 2016 (PDT Vs Corregido)

COMPARACIÓN DE RATIOS					
Empresa: FISSION LAB S.A.C.					
			<b>ERROR</b>		
RATIOS DE LIQUIDEZ			2,016	2,016	<b>CORRECT ✓</b>
CAPITAL DE TRABAJO	CT = Activo Corriente - Pasivo Corriente	CT = 2,040,492		CT = 801,331	
RAZÓN CORRIENTE	RC = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	RC = $\frac{8,646,629}{6,606,137} = 1.31$		RC = $\frac{7,407,468}{6,606,137} = 1.12$	
PRUEBA ACIDA	PA = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	PA = $\frac{5,806,436}{6,606,137} = 0.88$		PA = $\frac{4,567,275}{6,606,137} = 0.69$	
<b>RATIOS DE GESTIÓN O ACTIVIDAD</b>					
			2,016	2,016	
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	RI = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}}$	RI = $\frac{8,347,820}{2,840,193} = 2.94$		RI = $\frac{8,347,820}{2,840,193} = 2.94$	
PERÍODO PROM. INVENTARIO	PPI = $\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de venta} / 360}$	PPI = $\frac{2,840,193}{23,188} = 122.48$		PPI = $\frac{2,840,193}{23,188} = 122.48$	
PERÍODO PROMEDIO COBRANZA	PPC = $\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas Crédito} / 360}$	PPC = $\frac{2,957,257}{40,760} = 72.55$		PPC = $\frac{1,493,067}{40,760} = 36.63$	
PERÍODO PROMEDIO PAGOS	PPP = $\frac{\text{Cuentas x Pagar}}{\text{Compras} / 360}$	PPP = $\frac{4,324,987}{23,129} = 187.00$		PPP = $\frac{4,324,987}{24,769} = 174.61$	
ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO	RAF = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Act. Fijo Neto}}$	RAF = $\frac{14,673,633}{110,537} = 132.75$		RAF = $\frac{14,673,633}{110,537} = 132.75$	
ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL	FAT = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	FAT = $\frac{14,673,633}{8,904,038} = 1.65$		FAT = $\frac{14,673,633}{7,664,877} = 1.91$	

## ANEXO 23 - ESTADO DE CAMBIO PATRIMONIO NETO AÑO 2016, con las correcciones

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

### ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO

POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2015-2016



(Expresados en Nuevos soles)

	Capital Social	Excedente de revaluación	Acciones de Inversión	Reserva Legal	Resultados Acumulados	Total
<b>Saldo al 1 de ENERO de 2015</b>	1,179,917	-	-	197	-667,101	513,013
Capitalización de utilidades	-	-	-	-	-	-
Ajustes por fusión	-	-	-	-	-	-
Aportes en efectivo	-	-	-	-	-	-
Excedente de revaluación	-	-	-	-	-	-
Utilidad del período	-	-	-	-	-	-
Apropiación a Reserva Legal	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de DICIEMBRE de 2015</b>	1,179,917	-	-	197	-667,101	513,013
Detracción a reservas	-	-	-	-	-	-
Capitalización de utilidades	-	-	-	-	-	-
Aporte en efectivo	-	-	-	-	-	-
Dividendos pagados	-	-	-	-	-	-
Saldos antes del Resultado del Ejercicio	-	-	-	197	-667,101	513,013
Utilidad del período	-	-	-	-	-	148,741
Apropiación a Reserva Legal	-	-	-	-	-	-
<b>Saldo al 31 de DICIEMBRE del 2016</b>	<b>1,179,917</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>197</b>	<b>-667,101</b>	<b>661,754</b>

## ANEXO 24 - ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO AÑO 2016.

Empresa: FISSION LAB S.A.C.

### ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2016

(expresado en nuevos soles)

<b>ACTIVIDADES DE OPERACION</b>	<b>2,016</b>
Cobranza de Clientes	16,289,275
<b>Menos:</b>	
pago proveedores	-11,403,626
Pago de tributos	
Pago Remuneraciones	-1,783,644
Gastos pagados por anticipado	
Gastos diversos	-740,137
<b>Aumento de efectivo o equivalentes de efectivo provenientes de actividades de Operación</b>	<b>2,361,868</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	
Compra valores	-
Compra de Inmuebles, Maq. Y equipo	-
<b>Disminución de efectivo o equivalentes de efectivo provenientes de actividades de Inversión</b>	<b>-</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	
Préstamos Bancarios	-305,710
<b>Aumento de efectivo o equivalentes de efectivo provenientes de actividades de Financiamiento</b>	<b>-305,710</b>
Disminución de efectivo o equivalentes de efectivo	-202,655
Saldo de efectivo o equivalentes de efectivo al inicio del ejercicio	803,600
<b>Saldo de efectivo o equivalentes de efectivo al final del ejercicio</b>	<b>600,945</b>
<b>CONCILIACIÓN DEL RESULTADO NETO DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO PROVENIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	
Utilidad (Pérdida) del Ejercicio	148,741
<b>Más</b>	
Depreciación y amortiz. Acumulada	12,282
Provisión Beneficios de los trabajadores	148,578
<b>CARGOS Y ABONOS POR CAMBIOS NETOS EN ACTIVOS Y PASIVOS CORRIENTES</b>	
Aumento de cuentas por cobrar comerciales	507,772
Disminución de Exis tenci a s	568,971
Disminución de gastos pagados por anticipado	-65,499
Aumento de cuentas por pagar comerciales	781,843
Aumento de otras cuentas por pagar	259,180
<b>Aumento de efectivo o equivalentes de efectivo provenientes de actividades de Operación</b>	<b>2,361,867</b>

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

### COMPARATIVO

Periodo 2016

(Expresado en Nuevos Soles)

	Como DEBIO ser		PDT declarado		Diferencias
	2016	%	2016	%	
<b>Activo Corriente</b>					
Efectivo y Equivalentes De Efectivo	600,945	7.84	600,945	6.75	0
Cuentas Por Cobrar Comerciales (neto)	1,493,067	19.48	2,957,257	33.21	-1,464,190
Otras Cuentas Por Cobrar Diversas	1,500,000	19.57	1,500,000	16.85	0
Cargas Diferidas	57,046	0.74	57,046	0.64	0
Igv, Retenciones Y Percepciones	641,173	8.37	641,173	7.20	0
Impuesto A La Renta	275,044	3.59	50,015	0.56	225,029
Existencias	2,840,193	37.05	2,840,193	31.90	0
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>7,407,468</b>	<b>96.64</b>	<b>8,646,629</b>	<b>97.11</b>	
<b>Activo no Corriente</b>					
Inversiones (neto)					
Inmuebles, muebles y equipos (neto)	110,537	1.44	110,537	1.24	0
Intangibles	146,872	1.92	146,872	1.65	0
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>257,409</b>	<b>3.36</b>	<b>257,409</b>	<b>2.89</b>	
<b>Total Activo</b>	<b>7,664,877</b>	<b>100.00</b>	<b>8,904,038</b>	<b>100.00</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>					
Sobregiro Bancario	87,140	1.14	87,140	0.98	0
Tributos Por Pagar	74,145	0.97	74,145	0.83	0
Remunerac. Por Pagar	38,020	0.50	38,020	0.43	0
Cuentas Por Pagar Comerciales	4,324,987	56.43	4,324,987	48.57	0
Provisiones	110,604	1.44	110,604	1.24	0
Prestamos De Accionistas C.P.		-	0	-	0
Otras Cuentas Por Pagar Diversas c.p	453,017	5.91	453,017	5.09	0
Obligaciones Financieras	1,518,224	19.81	1,518,224	17.05	0
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>6,606,137</b>	<b>86.19</b>	<b>6,606,137</b>	<b>74.19</b>	
<b>Pasivo no Corriente</b>					
Prestamos De Accionistas L.P.	706,242	9.21	1,206,241	13.55	-499,999
<b>Total Pasivo no Corriente</b>	<b>706,242</b>	<b>9.21</b>	<b>1,206,241</b>	<b>13.55</b>	
<b>Patrimonio</b>					
Capital Social	1,179,917	15.39	1,179,917	13.25	0
Reserva Legal	197	0.00	197	0.00	0
Resultados Acumulados	-976,357	-12.74	-667,101	-7.49	-309,256
Resultados del Ejercicio	148,741	1.94	578,647	6.50	-429,906
<b>Total Patrimonio</b>	<b>352,498</b>	<b>4.60</b>	<b>1,091,660</b>	<b>12.26</b>	
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>7,664,877</b>	<b>100.00</b>	<b>8,904,038</b>	<b>100.00</b>	

## ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

Al 31 de Diciembre del 2016 COMPARATIVO

(Expresado en Nuevos Soles)

	Como DEBIO ser 2,016	%	s egún PDT 2,016	%	Diferencias
<b>VENTAS:</b>					
Ventas					
Nortfarma	10,401,261	70.88	10,401,261	70.88	-
Medfarma	2,182,743	14.88	2,182,743	14.88	-
Farmaperú	1,471,673	10.03	1,471,673	10.03	-
Lansier	143,148		143,148		-
Otros	71,264	0.49	71,264	0.49	-
Obsequios Fission lab	403,545	2.75	403,545	2.75	-
<b>Ventas netas</b>	<b>14,673,633</b>	<b>100.00</b>	<b>14,673,633</b>	<b>100.00</b>	
<b>COSTO DE VENTAS:</b>					
Costo de Ventas	-8,347,820	-56.89	-8,347,820	-56.89	-
Total costodeventas	<b>-8,347,820</b>	<b>-56.89</b>	<b>-8,347,820</b>	<b>-56.89</b>	-
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>6,325,813</b>	<b>43.11</b>	<b>6,325,813</b>	<b>43.11</b>	-
<b>Gastos Operativos</b>					
Gastos de Distribución	-383,500	-2.61	-383,500	-2.61	-
Gastos de Personal	-1,783,644	-12.16	-1,783,644	-12.16	-
Gastos Administrativos	-1,010,230	-6.88	-355,295	-2.42	-654,935
Gastos Administrativos-DONACION	-39,000	-0.27	-39,000	-0.27	-
Gastos de Promoción	-2,305,265	-15.71	-2,305,265	-15.71	-
Gastos de Publicidad	-121,230	-0.83	-121,230	-0.83	-
Gastos Financieros	-701,137	-4.78	-701,137	-4.78	-
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>-18,193</b>	<b>-0.12</b>	<b>636,742</b>	<b>4.34</b>	
Otros ingresos	312,297	2.13	312,297	2.13	-
Diferencia de Cambio	-145,363	-0.99	-145,363	-0.99	-
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>148,741</b>	<b>1.01</b>	<b>803,676</b>	<b>5.48</b>	
Impuesto a la renta	-44,622		-225,029		-
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>104,119</b>	<b>1.01</b>	<b>578,647</b>		

Lima 09, de febrero del 2018

**Señores:**

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS

Av. Garcilaso de la Vega N° 1880 – Lima

**Atención.-**

**Facultad de Ciencias Empresariales / Contabilidad y Finanzas**

La empresa FISSION LAB SAC con Ruc 20522172961, debidamente representado por el Sr. PRATTO ORBEGOZO, JUAN ANTONIO, identificado con D.N.I. 10610483, actualmente gerente general, autorizo a:

- 1.- Arce Cahuana, Giovanna
- 2.- Leon Reyes, Oscar Anibal
- 3.- Reyes Martinez, Karin Yenesis

Para que realicen el trabajo de investigación utilizando datos de la empresa, con el objeto de obtener su Título como CONTADOR PUBLICO.

Por motivo de políticas de confidencialidad la razón social de nuestros clientes será de carácter ficticio, que va de acuerdo con el giro de nuestra empresa.

Atentamente.

*Juan Antonio Pratto Orbegozo*  
FissionLab S.A.C.  
J. Antonio Pratto Orbegozo  
Gerente General

tecnoskif

WEISSMOOR

Royal Dermal

dermaglós

ITAJÓ

GRISI  
DE NATURAL