



Universidad
Tecnológica
del Perú

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

CARRERA DE CONTABILIDAD

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD**

El Control Interno y su Influencia en la Gestión de Cuentas por Cobrar
Comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al
2019.

INTEGRANTES

Nizama Tello, Katherine Brigith (u17105164)

Solis Laura, Brenda Stephany (1637183)

ASESORES

Cabrera Arias, Luis Martin (Docente de especialidad)

Lopez Rocha, Elias Ivan (Docente de especialidad)

Lima, Perú

Diciembre 2020

DEDICATORIA

El estudio de investigación la dedico a Dios padre por darme salud, a mis padres Aurelio Nizama y Alicia Tello por su apoyo de manera incondicional, y a los profesores de la Universidad Tecnológica del Perú, quienes otorgan sus conocimientos como enseñanza.

Nizama Tello, Katherine Brigith

Este trabajo de investigación se la dedico a Dios por otorgarme salud y sabiduría, a mis padres Carlos Solis y Rosa Laura por su apoyo absoluto en todo momento, y a los profesores de la Universidad Tecnológica Del Perú, por su formación académica.

Solis Laura, Brenda Stephany

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro agradecimiento a quienes contribuyeron en la elaboración de la tarea de investigación:

A la Universidad Tecnológica del Perú, junto a los docentes que están dispuestos a colaborar con los trabajos de investigación; por brindar la enseñanza oportuna y sus conocimientos en la carrera de Contabilidad.

Al Gerente General de la empresa HFP HYDRAULIC SAC; por consentir de poder efectuar el trabajo y facilitarnos la información administrativa y contable adecuado para el estudio de investigación.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	2
1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN:	4
1.3.1. PROBLEMA PRINCIPAL	4
1.3.2. PROBLEMAS SECUNDARIOS	4
1.4. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:	4
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	4
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	5
2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	6
2.1. FUNDAMENTACIÓN DEL CASO	6
2.1.1. CONTROL INTERNO	6
2.1.1.1. OBJETIVO DE CONTROL INTERNO.....	7
2.1.1.2. COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO.....	8
2.1.1.2.1. AMBIENTE DE CONTROL.....	8
2.1.1.2.2. EVALUACIÓN DE RIESGOS	8
2.1.1.2.3. ACTIVIDADES DE CONTROL.....	9
2.1.1.2.4. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	9
2.1.1.2.5. ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN	10
2.1.1.3. RIESGOS.....	10
2.1.2. CUENTAS POR COBRAR.....	11
2.1.2.1. CRÉDITOS	12
2.1.2.3. CUENTAS INCOBRABLES.....	13
2.1.2.4. IMPORTANCIA DE CUENTAS POR COBRAR	13
2.1.2.5. POLÍTICAS DE CRÉDITO	14
2.1.2.6. POLÍTICAS DE COBRANZA	14
2.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	15
2.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE TÉRMINOS CONTABLES	17
3. CAPITULO III: CASO PRÁCTICO.....	18
3.1. PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO:	18
CONCLUSIONES.....	32
RECOMENDACIONES	33

BIBLIOGRAFÍA	34
ANEXOS	37

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 Número de trabajadores en el Área de administración	3
TABLA N° 2 Número de trabajadores en el Área de ventas	3
TABLA N° 3 Análisis del activo en los periodos 2017, 2018 y 2019	20
TABLA N° 4 Rotación de cuentas por cobrar	21
TABLA N° 5 Periodo de Cobro.....	22
TABLA N° 6 Clientes deudores en el año 2017.....	22
TABLA N° 7 Clientes deudores en el año 2018.....	23
TABLA N° 8 Clientes deudores en el año 2019.....	23
TABLA N° 9 Cliente OBRAS DE INGENIERIA S.A.....	25
TABLA N° 10 Cliente TUMI CONTRATISTAS MINEROS SAC	26

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 1: Organigrama de la empresa HFP HYDRAULIC SAC	18
FIGURA N° 2: Flujograma del Proceso de Ventas a Crédito	19
FIGURA N° 3: Matriz de riesgos de HFP HYDRAULIC SAC	24
FIGURA N° 4 Interfaz de Sentinel.....	27
FIGURA N° 5 Reporte Favorable de Sentinel	27
FIGURA N° 6 Reporte Desfavorable de Sentinel	28

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como nombre “El control interno y su influencia en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019”, teniendo como objetivo principal el de determinar la influencia de un control interno en la gestión de cuentas por cobrar comerciales y con propuestas de mejora. En la actualidad, el implementar un control interno en los procesos dentro la empresa, garantiza resultados favorables en las áreas que involucra el estudio que son administrativo y ventas, cuya finalidad es lograr cumplir los objetivos establecidos.

El estudio está organizado en tres capítulos:

El Capítulo I: nombrado como Planteamiento del Problema; en dicho capítulo se explica la situación real de la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C., en los años 2017 al 2019. Primero, se formuló el problema principal y sus respectivos problemas secundarios; dando origen al objetivo principal y los objetivos secundarios respectivamente. Así mismo; se planteó la justificación del estudio abarcando el propósito y la importancia de la investigación.

El Capítulo II: nombrado como Marco Teórico; aborda la teoría general relacionada con las dos variables en estudio. Se inicia con las bases teóricas del control interno, su objetivo y componentes, finalmente, los riesgos. Luego, se desarrolla los fundamentos teóricos de las cuentas por cobrar y su importancia, créditos, cobranzas, cuentas incobrables, políticas crediticias y de cobro. Además, se presentan los antecedentes que estudian a las variables dependiente e independiente. Por último, se definen términos contables utilizados durante la investigación.

El Capítulo III: nombrado como Caso Práctico; donde se examinó los estados financieros de la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. entre los años 2017 al 2019. Además, en relación a su gestión en las cuentas por cobrar se detectaron irregularidades que afectan los procesos dentro de la empresa, para ello se realizó proposiciones de mejoras con la finalidad de lograr el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Por último, se redactaron las conclusiones de acuerdo al objetivo principal y a los objetivos secundarios establecidos en el estudio, de igual forma se indican las recomendaciones que va contribuir a la mejora en la gestión de cuentas por cobrar comerciales. Asimismo, se presentó la bibliografía utilizada en el trabajo de investigación y los anexos.

1. CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Alrededor del mundo existen pequeñas, medianas y grandes empresas comerciales; las cuales muchas de ellas no cuentan con un sistema de administración y control, dejando sin resguardo los recursos que poseen, esto ocasiona pérdidas por errores o posibles fraudes. Según la marca reconocida Deloitte; en el mundo se hallan empresas o negocios comerciales pequeños que no cuentan con un sistema de administración adecuada, tanto así que sus objetivos son manejados de manera empírica y no por escrito; justificándose que; “son un negocio chico todavía” para implementar un control interno.

A nivel nacional, según el INEI (2018) el 45.1% son empresas comerciales, de las cuales la mayor parte otorga créditos a sus clientes para adquirir bienes y servicios, sin embargo, los clientes no cumplen en pagar sus facturas en la fecha de vencimiento, esto genera riesgos para la entidad perjudicando su liquidez. Además, la falta de control interno en los procesos de muchas entidades comerciales, especialmente en las cuentas por cobrar, se refleja en las deficiencias del manejo de créditos y cobranzas, así como la mala comunicación entre las áreas involucradas.

La empresa HFP HYDRAULIC SAC, está constituida desde el 2006, dedicada a la comercialización de productos hidráulicos, la entidad peruana brinda líneas de crédito a clientes seleccionados en su cartera, quienes pasan una prueba de selección crediticia. Uno de los principales problemas de HFP HYDRAULIC SAC, es la gestión de cobranza en sus facturas vencidas, debido al ineficiente manejo de mecanismos y procedimientos en el área de cobranzas para realizar el cobro a los clientes, ello se refleja en el importe considerado de facturas que aparecen por cobrar en los reportes financieros. Adicionalmente, la empresa siguió otorgando ventas al crédito a clientes que ya tenían facturas vencidas, esto involucra al área de créditos por no tener una buena comunicación con el área de cobranzas para cerrar el crédito al cliente moroso, al menos hasta que cancele sus facturas pendientes y evitar posible riesgo de incobrabilidad.

En los años examinados del 2017 al 2019, la empresa cuenta con una política de crédito de 15 y 30 días, y al cierre de cada periodo anual, se observó facturas pendientes de cobro que superaban el límite de tiempo otorgado, con el riesgo que pase a una posible incobrabilidad de las mismas, esto demuestra las ausencias en

la gestión adecuada de su control interno. Así mismo, el tema de continuo otorgamiento de crédito a clientes que ya tenían entre 5 a 7 facturas vencidas vulneró la política de crédito de la empresa, los cuales establece hasta que tope de importe el deudor no puede superar para seguir obteniendo el crédito, como consecuencia, la empresa tuvo poca liquidez para ejecutar sus obligaciones.

1.2. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo se efectuó junto a la entidad comercial HFP HYDRAULIC SAC, con RUC 20552386931; que se encuentra ubicada en CALLE IGNACIO ALVAREZ THOMAS NRO. 1584 CERCADO DE LIMA - LIMA – PERÚ., dedicada a la venta y distribución de una variada línea de productos oleohidráulicos. La empresa está estructurado por diversas áreas, y de acuerdo a la problemática las áreas involucradas son administración y ventas; con el apoyo de colaboradores y así mismo con información contable y financiera comprendido en los periodos anuales 2017, 2018 y 2019.

TABLA N° 1

Número de trabajadores en el Área de administración

ÁREA DE ADMINISTRACIÓN	
<u>CARGO</u>	<u>N° PERSONAL</u>
ADMINISTRADOR	1
CONTADORA	1
ASISTENTE CONTABLE	1
FACTURACION	1
TESORERÍA	1
RECURSOS HUMANOS	1

Fuente: Elaboración Propia

TABLA N° 2

Número de trabajadores en el Área de ventas

ÁREA DE VENTAS	
<u>CARGO</u>	<u>N° PERSONAL</u>
JEFE VENTAS	1
ASESORES DE VENTA	6
ASISTENTE DE MARKETING	1

Fuente: Elaboración Propia

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN:

1.3.1. PROBLEMA PRINCIPAL

- ¿De qué manera influye el control interno en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019?

1.3.2. PROBLEMAS SECUNDARIOS

- ¿De qué manera influye la evaluación de riesgos en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019?
- ¿De qué manera influye las actividades de control en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019?
- ¿De qué manera influye las actividades de supervisión en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019?

1.4. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

- Determinar la influencia del control interno en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analizar la influencia de la evaluación de riesgos en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019.

- Determinar la influencia de las actividades de control en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019.
- Demostrar la influencia de las actividades de supervisión en la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. Lima Cercado, 2017 al 2019.

1.5. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

Este trabajo, tiene como propósito brindar información relevante a los gerentes de la compañía HFP HYDRAULIC SAC, acerca de la influencia que tiene el control interno en desarrollar la gestión de cuentas por cobrar comerciales. Por ello, la investigación busca establecer y corregir las medidas de control para mejorar los procesos operativos en la gestión de cobranzas por las facturas vencidas, con ello se podrá reducir a un nivel mínimo las contingencias de incobrabilidad que está originando la mala gestión en las funciones del personal a cargo.

Cabe destacar, que el presente trabajo analizará el manejo de actividades en la gestión de las cuentas por cobrar comerciales; por ello se planteará medidas de control para detener y controlar la continuidad de otorgamientos de créditos a clientes que tienen facturas ya vencidas para minimizar posibles errores o fraudes; esto se realizará, debido a que el rubro pertenece a un activo circulante dentro del ciclo de efectivo, que la empresa necesita para obtener liquidez de manera constante y así emplearlo como capital de trabajo.

La importancia de la investigación, es crear conciencia en muchos empresarios que tienen negocios comerciales, ya sean pequeñas o medianas; las cuales otorgan créditos por la venta de servicios o bienes, por ello implementar un sistema de gestión es necesario ya que agrega valor a la empresa, para optimizar las actividades diarias que se ejercen; con ello lograrán la eficiencia y eficacia administrativa logrando alcanzar los objetivos. Así mismo; servirá como referencia dentro de los temas de control interno y cuentas por cobrar comerciales, a otros estudiantes de la carrera de Contabilidad.

2. CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. FUNDAMENTACIÓN DEL CASO

El estudio mantiene planteado determinar como primera variable independiente el “Control Interno”; ya que permite estudiar las dimensiones que componen, para así medir y saber la influencia que produce en la segunda variable dependiente “gestión de cuentas por cobrar comerciales”, para obtener una solución al problema de investigación de la empresa comercial HFP HYDRAULIC SAC. Por tal motivo se procederá a definir las variables y sus dimensiones:

2.1.1. CONTROL INTERNO

Existen diversas definiciones en el mundo acerca del Control Interno, el primer término “Control”, tiene como significado una inspección, fiscalización, intervención; en cuanto al segundo término “Interno”, da a entender que ocurren hechos dentro de un lugar, grupo u organización. Debido a ello, se determina que son procedimientos que se aplica de manera previa, durante y posterior a un buen control de actividades dentro de una entidad comercial. Para Meléndez (2016), el control interno se emplea dentro de las organizaciones, debiendo poseer normas y políticas, proporcionadas para los diversos niveles que mantiene una compañía comercial, desde los gerentes hacia el personal de planta, para lograr cumplir de manera correcta las tareas asignadas a cada uno, y así poder mitigar los errores para brindar una seguridad razonable; para alcanzar los objetivos trazados.

El control interno en una compañía, no solo está presente en el área de Contabilidad o Auditoría, sino también está relacionado de manera directa con el área Administrativa; ya que se encarga de planificar, organizar, direccionar y realizar un control eficiente y eficaz de los recursos que maneja una empresa comercial. La administración en una entidad tiene como tarea evaluar situaciones o complicaciones que causen problemas en las funciones del personal; y al detectarlos en un inicio se debe prevenir mediante la implementación de controles internos en las diferentes áreas que se manejan (Velásquez, Moreno, & Rivero, 2018), para mantener en ejecución las funciones minimizando lo riesgos que se puedan encontrar, y todo ello para una correcta continuidad y logro de objetivos.

Vivanco (2017) en la Revista Científica de la Universidad de Cienfuegos, indica que los controles son herramientas para alcanzar los objetivos en una empresa comercial; asegurando resultados favorables a los directores. Al realizar los controles respectivos, proporcionan a la gerencia informes financieros de manera pertinente que ayuda a tomar decisiones adecuadas. Al contar con los datos confiables se evaluarán el desempeño de las áreas contra sus metas proyectadas, para corregir y mejorar procesos críticos.

El desarrollo del control interno en cada departamento definido por la organización es realizado para una eficiente y eficaz operatividad en sus funciones, esto va de la mano con el cumplimiento de las políticas empresariales que garantizan el correcto comportamiento y procedimientos ejecutados por los empleados. También, la práctica de controles protege a los activos y/o recursos, al prevenir y minimizar riesgos contra fraude y corrupción (Picoy, 2018). Al mismo tiempo, el control interno en el registro de transacciones asegura una adecuada obtención de documentos financieros para su respectiva toma de decisiones.

2.1.1.1. OBJETIVO DE CONTROL INTERNO

En una organización, el objetivo del control interno es fomentar e impulsar un crecimiento económico mediante una ejecución óptima de funciones operativas de una forma eficiente y eficaz. Esto se logra con una implementación de un sistema con un grado de seguridad razonable, que controle y minimice riesgos, para lograr el alcance de los objetivos operativos de la compañía (Mendoza W. , García, Delgado, & Barreiro, 2018). Existen diversos beneficios al implementar controles internos en los procesos de cada área, evitando las ineficiencias, incumplimientos, errores / omisiones y fraudes durante las operaciones que manejan dentro de la empresa comercial, generando un desorden administrativo.

Según Lozano & Tenorio (2015) en la Revista Accounting, mencionan que la importancia del control interno es conseguir el logro efectivo y eficiente de las actividades diarias de la empresa. Así mismo, al aplicar esta herramienta de manera óptima, por medio de métodos y/o políticas, brindará una confiabilidad en la información que maneja la empresa, la más relevante es la información financiera razonable que es elaborada por la entidad para diversos fines que disponga una gerencia.

2.1.1.2. COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO

2.1.1.2.1. AMBIENTE DE CONTROL

Es el primer componente considerado base, ya que relaciona a todo el personal de la organización y orienta a que las actividades o tareas que se les fue asignado, se realicen de manera favorable en la entidad. Puesto que, con ayuda de buenas prácticas mostrarán resultados favorables en cada área, esto debe estar siempre acompañado de los valores que toda persona debe poseer. El cumplimiento de este componente se debe establecer en un ambiente laboral apropiado para el personal, con buenas conductas basadas en normas o reglamento de la institución (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, 2013). Toda empresa comercial debe proporcionar a sus colaboradores un ambiente de trabajo óptimo, con normas de convivencia en el trabajo cuya base es el respeto y valores éticos para que cada integrante ejecute sus actividades de manera eficiente e íntegra, con el fin de lograr cumplir el objetivo de la institución.

2.1.1.2.2. EVALUACIÓN DE RIESGOS

El siguiente componente, es de importancia ya que permite observar, analizar e identificar los riesgos que amenazan la ejecución normal de actividades por parte del personal o por hechos fortuitos que perjudique negativamente cada área de la organización, es aquí donde los responsables deben detectar los riesgos para realizar prevenciones y así poder minimizarlos (Meléndez, 2016). Toda empresa debe implementar una evaluación de riesgos cada cierto periodo, ya que siempre existirá una incertidumbre junto a una amenaza, y para ello se debe nombrar a un encargado responsable de reportar y establecer una metodología o estrategias para combatir dichos riesgos.

Este control consiste en la descripción de hechos inesperados con la probabilidad de impactar en los objetivos operativos de la empresa, éstos deben ser reconocidos de manera anticipada, para analizarlos a través de un método sistemático que se debe realizar de manera frecuente, para informar la situación y con ello mitigar los riesgos e incrementar las

oportunidades de mejora en beneficio de la compañía (Serrano, Señalín, Vega, & Herrera, 2017).

2.1.1.2.3. ACTIVIDADES DE CONTROL

El tercer componente, se debe a que, si durante el transcurso de actividades en la organización se detectaron riesgos, el responsable debe establecer procedimientos de control, estos deben cumplirse para alcanzar el objetivo de la entidad. Meléndez (2016) manifiesta que una empresa comercial debe contar con su manual de políticas internas y de funciones actualizadas, especificando la labor de cada personal y así se logre un control minucioso del buen logro y cumplimiento de actividades, donde cada individuo es responsable.

Este control, se refiere a políticas que implementa una empresa con la intención de garantizar el alcance de los objetivos. Estas normas deben aplicarse en cuatro momentos; de manera preventiva para evitar riesgos, en segundo lugar deben ser preventivos para controlar la situación, en tercer lugar de manera compensatoria para brindar seguridad y por último de dirección con el fin de orientar a los colaboradores para que se respete los procedimientos ya impuestos dentro del manual de control interno (Mendoza W. , García, Delgado, & Barreiro, 2018).

2.1.1.2.4. INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Para este componente se debe entender la importancia de obtener información fehaciente en cuanto esté relacionado a la ejecución de labores que cumplen todo el personal en las diferentes áreas. Así mismo, que la comunicación en la empresa sea de la mejor manera y que llegue desde el nivel más alto (gerencia), hacia el nivel inferior (operadores). Para Meléndez (2016), la empresa comercial debe implementar procedimientos, métodos y canales para mantener una buena comunicación, en los diferentes niveles en la organización, para que todos logren obtener la información oportuna y así poder ejercer sus tareas de la mejor y correcta manera.

Según el autor Angulo (2019) en la Revista Gaceta Científica, evaluó cada componente asignando un porcentaje de eficiencia; en el caso del proceso de información y comunicación, las autoridades y resto del

personal deben manejar una comunicación relevante y confiable de manera interna y externa, ya que un buen sistema que proporcione información de calidad favorece una buena gestión en diversas áreas de una empresa.

2.1.1.2.5. ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN

Para el último componente del control interno se debe establecer dentro de la empresa comercial, medidas de inspección, para ello debe haber un personal encargado y capacitado de supervisar la ejecución de actividades en cada área, a través de evaluaciones y seguimientos, que le permita comparar y comprobar si se llega a cumplir el logro del objetivo establecido, para así obtener resultados positivos dentro de la organización. Las empresas comerciales deben implementar métodos de evaluaciones y vigilancia cada cierto tiempo para supervisar el grado de avance respecto a las tareas que son asignadas a cada personal (Meléndez, 2016). En una empresa comercial se debe cumplir con una meta que debe ser establecida de manera mensual, semestral o anual, para prevenir y en el caso que se encuentre problemas, el personal responsable debe informar con pruebas para establecer medidas de solución.

2.1.1.3. RIESGOS

Para definir riesgo en el ámbito empresarial, debe existir una probabilidad de que suceda un hecho inesperado u ocasionado que perjudique a una organización. En una empresa comercial se puede detectar posibles riesgos en sus áreas de Crédito y Cobranza que afectaría su activo circulante que es de importancia en su información financiera (Meléndez, 2016). Toda empresa comercial afronta diversos tipos de riesgos que pueda dañar la operatividad en las áreas observadas, provocando daños en las operaciones diarias.

Según la NIA 400; todas las empresas deben aplicar control interno dentro de sus procesos, con el fin de que el auditor evalúe y detecte riesgos durante una inspección en la información de los estados financieros. Los tipos de riesgos que afronta una empresa comercial:

- **Riesgo inherente:** Se refiere a una probabilidad de que un acontecimiento ocurra de manera fortuita a la actividad del día a día (propia naturaleza), afectando las operaciones diarias, mensuales o anuales en una empresa.
- **Riesgo de control:** Se debe a que las medidas ya establecidas de un control interno en una entidad, están teniendo deficiencias que perjudique las funciones diarias y debiendo ser corregidas oportunamente.
- **Riesgo de detección:** Es cuando el auditor emite opinión en su informe de auditoría de manera inapropiada con datos falsos por posibles errores o fraudes, esto pueden ser por error material o de importancia relativa.

2.1.2. CUENTAS POR COBRAR

Este término se refiere a un derecho para la entidad comercial mediante la venta de un bien o servicio realizado, esto representa un ingreso a futuro para la entidad al cobrar por esa transacción. Así mismo, siendo un activo de manera circulante es primordial para garantizar el efectivo constante de la entidad. Ahmad (2015), relaciona las facturas por cobrar comerciales como origen de la realización de ventas, de esta manera se genera el derecho al cobro que la entidad espera obtener a corto o largo plazo según las condiciones acordadas con el cliente. Así mismo, este acuerdo realizado entre el vendedor y comprador puede ser cobrada de dos maneras: a plazos o crédito según lo que estipulen ambas partes.

El cliente sostiene el compromiso con la empresa de realizar el abono en la fecha establecida del día de pago y las condiciones que ambas partes acuerdan. Inclusive, este derecho que posee la entidad puede ser cobrada mediante cualquier medio de pago. Si bien es cierto, la buena gestión en las cuentas por cobrar es viable, con el fin de mantener la solvencia en la empresa. Se puede señalar que analizar el rubro de cuentas por cobrar de las empresas comerciales será conveniente, ya que permitirá examinar el activo exigible que tiene y como ésta influye en su liquidez.

Las cuentas por cobrar comerciales vienen a ser origen de todas las ventas al crédito que efectúa la empresa, van hacer debitadas en el momento que se realice el cobro. Asimismo, hallar la rotación de las cuentas por cobrar, sirve para interpretar la cantidad de veces de cobro en el año, y esto se realiza mediante un ratio (Nolazco, Ortiz, & Irma, 2020). Cabe resaltar, la importancia de la

rotación en cuentas por cobrar, ya que se podrá medir el activo circulante en el ejercicio gravable, y como afecta de una forma positiva o negativa en la solvencia de la institución para efectuar el pago de sus obligaciones.

2.1.2.1. CRÉDITOS

Una definición clásica para crédito es la de un acuerdo entre el acreedor y el deudor, para que este último obtenga un beneficio de manera instantánea, cuyo pago se realizará posteriormente, según lo que acuerden ambas partes involucradas. En la empresa comercial, el crédito es un acuerdo entre cliente y proveedor mediante la compra realizada por bien o servicio, con el objeto de satisfacer sus necesidades, pero con una obligación a futuro, de esta manera se logra complacerlos por no contar con liquidez en el momento de pretender comprar sus productos (Brachfield, 2009).

El pago realizado posteriormente va depender del acuerdo que ambas partes sostienen, puesto que la entidad necesita que el cliente cumpla a tiempo con dicha obligación para no afectar su liquidez. Desde hace años, las empresas realizan esfuerzos por fomentar modelos en gestiones de créditos en los clientes, ya sea para que les permita estimar la capacidad de cancelación o la probabilidad de que no se efectúe el compromiso de pago. (Leal, Aranguiz, & Gallegos, 2017). Cabe destacar que otorgar crédito a los clientes conlleva a riesgos de cobranza, por ello es viable realizar una adecuada evaluación y selección.

2.1.2.2. COBRANZAS

La cobranza es el resultado de cobrar, es decir recibir dinero por el pago en base a una deuda. En el sector comercial, se realiza la cobranza a las cuentas por cobrar que es un derecho para la entidad por la realización de venta de productos, al ser un activo de manera circulante, está relacionada directamente con el flujo de efectivo, y esto afecta al desarrollo de la organización (Vinueza & Cedillo, 2019). La cobranza en las entidades comerciales juega un papel importante, ya que, al efectuar su proceso de cobrar a los clientes, garantiza de manera constante la liquidez de la empresa y que esta permanezca en el mercado.

De la misma manera, es preciso mencionar la gestión que se efectúa en los procesos de cobranzas, debido a que es un desarrollo de continua

interacción con los clientes, que comienza en analizar el nivel de riesgo de morosidad de ellos, para llevar a cabo un adecuado contacto (Ruiz, 2017). Sobre todo, el proceso efectuado en las cobranzas impacta en la solvencia económica del negocio, por ello su adecuada gestión asegura la recuperación del efectivo originado por operaciones de crédito.

2.1.2.3. CUENTAS INCOBRABLES

Son cuentas originadas por operaciones de crédito, que representa una pérdida para la empresa comercial, ya que se estima como incobrable porque después de un proceso de gestión de cobranza al cliente, no se obtuvo resultados favorables por el ingreso de esa venta realizada. Vargas (2017), explica que las cuentas incobrables se deben a que los clientes no pueden pagar la deuda o no tienen las intenciones de pagarlas. De esta manera, hay clientes que se les otorga ventas al crédito, pero a la fecha de vencimiento de su obligación no cumplen con su pago, debido a diversas razones como la quiebra del deudor, la incapacidad de demostrar la deuda y el fraude del deudor al no querer pagar su factura. Es necesario resaltar, que una empresa comercial al tener facturas vencidas a largo plazo genera un riesgo de incobrabilidad.

2.1.2.4. IMPORTANCIA DE CUENTAS POR COBRAR

Es importante, ya que representa los derechos exigibles a los clientes, se considera un beneficio debido a la venta efectuada por un bien o prestación de servicio, por ende, es viable mantener una buena gestión en la cobranza para obtener la suficiente liquidez y mantener la empresa en marcha. El rubro de cuentas por cobrar provienen en base a los créditos concedidos a los clientes, que son ideales para hacerle frente a la competencia en el mercado, ofreciendo las mejores condiciones que ellos requieren (Ahmad, 2015). Las ventas aumentan cuando los términos crediticios son propicios.

De la misma forma, al conceder crédito en las ventas, se logra fidelizar y atraer nuevos clientes, esto ayuda a aumentar la rentabilidad esperada. Brachfield (2015), resalta la inversión en cuentas por cobrar que va estar representada en el activo, del cual se espera su ingreso en un periodo determinado. Por ello es importante destacar el papel que cumple los documentos por cobrar en la entidad, así como el buen manejo y gestión de

ellas va repercutir en el ejercicio gravable. Sobre todo, la cobranza de ellos, garantiza una liquidez oportuna para el cumplimiento de sus obligaciones.

2.1.2.5. POLÍTICAS DE CRÉDITO

Ante todo, las políticas son normas, lineamientos y procedimientos que la entidad establece para su cumplimiento, es decir, cada miembro de la empresa comercial está sujeto a estas normas, que deben cumplir durante su permanencia en la organización. La ejecución óptima de las políticas juega un papel fundamental para lograr los objetivos organizacionales. Asimismo, las áreas que integran la empresa cuentan con sus respectivas políticas, que deben regirse en base a ellas. Morales y Morales (2014), aseguran que las políticas son normas fijadas por la entidad, de las cuales deben tener conocimiento los empleados, de lo que se puede realizar y lo que no está permitido, por ello la empresa determina las políticas para cada área.

En las empresas comerciales es fundamental definir políticas para el otorgamiento de crédito a clientes, con la intención de lograr los objetivos establecidos por la institución en el tema crediticio. Se sugiere que antes de conceder créditos a terceros es viable tomar en cuenta una serie de normas que permita examinar la posibilidad del cliente en pagar su deuda (García, Hernán, Galarza, & Grijalva, 2019), con el propósito de establecerse el monto y el plazo en que se recuperará por dicha venta.

Estas políticas crediticias son lineamientos determinados en la organización para el otorgamiento de crédito a compradores. El departamento de crédito asume la responsabilidad de cumplir con políticas crediticias, dado que realizan la evaluación, análisis y otorgamiento del crédito a los clientes. Es necesario ser estricto con la aplicación de políticas y que cada cliente adopte las medidas necesarias para acogerse a ello, además se debe establecer moderadamente los días de crédito y no excederse demasiado, ya que puede generar un riesgo de incobrabilidad. Inclusive, una buena utilización en las políticas de crédito asegura una eficiente ejecución de cobro.

2.1.2.6. POLÍTICAS DE COBRANZA

Las políticas de cobranza consisten en lineamientos que dispone la empresa comercial para cobrar sus cuentas vencidas, generadas por crédito otorgado

a clientes. Ahora bien, hay clientes que no pagan sus facturas dentro de los términos del contrato, por tal motivo la cobranza juega un papel fundamental para optimizar el activo circulante. Se puede señalar, que una efectiva política de cobro asegura el ingreso por la venta o prestación de servicio realizado, sin afectar las relaciones con el cliente. Morales y Morales (2014), define que las políticas de cobro son procedimientos ejercidos por la entidad para realizar los cobros de los créditos concedidos a los clientes. Cabe destacar, que depende mucho del objetivo de la organización acorde a la cobranza, ya que será de referencia para determinar las políticas. Al implementar estas políticas vienen a ser parámetros que los empleados deben cumplir para realizar la gestión de cobranzas de manera óptima.

Además, las políticas de cobro generan un orden para los trabajadores que se desempeñen en el área, puesto que deberán regirse a esas políticas para desarrollar sus funciones. Se debe actuar moderadamente en la cobranza, no ser muy agresivo ya que se puede perder la relación con el cliente, es preciso utilizar los procedimientos y mecanismos necesarios para llevar acabo la gestión, por último, hacer seguimiento en los clientes deudores para el cumplimiento de su obligación.

2.2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

(Vargas, 2017), efectuó un estudio de investigación titulado “Evaluación de control interno de cuentas por cobrar de la veterinaria Zoonic en el año 2016, para proponer un manual de políticas de crédito y cobranza”, tiene como objetivo general la evaluación del control interno de las cuentas por cobrar en la Veterinaria ZOONIC durante el 2016 y así proponer manuales de políticas. Así mismo, el estudio planteó una metodología descriptiva, por los rasgos, condiciones y atributos del objeto de estudio, que es la población, basada en los enfoques filosófico, cuantitativo y cualitativo.

Este estudio mantiene concordancia directa con la investigación; puesto que, el control interno que emplea la veterinaria para sus cuentas por cobrar es deficiente por lo que tienen una cartera de clientes morosos y no está obteniendo las ganancias o utilidades esperadas, debido a que no hay una correcta gestión, ni clasificación en los procesos que están establecidos como requisitos para la aceptación de sus clientes. Por ello, toda empresa debe manejar sus políticas

contables y establecerlos como norma, para ser cumplidas durante la gestión y administración de la empresa.

(Vargas, 2017), desarrolló una investigación nombrada “Evaluación del control interno en cuentas por cobrar de la compañía ABC, S. A. en el año 2015”; tiene como objetivo principal la evaluación del control interno de las cuentas por cobrar de la compañía ABC SA durante el ejercicio 2015. El estudio abordó una metodología descriptiva, bajo un enfoque cuantitativo, ya que trabaja con la información financiera que la empresa comercial ha brindado, particularmente el rubro de cuentas por cobrar, de la misma manera utilizaron el marco (COSO).

El análisis tiene relación con el estudio; ya que las cuentas por cobrar no están a detalle en los estados financieros de la empresa, muestra que tiene importes recibidos por clientes como adelantos que no han sido contabilizados de acuerdo a norma, dejándolos como pendiente por una inadecuada revisión y supervisión de información mediante controles internos que debe establecer una entidad para obtener información confiable en su cierre contable.

(Picoy, 2018), elaboró una investigación con el nombre de “El control interno y la gestión administrativa en el hospital nacional Edgardo Rebagliati Martins de Essalud en Lima- Perú”, posee como objetivo general implantar la influencia del control interno de la gestión llevada a cabo por la administración en el Hospital Nacional Edgardo Rebagliati Martins de EsSalud. El estudio abordó una investigación correlacional, que permitió explicar aquellas variables en estudio. Inclusive, se utilizaron técnicas de encuestas a todo el personal administrativo del hospital para mostrar la validez de los datos tomados.

La información comprende relación con el estudio, ya que destaca la gestión de los controles en el proceso organizacional para el buen desarrollo de los recursos, bienes y operaciones. Además, los controles internos contribuyen a encontrar áreas críticas y posibles riesgos que impactan los objetivos propuestos. De modo similar, la aplicación de la gestión administrativa se enfoca en el desarrollo óptimo en sus actividades mediante la utilización de recursos, siendo su única finalidad lograr el objetivo planteado.

(Palomares, 2019), procedió a elaborar una investigación titulada “Implementación Del Control Interno Y Su Incidencia En La Rentabilidad De Las Empresas Del Perú: Caso Empresa Fondo De Cultura Económica Del Perú S.A Lima, 2015”, sostiene como objetivo principal como incide la implementación del control interno en la rentabilidad en el caso Fondo de Cultura Económica del Perú Lima 2015. Inclusive,

el estudio aplicó una metodología cualitativa descriptiva por medio de encuestas a empresas que pertenecen al rubro comercial, por ende, explicó las variables efectuadas en el estudio: control interno y rentabilidad.

Este análisis posee relación pertinente con el estudio, dado que, resalta la implementación de controles internos en la empresa para mejorar las operaciones realizadas en distintas áreas y cumplir con el objetivo propuesto, esto ayudará a lograr una mayor rentabilidad, a fin que la entidad continúe en marcha en el mercado peruano. En concordancia, el óptimo manejo de controles en cada proceso garantiza la transparencia en sus operaciones.

2.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL DE TÉRMINOS CONTABLES

- **CICLO EFECTIVO:** Se refiere al tiempo de un proceso que consiste desde adquirir insumos, proceder con su venta y cobrar el efectivo para recuperar lo invertido inicialmente.
- **ACTIVO CIRCULANTE:** Denominado también como activo corriente; son los bienes o derechos que tiene una entidad, en líquido (efectivo) al instante o en menos de doce meses.
- **SEGURIDAD RAZONABLE:** Dentro del control interno, se refiere a un grado alto de seguridad pero no asegura al cien por ciento alcanzar los objetivos en una empresa.
- **CONTROL DE RECURSOS:** Se espera tener controlado los recursos que posee una empresa; como la capacidad humana, materiales o equipos, financieros, etc.
- **INFORMES FINANCIEROS:** Es información contable y/o financiera de una empresa; para especificar en qué situación económica se encuentra a un periodo determinado.
- **INCOBRABILIDAD:** Se refiere a cuentas originadas por operaciones de créditos, que a pesar de haber realizado los esfuerzos de cobro no obtuvieron resultados favorables, por ello representa pérdida para la empresa.
- **DERECHOS EXIGIBLES:** De acuerdo a las cuentas por cobrar, se origina el derecho al reclamo de pago del cliente, la entidad posee el derecho de recuperar el efectivo por la venta realizada.

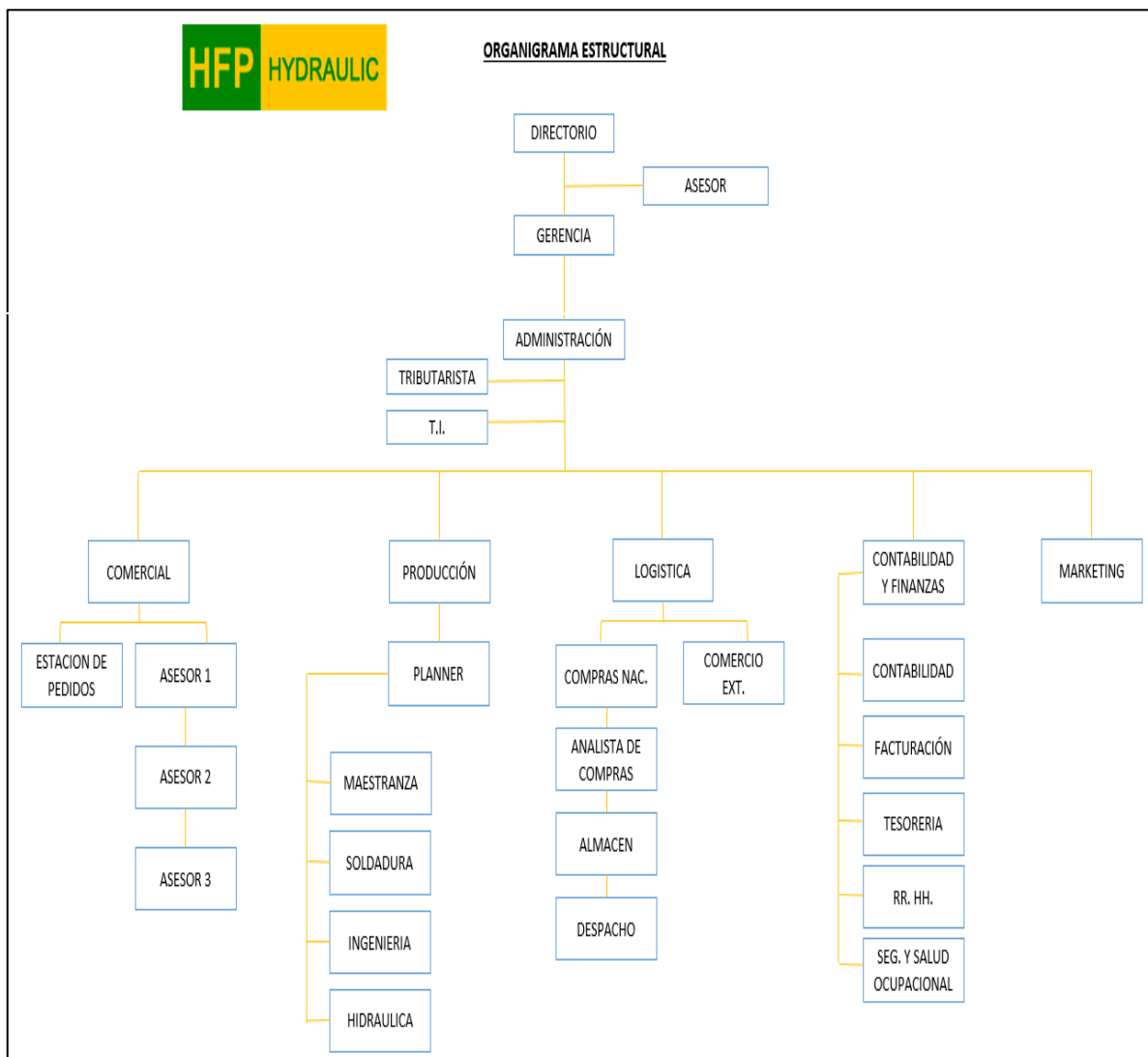
3. CAPITULO III: CASO PRÁCTICO

3.1. PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO:

HFP HYDRAULIC SAC; siendo una empresa orientada a la venta de productos oleohidráulicos, posee un amplio stock de componentes y repuestos para la demanda de sus clientes a nivel nacional. Esta empresa ha facilitado su organigrama y ha proporcionado su estado de situación financiera y estado de resultados de los periodos 2017, 2018 y 2019. Por consiguiente; se afirma que la entidad no cuenta con un manual de control interno óptimo, ni posee sus políticas de crédito y cobranza a detalle.

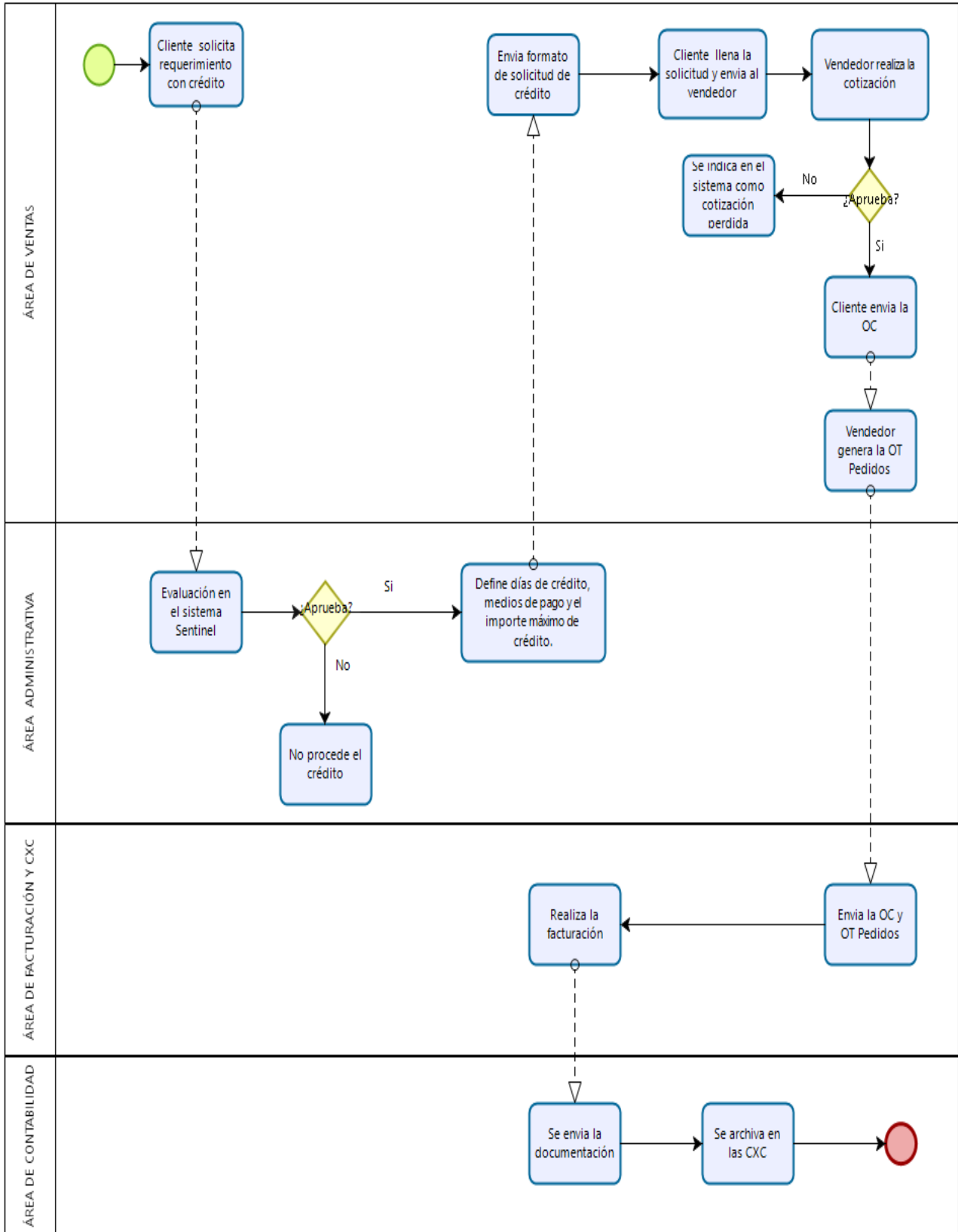
3.1.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

FIGURA N° 1: Organigrama Estructural de HFP HYDRAULIC SAC
(ELABORACIÓN PROPIA)



3.1.2. FLUJOGRAMA DEL PROCESO

FIGURA N° 2: Flujoograma del Proceso de Ventas a Crédito
(ELABORACIÓN PROPIA)



3.1.3. ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Se procede a realizar un análisis vertical en el estado de situación financiera para representar en porcentajes como ha ido variando los movimientos en el rubro de “Cuentas por cobrar comerciales” durante los años 2017, 2018 y 2019.

TABLA N° 3

Análisis del activo en los periodos 2017, 2018 y 2019

HFP HYDRAULIC S.A.C.						
(EXPRESADO EN SOLES)						
ACTIVO	DICIEMBRE	DICIEMBRE	DICIEMBRE	ANÁLISIS VERTICAL		
	2017	2018	2019	%	%	%
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo equivalente de Efectivo	179,066	98,877	83,647	7.32%	2.68%	2.13%
Cuentas por cobrar Comerciales Terceros	415,556	488,419	922,376	16.99%	13.24%	23.50%
Cuentas por cobrar al personal ,a los socios, directores y gerente	2,646	1,191	3,747	0.11%	0.03%	0.10%
Cuentas por cobrar diversas- Terceros	394,201	382,224	39,409	16.12%	10.36%	1.00%
Servicios y otros contratados por anticipados	107,519	139,198	98,858	4.40%	3.77%	2.52%
Existencias	634,792	1,330,415	1,532,226	25.96%	36.07%	39.04%
Gastos contratados por adelantado	29,958	66,407	62,190	1.23%	1.80%	1.58%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1,763,738	2,506,731	2,742,453			
ACTIVO NO CORRIENTE						
Inmuebles, Maquinaria y Equipos Neto	775181	1479841	1479841	31.70%	40.12%	37.71%
Intangible	30549	33349	33349	1.25%	0.90%	0.85%
Depreciación y Amortización Acumulada	-124070	-331112	-331112	-5.07%	-8.98%	-8.44%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	681,660	1,182,078	1,182,078			
TOTAL ACTIVO	2,445,398	3,688,809	3,924,531	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

En base al análisis vertical, se ha tomado el valor de cada rubro entre el total activo, para determinar el porcentaje representativo a nivel del activo de la empresa; resultando que dentro del 2017 se obtuvo que las cuentas por cobrar comerciales fue de 16.99% a nivel del activo; no representando un riesgo. En cuanto al año 2018; la cuentas por cobrar comerciales fue de 13.24%, comparado al año anterior disminuyó, por lo que no había riesgo para la empresa. Por último se analizó el año 2019; dio como resultado un 23.50% siendo un porcentaje significativo en al activo, poniendo dicho rubro en riesgo, con una probabilidad de no recuperar liquidez.

3.1.4. RATIOS DE GESTIÓN: ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y PERIODO DE COBRO

Estos indicadores; permiten analizar la eficiencia y capacidad de cobro que realiza la empresa comercial en un determinado periodo, y así saber el número de veces que se ha podido recuperar liquidez.

TABLA N° 4

Rotación de cuentas por cobrar

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	=	VENTAS ANUALES PROM. CUENTAS POR COBRAR	=	
AÑO 2017	=	$\frac{2,657,371}{415,556}$	=	6.39
AÑO 2018	=	$\frac{3,334,760}{451,988}$	=	7.38
AÑO 2019	=	$\frac{4,259,781}{705,398}$	=	6.04

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Como resultado de los presentes ratios de gestión; se obtiene que la rotación de cuentas por cobrar tiene un intervalo de 6 a 7 veces de cobro al año en los periodos 2017, 2018 y 2019; es decir se logró la recuperación de efectivo o liquidez.

TABLA N° 5

Periodo de Cobro

PERIODO DE COBRO =	PROM. CUENTAS POR COBRAR VENTAS NETAS	*360
AÑO 2017 =	$\frac{415,556}{2,657,371}$	*360 = 56.30
AÑO 2018 =	$\frac{451,988}{3,334,760}$	*360 = 48.79
AÑO 2019 =	$\frac{705,398}{4,259,781}$	*360 = 59.61

Fuente: Elaboración Propia

INTERPRETACIÓN:

Según el resultado de periodo de cobro es de 56 hasta 60 días, por lo cual no se están cumpliendo los periodos de cobros establecidos por la empresa (créditos a 15 o 30 días), resultando un riesgo en la recuperación del efectivo, por ello se debe optimizar las políticas de ventas y cobranzas.

3.1.5. PRINCIPALES CLIENTES DEUDORES

TABLA N° 6

Clientes deudores en el año 2017

RUC	RAZON SOCIAL	MONEDA	IMPORTE
20501439020	OBRAS DE INGENIERIA S.A.	S/	81,485.33
20147883952	UNIVERSIDAD RICARDO PALMA	S/	58,458.00
20192779333	COMPANIA MINERA ARES SAC	S/	29,721.66
20546233058	ST INDUSTRIAL SAC	S/	21,328.22
TOTAL			190,993.21

Fuente: Elaboración propia

TABLA N° 7*Clientes deudores en el año 2018*

RUC	RAZON SOCIAL	MONEDA	IMPORTE
20379037012	GREEN CARE DEL PERU SA TUMI CONTRATISTAS MINEROS	S/	54,274.12
20418650916	SAC	S/	41,230.44
20501439020	OBRAS DE INGENIERIA S.A.	S/	37,486.10
20544672496	MAQPOWER S.A.C.	S/	39,958.50
TOTAL			172,949.16

Fuente: Elaboración propia

TABLA N° 8*Clientes deudores en el año 2019*

RUC	RAZON SOCIAL	MONEDA	IMPORTE
	TUMI CONTRATISTAS MINEROS		
20418650916	SAC	S/	64,044.42
20600373863	SBP SAC	S/	58,330.73
20100112214	FAMESA EXPLOSIVOS SAC	S/	45,541.09
20501439020	OBRAS DE INGENIERIA S.A.	S/	40,835.63
TOTAL			208,751.87

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

En el ejercicio 2017; la empresa cliente OBRAS DE INGENIERIA SA, tenía un importe por pagar de S/ 81,485.33; su cuenta disminuyó en el periodo 2018 por S/ 37,486.10, sin embargo, en el año 2019, se le ha seguido otorgando crédito por lo que el importe por cobrar al cliente aumentó a S/ 40,835.63. De la misma manera; con el cliente TUMI CONTRATISTAS MINEROS SAC; en el 2018 tenía una deuda de S/ 41,230.44 y en el 2019 aumentó a S/ 64,044.42.

3.1.6. MATRIZ DE RIESGOS

FIGURA N° 3: Matriz de riesgos de HFP HYDRAULIC SAC

(ELABORACIÓN PROPIA)

HFP HYDRAULIC SAC

Nivel	PROBABILIDAD
5	Casi certeza
4	Probable
3	Posible
2	Improbable
1	Raro

Nivel	IMPACTO
5	Catastro
4	Substan
3	Significa
2	Moderad
1	Menor

NIVEL	CONTROLES
4	Adecuados
2	A mejorar
1	A implementar

RIESGO		TRATAMIENTO
ALTO	[Patrón de puntos]	EVITAR
MEDIO	[Patrón de líneas horizontales]	REDUCIR
BAJO	[Patrón de líneas diagonales]	TRANSFERIR
		ACEPTAR

IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS (Por Áreas)					ANÁLISIS DE RIESGOS				EVALUACIÓN DE RIESGOS		TRATAMIENTO DE RIESGOS	
Ítem	Código del Riesgo	RIESGO IDENTIFICADO	CAUSAS	TIPO DE RIESGO	PROBABILIDAD (P)	IMPACTO (I)	MAPA DE RIESGO		CONTROLES (C)	EXPOSICIÓN		TRATAMIENTO (T)
							NIVEL DE RIESGO (P x I)	COLOR		INDICE DE EXPOSICIÓN (P x I / C)	MEDIDAS A TOMAR	
1	R01	DEFICIENTE PROCESOS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	Falta de implementación de políticas de crédito	Riesgo de Crédito	4	4	16	[Patrón de puntos]	1	16	TRATAMIENTO OBLIGATORIO	ACEPTAR
2	R02	DEFICIENTE PROCESO DE COBRANZA	Falta de implementación de políticas de cobranza	Riesgo Estratégico	4	4	16	[Patrón de puntos]	1	16	TRATAMIENTO OBLIGATORIO	ACEPTAR
3	R03	AUSENCIA DE EMISIÓN DE REPORTES EN VENTAS Y FACTURACIÓN	Falta de normas y/o reglas que determinen la entrega de información en las áreas implicadas.	Riesgo Operativo	4	2	8	[Patrón de líneas horizontales]	2	4	TRATAMIENTO OPCIONAL	REDUCIR
4	R04	INCUMPLIMIENTO DE PAGOS DE CLIENTES	Falta de supervisión y monitoreo a los clientes	Riesgo de Crédito	4	4	16	[Patrón de puntos]	2	8	TRATAMIENTO OBLIGATORIO	TRANSFERIR
5	R05	INCREMENTOS DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES	Falta de seguimiento y supervisión de los controles internos	Riesgo Operativo	4	4	16	[Patrón de puntos]	2	8	TRATAMIENTO OBLIGATORIO	REDUCIR

Tipos de Riesgos

- Riesgo del Entorno
- Riesgo Operativo
- Riesgo de Crédito
- Riesgo de Liquidez
- Riesgo de Mercado
- Riesgo Estratégico
- Riesgo de Cumplimiento
- Riesgo Tecnológico
- Riesgo Legal
- Riesgo de Insatisfacción
- Riesgo Ambiental
- Riesgo Sanitario
- Riesgo Reputacional
- Riesgos Políticos
- Riesgo de Tipo de Cambio
- Riesgo de Interés
- Otros

INTERPRETACIÓN:

El resultado obtenido de la matriz de riesgos aplicada en la entidad comercial HFP HYDRAULIC SAC; se identificó cinco riesgos junto a las causas, evidenciando un nivel de riesgo “alto” en cuatro de ellos; por consecuencia se debe analizar las medidas a tomar para un correcto tratamiento obligatorio de cada riesgo.

EVALUACIÓN DE RIESGOS EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

En HFP HYDRAULIC SAC; uno de los objetivos establecidos es obtener una mayor rentabilidad, por ello es fundamental evaluar e identificar los riesgos que amenace los procesos. La empresa en los periodos 2017 al 2019, ha otorgado créditos de 15 a 30 días a clientes, éstos que no han cumplido con el pago oportuno, generando un aumento en las cuentas por cobrar.

DETECCIÓN DE RIESGOS:

- Deficiencia en conceder la línea crediticia por cada cliente.
- Deficiencia dentro del proceso del sistema de cobranza.
- Ausencia de reportes en ventas y facturación.
- Incumplimiento de pagos por parte de los clientes en los plazos establecidos.
- Incrementos de cuentas por cobrar comerciales en los periodos del estudio.

TABLA N° 9

Cliente OBRAS DE INGENIERIA S.A.

CONCEPTO	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
CUENTAS POR COBRAR	S/ 81,485.33	S/ 37,486.10	S/ 40,835.63

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Si la empresa HFP HYDRAULIC SAC, no evalúa los riesgos del cliente en un futuro puede generar un incremento en la cuentas por cobrar como ejemplo en el año 2019; se le ha seguido otorgando ventas a crédito y el cliente debe aún S/ 40,835.63.

TABLA N° 10

Cliente TUMI CONTRATISTAS MINEROS SAC

CONCEPTO	AÑO 2018	AÑO 2019
CUENTAS		
POR COBRAR	S/ 42,230.44	S/ 64,044.42

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De la misma manera; HFP HYDRAULIC SAC en el año 2019 ha otorgado ventas a crédito al cliente, quien ya tenía deudas vencidas del año anterior; al no aplicar una evaluación de los posibles riesgos de incobrabilidad; incrementa el importe de las cuentas por cobrar en el activo.

PROPOSICIÓN DE MEJORAS:

La mayoría de empresas implementa una evaluación de riesgos, para mitigarlos o prevenirlos de manera que no afecte significativamente en la organización. En la empresa HFP HYDRAULIC SAC se sugiere implementar dicha evaluación en los créditos, de manera que repercuta positivamente en los procesos de las áreas examinadas, por ello en relación a los riesgos encontrados, se realiza las siguientes sugerencias:

1. Se debe supervisar mensualmente la línea de crédito de cada cliente, de tal manera que esta no supere, luego se debe realizar la relación de clientes deudores con el fin de pasar la información al área de ventas para que esta área no efectúe ninguna venta hasta que el cliente realice el pago correspondiente. Asimismo, solo el jefe del área debe encargarse de autorizar aquellas ventas que superen el límite otorgado.
2. Asignar a una persona encargada de realizar el registro de las facturas vencidas en cada cierre semanal, este registro debe contener las fechas, tanto de emisión como el de vencimiento, nombre del cliente, número de factura, importe a pagar y tipo de moneda. Para ello, la lista debe estar ordenado en relación a su vencimiento, ya que va ser pasado al área de cobranzas con la finalidad de efectuar su cobro.

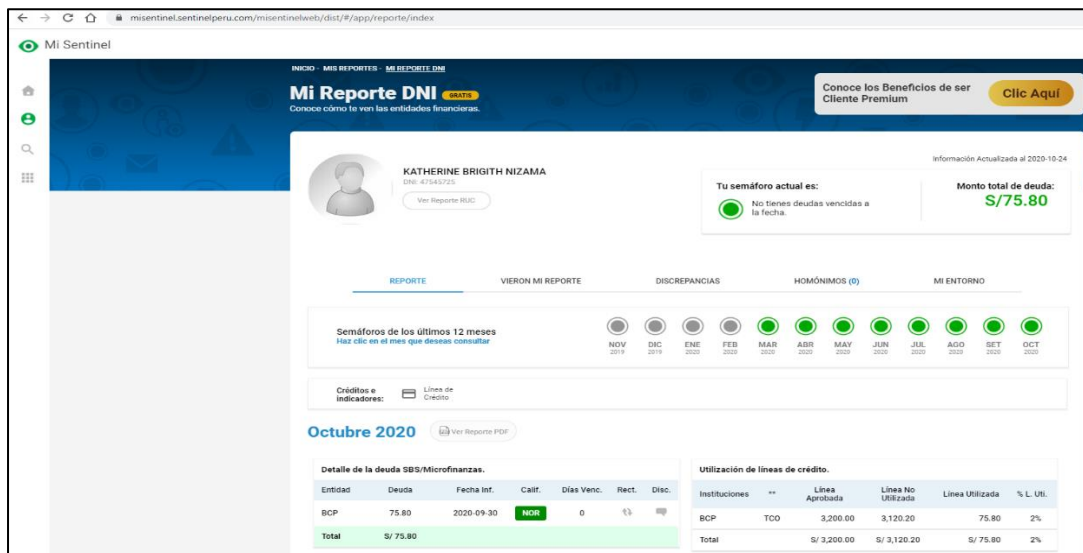
- Implementar nuevas plataformas de información crediticia como “Equifax score”; de igual manera, continuar con el sistema Sentinel para dar seguimiento a los nuevos y antiguos clientes, por ser una plataforma actualizada, ya que está orientada a empresas o personas naturales, brinda información de alertas y reportes de deuda; permitiendo al usuario saber si el cliente está en semáforo verde (limpio y pagando de manera puntual), o en rojo (deudas atrasadas).

FIGURA N° 4 Interfaz de Sentinel



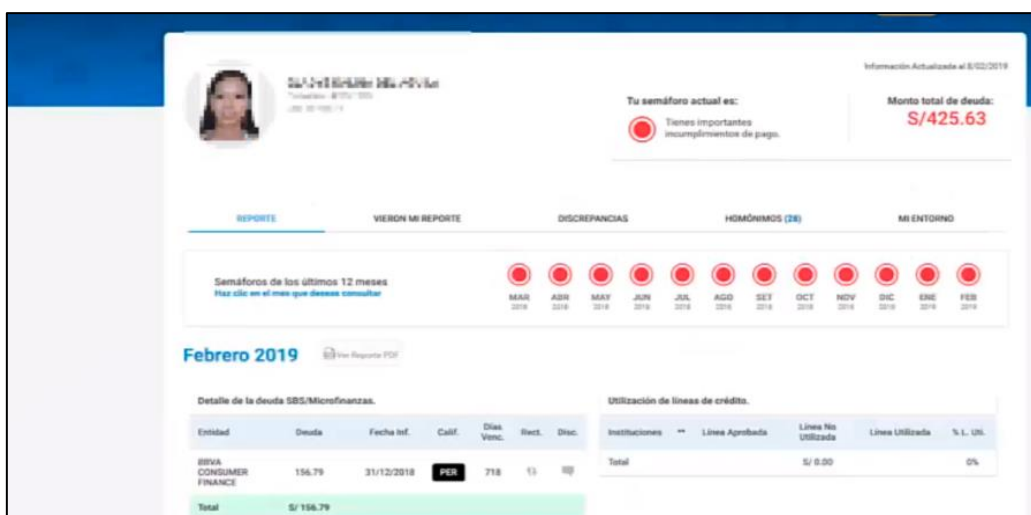
NOTA. SENTINEL PERU SA (2018) Recuperado de: <https://misentinel.sentinelperu.com/misentinelweb/dist/#/app/busqueda/nueva/documeto>

FIGURA N° 5 Reporte Favorable de Sentinel



NOTA. SENTINEL PERU SA (2020) Recuperado de: <https://misentinel.sentinelperu.com/misentinelweb/dist/#/app/busqueda/nueva/documeto>

FIGURA N° 6 Reporte Desfavorable de Sentinel



NOTA. *SENTINEL PERU SA (2019)* Recuperado de:
<https://www.reportededeudas.com/wp-content/uploads/2019/02/Sin-t%C3%ADtulo-1-1024x564.png>

ACTIVIDADES DE CONTROL EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

En los periodos estudiados, la empresa HFP HYDRAULIC SAC, no aplicó acciones correctivas para mitigar los riesgos; por ello, luego de aplicar el control anterior; ya cuenta con un informe de los riesgos detectados que amenazan los objetivos operacionales. Por ello; es primordial establecer actividades de control que mitiguen esos riesgos.

POLÍTICAS DE CRÉDITO

- Límites a la cartera total de créditos en un periodo anual.
- Límite a la línea de crédito por cliente (nuevo o antiguo).
- Determinar el tipo y tiempo de crédito a cada cliente.

INFLUENCIA DEL CONTROL INTERNO EN LAS CUENTAS POR COBRAR

- Se definirá crecimientos de ventas moderados.
- No incurrirá en riesgos de cuentas incobrables.
- Cliente clasificado, con existencia de garantía, recuperando liquidez a corto plazo.

POLÍTICAS DE COBRANZA

- Descuento por pronto pago.
- Realizar llamada al cliente.
- Envío de estado de cuenta al cliente.

- Carta Notarial al cliente.
- Interposición de demanda al cliente.

INFLUENCIA DEL CONTROL INTERNO EN LAS CUENTAS POR COBRAR

- Cancelaciones de cuentas por cobrar, debido al incentivo.
- Cancelaciones de cuentas por cobrar, debido a los procesos de cobranza.

Si la empresa comercial implementa éstas y más acciones de control en los procesos que fueron detectados con riesgos; se reducirá el importe del rubro de cuentas por cobrar; optimizando la gestión de dicha áreas. Al aplicar estas medidas a los clientes morosos; se podrá recuperar la liquidez del activo y así aumentar la rentabilidad de la empresa.

PROPOSICIÓN DE MEJORAS:

La falta de control en los mecanismos utilizados generaba una ineficiente cobranza de los clientes, además al no tener definido sus políticas de cobranza dificultaban cumplir con los objetivos organizacionales. Por ello, se sugiere implementar acciones de control en base a las políticas de cobro, de tal manera que sean establecidas correctamente por la entidad para su respectiva ejecución. A continuación, se detalla las actividades de control:

1. Determinar y establecer políticas de cobranzas de acuerdo a los objetivos de la organización, en base a ello el encargado del área realiza un seguimiento mensual en la ejecución de cada política, con la finalidad que se desarrolle plenamente por el personal encargado y que cumpla con la meta indicada, con el fin de lograr los excelentes resultados en la gestión de cobro.
2. Asegurar la efectividad de las políticas establecidas, mediante una evaluación diaria de las cuentas por cobrar, es decir empezar a cobrar las facturas de los clientes con vencimiento de mayor antigüedad. Para ello, luego de la evaluación de cada cuenta vencida, se procede a realizar la cobranza utilizando los mecanismos indicados en las políticas, a fin de asegurar la solvencia de la organización.
3. Según el organigrama de la empresa HFP HIDRAULIC SAC, los trabajadores que ocupan el cargo de asesores de ventas, también realizan las operaciones de cobranza, siendo un riesgo que una misma persona acceda a dos responsabilidades de áreas diferentes, por ello el control debe sugerir la segregación de funciones, y así evitar posibles errores o fraudes.

ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

La entidad HFP HIDRAULIC SAC, en los periodos 2017, 2018 y 2019 no ha manejado este control interno, generando la continuidad de riesgos dentro de la gestión de las cuentas por cobrar. Por ello; es responsabilidad de la empresa, realizar un seguimiento y supervisión a los procesos que se ejecuta diariamente dentro de las áreas implicadas para cerciorar el logro del objetivo empresarial, de la misma manera la eficaz operatividad en el entorno, aportando seguridad a los recursos, para así minimizar los riesgos o fraudes.

ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN

- Acciones de seguimiento a la gestión de cuentas por cobrar (procesos).
- Optimizar los cumplimientos de los controles internos (componentes).
- Auditorías internas y externas en cada ejercicio.

INFLUENCIA DEL CONTROL INTERNO EN LAS CUENTAS POR COBRAR

- Genera capacidad de afrontar los pagos a corto plazo.
- Forja el cumplimiento de los objetivos organizacionales.
- Forma un aumento de rentabilidad en los periodos 2017, 2018 y 2019.

Este control facilita reportes de deficiencias encontradas en los procesos, y es entregado al encargado del área administrativa; según datos de la empresa, en los periodos 2017, 2018 y 2019, se identificó los riesgos de otorgamientos de créditos y defectuoso proceso de cobranza; por ello, se implementan acciones o actividades correctivas que minimicen los riesgos y se logre recuperar los importes de las cuentas por cobrar comerciales, obteniendo una mayor solvencia.

PROPOSICIÓN DE MEJORAS:

La entidad comercial HFP HYDRAULIC SAC; debe aplicar las siguientes actividades de supervisión:

1. Realizar de manera periódica la supervisión de las actividades dentro de las áreas de crédito y cobranza; y así poder realizar comparaciones, conciliaciones, verificaciones y acciones de vigilancia.
2. Establecer autoevaluaciones del control interno, esto debe ser realizado por el responsable de los procesos operativos de la empresa HFP HIDRAULIC SAC, de la misma manera se debe realizar evaluaciones independientes por un especialista en auditoría, para mejorar la operatividad.

3. La administración o el responsable debe documentar los resultados de las evaluaciones de supervisión, y así tener constancia de las deficiencias detectadas e identificadas para preceder comunicar las medidas correctivas y delegar al personal apropiado y para su aplicación respectiva.

La aplicación de este control; es para monitorear el funcionamiento efectivo del control interno y sus componentes dentro de la empresa HFP HYDRAULIC SAC. Al realizar auditorías internas y externas, permitirá obtener mejoras continuas en los procesos; y así se reducirá los importes en el rubro de cuentas por cobrar comerciales ratificando la óptima gestión de cuentas por cobrar en los periodos futuros, con el propósito de generar una mayor rentabilidad.

CONCLUSIONES

De acuerdo a la investigación realizada a la empresa HFP HYDRAULIC SAC, se expresa lo siguiente:

- Se determinó que el control interno influye de manera positiva en la gestión de cuentas por cobrar comerciales de la entidad HFP HYDRAULIC SAC; debido a que ésta no cuenta con un sistema de control interno, como manuales, políticas de crédito y cobranza establecidas por escrito, siendo la principal causa de los riesgos detectados como el aumento del rubro de cuentas por cobrar comerciales, que interrumpen la operatividad eficiente de las actividades diarias; por ello, se han presentado dificultades en la gestión de las cuentas por cobrar comerciales, y esto se ve reflejado en el estado de situación financiera de los tres periodos revisados del 2017 al 2019.
- Se analizó que la evaluación de riesgos tiene una influencia positiva en la gestión de cuentas por cobrar comerciales, ya que la empresa no tenía conocimiento de los riesgos hallados como la deficiencia en conceder la línea crediticia por cada cliente y en el proceso del sistema de cobranza, lo cual incrementó las cuentas por cobrar en los periodos 2017 al 2019. Por ello, se aplicó en el estudio un análisis al estado de situación financiera, empleando ratios de gestión y una matriz de evaluación de riesgos; obteniendo como resultado riesgos altos.
- Se determinó que las actividades de control tienen una influencia positiva en la gestión de cuentas por cobrar comerciales, puesto que la empresa HFP HYDRAULIC S.A.C. en los periodos 2017 al 2019 incurrieron en riesgos que no fueron mitigados en su debido momento, por no contar con actividades de control. Así mismo, no tienen establecidos las políticas de créditos y cobranzas generando una incertidumbre en cuanto a los procesos operativos que ejercen los colaboradores del área administrativa y ventas.
- Se ha demostrado que las actividades de supervisión influye de manera positiva en la gestión de cuentas por cobrar comerciales, ya que evalúa que estén presentes y funcionando los componentes de un control interno; durante el estudio se detectaron los riesgos que afectan los objetivos operativos, incrementando las cuentas por cobrar comerciales de los periodos del 2017 al 2019, debido a la ineficiente gestión en las cuentas por cobrar y al no implementar un control interno junto a sus componentes en las áreas de administración y ventas.

RECOMENDACIONES

1. El jefe administrativo de la empresa HFP HYDRAULIC SAC, debe implementar su manual de control interno propio por escrito, elaborado por gerencia y administración, para adecuar controles en los procesos según sea la necesidad de cada área, y en particular en las áreas administrativa y contable dentro de la empresa comercial. Así mismo; implementar las políticas de crédito y cobranza, donde se establezca por norma o reglamento los días de crédito; un límite de otorgamiento de crédito; clasificación de clientes y otros.
2. El jefe del área de RR.HH. debe contratar a un profesional que ocupe el puesto de asistente en control interno, quien con ayuda del jefe administrativo y gerencia aplicarán la evaluación de riesgos de manera mensual; con ello se mitigarían los posibles riesgos hallados durante los procesos de las áreas específicas administración y de ventas. El encargado debe emplear de manera continua métodos o herramientas (matriz de riesgos, encuestas, otros) y aplicarlo en la información o en los colaboradores en los puestos de créditos, ventas, facturación, cobranza. Por consiguiente, obtendría los resultados y elaborando un reporte que será entregado al supervisor del control interno.
3. Al recibir los reportes de la evaluación de riesgos, el Jefe administrativo; debe comenzar a implementar nuevas medidas como requisitos en el otorgamiento de créditos (filtrar un listado de buenos clientes), apoyarse en los sistemas SENTINEL y EQUIFAX para dar seguimiento a sus estados crediticos de manera trimestral. Así mismo, debe implementar los manuales de funciones específicos de los colaboradores de Ventas, Facturación y Cobranza. Asimismo; debe segregar funciones al personal de ventas y facturación, especificando las tareas que deben realizar, para evitar seguir dando ventas a clientes que cuentan con saldos deudores registrado en las cuentas por cobrar comerciales.
4. Se recomienda al jefe administrativo, establecer los controles necesarios en cada área específica (Administrativa y Venta) y así supervisar el correcto funcionamiento de los cinco componentes de manera mensual; el asistente de control interno deberá realizar un reporte con un monitoreo en el ambiente laboral, una evaluación de riesgos para identificar las posibles deficiencias, la correcta comunicación entre las áreas implicadas y con ello, se proceda a implementar acciones correctivas optimizando la gestión de cuentas por cobrar.

BIBLIOGRAFÍA

- Ahmad, J. (2015). *Introducción a la información contable, estimación y aplicación para la toma de decisiones*. 3ciencias, Área de Innovación y Desarrollo.
- Angulo, R. (2019). Control interno y gestión de inventarios de la empresa Constructora Peter Contratistas S.R.LTDA. *Revista Gaceta Científica*, 129-137. Obtenido de <http://revistas.unheval.edu.pe/index.php/gacien/article/view/696/566>
- Arceda, S. (2015). *Efectividad de los Procedimientos de Control Interno que se aplican en las áreas de administración y contabilidad en la empresa Agrícola "Jacinto López" S.A. del municipio de Jinotega durante el año 2014*. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Astete, R. J. (2019). *Nivel de control interno en una empresa prestadora de servicios de limpieza SILSA*. Lima: Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.
- Benjamín, H. (2001). *Técnicas Estadísticas De Investigación Social*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Brachfield, P. (2009). *Gestión del crédito y cobro*. Barcelona: Bresca Editorial, S.L.
- Brachfield, P. (2015). *Vender a crédito y cobrar sin impagos*. Barcelona: Profit Editorial I.,S.L.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. (2013). *Control Interno - Marco Integrado*.
- García, X., Hernán, M., Galarza, C., & Grijalva, G. (2019). Control Interno a la gestión de créditos y cobranzas en empresas comerciales minoristas en el Ecuador. *Espirales revista multidisciplinaria de investigación*, 15-27. Obtenido de <http://www.revistaespirales.com/index.php/es/article/view/456/396>
- Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba : Editorial Brujas .
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- INEI. (2018). *Perú: Estructura Empresarial, 2018*.
- Leal, A., Aranguiz, M. A., & Gallegos, J. (2017). Análisis de riesgo crediticio, Propuesta del modelo CREDIT SCORING. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 181-207. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v26n1/0121-6805-rfce-26-01-00181.pdf>
- Lozano, G., & Tenorio, J. (2015). El sistema de control interno: Una herramienta para el perfeccionamiento de la gestión empresarial en el sector construcción. *Revista Accounting*, 49-59. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_apfb/article/view/896
- Meléndez, J. B. (2016). *Control Interno*. Ancash, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Mendoza, W. M., García, T. Y., Delgado, M. I., & Barreiro, I. M. (2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público. *Dominio de las Ciencias*, 217.
- Mendoza, W., García, T., Delgado, M., & Barreiro, I. (2018). El control interno y su influencia en la gestión administrativa del sector público. *Revista Dominio de las Ciencias*, 206-240. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/835/pdf>
- Morales, J. A., & Morales, A. (2014). *Crédito y cobranza*. Mexico: Grupo editorial patria.
- Navarro, E., Jiménez, E., Rappoport, S., & Thoilliez, B. (2017). *Fundamentos de la investigación y la innovación educativa*. La Rioja : Universidad Internacional de La Rioja, S.A.
- Nolazco, F., Ortiz, I., & Irma, C. (2020). Las Cuentas por cobrar en una Empresa de Servicios, Lima 2018. *Revista Científica Espíritu Emprendedor TES*, 13-27. Obtenido de <https://espirituemprendedores.com/index.php/revista/article/view/189/205>
- Palomares, J. (2019). *Implementación del control interno y su incidencia en la rentabilidad de las empresas del Perú: Caso empresa fondo de cultura económica del Perú S.A. Lima, 2015*. Lima: Universidad Federico Villareal.
- Patricio, M. D. (2018). *Control interno y fiscalización de gastos de las*. Chimbote: UNIVERSIDAD SAN PEDRO.
- Pérez, M. (2019). *Propuesta de mejora de control interno del proceso de facturación / cuentas por cobrar. Caso: Yokohama Industries Americas de Mexico. aguascalientes: Universidad autonoma de aguascalientes*.
- Picoy, N. M. (2018). *El control interno y la gestion administrativa en el hospital nacional Edgardo Rebagliati Martind de Essalud en Lima-Perú*. Lima: Universidad Federico Villareal.
- REPÚBLICA, C. G. (2014). *Marco Conceptual del Control Interno*. Lima: Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.
- Ruiz, H. (2017). Diseño de un modelo Matemático para la Calificación de Clientes Morosos en una Entidad Comercial mediante las metodologías de Árboles de Decisión, Análisis Discriminante y Regresión Logística. *Revista Innova Research Journal*, 176-188. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6069984>
- Sánchez, L. R. (2015). *Evaluación del sistema de control interno basado en la metodología coso ERM en las áreas de créditos y cobranzas de la derrama magisterial 2012-2014*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Serrano, P., Señalín, L., Vega, F., & Herrera, J. (2017). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas Bananeras del Canton Machala (Ecuador). *Revista Espacios*, 30. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Vargas. (2017). *Evaluación del control interno de cuentas por cobrar de la veterinaria Zoonic en el año 2016, para proponer un manual de políticas de crédito y cobranza*. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.

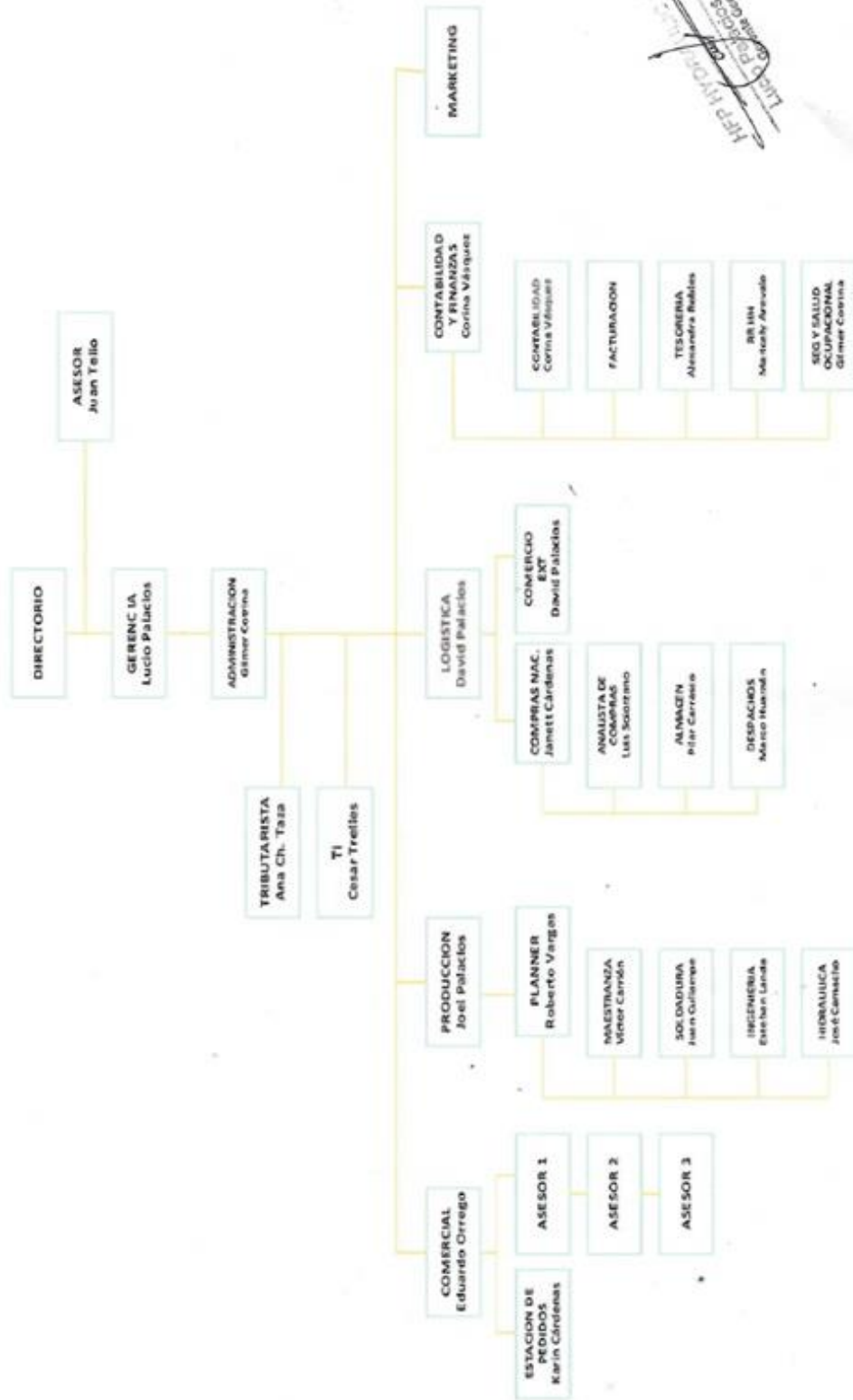
- Vargas. (2017). *Evaluación del control interno en cuentas por cobrar de la compañía ABC, S. A. en el año 2015*. Managua: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua.
- Vásquez, D. (2017). *Contribuciones del control interno a la mejora de la rentabilidad de una empresa de servicios turísticos*. Ibarra: Universidad Técnica del Norte.
- Velásquez, M., Moreno, E., & Rivero, H. M. (2018). Desarrollo endógeno regional y la importancia del Control Interno Gubernamental Caso Municipio de Texcoco, Periodo 2013-2015. En E. ISAAC EGURROLA, & R. RÓZGA LUTER, *Empresas, actores sociales e instituciones en la organización productiva del territorio y la innovación para el desarrollo local*.
- Vinueza, M., & Cedillo, M. (2019). Gestión de cobranzas en la administración pública: una revisión sistemática de literatura. *Revista de Ingeniería Industrial: Actualidad y Nuevas Tendencias*, 119-136. Obtenido de <http://servicio.bc.uc.edu.ve/ingenieria/revista/Inge-Industrial/vol6-n22/art07.pdf>
- Vivanco, M. E. (2017). Los manuales de procedimientos como herramientas de control interno de una organización. *Revista científica de la Universidad de Cienfuegos*, 248. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v9n3/rus38317.pdf>

ANEXOS



RUC: 20552386931
 CALLE IGNACIO ALVAREZ THOMAS 1384 - LIMA - LIMA - LIMA

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



HFP HYDRAULIC S.A.C.
 Ing. Carlos Torres
 Ing. Roberto Torres

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017
(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECT	179,066	Anticipo de clientes	74,980
CUENTAS POR COBRAR COM.	415,556	TRIBUTOS, CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA	73,043
CUENTAS POR COBRAR AL PERSONAL	2,646	REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR	14,078
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS-TER	394,201	CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES - TERCEROS	198,306
SERVICIOS Y OTROS CONTRATOS POR.	107,519	CTA POR PAGAR SOCIOS -Capitalizar-2017	352,030
MERCADERIA	518,925	CTA POR PAGAR A LOS ACCIONISTAS-CORTO PL.Lucio	636,279
MATERIALES AUXILIARES SUMINISTR	115,867	OBLIGACIONES FINANCIERAS- CORTO PLAZO BBVA	39,706
OTRAS CTA CTES	29,958	OBLIGACIONES FINANCIERAS- CORTO PLAZO SCOT	72,287
OTROS ACTIVOS		OBLIGACIONES FINANCIERAS- CORTO PLAZO CREDITO	144,284
		OTRAS CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS	1,024
	<hr/>		<hr/>
	1,763,738		1,606,016
		PASIVO NO CORRIENTE	
		CTA POR PAGAR-SOCIOS	
		CTA POR PAGAR ACCIONISTAS LP- Lucio	13,773
		OBLIGACIONES FINANCIERAS A LP BBVA	36,279
		OBLIGACIONES FINANCIERAS A LP SCOT	278,499
			<hr/>
			328,551
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO	775,181	CAPITAL	100,000
INTANGIBLES	30,549	RESULTADOS ACUMULADOS	253,785
DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN Y AGO	-124,070	RESULTADO DEL EJERCICIO	157,045
	<hr/>		<hr/>
	681,660		510,831
			<hr/>
TOTAL ACTIVO S/.	<hr/>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO S/.	<hr/>
	2,445,398		2,445,398


ANA MARIA CHUQUILLANQUI-TAZA
 CONTADORA
 C.P.C. N° 28777

ESTADO DE GANACIAS Y PERDIDAS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

VENTAS		2,657,371
VENTA DE MERCADERIA	1,855,575	
VENTA DE SERVICIO	802,270	
(-) Descuento Rebajas y bonificacion	-474	
COSTO DE VENTA		-1,538,466
UTILIDAD BRUTA		1,118,906
GASTOS DE OPERACION		
GASTOS DE VENTAS		0
GASTOS DE ADMINISTRACION		-323,186
		-510,899
UTILIDAD OPERATIVA		284,821
OTRO INGRESOS Y GASTOS		
OTROS INGRESOS OPERACIONALES		11,454
INGRESOS FINANCIEROS		15,511
GASTOS FINANCIEROS		-105,829
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTOS		205,956
IMPUESTO A LA RENTA 29.5%		-48,911
UTILIDAD NETA		157,045
IMPUESTO A LA RENTA 29.5%		-48,911
UTILIDAD NETA		108,134


ANA MARIA CHIQUILLANQUI TAZA
 CONTADORA
 C.P.C. N° 28777

HFP HYDRAULIC S.A.C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
(Expresados en soles)

ACTIVO	NOTA	DICIEMBRE 2018	PASIVO	NOTA	DICIEMBRE 2018
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo equivalente de Efectivo	1	98,877	Tributos,contraprestaciones y aportes al sistema nacional y de essalud	10	67,407
Cuentas por cobrar Comerciales Terceros	2	488,419	Remuneraciones y participaciones por pagar	11	23,991
Cuentas por cobrar al personal ,a los socios,directores y gerente	3	1,191	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	12	369,355
Cuentas por cobrar diversas- Terceros	4	382,224	Cuentas por Pagar a Accionistas(socios), Directores y Gerentes	13	633,304
Servicios y otros contratados por anticipados	5	139,198	Otras Cuentas por Pagar Relacionadas	14	20,264
Existencias	6	1,330,415	Obligaciones Financieras DIC/P Parte Cte	15	438,983
Gastos contratados por adelantado	7	66,407			0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		2,506,731	TOTAL PASIVO CORRIENTE		1,553,304
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, Maquinaria y Equipos Neto	8	1,445,020	Cuentas por Pagar a Accionistas(socios), Directores y Gerentes	13	633,304
Inmueble Maquinaria y Equipo			Obligaciones Financieras DIC/P Parte No Cte.	15	554,680
Intangible		30,548			
Depreciacion y Amortizacion Acumulada	9	-214,209	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		1,187,984
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		1,261,360	PATRIMONIO		
TOTAL ACTIVO		3,768,091	Capital Social	16	452,030
			Reserva Legal	17	0
			Resultados Acumulados	18	410,830
			Resultado del Ejercicio	19	163,943
			TOTAL PATRIMONIO		1,026,803
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		3,768,091

0

HFP HYDRAULIC SAC
Josefin Lavalle Mercado
CONTABILIDAD

HFP HYDRAULIC S.A.C.
ESTADO INDIVIDUAL DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018
(Expresados en soles)

		<u>DICIEMBRE</u>
		<u>2018</u>
VENTAS		3,334,760
Ventas De Mercadería	2,317,280	
Servicios Prestados	1,017,480	
Costo de Venta	<u>1,017,480</u>	<u>(2,386,743)</u>
UTILIDAD BRUTA		948,017
Gastos administrativos		(411,925)
Gastos de Ventas		(326,788)
Ingreso Varios		99,075
Gastos Varios		()
Otros Ingresos por gan. Por med. Valor raz.		()
UTILIDAD OPERATIVA		308,378
Ingresos Financieros		4,166
Gastos Financieros		(71,661)
Diferencia en cambio neta		(16,185)
UTILIDAD ANTES DE PARTIC. E IMPUESTOS		224,698
IMPUESTO A LA RENTA(ESCALA)		(0)
		(-60,755)
		0
UTILIDAD NETA S/.		163,943

HFP HYDRAULIC SAC

 Joselin Lavalle Mercado
 CONTABILIDAD

HFP HYDRAULIC S. A. C.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(Expresados en soles)

ACTIVO	NOTA	DICIEMBRE 2019	PASIVO	NOTA	DICIEMBRE 2019
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Efectivo equivalente de Efectivo	1	83,647	Tributos, contraprestaciones y aportes al sistema nacional de agua	10	92,286
Cuentas por cobrar Comerciales Terceros	2	922,376	Remuneraciones y participaciones por pagar	11	43,790
Cuentas por cobrar al personal, a los socios, directores y administradores	3	3,747	Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	12	238,164
Cuentas por cobrar diversas- Terceros	4	39,409	Cuentas por Pagar a Accionistas(socios), Directores y Gerentes	13	464,483
Servicios y otros contratados por anticipados	5	98,858	Cuenta por Pagar Diversas- Terceros	14	116,762
Existencias	6	1,532,226	Obligaciones Financieras DIC/P Parte Cte	15	474,338
Gastos contratados por adelantado	7	62,190			0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		2,742,453	TOTAL PASIVO CORRIENTE		1,429,822
ACTIVO NO CORRIENTE			PASIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, Maquinaria y Equipos Neto	8	1,479,841	Cuentas por Pagar a Accionistas(socios), Directores y Gerentes	13	428,043
Inmueble Maquinaria y Equipo			Obligaciones Financieras DIC/P Parte No Cte.	15	324,574
Intangible		33,349			
Depreciacion y Amortizacion Acumulada	9	-331,112	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		752,617
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		1,182,078	PATRIMONIO		
TOTAL ACTIVO		3,924,531	Capital Social	E	330,725
			Reserva Legal	E	0
			Resultados Acumulados	E	574,773
			Resultado del Ejercicio	E	236,594
			TOTAL PATRIMONIO		1,142,092
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		3,924,531

HFP HYDRAULIC SAC
 Joselin Louste Mercado
 CONTABILIDAD

HFP HYDRAULIC S.A.C.
ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS POR FUNCION
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(Expresados en soles)

		<u>DICIEMBRE</u>
		2019
VENTAS		4,259,781
Ventas De Mercaderia	3,493,976	
Servicios Prestados	765,805	
Costo de Venta		(2,935,072)
UTILIDAD BRUTA		<u>1,324,709</u>
Gastos administrativos		(519,801)
Gastos de Ventas		(413,723)
Ingreso Varios		25,259
Gastos Varios		()
Otros Ingresos por gan. Por med. Valor raz.		
UTILIDAD OPERATIVA		<u>416,444</u>
Ingresos Financieros		4,566
Gastos Financieros		(85,311)
Diferencia en cambio neta		(20,709)
UTILIDAD ANTES DE PARTIC. E IMPUESTOS		<u>314,991</u>
IMPUESTO A LA RENTA(ESCALA)		(0)
		(-78,397)
		0
UTILIDAD NETA S/.		<u><u>236,594</u></u>

HFP HYDRAULIC SAC
 Joselin Lavalle Mercado
 CONTABILIDAD