

# **UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**

---

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



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR  
COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ  
DE LA EMPRESA ARJEN EXPORT S.A.C. AÑO 2015**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**INTEGRANTES:**

CHACALTANA MARTINEZ, ANGELA ROSARIO  
GUTIERREZ CASTILLO, ERIKA NELLY  
ROJAS ZAVALETA, JOEL ALEX

**ASESOR:**

Mg. VELITO RIVERA, WILFREDO

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

**LIMA, 2017**

**GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR  
COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ  
DE LA EMPRESA ARJEN EXPORT S.A.C. AÑO  
2015.**

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

**APROBADO POR:**

**MG. GONZALES GALVEZ SANDRO ARCENIO -----**

**Presidente**

**CPC. VALDIVIA TORRES AUGUSTO GLITTER -----**

**Secretario**

**CPC. VASQUEZ QUIÑONEZ MANUEL JOSE -----**

**Vocal**

**FECHA: 16/02/2017**

## **DEDICATORIA:**

Este trabajado está dedicado con mucho cariño a nuestros padres, hermanos y amigos que nos han apoyado a lo largo de nuestra formación profesional.

## **AGRADECIMIENTO:**

En primer lugar damos gracias a Dios por darnos salud e iluminar nuestras mentes, a las autoridades de la Universidad Peruana de las Américas por habernos permitido seguir nuestros estudios, a los señores docentes nuestro eterno agradecimiento por sus enseñanzas.

## **RESUMEN**

En el Perú existen empresas con diversos problemas, en su mayoría enfocados a mala gestión y políticas no determinadas para realizar procedimientos operativos los cuales consideramos son importantes para mantener una empresa en marcha, es por ello presentaremos “Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la empresa ARJEN EXPORT S.A.C. año 2015” para mostrar la realidad de las empresas hoy en día. El objetivo principal del trabajo es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar comerciales incide en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C., concluyendo que la empresa viene arrastrando una mala gestión de cobranzas, por lo que no cuenta con políticas de cobros y créditos, así como el otorgamiento de crédito libre a clientes sin una previa evaluación de su línea crediticia.

La empresa en estudio por su situación debe implementar lineamientos, parámetros de cobros y créditos que puedan ayudar a un buen desempeño de la entidad, asimismo la delegación de funciones a cada a área; y para la captación de nuevos clientes se debe tomar en cuenta la materia crediticia, una evaluación minuciosa antes de otorgar créditos.

**PALABRAS CLAVES:** Gestión, cuentas por cobrar, incidencia, liquidez.

## **ABSTRACT**

In Peru there are companies with various problems, mostly focused on mismanagement and policies not determined to perform operating procedures which we believe are important to keep a company running, that is why we will present "Management of commercial accounts receivable and their incidence in the liquidity of the company ARJEN EXPORT SAC year 2015 "to show the reality of companies today. The main objective of the work is to determine how the management of commercial accounts receivable affects the liquidity of the company Arjen Export SAC, concluding that the company is dragging a bad collection management, so it does not have collection policies and credits, as well as the granting of free credit to clients without a prior evaluation of their credit line.

The company under study due to its situation must implement guidelines, parameters of collections and credits that can help a good performance of the entity, as well as the delegation of functions to each area; and for the acquisition of new clients, the credit matter must be taken into account, a thorough evaluation before granting credits.

**KEY WORDS:** Management, accounts receivable, incidence, liquidity.

## TABLA DE CONTENIDOS

Tabla de Contenidos.....	
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>2</b>
1.2.1 PROBLEMA GENERAL.....	2
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	2
<b>1.3 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>2</b>
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	2
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	2
<b>1.4 CASUÍSTICA</b> .....	<b>3</b>
1.4.1 MISIÓN.....	3
1.4.2 VISIÓN.....	3
1.4.3 GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES.....	3
1.4.4 INDICADORES FINANCIEROS.....	8
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>15</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>15</b>
<b>2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>15</b>
2.1.1 INTERNACIONALES .....	15
2.1.1 NACIONALES.....	16
<b>2.2 BASES TEÓRICAS</b> .....	<b>18</b>
2.2.1 GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR .....	18
2.2.2 LIQUIDEZ .....	25
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>31</b>
<b>ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN</b> .....	<b>31</b>
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>42</b>
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	<b>43</b>
<b>REFERENCIAS</b> .....	<b>44</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>46</b>
<b>LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES: BALANCE GENERAL 2015</b> .....	<b>46</b>

**Arjen Export S.A.C.** es una empresa dedicada a la venta de productos textiles, prendas de vestir y calzados, teniendo como campo de acción, la exportación, iniciando sus actividades el año 2014.

La empresa aún es joven y pequeña, sin embargo, logra desarrollar un crecimiento continuo organizacional y productivo en el mercado, a raíz de las exportaciones realizadas y a la dedicación del personal que la conforman, esa es la razón que en la práctica permite permanente expansión, manteniendo una cartera de clientes obtenidos fuera del país y por lo tanto un incremento económico constante en sus comerciales cuentas por cobrar y como es lógico, inciden en la liquidez de la empresa.

El desarrollo del trabajo de investigación, es necesario y es de interés profesional para analizar la gestión de las cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. debido a que se puso en evidencia las fallas comunes de dicha gestión, buscando introducir propuestas de políticas de crédito que ayuden a solucionar los problemas frecuentes que contribuyan al aumento de los resultados financieros de la empresa.

La importancia de este estudio servirá para obtener datos cuantitativos que nos permitirá enfrentar uno de los mayores problemas de la empresa, enfocándonos en mejorar sus sistemas de cobros con los clientes en forma oportuna ya que la demora excesiva de cobro afecta la liquidez y la capacidad de cumplir con sus obligaciones.

El trabajo de investigación está estructurado con los siguientes capítulos:

**Capítulo I:** Problema de la investigación.

El trabajo de investigación ha sido desarrollado mediante el análisis para conocer la gestión, la política, los factores y el efecto de las cuentas por cobrar y a la vez su incidencia en la liquidez de la empresa. Asimismo se ha plasmado en la casuística el planteamiento del problema.



Este capítulo está basado en el conocimiento de diferentes autores internacionales y nacionales que nos han permitido desarrollar los antecedentes y bases teóricas del trabajo.

**Capítulo III:** Alternativas de Solución

En este capítulo presentamos las posibles alternativas de solución al problema planteado de gestión de cuentas por cobrar comerciales, donde se ha realizado los análisis respectivos para expresar las conclusiones y recomendaciones que servirán de herramienta de estudio para futuros profesionales, en especial de la carrera de Contabilidad y Finanzas.

# CAPÍTULO I

## PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente en nuestro país todas las empresas han necesitado en algún momento conocer la realidad de su condición financiera y así estimar y valorar lo que han ejecutado los intermediarios en sus actividades, motivo el cual promueven enormes investigaciones de mecanismos que llevarán a progresar sus funciones; en conjunto responde a los cambios sucesivos que se originan en los mercados y que conlleva optar por disposiciones del cual servirán para conservar el comercio, convenciendo las exigencias de los clientes y produciendo elevados niveles de liquidez. De tal modo, las ventas a crédito se han transformado en los últimos años en un método de generar ganancias para diversas entidades comerciales, y uno de ellos es Arjen Export S.A.C.

Por consiguiente la gestión de cuentas por cobrar es la esencia en las entidades por cuanto ha sido la conmoción que ha generado en la rentabilidad, efectividad y contingencia, la cual reflejará que es uno de los mecanismos más considerables que tienen para que de esta manera se pueda optimizar el capital de la empresa y poder cumplir las obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen. Esta modalidad será seguro de modo que este adecuadamente esquematizada establecido la fecha de terminación, según los documentos, el mismo que figura la responsabilidad que los usuarios tienen con la entidad que le brindó el servicio, es imprescindible que las entidades obtengan debidamente normadas las condiciones de pago que se está ofreciendo, de no ser así será complicado comprender si se hacen efectivas las cuentas por cobrar en los tiempos determinados.

El plazo promedio de cobro es una indicador de medición de las políticas de créditos y cobros de la entidad para esto fue imprescindible hallar la forma en que incidió la gestión de cuentas por cobrar comerciales en la efectividad de Arjen Export SAC., de esta manera se examinaron las políticas de cobro y su efecto de la misma, valorando los financiamientos que una entidad cede a sus usuarios en la transacción de bienes y/o servicios, estos vienen a ser partes fundamentales para los negocios.

Cabe resaltar que toda organización, como Arjen Export SAC, debe mantener una serie de política de créditos y a la vez un sistema de evaluación de créditos que pueda permitir un mejor control y criterio en la concesión de

créditos a los clientes, esto implicaría que las ventas tengan mejores resultados con margen de ganancias y mayor liquidez a la entidad. Si bien es cierto, la Gestión de Cuentas por Cobrar, es un componente importante dentro de la organización, debe ir de la mano de ventas a crédito con previa evaluación y documentación que puedan comprometer al cliente a cumplir con sus obligaciones en el tiempo estimado y a la vez la empresa mantendría una mayor rotación de Cuentas por Cobrar y por Pagar.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 PROBLEMA GENERAL**

¿Cómo se da la gestión de cuentas por cobrar comerciales y cuál es su incidencia en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015?

### **1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

- a) ¿Cuáles son las políticas de crédito y su incidencia en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015?
- b) ¿Cuáles son los factores internos y externos y su incidencia en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015?
- c) ¿Cuál es el efecto de la gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015?

## **1.3 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar comerciales incide en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015.

### **1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- a) Determinar si las políticas de crédito inciden en el riesgo de liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015.

- b) Identificar los factores internos y externos que inciden en el proceso de la gestión de las cuentas por cobrar comerciales de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015.
- c) Determinar el efecto de la gestión de cuentas por cobrar comerciales y su incidencia en la liquidez de la empresa Arjen Export S.A.C. Año 2015.

## **1.4 CASUÍSTICA**

Arjen Export S.A.C., es una empresa exportadora que se dedica a la venta de productos textiles, prendas de vestir y calzado exclusivamente al servicio de empresas extranjeras que están situadas en América del Norte, Centro y Sur. Arjen Export es una empresa joven que inició sus actividades en el año 2014.

### **1.4.1 MISIÓN**

Atender los gustos de los clientes con calidad e innovación en moda para público en general.

### **1.4.2 VISIÓN**

Ser una gran empresa internacional de comercialización de prendas de vestir.

Hoy en día, se ha proyectado en alcanzar el liderazgo de la comercialización de prendas de vestir, productos textiles y calzados, garantizando la calidad, comodidad que cumplan la satisfacción del cliente. La selección de las prendas sean de los mejores y calificados proveedores/ confeccionistas en su rubro que día a día nos garantizan una oportuna de proveer en mercaderías.

Arjen Export S.A.C cuenta con un local comercial ubicado en Jr. Gamarra N° 756, en el Distrito de La Victoria, aparte del domicilio fiscal donde se realizan diversos trámites administrativos y legales.

### **1.4.3 GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES.**

#### **1.4.3.1 Entrega de Mercadería**

La empresa exportadora Arjen Export S.A.C. sostiene que la entrega de mercadería debe ser realizada según la fecha determinada, de acuerdo a lo pactado en el requerimiento del cliente (suministrado)

mediante las respectivas órdenes de compra u órdenes del pedido. Una vez aceptada la orden de compra o de pedido, Arjen Export (Suministrante) se compromete a entregar oportunamente al suministrado la mercadería en un lapso no mayor a 30 días de recepcionada y aceptada la orden de pedido.

#### **1.4.2 Condiciones de pago precio y forma de pago**

El monto será determinado por los contratantes a valor F.O.B. y de acuerdo a la mercadería que haya solicitado el suministrado en el orden de pedido y de acuerdo a las características particulares de cada artículo descrito.

El monto a pagar es determinado, teniendo en cuenta la revisión física de la mercadería efectuada por el suministrado en destino; en caso se presenten problemas (deterioros) en la mercadería el suministrado emitirá un informe en el cual detallará específicamente, qué artículos son los que presentan fallos. Los gastos de transportes y flete aéreo serán cancelados por el Suministrante en destino.

Al principio de trámite, el pago es realizado a un promedio de 30 días calendarios de recepcionada la mercadería.

Ambas partes pueden establecer pactos a plazos de pagos superiores a 30 días. El pago se puede realizar en efectivo en moneda extranjera, envío de remesa, o a la cuenta corriente bancaria del Suministrante a través del sistema financiero nacional y/o internacional de acuerdo a las instrucciones que precise el Suministrante.

A pesar de establecer estos plazos de pago, los clientes no siempre tienen la capacidad de cubrir sus obligaciones al vencimiento establecido; así mismo, hay casos de clientes que mantienen deudas con más de 360 días de vencido sus compromisos de pago, los cuales ya deben ser asignados como pérdida para la empresa.

En la actualidad Arjen Export S.A.C. no mantiene un departamento de Créditos y Cobranzas que se encargue de la evaluación de los créditos concedidos a los clientes, asimismo, no existe personal encargado para la gestión de cobros comerciales, a la vez se observa que la empresa no cuenta con políticas que establezcan la evaluación de créditos y los procedimientos para la gestión de cobranza. Por lo tanto,

no hay una identificación cuantitativa en los estados financieros de las cuentas que deben ser consideradas como incobrables, por tener más de 360 días del vencimiento de la deuda.

Dentro del análisis realizado se observa que la empresa mantiene en sus Cuentas por Cobrar un valor de S/.471,985.65, el cual comprende a los comprobantes pendientes que se encuentra distribuido según el vencimiento de la siguiente manera:

**CUADRO 01**

<b>CUENTAS POR COBRAR SEGÚN VENCIMIENTO</b>	
<b>PLAZO DE VENCIMIENTO</b>	<b>IMPORTE</b>
ACTUAL	46,250.49
DE 31 A 60 DÍAS	16,354.39
DE 91 A 120 DÍAS	30,587.04
DE 121 A 150 DÍAS	18,241.52
DE 151 A 180 DÍAS	159,092.30
DE 181 A 360 DÍAS	30,691.85
MAYOR A 360 DÍAS	170,768.05
<b>TOTAL</b>	<b>471,985.65</b>

Fuente: Propia Arjen Export S.A.C. (Anexo 07)

Por otro lado se puede mostrar un reporte por clientes según el volumen de venta en el cual vienen generándose Cuentas por Cobrar comerciales a lo largo del periodo.

Es el siguiente:

**CUADRO 02**

<b>CUENTAS POR COBRAR – SEGÚN CLIENTES</b>	
<b>NOMBRE DE CLIENTE</b>	<b>IMPORTE</b>
MULTITIENDA EDUSS EIRL	92,624.88
INVERSIONES LIDIEN C.A.	88,855.28
TKREA PUBLICIDAD CA	73,571.93
COMERCIALIZADORA ADRENALINA SPORT LIMITADA	48,402.31
PATRICIA ROZAS GUAJARDO	45,014.90
ESTAMPA CHILE LTDA.	22,243.07
INVERSIONES JEINS R 2001 C.A.	18,636.21
ALONDRA FASHION C.A.	13,509.79
UNAMOW ENTERPRISE S.R.L.	13,201.53
SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	12,962.54
SOCIEDAD COMERCIAL SAN CLEMENTE LIMITADA	9,474.11
XPORTI USA	8,949.42
IMPORTADORA EDDIMAR S.A.	7,395.22
ROSALIA MARGARITA AGRUTA RAMOS	6,905.80
INVERSIONES BLOOMING C.A	6,159.63
IVANOVICH GUILLEN PEREZ	2,213.11
INVERSIONES CACHAI POP LIMITADA	1,865.92
<b>TOTAL</b>	<b>471,985.65</b>

**Fuente: Propia Arjen Export S.A.C. (Anexo 07)**

Sin embargo al realizar el análisis por cliente y según vencimiento, consideramos que del total de las Cuentas por Cobrar comerciales asignadas, se deberá realizar un separación de clientes con deudas vigentes a 360 días y superiores a 360 días, el cual deberían de ser presentadas correctamente y castigadas ya que son cuentas incobrables.

**CUADRO 03**

<b>CUENTAS POR COBRAR VIGENTES A 360 DÍAS</b>	
<b>NOMBRE DE CLIENTE</b>	<b>IMPORTE</b>
MULTITIENDA EDUSS EIRL	92,624.88
INVERSIONES LIDIEN C.A.	54,602.39
TKREA PUBLICIDAD CA	17,570.30
COMERCIALIZADORA ADRENALINA SPORT LIMITADA	48,402.31
PATRICIA ROZAS GUAJARDO	45,014.90
ALONDRA FASHION C.A.	11,502.14
SOCIEDAD COMERCIAL SAN CLEMENTE LIMITADA	9,474.11
XPORTI USA	4,632.40
IMPORTADORA EDDIMAR S.A.	7,395.22
ROSALIA MARGARITA AGRUTA RAMOS	6,905.80
IVANOVICH GUILLEN PEREZ	2,213.11
INVERSIONES CACHAI POP LIMITADA	880.04
<b>TOTAL</b>	<b>301,217.60</b>

Fuente: Propia Arjen Export S.A.C. (Anexo 07)

**CUADRO 04**

<b>CUENTAS POR COBRAR CON VIGENCIA MAYOR A 360 DÍAS.</b>	
<b>NOMBRE DE CLIENTE</b>	<b>IMPORTE</b>
TKREA PUBLICIDAD CA	56,001.63
INVERSIONES LIDIEN C.A.	34,252.89
ESTAMPA CHILE LTDA.	22,243.07
INVERSIONES JEINS R 2001 C.A.	18,636.21
UNAMOW ENTERPRISE S.R.L.	13,201.53
SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	12,962.54
INVERSIONES BLOOMING C.A	6,159.63
XPORTI USA	4,317.02
ALONDRA FASHION C.A.	2,007.65
INVERSIONES CACHAI POP LIMITADA	985.88
<b>TOTAL</b>	<b>170,768.05</b>

Fuente: Propia Arjen Export S.A.C. (Anexo 07)



#### 1.4.4 INDICADORES FINANCIEROS

A continuación se explicará los ratios financieros tanto del periodo 2015 como lo del 2014. Se comparará ambos periodos para saber si es que en el 2015 se obtuvo mejores resultados o no, a diferencia del 2014. Cabe mencionar que no se puede realizar análisis vertical como horizontal debido a que la empresa Arjen Export inició sus actividades a mediados de octubre del 2014; el cual no nos permitirá con claridad comparar. Por ejemplo, las ventas crecientes, relación entre pasivo y patrimonio neto, entre deudas a largo plazo y corto plazo, etc. Debido que el periodo 2014 tiene actividades por un periodo menores 12 meses. Finalmente se puede observar los estados financieros de ambos periodos.

#### Ratios Financieros referentes al periodo del 2014.

LIQUIDEZ GENERAL			
ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2014
LIQUIDEZ GENERAL	ACTIVO CORRIENTE	419,021.22	1.15
	PASIVO CORRIENTE	363,769.86	
INTERPRETACIÓN			
Se observa que la empresa Arjen Export SAC. para el periodo 2014, por S/.1.00 de deuda Arjen Export tiene S/. 1.15 soles para asumir sus deudas corrientes. Esto significa que al final del periodo la empresa no podría cumplir de manera puntual sus obligaciones a corto plazo.			

PRUEBA ÁCIDA		
FÓRMULA	IMPORTE	2014
ACTIVO CTE - INV. - GTOS PAGO X ANT 419,021.22 - 68,964.58 - 0	599,248.88	0.96
PASIVO CORRIENTE	363,769.86	
INTERPRETACIÓN		
<p>Según el ratio de prueba acida de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar que para el año 2014 por S/.1.00 de deuda la empresa tiene S/. 0.96 para cubrir su deuda exigible a corto plazo (menor a un año). Esto significa que la empresa no podría pagar el total de sus obligaciones a corto plazo.</p>		

RAZÓN EFECTIVO			
ÍNDICE	FÓRMULA	IMPORTE	2014
RAZÓN EFECTIVO	CAJA Y BANCOS	29,535.20	0.08
	PASIVO CORRIENTE	363,769.86	
INTERPRETACIÓN			
<p>Según el ratio de Razón efectivo de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar que para el año 2014 cuenta con 8% de liquidez, el mismo que quiere decir que por S/.1.00 de obligaciones Arjen cuenta con S/. 0.08 para asumir sus deudas corrientes. Esto quiere decir que no puede cubrir sus obligaciones a corto plazo con sus activos más líquidos.</p>			

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>FÓRMULA</b>	<b>2014</b>
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE 419,021.22 - 363,769.86	55,251.36
<b>INTERPRETACIÓN</b>	
<p>Según el ratio de capital de trabajo de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar que para el año 2014 cuenta con la economía para poder cubrir sus deudas a corto plazo.</p>	

<b>ROTACIÓN DE COBROS COMERCIALES POR DIAS</b>		
<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2014</b>
$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerc.} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{300,583.91 \times 360}{334,271.51}$	323.72
<b>INTERPRETACIÓN</b>		
<p>Según este ratio muestra las rotaciones de las cobranzas comerciales en día en que Arjen Export SAC, transforma sus cuentas comerciales en efectivo. El tiempo que las cobranzas comerciales necesitan transformarse en dinero. Arjen Export SAC, en relación a este ratio para el 2014, tiene 324 días para realizar la cobranza, esto debido a problemas de cobranzas a causa de políticas para los clientes, esto incidiría en la disponibilidad de capital de trabajo.</p>		

<b>ROTACIÓN ANUAL</b>		
<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2014</b>
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar comerc.}}$	$\frac{334,271.51}{330,583.91}$	0.90
<b>INTERPRETACIÓN</b>		
<p>Según el ratio de Rotación anual, Arjen Export en el 2014, convierte 1 vez sus cuentas comerciales, quiere decir que no hay rotación de cartera y sus fondos casi son inamovibles.</p>		

<b>PERIODOS DE PAGOS COMERCIALES POR DIAS</b>		
<b>FORMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2014</b>
$\frac{\text{Cuentas por pagar comerc.} \times 360}{\text{Compras}}$	$\frac{363,461.54 \times 360}{357,703.39}$	365.80
<b>INTERPRETACIÓN</b>		
Según este ratio comparando el periodo de cobranza promedio con el periodo de pago comerciales promedio, se concluye que mientras Arjen Export cobra cada 324 días, Arjen Export cumple con sus obligaciones cada 366 días, se determina que es mucho tiempo que se espera el cobro para poder pagar.		

A continuación se analizarán los Ratios financieros del periodo de 2015 y conjuntamente la interpretación con el periodo 2014.

<b>LIQUIDEZ GENERAL</b>			
<b>ÍNDICE</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2015</b>
LIQUIDEZ GENERAL	ACTIVO CORRIENTE	809,021.66	1.21
	PASIVO CORRIENTE	666,176.18	
<b>INTERPRETACIÓN</b>			
Se puede observar en el periodo 2015 Arjen Export cuenta con S/. 1.21 soles para hacer frente a sus deudas corrientes. Esto significa que al final del periodo la empresa tendría dificultades para cumplir con sus deudas. Realizando un comparativo con el año 2014 el cual resulta un valor de 1.15; se concluye aparentemente que la empresa ha aumentado este indicador, sin embargo debemos resaltar que dentro del Activo Fijo se encuentran los S/.170,768.05. Es por ello que presentando los estados financieros correctos nuestro valor de Activo Corriente disminuiría a S/.638,253.61, por lo tanto nuestro resultado real de Liquidez General sería de 0.96, con este resultados podemos definir que la Empresa realmente no cuenta con Liquidez para poder asumir sus obligaciones.			

<b>PRUEBA ÁCIDA</b>			
<b>FÓRMULA</b>		<b>IMPORTE</b>	<b>2015</b>
ACTIVO CTE - INV. - GTOS PAGO X ANT 809,021.66 - 209,772.78 - 0		599,248.88	0.90
PASIVO CORRIENTE		666,176.18	
<b>INTERPRETACIÓN</b>			
<p>Según el ratio de prueba ácida de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar que para el año 2015 por cada unidad de obligación tiene S/. 0.90 para cumplir con su deuda exigible menor a un año sin considerar INVENTARIOS ya que se define como uno de los componentes menos líquidos dentro del Activo Corriente. Asimismo realizando el comparativo de los resultados con el periodo 2014 por el cual se obtuvo un valor de 0.96 se concluye en que el valor ha disminuido. Asimismo realizando la aplicación de incobrable en el Activo Corriente obtendríamos un valor de 0.64 lo cual es un valor muy bajo y no lograríamos cubrir nuestras obligaciones con nuestros activos más líquidos.</p>			
<b>RAZÓN EFECTIVO</b>			
<b>ÍNDICE</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2015</b>
RAZÓN EFECTIVO	CAJA Y BANCOS	22,839.76	0.03
	PASIVO CORRIENTE	666,176.18	
<b>INTERPRETACIÓN</b>			
<p>Según el ratio de Razón efectivo de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar que para el año 2015 cuenta con 3% de liquidez, el mismo que quiere decir que por unidad de obligaciones Arjen Export S/. 0.03 para cubrir sus deudas corrientes. Esto quiere decir que la empresa no puede hacer cargo de sus deudas a corto plazo con sus activos más líquidos. Al realizar el comparativo con el periodo 2014 el cual nos dio como resultado un valor de 8% de liquidez se puede concluir que en el periodo actual la empresa ha disminuido este indicador, y esto se debe a la falta de gestión de cobranzas y evaluación de créditos otorgados.</p>			

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>FÓRMULA</b>	<b>2015</b>
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE 809,021.66 - 666,176.18	142,845.48
<b>INTERPRETACION</b>	
<p>Aparentemente se observa que en el periodo actual nuestro ratio de Capital de trabajo ha aumentado ya que en el 2014 se muestra un valor de S/.55,251.36. Sin embargo si consideramos dentro de los estados financieros la aplicación de Cuentas Incobrables nuestro Activo Corriente sería menor que nuestro Pasivo Corriente resultando un valor negativo por -S/. 27,922.57 en nuestro ratio de Capital de Trabajo. El no considerar las Cuentas Incobrables en los estados financieros afecta a la empresa de tal manera que el valor aparentemente recuperable a corto plazo puede ser recuperado a largo plazo o en el peor de los casos ya no recuperado, esto llevaría a tomar malas decisiones financieras sobre la empresa.</p>	

<b>ROTACIÓN DE COBROS COMERCIALES POR DÍAS</b>		
<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2015</b>
$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerc.} \times 360}{\text{Ventas}}$	$\frac{471,985.65 \times 360}{1'007,702.25}$	168.62
<b>INTERPRETACION</b>		
<p>Arjen Export SAC convierte sus cobranzas comerciales en efectivo, permiten aprox. el tiempo en que las cobranzas se convertirían en dinero en efectivo. Arjen Export SAC, para el año 2015, tarda 169 días en realizar cobranzas, a casusa de problemas en la gestión de cobranza sin políticas establecidas.</p>		

<b>ROTACIÓN ANUAL</b>		
<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2015</b>
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar comerc.}}$	$\frac{1'007,702.25}{1'0471,985.65}$	2.14
<b>INTERPRETACIÓN</b>		
Según el ratio de Rotación anual, Arjen Export en el 2015, transforma 2.15 veces sus cobranzas en efectivo, esto indica que su promedio de cobranzas es prolongado.		

<b>PERÍODOS DE PAGOS COMERCIALES POR DÍAS</b>		
<b>FÓRMULA</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>2015</b>
$\frac{\text{Cuentas por pagar comerc. x 360}}{\text{Compras}}$	$\frac{581,558.60 \times 360}{969,470.04}$	215.95
<b>INTERPRETACIÓN</b>		
Según este ratio Arjen Export SAC, cumple con sus deudas a proveedores. Comparando el periodo de deudas comerciales con el promedio de pagos comerciales, Arjen Export realiza cobranzas cada 169 días, este paga cada 216, se determina que es mucho tiempo que se espera el cobro para poder pagar.		

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

##### **2.1.1 INTERNACIONALES**

- Un aspecto de este proyecto fue tomado en el trabajo de investigación denominado Evaluación del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de Foro Miraflores del periodo 2010 – 2011, cuyo autora Leyla M. Cruz. Sostiene que el control interno es un sistema de control financiero, lo cual es importante, porque establece una conexión de manera secuencial y ordenada en los procesos administrativos a fin de proteger sus activos. El trabajo ha evaluado la incidencia del control interno en los procesos de las cobranzas, asimismo, el buen desarrollo de las operaciones de cobranzas en la organización a fin de proponer medidas que mejoren los procedimientos y controles aplicados.

La investigación del estudio fue de tipo descriptivo, explicativo; así como la población muestral fue tomada por la información financiera de la Asociación de Pobladores y productores de Miraflores. Tuvo como resultados al 100% de los entrevistados, manifestó que es importante contratar personal con valores. Así también respondieron que sería necesario un eficiente sistema de control interno dentro de la empresa.

Concluyéndose que no existe una gestión de cobro, se determina que hay un porcentaje considerable como incobrables dentro de la organización. La ejecución de control tiene muchas limitaciones por lo tanto se considera deficiente.

- Asimismo, se citó el trabajo de los Sres. Beilys Rodríguez y Zulema Siso, con su investigación, La Evaluación del Sistema del Control Interno de las Cuentas por Cobrar en la Empresa de Servicios LCC ingenieros Consultores C.A – Puerto Ordaz, Octubre 2013. Tuvo como objetivo evaluar el sistema del control interno de las cuentas por cobrar que se lleva en la empresa de servicios LCC Ingenieros Consultores C.A., la cual maneja operaciones que deben controlarse por normas y procedimientos.

Se basó en una investigación descriptiva de campo, aplicando ciertos instrumentos de recolección de datos al personal del área crédito y



cobranzas, determinándose deficiencias en el manual de normas, procedimientos y políticas al proceso de las cuentas por cobrar. Los resultados de la investigación obtenidos son que el personal que labora dentro de la empresa afirma que la segregación de funciones no es la más adecuada, puesto que la mayor carga de trabajo recae sobre una persona, por lo que el monitoreo de las actividades del área de crédito y cobranzas del departamento administrativo, no se realizan de forma permanente, lo que genera que el control interno sea deficiente y que ciertas actividades se desvíen de los objetivos establecidos por la gerencia.

La conclusión del trabajo es lo siguiente: la empresa LCC Ingenieros Consultores C.A, presenta deficiencia en el área de crédito y cobranzas aun cuando cuenta con el personal calificado, la distribución de la carga de trabajo no es la adecuada, lo que atrasa el proceso de cobro. También muestra ciertas debilidades en el manual de sistema de facturación, crédito y cobranzas, en cuanto a la descripción, vigencias y cumplimiento de las normas señaladas en el mismo. Y por último, se observó la falta de comunicación entre la gerencia y el personal del área de crédito y cobranza.

### **2.1.1 NACIONALES**

- Por otro lado, también se considera un problema de suma importancia, La Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera SAC. – Año 2012, cuyo autor es Víctor Humberto Aguilar Pinedo. El cual sostiene que en los últimos años la Corporación está obteniendo incremento de sus ventas y que las políticas de cobranzas, uso del Factoring, son temas esenciales que están siendo procesadas de mala manera y que de manera directa está afectando en la liquidez, contribuyendo al atraso de los pagos a los proveedores, empleados, entidades financieras, entre otros.

El estudio contempla una investigación no experimental, transeccional. La recopilación de esta información tuvo como objetivo determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la empresa contratista Corporación Petrolera SAC.

Esta investigación tuvo conclusión que la Corporación Petrolera SAC no tiene política de crédito eficiente, en la evaluación a clientes, se toma en

cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, mas no se considera el seguimiento al comportamiento de los clientes. A causa de ello contrata a terceros para que realicen la gestión de cobranzas y ello afecta a la liquidez de la empresa.

- Por otro lado en el año 2013 se describe la Política de cobranzas y su efecto de reconocimiento y medición de ingresos según la Norma Internacional de Contabilidad 18, Ingresos Ordinarios, en la empresa de Transportes y Servicios Generales Joselito SAC, Distrito de Trujillo, cuyo autor Jimmy E. Castro Miranda. El propósito del trabajo fue dar a conocer de qué manera afecta las políticas de cobranza en el reconocimiento de ingresos ordinarios en dicha empresa. Para el desarrollo de la investigación se empleó el método descriptivo, analítico y explicativo, ya que los datos se han obtenido por observación directa, analizando y detallando la información obtenida, contando con el apoyo del Jefe de Finanzas y el Contador General, quienes están relacionados de forma directa de la empresa.

El objetivo principal del trabajo fue determinar cómo la política de cobranzas influye en el reconocimiento de ingresos en la empresa de Transportes y Servicios Generales Joselito SAC, a la vez, como implementar políticas de cobranzas idóneas para lograr una mejor gestión de cobro. Los resultados fueron que: no existía un encargado específico para controlar la cartera de cuentas por cobrar, así como la inexistencia de un sistema de cobros para recordar a los clientes de las deudas vencidas. La conclusión que se obtuvo del trabajo fue que a pesar de que al aplicar las políticas de cobranzas, no se puede minimizar el riesgo de morosidad, mientras no se controle las constancias de conformidad que dan ventaja al cliente de alargar sus plazos de crédito, así como no se ha logrado una forma de monitoreo eficaz para controlar la cultura de pago de los clientes.

- Y por último citaremos el trabajo de investigación Las Políticas de Ventas al Crédito y su Influencia en la Morosidad de los Clientes de la empresa Import Export Yomar EIRL en la Ciudad de Lima, Periodo 2013, según las autoras: Lorena Uceda Dávalos y Fiorella Villacorta Bacalla, cuyo trabajo sostiene que en la actualidad las empresas para aumentar sus ventas, utilizan un elemento primordial, cual es, los créditos otorgados a los clientes. Esto, permite el consumo de sus productos y/o servicios en el momento actual y facilita su pago en fechas posteriores. Para la realización de esta investigación, se obtuvo información a través de un análisis del manejo de los requisitos de las políticas de ventas al crédito,

cuestionario y entrevista, con el propósito de hacer una evaluación y determinar el motivo de la morosidad de los clientes de la empresa.

Según los resultados obtenidos de dicha evaluación, se concluyó que el incumplimiento de los requisitos establecidos en la tres políticas de crédito de la empresa; clientes nuevos, clientes con créditos establecidos y clientes con sanción y recuperación, influyen en la morosidad de los clientes, demostrando ello falta de seriedad por parte del responsable de ventas. En tal sentido, se recomendó mejorar el manejo de la evaluación de los créditos a los clientes, de acuerdo a sus políticas establecidas.

## **2.2 BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1 GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Un entidad es el encargado ya sea de producción de bienes o la prestación de servicios a terceros, conllevando para fines lucrativos. Pero para que esto se genere primero esta tendría que valerse factores esenciales que pueda ayudar a la empresa a realizar dicha transacción o venta, por ello las empresas toman diversos mecanismos de crédito que puedan ayudar atraer a nuevos usuarios y mantener a estos.

El objetivo trazado de las cuentas por cobrar comerciales no es principalmente realizar la cobranza lo más pronto posible, sino también de analizar los beneficios que se estén produciendo por ello en las áreas relacionadas. Donde se tiene que determinar políticas de crédito, estrategias y un amplio análisis para estimular las ventas y ganar más clientes.

#### **Considerar más importantes de este rubro está:**

- Comprador o consumidor, la empresa y el cliente por mutuo acuerdo establecen el importe de la venta por el crédito otorgado según contrato.
- Comprobantes y títulos valores por cobrar, se realiza por la venta de bienes o prestación de servicio en un plazo largo, en consecuencia se genera títulos valores documentando la deuda.
- Funcionarios y empleados, ambas partes realizan un acuerdo con la entidad que pertenecen respecto a ventas por crédito, adelanto de remuneración, préstamos otorgados, entre otros y en lo que respecta generalmente es descontado del sueldo que se percibe.

- Deudores diversos, es la cuenta donde se encuentra el monto total de créditos realizado por una variedad de transacciones como puede ser los anticipos u otras cuentas pendientes de cobro a terceros.
- Provisión por cuentas incobrables, constituye la cuenta irrecuperable por ventas a créditos acumuladas en función de su antigüedad el mismo que representa perdida para la entidad.

### **Formas de las cuentas por cobrar.**

Las cuentas por cobrar pueden darse de dos maneras como de exigencia inmediata o larga.

- Crédito a Corto Plazo, es la deuda que se podrá disponer de manera inmediata esto puede darse en un plazo máximo de un año.
- Crédito a Largo Plazo, su disponibilidad para la recuperación de deuda se extiende por un periodo superior a doce meses el cual existe dificultad de cobro.

### **Proceso de gestión de cuentas por cobrar**

- Emisión de factura, nace el derecho de cobro cuando se vende el producto o se realiza la prestación de servicio; el mismo que va adjuntado con la factura y el precio establecido hacia el cliente. Esto inmediatamente se da salida de productos del inventario ya sea al crédito o contado.
- Cobro de factura, es la parte más importante del proceso de las cuentas por cobrar. El cual se convierte en una actividad diaria del departamento de crédito y de cobranzas determinando metas y objetivos para que de esta manera pueda cumplir con las obligaciones de la empresa

En la gestión de cuentas por cobrar se puede mencionar como base más importante el ingreso que proviene de las ventas de bienes o servicios. Esto conlleva a que las cuentas por cobrar comerciales son únicamente un elemento de todo un ciclo de operaciones que se

llama, ciclo de Ingresos, donde se relacionan con las siguientes actividades.

➤ **Con respecto a las transacciones:**

Toda demanda de los consumidores debe ser sujeta a observación y conformidad antes de la venta de las existencias. Esta verificación estará realizada de dos formas:

- Por el área de ventas, para recaudar los requisitos establecidos.
- Por el área de créditos, para realizarse el estudio y análisis de riesgos.

➤ **Respecto a los despachos:**

- Recalcando en que las funciones se debe separar por departamentos, los delegados para despachar, deben ser distintos a los que contrastan el inventario.
- Los encargados de la sección de despacho no deben tener acercamiento al depósito.
- La proporción de mercancía a entregar deberán ser comprobadas con el área respectiva indicando el despacho al consumidor.
- El despacho cuenta con indicaciones que serán pres foliados asimismo llevar un registro de proceso de toda mercadería despachada.

➤ **Respecto a facturación:**

- Los cargos del área de facturación deben encontrarse separadas con las áreas de despacho y cuentas por cobrar.
- Se fijara un control indispensable y se consolidara de que todas las indicaciones de existencias se encuentren facturadas.
- Los comprobantes se encontraran pre foliadas donde se muestre un registro adecuado de existencia y utilización.
- Realizada el comprobante esta será analizado por el departamento encargado respecto a estimación de precio, descuentos, rebajas, crédito, etc.

➤ **Respecto a financiación:**

El área de crédito será autónoma de a las áreas de venta y cuentas por cobrar.

Esto solicitara la aprobación del responsable para:

- ✓ Realizar todos los recursos para que de esta manera realizar la baja de cuentas incobrables en los libros.
- ✓ Otorgar descuentos extremos a la política de la empresa o exceso en los plazos establecidos.

La emisión de notas de crédito realizados en descuentos, rebajas y devolución total o parcial estarán pre foliados y debidamente controlado.

La nota de crédito que se produzca por tema de devolución, estas serán amparados y sellados por un administrador consciente, adjuntando el documento de recepción donde figure la devolución de existencia.

Los comprobantes deben ser organizados por su antigüedad y ser examinadas periódicamente por un administrador.

Los comprobantes dados de baja en libros deben ser apropiadamente verificados diariamente para que se realice la gestión de cuentas por cobrar.

➤ **Respecto a cobranzas:**

- ✓ A menudo, periódicamente, estos serán ajustados los libros auxiliares de cuentas por cobrar.
- ✓ Realizara un resumen del estado de cuenta y ser consignado periódicamente a cada cliente.
- ✓ Cada persona encargada del área de ventas, facturación y caja, tienen la responsabilidad de:
  - Examinar los estados de cuentas mensuales con el balance de comprobación y enviar por correos los reportes de cuenta, adjuntada las disconformidades halladas.
  - Examinar los reportes de cada cliente según antigüedad con el saldo que figura en el libro mayor.

- El trabajador encargado en llevar el libro mayor auxiliar de cuentas por cobrar deberá ser rotada con frecuencia.
- Las mercaderías que son despachados en consignación deben ser manipulados independientemente del área de cobranza y de ventas.

### **Ratios Operativos**

Los índices operativos posibilitan examinar la finalidad de decisiones y las administraciones a seguir por la entidad para el uso de recursos en relación a cobranzas, obligaciones, activos e existencias. Donde estos ratios determinaran el grado de actividad y la efectividad que servirá para emplear sus recursos disponibles, esto a través de índices determinados asientos del balance durante el año, del sistema de los negocios y del peso relativo de los diferentes elementos de los gastos sobre las ganancias que produce la entidad a través de sus ingresos.

Así mismo permite evaluar el efecto de costos, gastos operativos y financieros que refleja la rentabilidad obtenida en un período dado, con el objetivo de estimar la capacidad de la empresa para desarrollar rendimientos suficientes que permitan cubrir las necesidades de la empresa. Dentro de esto podemos destacar a continuación:

**Rotación de cartera.-** Es un indicador que permite determinar la eficiencia que muestra la forma de recuperación en efectivo, conforme a políticas de crédito según empresa.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ingresos Operacionales ( Ventas) a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

Por otro lado se puede partir del periodo promedio de cobro, que nos indica el número promedio que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar.

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cartera}}$$

Así mismo el período promedio de cobro se considera más en relación con condiciones de crédito de la empresa dado que nos indica el tiempo que tarda el retorno de efectivo.

$$\text{Días de Cartera} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar Promedio}}{\text{Ingresos Operacionales (ventas) a Crédito}} \times 360$$

**Rotación de Cuentas por pagar.**- Este indicador expresa la forma cómo se está manejando el tiempo que tarda la recuperación de ventas al crédito.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras a Crédito}}{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}$$

Esta rotación se puede convertir con facilidad, el cual este indicador mide el tiempo que se requiere para cubrir con las obligaciones, es decir, la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar la deuda.

$$\text{Período Promedio de Pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por pagar}}$$

Por otro lado existe otro indicador que permite expresar más exacto al anterior.

$$\text{Días de Pago Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Cuentas por Pagar Promedio}}{\text{Compras a Crédito}} \times 360$$

Este indicador tiene como origen conocer las compras anuales dándole un valor que no reflejan en los estados financieros.

Consiste en la aproximación de compras, el cual nos indica un valor que se debe sumar al costo de ventas de las existencias finales y a la vez deducir las iniciales. Normalmente, las compras se determinan en un porcentaje determinado del costo de los productos vendidos.

Este valor solo es considerado en relación a las condiciones del crédito promedio concedidas a la empresa. Cabe mencionar que los



proveedores potenciales de crédito comercial son quienes aplican más el indicador de período promedio de pago, porque les permite conocer los patrones de pago a la empresa.

### **Concepto de cuentas por cobrar.**

Son derechos que se convierten por la venta de bienes o prestación de servicios, el cual es exigible para la empresa ya que representan el total de créditos otorgados a las empresas.

El crédito otorgado por un empresa representa un retorno de dinero a mediano o largo plazo, el cual es origina realizar después de un periodo que se realiza la venta..

### **Clasificación de las cuentas por cobrar**

Están clasificadas en dos cuentas que aparece en los activos corrientes y la vez se muestra en el estado de situación financiera. Esto Considerando en su procedencia de cuentas por cobrar puede clasificarse de la siguiente manera:

- ✓ **Cuentas por cobrar comerciales.** Clasificados en la cuenta de clientes que representan los derechos que son derivados por las ventas de bienes o servicios para el cobro.
- ✓ **Cuentas por cobrar diversas.** Se encuentran a cargo de entidades que proceden de otras fuentes diferentes a las ventas. Éstas se originan por transacciones distintas al giro del negocio, tales como préstamos a empleados o accionistas.

### **Objetivo de las cuentas por cobrar.**

El objetivo es registrar diariamente todas las operaciones originadas por deuda de clientes según facturas, letras, o cualquier otro documento provenientes de venta de bienes o servicios. Por otra parte el personal de la empresa registrara detalladamente todos los movimientos referidos a estos documentos, ya que forman parte del activo donde se tiene que controlar que sean llevado adecuadamente según política.

### **Cuentas incobrables**

En esta posición la entidad tiene que determinar y concretar una relación de sus cuentas incobrables, comprendiendo la especificación de los comprobantes de pagos incobrables o con mayor posibilidad de incobrabilidad. La aclaración debe ser conforme con la expectativa o finalidad de minimizar y verificar los riesgos financieros.

### **Evaluación de cuentas vencidas**

La entidad debe poseer una práctica para evaluar las cuentas vencidas como mínimo con periodos mensuales. Cada entidad debe tener encargado destinado a la tarea o responsable de realizar un detalle de registro que revele la totalidad de facturas vencidas a una fecha definido. El detalle debe comprender información como código o identificación asignado al consumidor, numero de comprobante, importe, fecha de vencimiento, etc., y organizarse prioritariamente en intermedios de vencimiento, como ser: 0-15 días, 15-30 días, etc.

La comunicación sobre comprobantes vencidos debe ser asignada a los encargados de atención al cliente y jefe de cuentas. Es optimo asociar lo bueno que resulta determinar roles y responsabilidades en la corporación y por lo tanto, los encargados deben explicar dichas facturas e informar nuevamente a finanzas, si fuera el caso y que existieran razones internas de justificación, como ser: artículo incorrecto enviado, precio incorrecto, cantidad incorrecta, domicilio incorrecto, condiciones incorrectas etc., que pudiera causar la demora en el pago.

### **2.2.2 LIQUIDEZ**

Es la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a un corto plazo. Se puede también llamar que es la facilidad con la que puede convertirse en dinero en efectivo de un activo. En una empresa para poder medir la liquidez se utiliza el ratio de razón de liquidez. Con dicho indicador se podrá analizar si la empresa tiene la capacidad suficiente para hacer frente a sus obligaciones de mediano plazo. El mismo que nos permitirá conocer la solvencia que existe en efectivo y la capacidad de permanecer solvente en caso de acontecimientos adversos.

### Consecuencias por Falta de Liquidez

- ✓ La empresa sufre solvencia de crédito financiero el cual reduce su competitividad en el mercado y disminuye sus ingresos.
- ✓ La empresa se ve perjudicada debido a que no cuenta con solvencia suficiente para mantener su imagen.
- ✓ Los resultados negativos perjudican con más gastos como intereses por mora.
- ✓ Los activos pierden su valor y son vendidos a precio bajo para cubrir las necesidades de fondos inmediatos.
- ✓ Se genera conflictos laborales de la empresa debido a que no se llega a cumplir con la necesidad de cada empleado.
- ✓ Disminuye la productividad debido a que es insuficiente capital de trabajo.

### Medición de la Liquidez

Una de las principales formas es anticiparse a cualquier contingencia por falta de efectivo, esto se realiza mediante indicadores, presupuesto y un buen proyecto ejecutado. Para esto debe realizarse provisiones bajo hipótesis contempladas de gestión y control. Sin embargo existen diversas formas que te permiten medir la liquidez más rápida.

### Ratios de Liquidez

Es un indicador que mide si una empresa puede cumplir con sus obligaciones a un corto plazo, es decir si hace una caja de dinero en efectivo que puede disponer para pagar deudas. En este caso los ratios se limitan al análisis del activo y pasivo corriente.

- ✓ **Razón Corriente**, este indicador muestra si la proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo transformando en efectivo de dinero aproximadamente al vencimiento de deudas.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

- ✓ **Prueba Ácida**, este indicador mide la liquidez si se tiene duda que los activos corrientes no son fácilmente realizables, motivo por el cual se proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago en un corto plazo. Donde se tiene que

retirar a las existencias debido a que son menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra

$$Prueba\ ácida = \frac{Activo\ Corriente - Inventario}{Pasivo\ Corriente}$$

- ✓ **Razón Efectiva**, este indicador permite que la empresa mida la capacidad efectiva a un corto plazo, el cual solo se consideran los activos mantenidos en caja, bancos y valores negociables.

Así mismo nos permite operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Este ratio se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente. Tener en cuenta que solo es favorable si es mayor o igual al 50%.

$$Razón\ de\ Efectivo = \frac{Caja\ y\ bancos}{Pasivo\ Corriente}$$

- ✓ **Capital de Trabajo**, es un indicador que se define a través del activo corriente y pasivo corriente que le queda después de pagar sus deudas inmediatas. Es decir que es el capital de trabajo que tiene.

$$Trabajo\ de\ Capital = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

### Riesgo de Liquidez

La insuficiencia en una organización de establecer recursos importantes que le permita incumplir con sus obligaciones en corto y largo plazo. El riesgo de Liquidez tiene el beneficio de presentar fácilmente la incapacidad en un tiempo determinado, esto no quiere decir que la empresa tenga crisis económica para tomar responsabilidad de sus obligaciones., La empresa en un momento puede no tener liquidez aun siendo rentable y tenga deudas mínimas. En consecuencia se dice: “Es un problema de Liquidez temporal, la empresa esta sólida”. La problemática es que esta situación dure un tiempo prolongado, por ende la empresa podría arruinarse.

Frecuentemente, a este término se añade el propósito del valor adicional y pérdida. No exactamente la empresa se hallará en la situación de no tener los recursos económicos, no obstante los poseerá cancelando tarifas de interés altos, enajenar activos a un valor bajo de su costo de adquisición; en fin el riesgo de liquidez, resultaría estar sin recursos y para ello se debería trabajar para evitarse dicha situación.

Con estas explicaciones, el riesgo de liquidez puede mostrarse de dos formas:

- **Los activos:** Al no tener disponibilidad de Activos líquidos de manera suficiente, esto quiere decir que pueda explotarse o darlo fácilmente a un valor razonable según sea el caso, para esto se excluye a las obligaciones de largo plazo para una buena implementación. Es decir que no serán entregados, excepto en casos extremos.
- **Los pasivos:** al tener deudas vencidas y otras responsabilidades que son en su mayoría de corto plazo: y/o no tener bastantes inversiones estables o tener problemas al recurso de inversión, poniendo a la organización en trabajo bajo presión de obtener recursos que hagan actuar diariamente y poder enfrentar sus responsabilidades.

El resultado no es complicado de comprender, dado que uno de estas dos formas de riesgo de liquidez se exponga solo. En resumen es necesario examinar en grupo. Motivo por lo que se usa la expresión de "Riesgo estructural de balance", donde aumenta al activo y pasivo, lo mismo que el riesgo de liquidez es un factor importante.

Por último, en el ámbito del riesgo de liquidez es frecuente también diferenciar, no obstante en verdad ni estén totalmente desglosados, entre:

- El riesgo de tesorería, expuesto a corto plazo es examinado detalladamente el flujo de caja vigente y proyectada, precedente por la ejecución de financiación, para obtener un futuro en las objeciones y sobrantes.

- Los riesgos en las inversiones y reinversiones que no puede lograr cambiar y/o reconstruir inversiones positivos asimismo no lograr acertar nuevas inversiones en caso de obligatoriedad del orden “perdida de acceso a las fuentes de inversiones”. También se dice que tratan como un riesgo específico y desunido más cuando se examina el sistema a mediano y largo plazo.

Asimismo se puede estimar el sobrante como una causa de riesgo de liquidez para la empresa, esto dado por el mal manejo de recursos, o por la capacidad para retirarse, que conllevan a que las inversiones no sean accesibles en el tiempo necesario. Se puede determinar como una señal de mayor Riesgo de Liquidez a corto.

### **Comprometidos al riesgo de liquidez**

Este riesgo no solo perjudica a las entidades financieras, sin embargo algunas veces se posee predisposiciones a razonarlo:

- Cualquier intermediador está comprometido a este riesgo, solamente por poseer desembolsos que no encajan puntualmente con el plazo de percepción de ganancias; un desacierto común es sobrepasar grandes desembolsos, que no siendo urgentes son predecible.
- Las entidades del grupo real, de algunas formas: por medio de las etapas de los elementos del capital de trabajo (se conoce las contrariedades de ser canceladas por los consumidores más calmadamente de lo que tienen que cancelar los abastecedores), precisamente por la combinación de sus activos financieros y de sus obligaciones de corto plazo.
- Los financistas organizados no bancarios: en algunas veces se omite que los bienes de inversión de toda clase pueden ser propósito de verdadero corridas, que se obtiene por solicitudes de rescate por los financistas, donde constantemente no pueden estar pendientes por motivo de la calce de financistas que realizaron; también comprender esa cuestión de entidades de seguros, si tienen que tomar parte de sus deudas súbitas, cuando sus ahorros estas invertidas en activos de poco liquidez y el mercado que realiza los crédito financiero están hundido.
- Las mismas condiciones, por poseer altas obligaciones de corto plazo con sus activos líquidos, de los ahorros de su entidad financiera central, y con su suficiencia de generación de recursos fiscales, es decir la imagen de la obligación está mal balanceada.

Con un tiempo demasiado extenso en algunos pasan mucho tiempo.

- Y las empresas financieras de toda clase, tienen una índole donde intermedian recursos percibidos del público trabajando con los consumidores a un largo plazo, al ascender culminan varias veces dependiendo más obligaciones con las demás entidades para respaldar sus préstamos. Y existente entidades financieras que trabajan separando su capital donde corren una mayor solvencia. El riesgo de liquidez es relativo al dinamismo de las entidades financieras, originándose las “las corridas de depósitos” la manifestación más extrema.

### **Administración de riesgo de liquidez**

Para poder administrar el control de riesgo de liquidez, se definen en tres clases. Liquidez de Títulos valores, bolsa de valores y documentos en cartera. En el inicio se interpreta liquidez del yacente en ejecuciones que se efectúan en el mercado de valores, el indicado de liquidez de los instrumentos está asignado por la capacidad de acuerdo del instrumento. En el segundo, se examina la solvencia que puede tener la entidad con la que se pacta cada beneficio y por último, se enlazan los flujos de caja según la fracción variable y estable, con el objetivo de hallar tácticas de financiación de acuerdo con los requisitos de liquidez.

Estimar determinados comportamientos para gestionar el riesgo de liquidez:

- ✓ Implementación para la toma de decisiones un programa desarrollado con las políticas de la empresa para que de esta manera evitar la inesperada solvencia de liquides
- ✓ Conservando proyectos e inversión para una financiación que permita emplear en un futuro.
- ✓ Instalaciones de un establecimiento apropiado para la buena organización y manejo de fondos de liquidez.

## **CAPÍTULO III**

### **ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN**

Exteriorizamos las alternativas de solución de acuerdo al problema planteado de gestión de cuentas por cobrar comerciales, donde hemos realizado los estudios y análisis respectivos a los problemas que se mostraron en la investigación, para que de esta manera sirva de herramientas en la toma de decisiones en la empresa Arjen Export S.A.C. y pueda obtener rentabilidad en el futuro.

#### **3.1. RECUPERACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Consideramos en primer lugar como alternativas de solución para las Cuentas por Cobrar ya vencidas lo siguiente:

- Departamento de Cobranzas.-

Contratar a personas especializadas que se puedan encargar de realizar la gestión de Cobranzas en base a las políticas que deseamos aplicar. En la actualidad no se cuenta con esta área, ni con personas responsables de estas cuentas, sin embargo, consideramos que por la cantidad monetaria de las ventas al crédito es necesario mantener un área que tenga como gestión aplicar esta función.

- Análisis de la Situación Tributaria y Financiera de los deudores:

Las personas encargadas del departamento de cobranzas tienen que realizar un estudio minucioso de los deudores; De esta forma conocer la situación actual de ellos, tanto en lo tributario como en lo financiero, de esta forma podremos concluir si el deudor se encuentra en la posibilidad de cancelar la deuda. Asimismo se podrá definir qué porcentaje de la Cuentas por Cobrar vencidas merecen invertir en la gestión de cobranza, caso contrario la empresa debe considerar como gasto las cuentas por cobrar no recuperables.



- Aplicación de Políticas de Cobranzas:

La empresa debe considerar la necesidad de mantener políticas de cobranzas y de crédito; las cuales deben ser aplicadas tanto en las Cuentas por cobrar vencidas como en las futuras cobranzas producto de las transacciones al crédito. Asimismo consideramos la implementación de Políticas de Créditos las cuales serán necesarias y serán un gran aporte al realizar ventas al crédito. En este punto podremos aplicar la gestión de cobranzas de las cuentas por cobrar vencidas, y esto en base al porcentaje que resultó del análisis a los clientes.

- Refacturación de comprobantes:

La empresa tiene que realizar la refacturación de los comprobantes, esto con previo acuerdo entre el cliente y la empresa, previa gestión de Cuentas por cobrar realizada por el departamento a cargo.

- Gestión de Cobranza de los comprobantes refacturados:

La empresa tiene que recuperar en el menor tiempo posible los comprobantes refacturados, es por ello que se debe mantener un acuerdo entre clientes y la empresa, el emitir letras en banco o colocar los comprobantes en entidades financieras que nos certifiquen la recuperación de estas.

### **3.2. POLÍTICAS DE COBRANZA**

La aplicación de las políticas de cobranza ayudará a la empresa a trabajar de una manera ordenada, siguiendo las pautas que se indica a continuación.

- Notificación por correo electrónico:

Se llevará a cabo al día siguiente del vencimiento de la cuenta. Esto se efectuará durante los primeros 15 días después de haber vencido el comprobante.

- Llamadas telefónicas:

Se debe realizar al día siguiente de haber aplicado primer procedimiento de cobranza y no haber recibido y de no haber recibido la respuesta esperada, serán los responsables que tienen que comunicarse con el cliente. Si este tuviese un argumento entendible para aclarar la razón del atraso, puede ser probable de alargar el plazo de crédito. El proceso se llevará a cabo a los 15 días posteriores de haber realizado la notificación por correo electrónico.

- Notificación por escrito:

Luego de haber aplicado los procedimientos anteriores y al no tener respuesta del cliente con respecto al pago, se llevará a cabo las notificaciones por escrito a los 31 días posteriores al plazo de vencimiento de la deuda. Y es por eso que se enviará un escrito al consumidor deudor, comunicándole la posición dada. De ser que el consumidor incumpla el escrito, se derivará a remitir uno más severo. Por conclusión, se mandará una tercera y última misiva, proponiendo la posición de morosidad, este proceso se llevará a cabo a los 30 días posteriores de haber realizado las llamadas telefónicas.

- Mediante agencias de cobranzas:

Este proceso se llevará a cabo al no recibir respuesta de los procedimientos antes aplicados y se realizará a partir de los 60 días posteriores de haber vencido el comprobante. Recurrir a una agencia de cobranza que se encargue de realizar la gestión y hacer lo necesario para la recuperación de la deuda vencida. Este procedimiento se gestionará por 60 días.

- Recurso legal:

Este último procedimiento se efectuará luego de haber realizado todos los procedimientos antes mencionados y al no obtener respuesta del cliente; el área legal se encargará de realizar la gestión necesaria y documentación para la recuperación de las cuentas vencidas.

### **3.3. PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Estos se deben clasificar en:

#### **Administrativos.**

- Realizar Arqueos de caja, asimismo que estos sean inesperados al personal responsable de cobranzas.
- Los lineamientos de cobro tienen que considerar cláusulas de negocio y optar por la creación de óptimos métodos de cobro.
- Llevar el registro de las facturas incobrables, cuentas de orden que estén liquidados.
- Siempre debe ser amparadas las notas de crédito con su comprobante correspondiente y aprobada por un administrador consecuente.
- Se concederá las rebajas, descuentos y reembolsos por ayuda de lineamientos estables creados.

- Proveer registros mensuales de saldos pasados que demuestren los procedimientos de los consumidores, sobre todo los morosos.

#### **Contables:**

- Cual sea la condición que suceda en las cuentas por cobrar debe ser específicamente aclarado y mostrado de manera transparente en los estados financieros o contables.
- Una vez que sea cancelada la enajenación realizada debe ser documentada con su comprobante conveniente y de soporte.  
Los importes cancelados por incobrables, deben mantener la autorización de la persona responsable del área correspondiente; asimismo, el objetivo es lograr que cubran las condiciones de deducibilidad fiscal.

### **3.4. POLÍTICA DE CRÉDITOS**

Toda actividad económica se opera en base políticas que dirigen la complejidad de actividades económicas que se opera en el mercado en materia del mercantilismo. Es por ello, se toma en cuenta que el crédito es una sucesión estructurada de pasos y lineamientos conexos al desarrollo economista e inversionista que se requiere para los labores sean de óptimos resultados.

#### **Modelos para determinar política de crediticias**

La negociación es una labor variable en términos de progreso económico. La labor debe ser activa de tal forma que permita producir flujos de acciones rápidas que posibiliten la negociación de bienes y servicios; es así, para determinar una política de créditos se considerará los elementos del orden interno y externo.

#### **✓ Elementos Externos:**

- a) La situación social económica y financiera que atraviesa la nación, las mencionadas políticas que deben ser aplicados.
- b) La posición del mercado, que conduce en la probabilidad de comprender la posición, carácter y manejo del mercado, el procedimiento de la competencia, las disposiciones de los abastecedores y la posición de los consumidores.

#### **✓ Elementos Internos:**

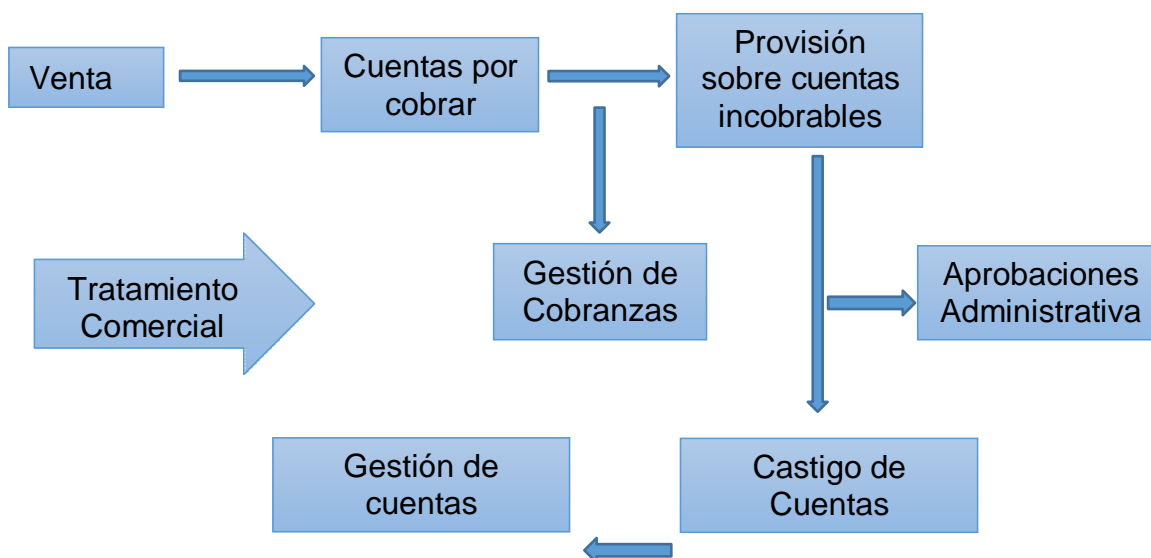
- a) Propósito buscado, que permita incorporarse en el ámbito mercantil, posicionando modernos productos, conseguir nuevos consumidores, conservar un nivel adecuado de rendimiento y de ocupación.
- b) Mayor es el beneficio, mayor será la proporción de cobrabilidad.
- c) Nivel de competitividad así como el patrimonio con el fin de invertir en comercio a plazo.
- d) Posición inversionista de la entidad; lo ventajoso en no conservar una proporción de elevado financiación en cobranza, se tomaría a razón del capital de trabajo sería no apto.

### **Planteamiento de política de créditos**

1. Analizar la situación económica de la empresa exportadora.
2. Tiene que haber como mínimo un aval que permita a Arjen Export garantizar el cobro de la factura sin problemas
3. Referencias comerciales como mínimo dos. Obtener comentarios positivos del cliente; para tener la certeza con el tipo de cliente que se está tratando.
4. Buen manejo de sus recursos, refleja el uso de sus recursos frente a sus obligaciones.
5. Estudiar la antigüedad de la empresa, es un factor clave ya que refleja el tiempo que opera el posible cliente en el mundo comercial.

### **3.6. INCIDENCIA TRIBUTARIA, CONTABLE**

Una vez desarrollado el trabajo de investigación y haber aplicado las políticas referente a la cuentas por cobrar comerciales, damos como resultado que hay cuentas que han debido ser castigadas debido a que no se ha obtenido respuestas positivas con los intentos de cobro a los clientes morosos. De este modo mostramos las incidencias contables y tributarias del tratamiento que debió realizarse.



Al entablar el tema de las Cuentas Incobrables, es ineludible facultar al Inciso i) del artículo 37 de la LIR del aclarar normas indispensables para la deducción; refiriendo a la deducibilidad: Los castigos por la incobrabilidad de los comprobantes y las provisiones razonables por el mismo término, siempre que se estimen las cuentas a las que pertenecen.

Se logra interpretar, que para realizar la deducción de estas cuentas, es obligatorio que podamos reconocer, resolverlas a qué consumidor pertenecen y cuáles son los comprobantes que dan fundamento a dichos compromisos, debiendo tenerlas identificados.

Así, incorpora que No se reconoce la naturaleza de deuda incobrable a:

- a) Las obligaciones adquiridas entre sí por partes vinculadas.
- b) Las obligaciones consolidadas por empresas del Sist. financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- c) Las obligaciones que hayan sido elemento de transformación o prórroga expresa.
- d) El Reglamento de la LIR en el inciso f) de su artículo 21° establece el provisionamiento de las cuentas de las deudas incobrables, considerando las siguientes materias:

- 1) **La naturaleza de una deuda incobrable tendrá la responsabilidad de revisar en la oportunidad que realice la contabilización.**

El tributario en la ocasión de ejecutar la contabilización, debe examinar si la obligación es incobrable, habiendo las circunstancias indicadas en la norma.

**2) Al ejecutar la provisión por deudas de cuentas incobrables notificará 2 aspectos importantes:**

**a) Sustanciales:**

- Que la obligación este caducado y se revele la presencia de inconvenientes financieras del acreedor que hagan predecible la contingencia de incobrabilidad, por medio de estudios habituales de los financiamientos entregados y/o por otros procedimientos.
- La confirmación del aplazamiento del deudor por medio del comprobante que demuestre las diligencias de cobro siguiente del plazo de vencimiento de la cuenta incobrable, o el requerimiento de comprobantes, o el comienzo de recursos legales de cobranza.
- Debió haberse concluir más de 12 meses desde el plazo de prescripción de la deuda así no haya sido saldada.

**b) Formales:**

- La contabilización del cierre contable por cada ejercicio culminada y que a su vez tiene que figurar en los libros de Inventarios y Balances.

**Aplicación del principio de causalidad**

Cuando hablamos de gastos para deducir el impuesto a la renta cabe precisar como punto fundamental cumplir con los requisitos que dicta el artículo 37° del código tributaria relacionado al principio de causalidad.

Asimismo los gastos deben tener una relación con la causa y efecto para que estos sean aceptados como deducción para la determinación de la renta neta, en caso no cumplan con la normativa estos deben ser reparados en su totalidad.

**Tratamiento y contabilización de las cuentas por cobrar superiores a 360 días**

Para esto se debe de haber seleccionado a todos los clientes con una deuda mayor a un año, y asimismo haber cumplido con lo que establece el código tributario, entre ellas que las empresas no tengan ningún tipo de vínculo haber incurrido a través de llamadas, correos, cartas notariales, etc. Para la exigencia del cobro de dinero.

De esta manera sabiendo los vencimientos de documentos se puede aplicar el tratamiento tributario en el registrar de la estimación y castigo en los libros contables.

**Asientos contables que debes utilizar para la provisión del incobrable.**

N° Cta	Nombre de La cuenta	Cargo	Abono
68	Valuación y deterioro de activos y provisiones	0.00	
68411	Cuentas por cobrar comerciales		
19	Estimación de cuentas de cobranza dudosa		0.00
1911	Cuentas por cobrar comerciales		
**/**	<b>Glosa:</b> <i>Por la estimación de las cuentas de dudosa cobranza determinado al final del ejercicio.</i>		
94	Gastos administrativos	0.00	
78	Cargas cubiertas por provisiones		0.00
**/**	Por el destino de la provisiones de incobrables		

**Asiento contable para la aplicación del Castigo del incobrable.**

N° Cta	Nombre de la Cuenta	Cargo	Abono
19	Estimación de cuentas de cobranza dudosa	0.00	
1911	Cuentas por cobrar comerciales		
12	Cuentas por cobrar comerciales		0.00
1211	Cuentas por cobrar		
**/**	<b>Glosa:</b> <i>Por el castigo de la deuda irre recuperable</i>		

Por último. Una vez bien aplicado las cuentas por cobrar, superiores a 360 días, mostrará un cambio en los estados financieros, contables y tributarios, debido que las cuentas por cobrar disminuirán ya que son correctas y que se deben de considerar en un estado financiero. Asimismo, la empresa Arjen Export, mostrará en sus utilidades pérdida; porque al estimarse la provisión de las cuentas por cobrar, esto sumará a los gastos administrativos. La cual mostrará la realidad de la empresa, asimismo que el castigo de las cuentas por cobrar comerciales superiores a 360 días no se está castigando, debido a que no queda claro si parte de la cuenta será recuperado o se perderá en su totalidad en el siguiente ejercicio.

**CUADRO 5:  
COMPARATIVOS DE ESTADOS FINANCIEROS  
(Antes y después de la investigación)**

<b>Periodo:</b>	<b>DICIEMBRE 2015</b>				
<b>RUC:</b>	<b>205659397</b>				
<b>Razón Social:</b>	<b>78</b>				
<b>Expresado en:</b>	<b>ARJEN EXPORT S.A.C.</b>				
	<b>SOLES</b>				
<b>ACTIVOS</b>	<b>DESPUES</b>	<b>ANTES</b>	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>DESPUES</b>	<b>ANTES</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>			<b>Obligaciones Financieras</b>		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	22,839.76	22,839.76	Cuentas por Pagar Comerciales	<b>4,919.65</b>	<b>25,778.44</b>
Cuentas por Cobrar Comerciales	301,217.6	471,985.65	Otras Cuentas por Pagar	581,558.60	581,558.60
Otras Cuentas por Cobrar	72,170.47	72,170.47		<u>58,839.14</u>	<u>58,839.14</u>
Existencias	209,772.78	209,772.78	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>645,317.39</b>	<b>666,176.18</b>
Otros Activos	<u>44,387.00</u>	<u>32,253.00</u>			
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>650,387.61</b>	<b>809,021.66</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>		
			Obligaciones Financieras	<u>27,000.00</u>	<u>27,000.00</u>
			<b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>	27,000.00	27,000.00
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>			<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>672,317.39</b>	<b>693,176.18</b>
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	<u>5,173.12</u>	<u>5,173.12</u>			
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>5,173.12</b>	<b>5,173.12</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>		
			Capital	36,180.00	36,180.00
			<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<u>-52,936.66</u>	<u>84,838.60</u>
			Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	<b>-16,756.66</b>	<b>121,018.60</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>655,560.73</b>	<b>814,194.78</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>655,560.73</b>	<b>814,194.78</b>

En el estado financiero de la empresa Arjen Export S.A.C se puede observar que una vez realizada las correcciones se muestra un resultado diferente al aplicado en los asientos contables. Asimismo, hacemos una comparación de los ratios financieros y nos muestra los siguientes indicadores.



LIQUIDEZ GENERAL					
ÍNDICE	FÓRMULA	IMP. DESP ANT	IMP. DESPÚES	ANTES	
LIQUIDEZ GENERAL	ACTIVO CORRIENTE	650,387.61	809,021.66	0.97	1.21
	PASIVO CORRIENTE	672,317.39	666,176.18		
<b>INTERPRETACIÓN</b>					
<p>Según el ratio de liquidez de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar que antes de la investigación realizada, por cada sol de deuda la empresa cuenta con S/. 1.21 soles para hacer frente a sus deudas corrientes. Esto significa que al final del periodo la empresa tendría dificultades para asumir sus obligaciones a corto plazo. Realizando un comparativo con los estados financieros mostrados después de las reparaciones realizadas, el cual resulta un valor de 0.97; demuestra que el indicador disminuye, con este resultado podemos definir que la Empresa realmente no cuenta con Liquidez para poder asumir sus obligaciones.</p>					

PRUEBA ÁCIDA				
FÓRMULA	IMP. DESP	IMP. ANT	DESPUES	ANTE S
ACTIVO CTE - INV. - GTOS PAGO X ANT	440,614.83	599,248.88	0.65	0.90
PASIVO CORRIENTE	672,317.39	666,176.18		
<b>INTERPRETACIÓN</b>				
<p>Según el ratio de prueba ácida de la empresa Arjen Export SAC. Se puede observar en los EEFF antes de la investigación, que por cada sol de deuda la empresa cuenta con S/. 0.90 soles para hacer frente a su deuda exigible a corto plazo, sin considerar INVENTARIOS. Asimismo, realizando el comparativo con el estado financiero después de la investigación, nos muestra que se obtuvo un valor de 0.65 se concluye en que el valor ha disminuido. El cual es un valor muy bajo y no lograríamos cubrir las obligaciones con nuestros activos más líquidos.</p>				

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
<b>FÓRMULA</b>	<b>DESPUES</b>	<b>ANTES</b>
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE <b>IMP. DESP    IMP. ANT</b> 650,387.61 - 645,317.39809,021.66 - 666,176.18	5,070.22	142,845.48
<b>INTERPRETACION</b>		
<p>Según el ratio de capital de trabajo de la empresa Arjen Export SAC. Sepuede observar en los estados financieros antes de la investigación, que cuenta con capacidad económica para poder responder a sus obligaciones a corto plazo. Aparentemente nos demuestra que la empresa cuenta con capital, debido a la mala aplicación de las cuentas incobrables. Como se puede demostrar en los estados financieros presentados después de la investigación, arroja un capital de 5,070.22 soles, no contando con capital de trabajo para poder respaldar las obligaciones de la empresa. Llevando a la organización a pérdida.</p>		

## CONCLUSIONES

- ❖ Según la investigación realizada queda demostrado que en la empresa Arjen Export S.A.C. se viene realizando una mala gestión de política de créditos y cobranzas, esto se puede demostrar en los estados financieros de la cuenta por cobrar comerciales por un importe de S/. 471,985.65 Soles. Debido a que no cuentan con sus propias políticas de cobro y crédito. Sabiendo que la gestión de cuentas por cobrar es una herramienta tan importante en la empresa, que sin ella se corre riesgos inútiles para proporcionar de una manera oportuna y eficaz a la alta dirección de la organización los derechos que tiene por créditos concedidos a sus clientes.
  
- ❖ Asimismo se puede demostrar en la cuenta por cobrar comerciales de la empresa Arjen Export SAC. el otorgamiento de créditos libres a clientes. A los cuales se les atienden sin evaluar su línea de crédito y la morosidad del mismo, ya que estos aún vienen arrastrando deudas por prestaciones anteriores. Como se puede observar en el anexo de clientes con deudas muy altas, la cual genera un riesgo de liquidez a corto plazo para que la empresa pueda cubrir con sus obligaciones.
  
- ❖ La gestión de cuentas por cobrar comerciales en la empresa Arjen Export SAC. Representa el 58% del total de sus activos según estados financieros presentados. Esto se da debido a los problemas de la política de cobro que tiene la empresa, así como también la falta de interés a la gestión que realiza. Esta metodología afecta directamente a la liquidez de la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

## RECOMENDACIONES

- ❖ La empresa Arjen Export S.A.C. A fin de lograr el buen manejo de sus recursos financieros debe empezar con la creación de lineamientos, políticas de cobranzas y créditos para que la empresa pueda funcionar en forma eficiente y así lograr resultados positivos; por ello es recomendable que la empresa aplique estas medidas para óptimo control de actividades financieras y contables al igual que sus registros y operaciones diarias.
  
- ❖ Para la percepción de los clientes, la empresa Arjen Export, primero tiene que desarrollar sistemas para medir los riesgos en materia crediticia. Por ejemplo, sería la evaluación de la rentabilidad, grado de eficiencia, suficiente capital de trabajo y analizar los estados financieros que permita ver la situación económica del cliente. Y de esta manera no corra el riesgo de tener clientes morosos con deudas altas que solo afectaría a la liquidez.
  
- ❖ La empresa Arjen Export S.A.C debe contar con una organización estable para el mejoramiento de sus actividades; como delegar funciones a cada área a objeto que no se vea afectada en el riesgo de sufrir un déficit por falta de liquidez y no pueda cumplir con sus obligaciones de corto plazo; para esto deberá tomarse la decisión de contar con personal altamente capacitado para asumir cada función. Cabe mencionar que cada personal estará asumiendo sus funciones con responsabilidad, y así cada área como son: administrativa, financiera y tributaria se adaptarán a las políticas de cobranza, procedimientos de gestión de cuentas por cobrar, políticas de créditos y cobranzas, etc. Asimismo, esto aportará en la determinación de los estados financieros razonables, como se puede observar en el cuadro 5, donde se presenta las cuentas por cobrar superior a 360 días que no fueron castigadas y se hace un tratamiento tributario, contable y financiero.

## REFERENCIAS

### Tesis

1. Leyla M. Cruz. (2010 – 2011). Evaluación del control interno y su incidencia en las cuentas por cobrar de Foro Mirafior. Nicaragua.
2. Beilys Rodríguez y Zulema Siso (Octubre 2013). La Evaluación del Sistema del Control Interno de las Cuentas por Cobrar en la Empresa de Servicios LCC ingenieros Consultores C.A – Puerto Ordaz.
3. Víctor Humberto Aguilar Pinedo (2012). La Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera SAC.
4. Jimmy E. Castro Miranda (2013). La Política de cobranzas y su efecto de reconocimiento y medición de ingresos según la Norma Internacional de Contabilidad 18, Ingresos Ordinarios, en la empresa de Transportes y Servicios Generales Joselito SAC, Distrito de Trujillo.
5. Lorena Uceda Dávalos y Fiorella Villacorta Bacalla (2013). Las Políticas de Ventas al Crédito y su Influencia en la Morosidad de los Clientes de la empresa Import Export Yomar EIRL. Lima.

### Materiales electrónicos

1. Claudio A. Endara. 5 claves de éxito para una cobranza efectiva. Marzo 2006.  
<https://www.gestiopolis.com/gestion-efectiva-de-cobranzas-5-claves-de-exito>
2. Políticas de Cobranza.\_  
<https://es.scribd.com/doc/29793575/POLITICAS-DE-COBRANZA>
3. Lara M. Oswald, Marín S. Nerelix y Salazar G. Susan. Lineamientos de control interno de las cuentas por cobrar. Diciembre 2010.  
<https://www.monografias.com/trabajos93/control-interno-cuentas-cobrar/control-interno-cuentas-cobrar.shtml>
4. BBVA. Enero 2015.  
<https://www.bbva.com/es/scoring-programa-aprueba-credito>

## ANEXOS ANEXO 1

### LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES: BALANCE GENERAL 2015


29

Formato 3.1 - Libro de Inventarios y Balances - Balance General

Periodo: DICIEMBRE 2015  
 RUC: 20565939778  
 Razón Social: ARJEN EXPORT S.A.C.  
 Expresado en: SOLES

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	22,839.76	Obligaciones Financieras	25,778.44
Cuentas por Cobrar Comerciales	471,985.65	Cuentas por Pagar Comerciales	581,558.60
Otras Cuentas por Cobrar	72,170.47	Otras Cuentas por Pagar	58,839.14
Existencias	209,772.78		
Otros Activos	32,253.00		
	-----		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	809,021.66	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	666,176.18
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	5,173.12	Obligaciones Financieras	27,000.00
	-----		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	5,173.12	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	27,000.00
		TOTAL PASIVOS	693,176.18
		PATRIMONIO NETO	
		Capital	36,180.00
		RESULTADO DEL EJERCICIO	84,838.60
			-----
		Total Patrimonio Neto Atribuible a l	121,018.60
			-----
TOTAL ACTIVOS	814,194.78	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	814,194.78



Jovany Farias C.  
CPC 1778



ARJEN EXPORT S.A.C.  
SEJURO HUAMANI ZARIF ALBERTO  
GERENTE GENERAL

Fuente: Propia Arjen Export S.A.C.

**ANEXO 2:**  
**LIBRO DE INVENTARIO Y BALANCES: ESTADO DE GANANCIAS  
Y PÉRDIDAS POR FUNCIÓN 2015**

32

Formato 3.20: Libro de Inventarios y Balances - Estado de Ganancias y Pérdidas por Función

Periodo: DICIEMBRE 2015

RUC: 20565939778

Razón Social: ARJEN EXPORT S.A.C.

Expresado en: SOLES



INGRESOS OPERACIONALES:	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	1,007,702.25
Otros Ingresos Operacionales	0.00
Total Ingresos Brutos	<u>1,007,702.25</u>
COSTO DE VENTAS:	
Costo de Ventas (Operacionales)	-789,870.15
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	<u>-789,870.15</u>
UTILIDAD BRUTA	<b>217,832.10</b>
Gastos de Ventas	-38,846.72
Gastos de Administración	-30,753.64
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activ	0.00
Otros Ingresos	0.80
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	<b>148,232.54</b>
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-30,401.15
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financier	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	<b>117,831.39</b>
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	-32,992.79
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	<b>84,838.60</b>
Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	<b>84,838.60</b>



Yojany Farias C.  
GPS 1778



ARJEN EXPORT S.A.C.  
SEJURO HUAMANI ZARIF ALBERTO  
GERENTE GENERAL

Fuente: Propia Arjen Export S.A.C.





## ANEXO 4: DECLARACIÓN JURADA 2015

<b>SUNAT</b> DECLARACIÓN		DECLARACIÓN PAGO ANUAL IMPUESTO A LA RENTA <b>TERCERA CATEGORÍA</b> Ejercicio gravable 2015		Copia para el Contribuyente
PAGO <b>702</b>	RUC <b>20565939778</b>	RAZÓN SOCIAL <b>ARJEN EXPORT S.A.C.</b>		
<b>1.- ESTADOS FINANCIEROS</b>				
I.-Balance General				
ACTIVO		Valor Histórico Al 31 Dic. de 2015		
Caja y Bancos	359	22,840		
Inv. valor razonab. y disp. P venta	360			
Cuentas por cobrar com.- terceros	361	471,986		
Ctas por cobrar com - relacionadas	362			
Ctas p cob per, acc, soc, dir y ger	363			
Cuentas por cobrar div. - terceros	364	72,170		
Ctas por cobrar div. - relacionadas	365			
Serv. y otros contratad. p anticip.	366			
Estimación de ctas cobranza dudosa	367			
Mercaderías	368	209,773		
Productos terminados	369			
Subproductos, desechos y desperdic.	370			
Productos en proceso	371			
Materias primas	372			
Mat. Auxiliar., sumin. y repuestos	373			
Envases y embalajes	374			
Existencias por recibir	375			
Desvalorización de existencias	376			
Activos no ctes manten. p la venta	377			
Otros activos corrientes	378	32,253		
Inversiones mobiliarias	379			
Inversiones inmobiliarias	380			
Activ. adq. en arrendamiento finan.	381			
Inmuebles, maquinaria y equipo	382	6,180		
Dep inm, activ arren fin. e IME acum.	383	(1,008)		
Intangibles	384			
Activos biológicos	385			
Deprec. act. Biol. amort y sgota acum.	386			
Desvalorización de activo inmoviliz	387			
Activo diferido	388			
Otros activos no corrientes	389			
<b>TOTAL ACTIVO NETO</b>	<b>390</b>	<b>814,194</b>		
PASIVO		V.Histórico 31 Dic 2015		
Sobregiros bancarios	401			
Trib y apor sis pen y salud p pagar	402	25,778		
Remuneraciones y participaciones por pagar	403	1,150		
Ctas p pagar comercial - terceros	404	581,558		
Ctas p pagar comer - relacionadas	405			
Ctas p pag acc, directrs y gerentes	406	20,500		
Ctas por pagar diversas - terceros	407			
Ctas p pagar divers - relacionadas	408			
Obligaciones financieras	409	27,000		
Provisiones	410	37,189		
Pasivo diferido	411			
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>412</b>	<b>693,175</b>		

PATRIMONIO	Valor Histórico Al 31 Dic. de 2015	
Capital	414	36,180
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	84,839
Pérdida del ejercicio	424	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>425</b>	<b>121,019</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>426</b>	<b>814,194</b>

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe Al 31 Dic. de 2015	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	1,007,702
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
<b>Ventas Netas</b>	<b>463</b>	<b>1,007,702</b>
(-) Costo de Ventas	464	(789,870)
Resultado Bruto	466	217,832
Utilidad	467	0
Pérdida	468	(38,847)
(-) Gastos de venta	469	(30,753)
(-) Gastos de administración	470	148,232
Resultado de operación	471	0
Utilidad	472	(30,401)
Pérdida	473	0
(-) Gastos financieros	474	0
(+) Ingresos financieros gravados	475	1
(+) Otros ingresos gravados	476	0
(+) Otros ingresos no gravados	477	0
(+) Enajenación de valores y bienes del activo fijo	478	0
(-) Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	479	0
(-) Gastos diversos	480	0
<b>REI Positivo</b>	<b>481</b>	<b>117,832</b>
<b>REI Negativo</b>	<b>482</b>	<b>0</b>
Resultado antes de participaciones	484	117,832
Utilidad	485	0
Pérdida	486	0
(-) Distribución legal de la renta	487	117,832
Resultado antes del impuesto	488	0
Utilidad	489	0
Pérdida	490	(32,993)
(-) Impuesto a la Renta	491	84,839
Resultado del ejercicio	492	0
Utilidad	493	0
Pérdida	494	0

PATRIMONIO	Valor Histórico	
	Al 31 Dic. de 2015	
Capital	414	36,180
Acciones de Inversión	415	
Capital adicional positivo	416	
Capital adicional negativo	417	
Resultados no realizados	418	
Excedente de revaluación	419	
Reservas	420	
Resultados acumulados positivo	421	
Resultados acumulados negativo	422	
Utilidad de ejercicio	423	84,839
Pérdida del ejercicio	424	
TOTAL PATRIMONIO	425	121,019
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	426	814,194

II.-Estado de Pérdidas y Ganancias-Valores Históricos		
	Importe	
	Al 31 Dic. de 2015	
Ventas Netas o ingresos por servicios	461	1,007,702
{-} Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	462	
Ventas Netas	463	1,007,702
{-} Costo de Ventas	464	(789,870)
Resultado Bruto	466	217,832
Utilidad	466	217,832
Pérdida	467	0
{-} Gastos de venta	468	(38,847)
{-} Gastos de administración	469	(30,753)
Resultado de operación	470	148,232
Utilidad	470	148,232
Pérdida	471	0
{-} Gastos financieros	472	(30,401)
{+} Ingresos financieros gravados	473	0
{+} Otros ingresos gravados	475	1
{+} Otros ingresos no gravados	476	0
{+} Enajenación de valores y bienes del activo fijo	477	
{-} Costo enajenación de valores y bienes activo fijo	478	
{-} Gastos diversos	480	
REI Positivo	481	
REI Negativo	483	
Resultado antes de participaciones	484	117,832
Utilidad	484	117,832
Pérdida	485	0
{-} Distribución legal de la renta	486	
Resultado antes del impuesto	487	117,832
Utilidad	487	117,832
Pérdida	489	0
{-} Impuesto a la Renta	490	(32,993)
Resultado del ejercicio	492	84,839
Utilidad	492	84,839
Pérdida	493	0

MINERÍA E HIDROCARBUROS		
<b>Minería D.S. 014-92-EM</b>		
¿Cuenta con concesiones mineras de labor general o transporte minero?		NO
Cantidad de concesiones y otras actividades no vinculadas con inversiones est.	228	
Cantidad de concesiones y otras actividades vinculadas con inversiones estab.	238	
<b>Hidrocarburos Ley 26221</b>		
¿Cuenta con Concesiones Mineras (D.S. 024-93-EM) ?		NO
Cantidad de contratos	275	
Cantidad de actividades relacionadas	276	
Cantidad de otras actividades relacionadas	277	
<b>REORGANIZACION DE SOCIEDADES</b>		
¿Ha participado en un proceso de reorganización de sociedades durante el 2015?		NO
Tipo de reorganización	233	
Fecha de reorganización	239	
Empresas participantes	278	
<b>ITAN</b>		
¿ Ha presentado el Formulario Virtual - PDT 648 del ITAN ?		NO
¿Presentó Anexo aprobado por el Reg. del ITAN ( D.S.Nº 025-2005 EF)?		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como gasto		NO
Los pagos del ITAN son utilizados como crédito		NO
<b>7.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA</b>		
<b>INFORMACIÓN GENERAL</b>		
Datos del Contador:		
Apellidos		FARIAS CASTILLO
Nombres		YOJANY ISABEL
DNI	207	
Código de zona de la colegiatura o registro	209	07
RUC	208	10089758985
C. P. C. Nro.	211	1778
¿El servicio fue prestado en relación de dependencia(Rta.de quinta categoría)?	215	NO
Categoría de Renta pagada	289	Cuarta categoría
RUC del prestador del servicio	290	
Monto de Renta Anual pagada	291	
<b>Datos del Representante Legal</b>		
Tipo de Documento	225	01
Número de Documento	226	43245140
Apellidos		SEJURO HUAMANI
Nombres		ZARIF ALBERTO
<b>Instrumentos financieros derivados</b>		
Pérdida del ejerc. por inst. finan. deriv. con fines distintos a los de cobertura		NO
Arrastre de pérdidas del ejercicio 2015		
<b>Empresa Constructora con Opciones - Art. 63 del Impuesto a la Renta</b>		
Empresas Constructoras con opciones Metodo de Determinacion de la Renta Bruta		


2.- DETERMINACION DEL IMPUESTO A LA RENTA		
Utilidad antes de adiciones y deducciones	100	117,832
Pérdida antes de adiciones y deducciones	101	0
(+) Adiciones para determinar la renta imponible	103	
(-) Deducciones para determinar la renta imponible	105	
Renta neta del ejercicio	106	117,832
Pérdida del ejercicio	107	0
Ingresos Exonerados	120	
Pérdidas netas compensables de ejercicios anteriores	108	0
Renta Neta Imponible	110	117,832
Total Impuesto a la Renta	113	32,993
Saldo de pérdidas no compensadas	111	0
Coefficiente o porcentaje para el cálculo del pago a cuenta	610	3.27
Coefficiente	686	0.0327

3.- DETERMINACION DE LA DEUDA TRIBUTARIA-CREDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA		
Créditos sin Devolución		
(-) Crédito por impuesto a la Renta de fuente extranjera	123	
(-) Crédito por reinversiones	136	
(-) Crédito por Inversión y/o Reinversión - Ley del Libro	134	
(-) Pago a cuenta del impuesto a la Renta acreditados contra el ITAN	126	
(-) Otros créditos sin derecho a devolución	125	
SUBTOTAL (Cas. 113 - (123+136+134+126+125))	504	32,993
Créditos con devolución		
(-) Saldo a favor no aplicado del ejercicio anterior	127	
(-) Pagos a cuenta mensuales del ejercicio	128	(12,134)
Retenciones renta de tercera categoría	130	
Ley 28843 (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	124	
(-) Otros créditos con derecho a devolución	129	
SUBTOTAL ( Cas 504 - Cas (127+128+130+124+129)	506	20,859
Pagos del ITAN (No incluir monto compensado contra pagos a cta. de Rta.)	131	
Otros		
Saldo del ITAN no aplicado como crédito	279	0

4.- DEUDA TRIBUTARIA				Imp. Renta 3ra.		ITF	
SALDO POR REGULARIZAR	A FAVOR DEL CONTRIBUYENTE	1.- Devolución 2.- Aplic. F. P.	137	138	0		
	A FAVOR DEL FISCO			139	20,859	161	
Actualización del saldo				142			
Total Deuda Tributaria				505	20,859	565	
(-)Saldo a favor del exportador				141		143	
(-)Pagos realizados antes de presentar este formulario				144		163	
(+)Interés moratorio				145		164	
SALDO DE LA DEUDA TRIBUTARIA				146	20,859	165	
				180	0	181	
Forma de Pago			X	EFFECTIVO		CHEQUE	
5.- ITF - IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS							
Monto total de pagos realizados en el ejercicio gravable	155						
Monto de pagos realiz. en el ejerc. gravable - utiliz. efect. o Medios de Pago	156						
Pago efectuados con otros medios de pago	157						
15% sobre el total de pagos realizados en el ejercicio gravable	158						
Base Imponible - Alicuota del Ejercicio - Exceso del 15% Total de Pagos	159						
ITF - Impuesto a Pagar - Base Imponible x 0.005 % x 2	160						

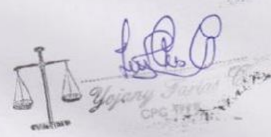
6.- IDENTIFICACION		
<b>DATOS GENERALES</b>		
Está exonerado totalmente del Impuesto a la Renta por alguna norma legal		NO
Base Legal de la Exoneración	210	
Otros-Especifique	216	
¿Está inafecto al Impuesto a la Renta por alguna norma legal?		NO
Base Legal	221	
Otros-Especifique	222	
Convenio de Estabilidad		NO
Número de Orden del Formulario con el que comunica el convenio	224	
¿ Esta autorizado a llevar contabilidad en M.E. ?		NO
La Presente Declaración está expresada en:		
La presente declaración rectifica o sustituye a otra		NO
ITF por regularizar		NO
Balance de Comprobación		NO
Sistema de arrastre de pérdidas del ejercicio 2015		
<b>REGIMEN DE LA AMAZONIA</b>		
Acogimiento a la Ley de la Amazonía		NO
Contribuyente Ubicado en la Amazonía		NO
<b>Domicilio Fiscal</b>		
Domicilio Fiscal ubicado en la Amazonía junto con su Administración y Contabilidad		
Zona a la que corresponde la ubicación de su domicilio		
Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal	912	
Descripción de Ubicación Geográfica de su Domicilio Fiscal		
<b>Registros Públicos</b>		
Oficina Registral	280	
Tomo o Ficha	281	
Folio	282	
Asiento	283	
<b>Activos Fijos</b>		
Monto de Activos Fijos al 31/12/2015 ubicados en la Amazonía	223	
<b>BENEFICIOS TRIBUTARIOS</b>		
Está acogido a Beneficios Tributarios		NO
Rubro del beneficio	199	
Otros-Especifique	201	
<b>DONACIONES</b>		
Está deduciendo gastos por concepto de donaciones ?		NO
Inf. Donaciones:	227	

## ANEXO 5: LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES – BALANCE GENERAL 2014



02

Formato 3.1 - Libro de Inventarios y Balances - Balance General  
 Período: DICIEMBRE 2014  
 RUC: 20565939778  
 Razón Social: ARJEN EXPORT S.A.C.  
 Expresado en: SOLES

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	29,535.20	Obligaciones Financieras	-6,391.68
Cuentas por Cobrar Comerciales	300,583.91	Cuentas por Pagar Comerciales	363,461.54
Otras Cuentas por Cobrar	18,148.53	Otras cuentas por pagar	6,700.00
Existencias	68,964.58		
Otros Activos	1,789.00	<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>363,769.86</b>
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>419,021.22</b>	<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>PATRIMONIO NETO</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	6,180.00	Capital	36,180.00
<b>TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>6,180.00</b>	RESULTADO DEL EJERCICIO	25,251.36
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>425,201.22</b>	Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	61,431.36
		<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>425,201.22</b>



Notario



ARJEN EXPORT S.A.C.  
SEIURO HUAMANI ZARIF ALBERTO  
GERENTE GENERAL

Fuente: Propia Arjen Export S.A.C.

## ANEXO 6: LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES – ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS 2014

Formato 3.20: Libro de Inventarios y Balances - Estado de Ganancias y Pérdidas por Función  
 Periodo: DICIEMBRE 2014  
 RUC: 20565939778  
 Razón Social: ARJEN EXPORT S.A.C.  
 Expresado en: SOLES



08

<b>INGRESOS OPERACIONALES:</b>	
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	334,271.51
Otros Ingresos Operacionales	0.00
<b>Total Ingresos Brutos</b>	<b>334,271.51</b>
<b>COSTO DE VENTAS:</b>	
Costo de Ventas (Operacionales)	-288,738.81
Otros Costos Operacionales	0.00
<b>Total Costos Operacionales</b>	<b>-288,738.81</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>45,532.70</b>
Gastos de Ventas	-5,162.85
Gastos de Administración	-15,118.49
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>25,251.36</b>
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	0.00
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	0.00
<b>RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA</b>	<b>25,251.36</b>
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	0.00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.</b>	<b>25,251.36</b>

  
 ARJEN EXPORT S.A.C.  
 SEJURO HUAMANI ZARIF ALBERTO  
 GERENTE GENERAL



Fuente: Propia Arjen Export S.A.C.

## ANEXO 07

DETALLES DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES DEL EXTERIOR										
Flag Vinculado	Fecha Emisión	TC	Serie	NumComp	Id Cliente Facturación	Cliente Documento	ClienteNombre	Total Local	Fecha Vencimiento	Tipo Deuda
Terceros	28/10/2014	FA	001	000018	406334	J-40171441-2	INVERSIONES LIDIEN C.A.	34,252.89	16/11/2014	INCOBRABLE
Terceros	23/11/2014	FA	001	002024	20498	EXT00021	INVERSIONES BLOOMING C.A	6,159.63	23/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	23/11/2014	FA	001	002324	200950	EXT00023	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	814.44	23/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	23/11/2014	FA	001	002345	200950	EXT00024	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	814.44	23/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	23/11/2014	FA	001	002375	200950	EXT00025	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	814.44	23/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	26/11/2014	FA	001	002411	200950	EXT00026	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	814.44	26/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	26/11/2014	FA	001	002472	200950	EXT00027	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	814.44	26/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	26/11/2014	FA	001	002535	200950	EXT00028	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	814.44	26/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	26/11/2014	FA	001	002594	200950	EXT00029	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	26/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	28/11/2014	FA	001	002638	200950	EXT00030	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	28/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	28/11/2014	FA	001	002666	200950	EXT00031	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	28/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	28/11/2014	FA	001	002708	200950	EXT00032	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	28/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	01/12/2014	FA	001	002728	200950	EXT00033	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	31/12/2014	INCOBRABLE
Terceros	05/12/2014	FA	001	002747	200950	EXT00034	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	04/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	09/12/2014	FA	001	002782	200950	EXT00035	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	807.59	08/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	15/12/2014	FA	001	002806	200950	EXT00036	SOCIEDAD COMERCIAL YISEMILA SPORT LIMITADA	2,422.78	14/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	15/12/2014	FA	001	002880	46	J-29606866-6	ALONDRA FASHION C.A.	2,007.65	14/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	18/12/2014	FA	001	003051	291471	EXT00022	ESTAMPA CHILE LTDA.	22,243.07	17/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	23/12/2014	FA	001	003093	308122	EXT00023	INVERSIONES JEINS R 2001 C.A.	18,636.21	22/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	23/12/2014	FA	001	005110	327766	33072312	UNAMOW ENTERPRISE S.R.L.	13,201.53	22/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	23/12/2014	FA	001	005141	344765	TKREA PUBLICIDA	TKREA PUBLICIDAD CA	56,001.63	22/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	26/12/2014	FA	001	006012	200422	EXT00052	INVERSIONES CACHAI POP LIMITADA	985.88	25/01/2015	INCOBRABLE

DETALLES DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES DEL EXTERIOR										
Flag Vinculado	Fecha Emisión	TC	Serie	Num. Comp	Id Cliente Facturación	Cliente Documento	Cliente Nombre	Total Local	Fecha Vencimiento	Tipo Deuda
Terceros	27/12/2014	FA	001	006367	200911	88888885	XPORTI USA	1,924.84	26/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	27/12/2014	FA	001	006369	200911	88888885	XPORTI USA	1,239.04	26/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	27/12/2014	FA	001	006371	200911	88888885	XPORTI USA	1,153.15	26/01/2015	INCOBRABLE
Terceros	20/01/2015	FA	001	006952	200911	88888885	XPORTI USA	4,632.40	08/04/2015	VIGENTE
Terceros	19/02/2015	FA	001	007090	388160	J-40171441-2	INVERSIONES LIDIEN C.A.	54,602.39	10/06/2015	VIGENTE
Terceros	20/02/2015	FA	001	014149	200530	EXT00050	ROSALIA MARGARITA AGRUTA RAMOS	6,905.80	10/06/2015	VIGENTE
Terceros	11/03/2015	FA	001	014314	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	30,691.85	09/06/2015	VIGENTE
Terceros	18/03/2015	FA	001	016527	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	25,729.37	15/06/2015	VIGENTE
Terceros	25/03/2015	FA	001	016674	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	4,590.48	23/06/2015	VIGENTE
Terceros	15/04/2015	FA	001	020858	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,614.43	19/07/2015	VIGENTE
Terceros	15/04/2015	FA	001	018621	200428	EXT00026	SOCIEDAD COMERCIAL SAN CLEMENTE LIMITADA	3,854.54	19/07/2015	VIGENTE
Terceros	23/04/2015	FA	001	023581	200428	EXT00026	SOCIEDAD COMERCIAL SAN CLEMENTE LIMITADA	1,338.62	19/07/2015	VIGENTE
Terceros	25/04/2015	FA	001	024393	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	3,457.76	06/07/2015	VIGENTE
Terceros	26/04/2015	FA	001	025453	200428	EXT00026	SOCIEDAD COMERCIAL SAN CLEMENTE LIMITADA	3,051.91	06/07/2015	VIGENTE
Terceros	16/05/2015	FA	001	025866	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	1,091.89	11/08/2015	VIGENTE
Terceros	16/05/2015	FA	001	025939	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	1,146.75	11/08/2015	VIGENTE
Terceros	23/05/2015	FA	001	026798	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	1,301.42	28/07/2015	VIGENTE
Terceros	23/05/2015	FA	001	026625	200422	EXT00052	INVERSIONES CACHAI POP LIMITADA	880.04	28/07/2015	VIGENTE
Terceros	03/06/2015	FA	001	027193	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	15,706.43	01/09/2015	VIGENTE
Terceros	23/06/2015	FA	001	027665	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	3,754.24	07/10/2015	VIGENTE
Terceros	22/07/2015	FA	001	027748	200408	EXT00000038	COMERCIALIZADORA ADRENALINA SPORT LIMITADA	18,082.81	20/10/2015	VIGENTE
Terceros	22/07/2015	FA	001	027705	200428	EXT00026	SOCIEDAD COMERCIAL SAN CLEMENTE LIMITADA	1,229.04	20/10/2015	VIGENTE
Terceros	23/07/2015	FA	001	027759	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	6,121.99	21/10/2015	VIGENTE



DETALLES DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES DEL EXTERIOR										
Flag Vinculado	Fecha Emisión	TC	Serie	Num. Comp	Id Cliente Facturación	Cliente Documento	Cliente Nombre	Total Local	Fecha Vencimiento	Tipo Deuda
Terceros	31/08/2015	FA	001	027760	200408	EXT00000038	COMERCIALIZADORA ADRENALINA SPORT LIMITADA	18,241.52	29/11/2015	VIGENTE
Terceros	12/09/2015	FA	001	027762	200408	EXT00000038	COMERCIALIZADORA ADRENALINA SPORT LIMITADA	7,759.66	11/12/2015	VIGENTE
Terceros	15/09/2015	FA	001	028456	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,321.47	14/12/2015	VIGENTE
Terceros	16/09/2015	FA	001	029011	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	2,592.06	03/12/2015	VIGENTE
Terceros	23/09/2015	FA	001	029016	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,330.47	03/12/2015	VIGENTE
Terceros	27/09/2015	FA	001	029783	20573	J-29606866-6	ALONDRA FASHION C.A.	11,502.14	26/12/2015	VIGENTE
Terceros	30/09/2015	FA	001	029988	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,428.55	30/09/2015	VIGENTE
Terceros	01/10/2015	FA	001	030993	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	4,652.69	30/12/2015	VIGENTE
Terceros	09/11/2015	FA	001	030999	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	2,388.42	07/02/2016	VIGENTE
Terceros	12/11/2015	FA	001	031088	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,340.53	04/02/2016	VIGENTE
Terceros	14/11/2015	FA	001	031136	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	1,155.68	12/02/2016	VIGENTE
Terceros	14/11/2015	FA	001	031166	200891	EXT00100	PATRICIA ROZAS GUAJARDO	2,415.32	12/02/2016	VIGENTE
Terceros	29/11/2015	FA	001	031829	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	2,796.87	27/02/2016	VIGENTE
Terceros	30/11/2015	FA	001	031868	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	6,257.57	28/02/2016	VIGENTE
Terceros	08/12/2015	FA	001	032045	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,288.66	07/03/2016	VIGENTE
Terceros	09/12/2015	FA	001	032356	311253	EXT00000032	IMPORTADORA EDDIMAR S.A.	7,395.22	08/03/2016	VIGENTE
Terceros	09/12/2015	FA	001	032051	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,885.56	08/03/2016	VIGENTE
Terceros	11/12/2015	FA	001	033588	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	1,590.89	10/03/2016	VIGENTE
Terceros	11/12/2015	FA	001	033595	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	2,508.05	10/03/2016	VIGENTE
Terceros	11/12/2015	FA	001	033630	205047	TKREA PUBLICIDA	TKREA PUBLICIDAD CA	17,570.30	10/03/2016	VIGENTE
Terceros	15/12/2015	FA	001	033878	200533	EXT00078	MULTITIENDA EDUSS EIRL	7,480.39	14/03/2016	VIGENTE
Terceros	15/12/2015	FA	001	033856	200408	EXT00000038	COMERCIALIZADORA ADRENALINA SPORT LIMITADA	4,318.32	14/03/2016	VIGENTE
Terceros	15/12/2015	FA	001	033842	326311	EXT000043	IVANOVICH GUILLEN PEREZ	2,213.11	14/03/2016	VIGENTE
<b>TOTAL</b>								<b>471,985.65</b>		

Fuente: Propia Arjen Export s.a.c.