

# **UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS**

---

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



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN EL  
FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA ESTACIÓN DE  
SERVICIOS PACHACAMAC S.A.C., LIMA 2016**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORES:**

CARHUAVILCA DE LOS RIOS, YENNY ESTEFANIA  
VALER ELESCANO, MARLENI BEATRIZ  
VASQUEZ GUZMAN, YANET FELICIANA

**ASESOR: C.P.C.DR. FABIÁN POMA EDILBERTO**

**LINEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS**

**CONTABLES DE EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS**

**LIMA-PERU**

**ENERO 2018**

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN EL  
FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA ESTACIÓN DE SERVICIOS  
PACHACAMAC S.A.C., LIMA 2016**

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

**APROBADO POR:**

**DR. BAZALAR GONZALEZ, LUIS ALBERTO**

**Presidente**

**LIC. VELARDE PERALES, JORGE ARMANDO**

**Secretario**

**LIC. LOPEZ REYES, ARLINE DONATO**

**vocal**

**FECHA: 08-02-18**

**DEDICATORIA**

A DIOS, por iluminarnos en nuestro día a día, a mis padres porque son el motor y motivo para lograr mis metas y objetivos y, a mi hermana, por estar siempre presente con sus consejos y su apoyo, a mi primo por ser la parte fundamental en mi crecimiento personal y profesional y a toda mi familia por su apoyo y comprensión, los cuales me permitieron acabar mi carrera universitaria exitosamente.

**Carhuavilca Yenny**

A dios, por darme la oportunidad de realizar mis anhelos; a mis padres por haberme formado con un espíritu luchador y positivo lleno de valores; a mi esposo e hijos por su apoyo y comprensión, sin los cuales hubiera sido imposible culminar mis estudios exitosamente.

**Valer Marleni**

A mi hermosa familia, en especial Uds. mamá Eusebia Guzmán y papá Maximiliano Vásquez, por permitirme disfrutar de este día tan especial de mi vida, agradecida por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlos cada día más, a mis hermanos que han velado por mi durante este arduo camino para convertirme en una profesional.

**Vásquez      Yanet**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a la universidad Peruana de las Américas por permitirnos alcanzar nuestras metas trazadas profesionales como personales. A nuestros padres quienes a pesar de las dificultades de la vida, nos han brindado todo su apoyo incondicional y motivado cada día en nuestra formación académica. A nuestro profesor metodológico por sus valiosos aportes en la culminación de nuestro trabajo de investigación y a nuestros profesores por sus consejos y conocimientos brindados en nuestro por la universidad

**LAS AUTORA**

## RESUMEN

**La presente investigación:** “Las cuentas por cobrar y su influencia en el financiamiento de la empresa estación de servicios Pachacamac s.a.c., lima 2016” tiene como finalidad obtener financiamiento aplicando la ley que lo promueve con sus facturas comerciales, obteniendo liquidez inmediata utilizando sus cuentas por cobrar a través de fechas fijadas.

El estudio realizado en esta investigación permite conocer el caso de la empresa estación de servicios Pachacamac s.a.c. dedicada a la comercialización de hidrocarburos con descuento y minorista, teniendo como clientes importantes, organizaciones de desarrollo contratos distritales ganados entre diferentes instancias lo que sugiere un procedimiento amplio para su avance la cual se enfrenta la problemática del mal manejo de las políticas de cuentas por cobrar dentro de la empresa hace que sea inconcebible que cualquier financiamiento se mantenga en dinero o por personas externas ya que, como no tienen liquidez, no tienen la ayuda satisfactoria para tener la capacidad de enfrentar sus compromisos, este fracaso se reflejará en las circunstancias monetarias de la organización.

Las necesidades de la exploración nos demuestran las deficiencias, debilidades, e insuficiencias, entre las diferentes perspectivas que experimenta la organización sin las estrategias de contabilidad, que son objeto de nuestra investigación hay evidencias de insuficiencias en la administración de los registros por cobrar, y además en otros ejercicios de contabilidad y gestión, control del dinero y reciprocidad monetaria.

**Palabras claves:** cuentas por cobrar, financiamiento, liquidez

## ABSTRACT

The present investigation: "The accounts receivable and their influence in the financing of the company station of services Pachacamac sac, Lima 2016" has the purpose of obtaining financing applying the law that promotes it with its commercial invoices, obtaining immediate liquidity using its accounts by charge through fixed dates.

The study carried out in this investigation allows to know the case of the service station company Pachacamac s.a.c. dedicated to the commercialization of discounted and retail hydrocarbons, having as important clients, development organizations district contracts won between different instances which suggests a broad procedure for their advance which faces the problem of mismanagement of accounts receivable policies within the company it is inconceivable that any financing is kept in money or by external persons since, as they do not have liquidity, they do not have the satisfactory help to have the capacity to face their commitments, this failure will be reflected in the monetary circumstances of the organization.

The needs of the exploration show us the deficiencies, weaknesses, and insufficiencies, between the different perspectives that the organization experiences without the accounting strategies, which are the object of our investigation, there are evidences of insufficiencies in the administration of the receivable records, and in addition in other accounting and management exercises, money control and monetary reciprocity.

Keywords: accounts receivable, financing, liquidity

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>CARATULA</b> .....	<b>I</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>III</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>IV</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>V</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>VI</b>
<b>TABLA DE CONTENIDOS</b> .....	<b>VII</b>
<b>INTRODUCCION</b> .....	<b>VIII</b>
<b>PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Descripción de la Realidad Problemática</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Planteamiento del Problema</b> .....	<b>4</b>
<b>1.2.1 Problema general</b> .....	<b>4</b>
<b>1.2.2 Problemas específicos</b> .....	<b>4</b>
<b>1.3 Casuística</b> .....	<b>5</b>
<b>2. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>8</b>
<b>2.1 Antecedente</b> .....	<b>8</b>
<b>2.1.1 Antecedentes internacionales</b> .....	<b>8</b>
<b>2.1.2 Antecedentes Nacional</b> .....	<b>12</b>
<b>2.2. Bases teóricas</b> .....	<b>16</b>
<b>3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN</b> .....	<b>77</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	
<b>RECOMENDACIONES</b>	
<b>REFERENCIAS</b>	
<b>APÉNDICE</b>	

## INTRODUCCION

En el presente trabajo de investigación titulado Cuentas por cobrar y su influencia en el financiamiento de la Empresa Estación de Servicios Pachacamac SAC, en el año 2016, se ha creado en base a datos narrativos, mensurables y expresivos obtenidos de diversos escritos identificados con el tema de estudio y además, en vista de los datos de la organización modelo.

En Venezuela, en el examen dirigido por Nogueiras R. (2010), se muestra que: los registros de ventas en una organización comienzan en un nivel muy básico a partir de contratos de crédito, en los que se estipula un plazo de pago en condiciones específicas para la cancelación de su compromisos, siendo el perfecto que la reunión de estos tenga éxito dentro del período estipulado por la organización para no causar problemas presupuestarios que influyan en la liquidez. De esta manera, las organizaciones deben tener un control constante sobre todos los registros por cobrar que puedan ser recuperados en su totalidad y de esta manera otorgar activos relacionados con el dinero para su mejora ordinaria. (P. 8-9)

En la empresa Estación de servicios Pachacamac S.A.C, hay evidencia de insuficiencias en la administración de los registros por cobrar, y además en otros ejercicios de contabilidad y gestión, por ejemplo, evaluación del personal, control del dinero y reciprocares monetarios, administración de negocios y registros por cobrar, administración de compras y registros por pagar, administración de existencias y diferentes asuntos que registran que el descuido y la administración adquieren un marco presupuestario suficiente que hace que sea concebible aceptar su deber, su trabajo y con los proveedores.

Las necesidades de la exploración nos demuestran las deficiencias, debilidades, insuficiencias e insuficiencias, entre las diferentes perspectivas que experimenta la organización sin las estrategias de contabilidad que son objeto de nuestro examen, a la luz del hecho de que en exhibición una de las principales empresas de la organización es un informe analítico directo para conectar y distinguir los requisitos de financiación para la estación de administración, lo que hace concebible acumular metodología de crédito y recopilación y luego entregar una toma adecuada después de reclamos de deudas para limitar los peligros y particularmente reunir facturas pendientes de acumulación para adquirir financiamiento.

La importancia del examen es tener la capacidad de lograr los arreglos del problema encontrado de la inexistencia de los métodos de créditos y acumulaciones para mantener una distancia estratégica de la ausencia de liquidez y con el peligro de acumulación dudosa, evaluación de los créditos y las acumulaciones transmitidas a los clientes, no habría deudas impagas acumuladas y se simplificaría el camino hacia el transporte de comprobantes a plazos, los registros de ventas se seguirían legítimamente teniendo en cuenta el objetivo final para limitar los peligros y, lo más importante, reunir solicitudes dentro el período acumulado en la estrategia de créditos y acumulaciones de la organización. La importancia del examen también se convierte en la ejecución de sistemas de acumulación, acumulación de clases, acumulación legal, acumulación extrajudicial y otras estructuras escandalosas hasta la venta de los productos considerados como seguros con garantía o certificación de la medida del crédito.

La estructura de la investigación alude a la mejora de la parcela propuesta, como lo indican las reglas del enfoque del trabajo de examen, que incorpora las partes que la acompañan y en esta línea tenemos:

En el Capítulo I, describimos el tema de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., la articulación del problema, la definición del problema, el problema general, temas particulares, objetivo general, , destinos particulares y evasión según los temas planteados, recomendando una respuesta electiva.

En el Capítulo II, mostramos el sistema hipotético desde la perspectiva de los creadores, las bases hipotéticas, definiciones e ideas de los factores con escritura actualizada, métodos propulsados de los factores o puntos relacionados, bases legales según el examen, confiablemente pertinente.

En el Capítulo III, proponemos arreglos electivos que incorporan la reacción y los compromisos con el tema planteado por el tema general y las cuestiones particulares.

Por último, consideramos en el Capítulo IV, las conclusiones indicadas por los destinos, sugerencias, lista de fuentes, adiciones y toda la composición del examen según las directrices de la APA, versión 6 en sus aplicaciones y estilos.

## **PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1 Descripción de la Realidad Problemática.**

En este mundo globalizado, las organizaciones buscan continuamente instrumentos de administración, nuevas técnicas, nuevos marcos de trabajo, nuevos sistemas, a la luz de los cambios persistentes y las capacidades increíbles, teniendo en cuenta el objetivo final para garantizar los mejores niveles de beneficio. De la misma manera, se concentran en la fiabilidad del cliente y en los avances permitidos para garantizar el límite monetario y relacionado con el dinero de la organización.

Nuestro estudio está referido a la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C. Red – PETROPERU, con RUC 20563355876 con sede en la Av. Manuel Valle Mz C Lote 1A, distrito de Pachacamac, Lima; constituido el 1 de agosto de 2014, a cargo del señor Raúl Solier Reynoso en calidad de gerente general.

Entre las labores fundamentales y en la medida más destacable de sus ingresos es la del transporte y comercialización de hidrocarburos con descuento y minorista, teniendo como clientes importantes, por ejemplo, organizaciones de desarrollo contrato de desarrollo anterior, contratos distritales ganados por delicados, entre diferentes instancias lo que sugiere una procedimiento amplio para su avance.

La organización de la Estación de Servicio Pachacamac Incluye los módulos gratuitos que lo acompañan:

- a) Islas de surtidores para el expendio de tres tipos de combustible (petróleo d2, gasolina 90 octanos, gasolina 95 octanos, gasolina 97 octanos).
- b) Isla para el expendio de D2 petróleo, 84 gasohol, 90 gasohol.

c) Isla (d2 petróleo, 90 gasohol, 84 gasohol)

En este momento, la existencia del mundo recomienda que los costos cambien continuamente a causa del petróleo. Según lo indicado por la Organización de Países Exportadores de Petróleo, la OPEP ha consentido en una generosa disminución en la creación de petróleo, según lo indicado por las fuentes aconsejadas por Bloomberg, tomando nota de que está causando un fuerte aumento en el costo del petróleo crudo.

En Colombia y Ecuador, como lo indica nuestra exploración, se ha descubierto que pocas organizaciones de beneficio de combustible, negocios, mecánicos, productores, administraciones, entre otros, no tienen una división de crédito y acumulación para estrategias similares de la acción comercial que crean; una gran parte de ellos son organizaciones de escala miniaturizada, pequeñas organizaciones, personas características que supervisan las empresas privadas y en diferentes casos a la luz de los cambios similares que ocurren en la tierra cuando necesitan construir sus negocios, otorgan créditos a los visionarios de negocios que no tener lo relacionado asegura para ello. , produciendo desgracias y otros asuntos relacionados al no tener la capacidad de reunir las obligaciones otorgadas a estas organizaciones y personas normales y de esta manera, definir sus organizaciones al no tener los activos monetarios fundamentales para las posibilidades de negocios.

En Perú, la mayor parte de las empresas tanto micro, pequeñas, medianas y hasta grandes empresas dedicadas a las administraciones de negocios de combustible y sustancias mecánicas agregadas, trabajan con avances esto es concebible para expandir negocios y tener mayor liquidez para sus empresas y cumplir con sus compromisos comerciales y de gastos de esa manera; Sin embargo, la ausencia de orientación y preparación para los jefes

y administradores de estas organizaciones, plantea problemas al no tener un marco para reunir estos créditos, los reclamos de deuda se agregan y posteriormente influyen en la economía de la organización y no cuentan con el financiamiento para fortalecer el establecimiento.

Las actividades de control realizadas por OSINERGMIN, entidad que dirige y regula las organizaciones eléctricas, de hidrocarburos y mineras, han hecho concebible reconocer que existe una cantidad sustancial de fundaciones casuales para el gas de petróleo fundido y, en menor medida, la energía del fluido. La cantidad de estas fundaciones ha estado disminuyendo en una cantidad aparentemente interminable de tiempo, debido a las actividades realizadas por OSINERGMIN en todo el país.

Se ha encuestado que las decepciones fundamentales en la administración de la reunión radican en los raros datos individuales de los archivos de administración, la falta de datos de la obligación como fuente, suma amortizada, término de prohibición, potencial de pago y administración deficiente del llenado de estas estructuras. Para la situación en que cuando se permite un límite excesivo de crédito o cuando los términos se extraen excesivamente, el peligro de la incobrabilidad es más notable, por lo que es fundamental que el acuerdo de crédito esté aclimatado al límite monetario del crédito organización.

El mal manejo de las políticas de cuentas por cobrar dentro de la empresa hace que sea inconcebible que cualquier financiamiento se mantenga en dinero o por personas externas ya que, como no tienen liquidez, no tienen la ayuda satisfactoria para tener la capacidad de enfrentar sus compromisos este fracaso se reflejará en las circunstancias monetarias de la organización.

## **1.2 Planteamiento del Problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿De qué manera las cuentas por cobrar influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

### **1.2.2 Problemas específicos**

#### **Problema específico 1**

¿De qué manera los procedimientos de créditos y cobranzas influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

#### **Problema específico 2**

¿En qué medida las políticas de créditos influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

#### **Problema específico 3**

¿De qué modo las políticas de cobranzas influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

### **Objetivo general**

Agilizar las cuentas por cobrar y su influencia en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016

### **Objetivos específicos**

#### **Objetivo específico 1**

Implementar los procedimientos de créditos y cobranzas y su influencia en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016

#### **Objetivo específico 2**

Sistematizar las políticas de créditos y su influencia en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016

### **Objetivo específico 3**

Sistematizar las políticas de cobranzas y su influencia en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016

#### **1.3 Casuística**

En la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., por ser una organización de combustible y administraciones relacionadas que completa operaciones monetarias y ejercicios de ofertas de crédito, sus desarrollos comerciales se desarrollaron de manera desordenada debido a la falta de aprendizaje sobre el control de los créditos en sus regiones reguladoras y de teneduría de libros, lo que provocó la ausencia de control en la oficina de recaudación que tiene como resultado el aplazamiento en la acumulación de sus solicitudes, letras de cambio y otros instrumentos presupuestarios, que influyen en el financiamiento y la productividad de la organización, creando ausencia de liquidez y disolubilidad monetaria.

En octubre de 2016, ocurrió una ocasión de importancia imperativa sobre la falta de metodología para permitir el avance a una organización de productos lácteos mecánicos, como se sabe, el logro de la utilización del crédito en las tareas del combustible y cualquier tipo de clientes, han determinado en un crédito concedido por el Sr. Roy Solórzano Castro, de productos a base de petróleo y sustancias añadidas para una estimación de S / . 20,000.00, a la luz del hecho de que se convierte en un problema ya que el Sr. Solórzano no es certificadamente un personal en particular en la entrega de créditos y menos en acumulaciones y lo que ha sucedido hasta la fecha, el individuo a cargo de haber obtenido este crédito, nunca más funciona en la organización de los sustentos lácteos y de esta manera no puede reunir tal obligación.

La empresa no tiene los activos esenciales para conceder adelantos con grandes sumas, las fechas de vencimiento de la cuota no se habían establecido y ninguno tenía un archivo marcado como un acuerdo o los efectos especiales que en estos casos tienen impacto o de nuevo demandar en caso escandaloso; Sin incertidumbre, la concesión de créditos sin la debida asociación es motivo de auténticas cuestiones naturales y monetarias, particularmente en organizaciones con autoridades poco conocidas, a lo que se suma la rara exposición de información y estrategias de crédito y acumulación y la rara o relativamente inexistente preparación y preparación de la facultad comprometida con este movimiento. El cliente del Sr. Solórzano, hasta el momento no deja caer este registro y no puede cobrar al especialista por la falta de medios relacionados con el dinero.

**Comentario:**

Si bien, la organización no cuenta con los mejores sistemas posibles para permitir créditos comerciales; también es cierto que los créditos debidamente acordados y firmados con contratos y firmadas con letras de cambio por ser Títulos Valores, aumentan las ventas y se consigue financiamiento para los proyectos futuros, para realizar inversiones, para compra de maquinarias y equipos y otros planes estratégicos que puedan tener los socios para el crecimiento de la empresa.

En conclusión, los créditos son estrategias de ventas; sin embargo, deben ser otorgados a clientes debidamente registrados y que presenten garantías para el pago.

RUC N° 20101313833

## ESTACION DE SERVICIOS PACHACAMAC S.A.C.

## BALANCE DE SITUACIÓN

Por el Periodo Terminado al 31 de Diciembre del 2016

ACTIVO	NUEVOS SOLES	PASIVO Y PATRIMONIO	NUEVOS SOLES
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
Efectivo y Equivalente de efectivo	5.133.802,29	Cuentas por Pagar Comerciales	1.484.711,84
Cuentas por cobrar Comerciales- terceros	557.316,86	Tributos y remuneraciones por pagar	2.717.734,87
Cuentas por Cobrar Accionistas y Personal	29.125,57	Otras cuentas por pagar Diversas	3.389.944,45
Estimación de cuentas de cobranza dudosa	-286.907,93	Pagarés Bancarios	1.742.686,51
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	577.000,51		
Servicios y otros contratados por anticipado	482.973,04		
Otras Cuentas del activo	1.654.110,32	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>9.335.077,67</b>
Existencias	1.855.238,78		
Cargas Diferidas	176.176,44		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>10.178.835,88</b>		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo		Otras cuentas por pagar Diversas	5.571.417,60
Activo Fijo	25.492.450,10	Renta Diferida	0,00
Depreciación Acumulada	-5.163.214,84	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>5.571.417,60</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>20.329.235,26</b>		
<b>PATRIMONIO</b>			
Intangibles	272.948,08	Capital	9.068.879,00
		Reserva Legal	1.060.486,89
		Resultados Acumulados	2.729.991,98
		Resultados del Ejercicio	3.015.166,09
		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>15.874.523,96</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>S/. <u>30.781.019,22</u></b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>S/. <u>30.781.019,24</u></b>

Fuente: Elaboración propia.

## **2. MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedente**

#### **2.1.1 Antecedentes internacionales**

Según Morales A. (2012), en su tesis titulada, La Administración de Cuentas por Cobrar en una empresa que ofrece tuberías de acero templado y accesorios para las industrias de Alimentos y Farmacéuticos. Organización PIERRE HARRY, SA Introducida 2012 - Universidad Nacional Autónoma de México de México, su decisión 1 establece: Se debe considerar mucho más cambiar o mejorar las zonas (...), particularmente aquellas identificadas con crédito y acumulación, ya que la ausencia de estos bloquean un control suficiente sobre los ejercicios, particularmente dado que la región de negocios media específicamente en el liderazgo básico, dando una cuenta de crédito y recopilación de estos, y para cuando necesita controlarlos es porque ahora hay un problema siendo que puede ser concebible mantener una distancia estratégica desde. (...) entonces la zona de negocios debe ayudar y en un minuto acordar las propuestas o elecciones que el Departamento de Crédito y Cobro puede ofrecer, ya que ese es el lugar donde comienzan los asuntos relacionados con el dinero del negocio (...) (Morales, 2012, pág. 1).

#### **Antecedente internacional 2**

**Dicuru V. y Linares H. y Villegas Z. (2015)**, en su tesis titulada Propuestas de Procedimientos de Control Interno en el Área de las Cuenta por Cobrar de la Empresa Naturaflor C.A. exhibido en 2015 en la Universidad de Carabobo Campus Bárbula - Valencia-España. En su conclusión 2 menciona.

El objetivo particular principal consistía en: diagnosticar la circunstancia presente en relación con el procedimiento de control interior de los registros a cobrar en la

organización Naturaflor CA, se confirmó que no tienen las bases adecuadas para controlar los reclamos de deuda, no se imparten y exploran las desviaciones en las estrategias acumuladas, no envían a los ejecutivos o administradores de la organización datos adecuados y convenientes sobre los registros por cobrar, las capacidades en la división de registros por cobrar no están aisladas, no se toman medidas correctivas, no tiene controles convincentes sobre las cuentas por cobrar y las evaluaciones no son frecuentes (Dicuru, Veronica; Linares, Helenna; Villegas, Zulema , 2015, pág. 116) .

### **Antecedente internacional 3**

Según **Gonzales S. (2014)** en su tesis titulada, la gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá diciembre 2014-Colombia Universidad nacional de Colombia sede Bogotá, su conclusión 19 afirma:: La prueba descubierta Significa deficiencias en la administración de su financiamiento ya que depende en gran medida de los activos de valor, a pesar de una convergencia expansiva de uso aquí y ahora, esto podría ser debido a las decepciones concebibles hacia el camino en cuanto a la proyección de las organizaciones, teniendo un sueño concentrado en el aquí y ahora, para el cual es vital mejorar la actividad empresarial a largo plazo teniendo en cuenta las nuevas empresas que evalúan diversos instrumentos de financiación (Gonzales, 2014, pág. 125).

### **Antecedente internacional 4**

Según **Duran J. (2015)** en su tesis titulada El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el mundo barrezueta Carmona y cia, en el cantón camilo Ponce Enríquez –Ecuador Universidad técnica de Machala, en su Conclusión 1 atestigua: A través del presente examen se muestra por conclusión competente que en la

organización El mundo barrezuela Carmona y empresa, del cartón camilo Ponce Enríquez, no tiene un control interior de los registros por cobrar, donde permite obtener consecuencias factuales de su solidez crediticia ofrecida a sus clientes reconocidos; siendo la razón fundamental para el pivote del dinero a través de una gran disolución y liquidez de la organización (Duran, 2015, pág. 53).

### **Antecedente internacional 5**

Según Ramírez v. (2016) en su tesis titulada Modelo de Crédito-Cobranza y Gestión Financiera en la Empresa “Comercial Facilito” de la Parroquia Patricia Pilar, Provincia de los Ríos en la universidad regional autónoma de los andes – Ecuador. En su conclusión 2 menciona:

- La proposición del Modelo de Colección de Créditos se enfoca en el curso de la organización, estableciendo un diagrama autoritativo, elementos de los trabajadores en la región de crédito y recolección, enfoques de crédito, estrategias de acumulación, elaboración de esquemas de flujo, proporciones relacionadas con el dinero , marcadores de cartera, planificación de una solicitud de crédito, prerrequisitos para créditos y registros, por ejemplo, el pagaré que ayudará en el liderazgo básico y de esta forma mejorará la Gestión financiera de la organización.
- Cabe destacar que la fuerza de trabajo de la organización brindó a las oficinas la recopilación de los datos fundamentales y la construcción de los motivos de dicho problema, similares que guiaron el avance del presente examen. (p.101-111)

### **Antecedente internacional 6**

Según Montes A. (2005), en su tesis titulada La Administración del Departamento de Crédito y Cobranzas en Empresas Farmacéutica, en la universidad iberoamericana – México, en sus conclusiones 1y 4 menciona:

- Esta exploración ha intentado efectivamente verificar el uso de la organización en todos los aspectos del negocio, especialmente en la oficina de crédito y acumulación se descubrió que, al aplicar el procedimiento regulatorio, la ejecución autorizada puede mejorarse, los destinos se logran completamente cuantificables aplicando el los estándares de cada etapa que incluye arreglos, asociaciones, rumbos y controles, decidir las opciones en cada etapa, es la parte del supervisor (en su parte como director de esta oficina).
- Cuando todo está dicho, tanto la administración superior como el director y los trabajadores consideraron que se vendió en 30 días; en cualquier caso, la cartera tenía más de 123 días. No hubo tiempo ni posibilidad de hacer un examen anterior de las circunstancias de la división, ni se pudo iniciar un informe genuino ya que la tarea diaria requería resultados inmediatos y entendí que, de la misma manera que otras oficinas de la organización, había respecto a la organización de la oficina, no se valoraba que el jefe conectara con el aprendizaje completo los ejercicios que incluían arreglos, asociaciones, administración o control, la realidad del asunto es que tanto el administrador como sus socios, por bastante tiempo Tomó numerosas decisiones, la gran mayoría de las cuales fueron correctivas (p.137).

### **Antecedente internacional 7**

Según Aranda K., Sangolqui E. (2010), en su tesis titulada La Administración de Cuentas por Cobrar en la Empresa Comercial Vivar. En la universidad del Azuay –Cuenca-Ecuador. En su conclusión manifiesta

- Es fundamental subrayar que hasta el momento no hay un departamento de crédito en la empresa, con la consecuencia de esta proposición vemos que es básico para hacer este cargo, a la luz del hecho de que por métodos para un examen suficiente el crédito ser ofrecido solo a organizaciones que están en la capacidad de satisfacer la responsabilidad que este movimiento sugiere. (p.103).

### **2.1.2 Antecedentes Nacional**

Según **Rodríguez E. y RODRIGUEZ F (2014)**, realizo la siguiente investigación: Implementación de Políticas de Cobranza para Sincerar el Saldo Contable de la Empresa Estación Valle Chicana SAC 2014, en la universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo - Perú. En su conclusión 1 afirma: La circunstancia actual de las acumulaciones en la organización es deficiente; dado que la organización no tiene una región gerencial en la que los elementos del personal estén particionados de manera efectiva, evitando la sobrecarga, además la organización no hace contratos de reconocimiento de contratos para sus clientes, la organización tampoco tiene enfoques de intriga para las cuotas atrasadas, que se convierte en una deficiencia para el territorio, así como para toda la organización (Rodríguez, Eduardo; Rodríguez, Fernando, 2014, págs. 1-8).

### **Antecedentes nacional 2**

Según Aguilar V. (2013), en su tesis titulada Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. - Año

2012, en la Universidad Privada San Martín De Porres, Lima - Perú. En su conclusión 1 y 3 manifiesta:

Corporación Petrolera SAC, no tiene una estrategia crediticia productiva, a la luz del hecho de que en la evaluación de clientes potenciales simplemente considera la importancia y el rango en el mercado, sin embargo, no dirige un informe completo y observando la conducta, que los clientes potenciales tener, en consistencia con sus compromisos con diferentes trabajadores contractuales. Esto impulsa regularmente a Corporación Petrolera SAC, para reclutar organizaciones para completar este encargo, que produce más costos y esto influye en la liquidez de la organización. (p.93)

Corporación Petrolera SAC, debe acelerar la recolección de sus registros para ordenar su escasez de capital de trabajo, de modo que tenga un capital de trabajo suficiente que le permita ejecutar los intentos que la organización le haya otorgado mediante contratos marcados con sus clientes y no comprometidos a buscar para el financiamiento para cubrir esta deficiencia de activos (Aguilar V. , 2013, pág. 93).

### **Antecedentes nacional 3**

Según **Márquez L. (2007)**, en su tesis titulada Efectos en el Financiamiento en la Mediana y Pequeña Empresa, Lima – Perú, en la Universidad San Martín De Porres, en su conclusión d afirma: Lograr la actualización de los activos accesibles para ellos. empresa mediana e independiente a través de datos relacionados con dinero conveniente, con la verdad y la certeza demuestra la elucidación de las articulaciones monetarias y puede decidir sobre opciones para construir esta parte de negocios, se ha establecido que el historial de crédito de una empresa mediana y privada es vital para la división

presupuestaria no quita la ayuda dada con el argumento de que es difícil llegar a un avance debido a la cartera sustancial que los bancos manejan (Márquez, 2007, pág. 183).

#### **Antecedente nacional 4**

Según **Pinillos G. y tejada J. (2014)**, en su tesis titulada, Diseño e Implementación de un Sistema de Control Interno de las Cuentas por Cobrar Comerciales de la Clínica Santa Clara S.A. Trujillo- Perú 2013. En su conclusión 1 afirma: por el análisis realizado a la zona de cuentas por cobrar de la organización Clínica Santa Clara SA, se distinguió que en el territorio, las estrategias preestablecidas están insuficientemente conectadas, existe un espantoso aislamiento y exclusión de capacidades, en la organización de registros por cobrar y administración de acumulación; y esto se refleja en lo normal que ocurre debido a los marcadores conectados en el semestre principal (...) que están en el punto de ruptura del nivel ideal de rotación de cartera (Pinillos, Gabriela; Tejada, José, 2014, pág. 74).

#### **Antecedente nacional 5**

Según **Herrera P. (2014)** en su tesis titulada, Factores que Influyen en el Mejoramiento de los Procesos y Controles en el Área de Créditos y Cobranzas de la Empresa Linde Gas Perú S.A. Sucursal Trujillo Año 2013 en su conclusión 4 afirma: Se descubrió que el procedimiento de evaluación y control en la región de acumulación de la Compañía de Gas Linde ha caracterizado destinos no coordinados para su satisfacción, aparte de una utilización inadecuada de activos accesibles, falta de control, asignaciones manuales, capacidades contrarias. El uso de las mejoras propuestas permitirá una combinación mejorada de competencia y viabilidad que impulsará la adecuación (Herrera, 2014, pág. 88).

**Antecedentes nacional 6**

Según Lizárraga K. (2010) en su tesis titulada, Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Administración del Capital de Trabajo de las Empresas de Fabricación de Plásticos del Distrito de Ate Lima, Perú en la universidad San Martín de Porres, en sus conclusiones 1 y 2 manifiesta:

Sin una estrategia de crédito decente, una organización no podrá alcanzar niveles razonables de registros por cobrar que respalden el pivote de los registros por cobrar y la designación correcta de (límites de crédito, peligro de incumplimiento). (p 159)

En el momento en que una organización no tiene límites de crédito (también llamadas líneas de crédito) se presenta para crear el peligro de mala conducta, a la luz del hecho de que solo un límite de crédito realmente considerado sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en vista de esta investigación es que la organización mitiga sus peligros (Lizárraga, 2010, pág. 159).

**Antecedentes nacional 7**

Según **Chuquizuta K. y Oncoy M. (2017)** en su tesis titulada : Incidencia del Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C. ubicada en el Distrito de los Olivos, Año 2013 en la universidad de ciencias y humanidades –los olivos –lima Perú, en sus conclusiones 1 y 2 manifiesta:

La mayoría de las organizaciones apuestan por el crédito y, a lo largo de estas líneas, se generan deudas, ya sea por la oferta de una organización decente o por la de un administrador; Pero lanzar al crédito no es 100% seguro, por lo tanto, es importante contar con un marco de control interno suficiente, lo que permitirá mantener el plan de reunión

actualizado, habiendo caracterizado los procedimientos, métodos, para no dar lugar a tergiversaciones o mala conducta una parte de los clientes (p.137)

Cada organización tiene una disposición de clientes, que debe actualizarse en tiempos de tiempos acumulados; el marco de control interno media a través de los procedimientos de elección del cliente a través de un registro financiero o registro de cada uno de ellos, además, mantenga el historial ordenado e informado de los clientes, por lo que tendrá una disposición de clientes seleccionados (Chuquizuta, Katherine; Oncoy, Miguel, 2017, pág. 137).

## **2.2. Bases teóricas**

### **Definición de las Cuentas por cobrar**

Según por **Aguilar V. (2013)** Las cuentas por cobrar se refieren al crédito total concedido por una organización a sus clientes. Estos registros hablan de derechos exigibles que comienzan por acuerdos, que luego podrían ser viables. El crédito se dirige a la organización que lo otorga, un método para obtener efectivo en el futuro, ya que comienza la recopilación de sus registros en un período posterior a su transacción. (Aguilar J. , 2013, pág. 7).

Por otra parte, **Merton (2000)** El aumento de un crédito comercial a los clientes por un tiempo prudencial; en general, es un instrumento utilizado como parte de la promoción para avanzar en las ofertas, en esta línea, los beneficios a fin de mantener a sus clientes estándar y atraer a los nuevos. En consecuencia, su importancia en el impulso que puede proporcionar para impulsar la organización, que se basará en una organización decente de los registros por cobrar (Merton, 2000, pág. 21).

Así mismo **Fernández (2008)** Llevando un marco de acumulación satisfactorio nos permite conocer nuestros recursos requeridos, nos revela que la importancia de los registros por cobrar son: en primer lugar, el contrato preestablecido con el cliente debe investigarse con autoridad, en ese punto compruebe si en El registro de los registros por cobrar se muestra como un pagador decente, para tener la capacidad de conceder reembolsos por incitar la cuota y / o ampliar los términos y condiciones. En segundo lugar, la acumulación de intriga por defecto debe ser ejecutada, el exterior no ignora la posibilidad de cobrar y el transporte por último utilizar marcos computarizados para hacer frente a la cartera (Fernandez, 2008, pág. 36).

De igual manera **Torres L. (2012)** Cuentas por cobrar, registra las medidas de las tareas que la sustancia tiene el privilegio de reunir para ofertas de acciones, diferentes mercancías o para la disposición de los beneficios de crédito y dar anticipos de efectivo que se han estipulado en algún informe, por ejemplo, la letra de cambio o el pagare (Torres, 2012, pág. 5).

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

Según Mendoza J. (2014) las cuentas por cobrar se clasifican en tres dimensiones: Primero: Es por su disponibilidad a corto y largo plazo; Lo cual significa que las cuentas por cobrar están disponibles para realizar ventas a corto y largo plazo, atendiendo pedidos grandes con cantidades altas de ventas. Segundo: Es por su origen; Esta clase de cuentas por cobrar está a cargo de clientes o a cargo de otros deudores como por ejemplo los accionistas, empleados, terceras personas y otros que generaron deudas como préstamos o ventas de los productos o servicios de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C. Tercero, es por su carácter legal documentadas y no documentadas, lo cual implica

que toda negociación debe realizarse mediante contratos y otros documentos legales, así como otras cuentas no necesitarán documento para hacer efectivo la negociación de las ventas (Mendoza, 2014, pág. 5)

### **Importancia:**

Así mismo Fernández (2008) nos revela que la importancia de los registros por cobrar son: para empezar, el contrato preestablecido debe ser desglosado autoritariamente con el cliente, en ese punto verificar si los registros por cobrar se inscriben como buen pagador, teniendo en cuenta el objetivo final de otorgar descuentos para incitar a plazos y / o ampliar los términos y condiciones. Además, la acumulación de la intriga de prohibición debe ser ejecutada, en tercer lugar, no ignorar la posibilidad de carga y transporte finalmente utilizar marcos mecanizados para hacer frente a la cartera. Que debe tener un marco de recopilación satisfactorio nos permite conocer nuestras ventajas requeridas (Fernandez, 2008, pág. 37).

### **Políticas de créditos.**

Según **Higuerey A. (2007)** son los principios que establecen las reglas para decidir si un crédito se concede a un cliente y, a la luz del hecho de que debe ser sin lugar a dudas, es imprescindible subrayar que, un error el uso de una utilización decente de las estrategias de crédito, o la mejor ejecución posible de un enfoque deficiente nunca crea resultados ideales (Higuerey, 2007, pág. 4).

Todo el movimiento comercial se supervisa bajo estrategias o controles que guían la variedad de ejercicios comerciales que suceden en el mercado desde la perspectiva del

negocio; en esta línea, considerando que el crédito es un procedimiento preciso de pasos y metodología interconectados al avance monetario y presupuestario, necesita enfoques con el objetivo de que dichos ejercicios estén coordinados con objetivos particulares.

Estos enfoques establecerán las reglas para el cumplimiento de estos objetivos, que deben lograrse mediante la rectitud de una organización viable del crédito. Para reconocer la proposición pasada en su medición real, los destinos distinguidos de antemano responden a la pregunta: ¿Qué nos gustaría lograr con respecto a los objetivos? Es decir, aplicamos acuerdos de crédito para cumplir con los destinos preestablecidos de la Gerencia General en cuanto a la acción crediticia. En consecuencia, estos enfoques demostrarán el mejor enfoque para lograr esos objetivos y darán las reglas del comportamiento adecuado para lograrlo.

### **Diseño de políticas de créditos**

La política de créditos que se comunica con respecto a la estrategia sobre el método más competente para otorgar atributos y cómo realizar acumulaciones es un trabajo metódico que cumple con la agrupación que lo acompaña y debe registrarse fundamentalmente en la composición, ya que favorece al personal a ser completamente consciente del trabajo lo que hace.

A continuación, demostraremos esta agrupación:

1. Identificación de los objetivos a lograr.
2. Reglas pasadas o borradores de lo que será el enfoque de crédito.

3. Charla y encuesta de estas reglas con la población general de las regiones incluidas: ofertas, fondos, teneduría de libros, legítimas, etc.
4. Complete la redacción de los arreglos de crédito. Endoso de la Gerencia General.
5. Difusión dentro de la organización, del enfoque de crédito entre cada uno de los encargados de su ejecución.
6. Ejecución o uso del acuerdo de crédito endosado y disperso.
7. Control de los resultados para confirmar si los enfoques se suman a la realización de los destinos o para aplicar las medidas de restauración si es importante.

Más adelante, ampliaremos un Manual de Políticas sobre Créditos y Colecciones como una ruta para que este trabajo satisfaga su motivación. Dado que el usuario debe conocer una disposición de principios que haga concebible comprender básicamente los métodos de créditos y acumulaciones.

#### **Políticas de Cobranzas:**

De igual manera **Higuerey A. (2007)** menciona que el monto de las cuentas por cobrar, y la edad de los mismos, se basarán en la estrategia de acumulación creada por la organización. La estrategia de acumulación es simplemente los métodos que utilizará la oficina de créditos y acumulaciones para acelerar el tiempo normal de reunión, y también para disminuir el tiempo de las fechorías y las desgracias debidas a los incobrables. Desde ese punto es construir métodos excelentes y convincentes. Cuanto más prominente sea el esfuerzo de la oficina de acumulación, menores serán las desgracias en los registros incobrables. (Higuerey, 2007, pág. 20).

### **Pautas para fijar políticas de cobranza**

El objetivo principal de la reunión es la entrega rápida y auspiciosa con menos problemas de incumplimiento y bajos costos de trabajo, una circunstancia que cada organización que otorga créditos debe alcanzar; incorporando a esto que el cliente debe mantener su carácter y generosidad hacia la organización, manteniendo estas conexiones incluso en circunstancias problemáticas. No obstante, son las ocasiones y la realidad las que ponen los principios de la diversión en una nación donde las medidas políticas inician un desgobierno que influye en todas las variables financieras; de manera similar a los factores sociales, políticos, comerciales y buenos.

De esta manera, los objetivos son mutilados y los enfoques no están extremadamente llenos de sentimiento para estas actividades que deberían ser consideradas e investigadas.

Estos componentes son:

#### **A) Factores de Orden Externo**

- a) Aumento en el costo de reunir tareas para clientes que cambian su dirección o que viven en lugares remotos.
- b) Incidencia de la atmósfera política, que hace que los clientes paguen sus obligaciones más por teorías políticas que por el deber de cumplir con la obligación.
- c) Implicación de arreglos legítimos y de obligaciones sobre los posibles resultados de expandir o limitar el crédito debido a la sobreabundancia de tiempo y costos causados por la acumulación legal. (Proceso amplio y costoso).

d) El ajuste en los ejercicios de negocios que difieren continuamente en la metodología de comercialización, cambio de ítems, prerequisites de la fuerza de trabajo, etc., lo que hace que la acumulación fluctúe y pierda adecuación.

e) Excesivo gasto de calidad multifacética y mínima capacidad de expertos para enfrentar un movimiento vital y fundamental.

### **B) Factores de Orden Interno**

a) Los créditos mal concedidos son aquellos que justifican una reunión limitada y descuidada para las cuentas no reunidas a tiempo.

b) La insuficiencia de capital de trabajo, que requiere que en medio de la expansión esto disminuya, eliminando el crédito por los desafíos de la recolección.

c) Poca viabilidad en la reunión, lo que hace inconcebible para la organización no tener liquidez e influenciar la adquisición de dinero y la parte monetaria de la organización.

Finalmente podemos afirmar que, el efecto o plan de acuerdos de acumulación es un elemento del nivel de registros a cobrar que influye en la liquidez e influye en la obtención de dinero y la parte presupuestaria de la organización.

### **Clases de cobranza**

En nuestra nación, dentro del aprendizaje general y legítimo, existen tres tipos de cobranza, según el procedimiento de ejecución:

#### **A) Cobranza formal**

La que realizan los que están directamente a cargo de la reunión, utilizando los métodos y las estrategias habituales para ejecutar la acumulación, ya sea a través de las autoridades particulares de la organización o de personas intermedias calificadas, si esa es la situación.

Este procedimiento debe ser planeado y analizado por aquellos a cargo de la organización del negocio antes de elegir el tipo de acumulación.

Se comprende que la organización simplemente elegirá recurrir a diferentes tipos de reunión cuando haya agotado todas las medidas vitales y los activos para la provocación y que, debido a esta situación, la relación cliente-empresa esté en peligro.

### **B) Cobranza Judicial**

En este tipo de cobranza la organización posiblemente medie específicamente. En situaciones donde intercede, se considera dentro de su personal de línea o advertencia a un administrador, o un asesor legal tiene cierta experiencia en acumulación legal. En el caso contrario, puede recurrir a una oficina de reunión gratuita, que ofrece administraciones de acumulación legal y extrajudicial. Su sistema se ajusta a los aires legales y legítimos que la actuación les ha demostrado.

Obviamente, lograr una acumulación legal, por los gastos y el tiempo en que se habla, es extremadamente perjudicial para la organización, ya que, en medio de la hinchazón o el hundimiento, la desintegración del efectivo influye de manera impresionante en el capital de la organización.

### **C) Cobranza Extra-Judicial**

La cobranza extra-judicial deriva del anterior, con respecto al comienzo del procedimiento legítimo; el sellado de contrastes cuando la persona endeudada se somete a un intercambio no preliminar, con un objetivo final específico para cobrar la expansión de los costos, la pérdida de tiempo y la molestia de las dos reuniones; en consecuencia, llegan a un acuerdo extrajudicial. Siempre que sea posible, las fechas de nuevas cuotas se modifican, con costos mínimos adicionales, o también se recurre a la recuperación de las existencias en

caso de que se considerara en el negocio obtener la llegada del stock con disposiciones particulares que decidan tal tarea. La decisión del tipo de reunión dependerá de la metodología del crédito, la clase y los estados del cliente, el lugar de residencia donde se debe realizar la acumulación, los costos de transporte y los costos de área y ejecución, y así sucesivamente.

Como el objetivo de la reunión es poco a poco, para ejecutar la cobranza, esta decisión se basará en la actividad que se obtiene al predecir una reunión viable según las solicitudes de la organización, que es; recuperar su capital en el tiempo modificado y con la facilidad que este procedimiento solicita.

## **Procedimientos de cobranza**

### **1. Consideraciones fundamentales**

La cobranza es una parte inherente a cualquier negocio que vende a crédito. El crédito ha restringido el reconocimiento como resultado de los componentes de riesgo y tiempo incluidos y, junto con estos dos componentes, es el factor regular o condicional, por triste que sea la ausencia de pago debido a las condiciones problemáticas para la persona endeudada debido a circunstancias inesperadas. La entrega cuando todo está dicho en hecho de las obligaciones que se han contraído no es debido a una especulación de autenticidad sin embargo a una comodidad profundamente establecida en la psique de las personas que mantienen el negocio o una forma especial como resultado de una necesidad, resultado de los nuevos tipos de ofertas de porciones.

La capacidad de la reunión no está determinada por la exigencia de que se eliminen las obligaciones de los clientes a través de la cuota que devengan de la suma que adeudan, se estima por la manera en que los Activos hablaron por los registros de ventas que están

disminuyendo incesantemente. Se podría decir que cobrar al limitarse a esto es extremadamente simple; lo problemático es hacer que la cuota mantenga un nivel de notoriedad decente de la organización, sin abusar u odiar al cliente, excepto si lo más beneficioso es perderlo ya que no cumplen con los requisitos previos que la organización requiere para dar felicitaciones por los desafíos reformulados para respetar sus obligaciones.

Cobrar deudas es una gran tarea, es una actividad problemática, una ocupación que requiere tiempo y esfuerzo, de esta manera requiere una consideración considerable, una gran cantidad de reflexión o más, el estrés y el estrés devoran más que cualquier otra cosa. En consecuencia, los enfoques de acumulación en una organización que exhibe asociación deberían desaparecer para reunirse en una fecha adecuada y dentro de un programa de configuración, sin permitir que el cliente supere los límites que se han establecido; todo con la cortesía importante para que el cliente se vea más unido a la organización.

Deberíamos considerar que es difícil imaginar que se pueda lograr una perfecta falta de perfección en la acumulación en lo que respecta a la suma o la mitad de las sumas debidas en las fechas de vencimiento del desarrollo sin dañar el altruismo de los clientes hacia la organización.

Hay casos en los que es inteligente permitir demoras en registros específicos sobre eventos extraordinarios. El problema es decidir cuánto y en qué medida se puede seguir ese arreglo en circunstancias pasivas, por lo general, esa elección requiere una evaluación real y objetiva.

Es apropiado acusar a la hora de las actividades personalizadas y de configuración, incorporando en ellas un acuerdo de clave de opción con vistas a futuros enfrentamientos de solicitudes legales.

## **2. Etapas del procedimiento de cobranza**

Los procedimientos de cobranza deben estar previstos e intencionalmente organizados con el objetivo que persiguen después de una progresión de pasos o emprendimientos de una manera consistente y eficiente, a la luz del hecho de que la razón de una metodología de reunión decente es expandir la acumulación y limitar las desgracias de registros por cobrar. Sea como fuere, a fin de lograr agilidad y consistencia en los plazos, se prescribe para encontrar una manera de establecer un sistema de acumulación satisfactorio:

Cada estrategia de cobranza tiene cuatro etapas convencionales conocidas: el recordatorio, exigir respuesta, la insistencia, y finalmente la acción drástica.

### **A) El recordatorio**

Este primer caso es de tipo preventivo, ya que se completa con fechas anteriores a aquellas en que la persona endeudada debe hacer la entrega ya que su motivación es evitar instancias de impago a plazos.

La práctica básica, tanto en las asociaciones comerciales que ofrecen si el comprador o las organizaciones de descuento, minoristas o minoristas como regla, por ejemplo, comerciantes y agentes, consiente en enviar al cliente un AVISO DE VENCIMIENTO o un ESTADO DE SITUACIÓN del registro, en el que aparece en detallar las sumas modificadas que inscriben la obligación total. Dichas explicaciones se completan como

actualizaciones y le dan al cliente la oportunidad de confirmar su exactitud y congruencia de las obligaciones que aún no parecen haberse descartado.

Este aviso debe ser directo y genérico, dando al cliente la inclinación que no ha sido individualizada, sino que está aceptando un trato indistinguible de cada uno de los otros clientes que se encuentran en esa circunstancia.

Del mismo modo, este aviso debe enviarse independientemente de si el cliente está al día en sus cuotas, por una razón de medida de precaución o para fortalecer el control de la acumulación. El TALONARIO DE CUPONES se incorpora a esta calificación, que también se utiliza con la mayor frecuencia posible por organizaciones cuya necesidad les permite tener un control más notable sobre su terminación.

Para clientes que no están cerca, este aviso debe enviarse a tiempo, eligiendo la forma más rápida y segura. La utilización de "COURIER" u organizaciones de despacho contratadas son las más adecuadas para esta administración.

Uno de los requisitos previos básicos de una metodología de acumulación es la inmediatez con la cual se transmite o envía el aviso principal, y adicionalmente destaca lo suficiente como para que se note la necesidad de pago, si estos estados de ánimo captan el objetivo del prestatario, en ese momento lo haremos obtener una reacción enérgica a nuestra demanda.

En cualquier caso, el método más recomendable para los clientes cercanos son las llamadas telefónicas, ya que solicitan consideración, influyen en el individuo esperado para suspender sus ejercicios y encontrar soluciones rápidas, a pesar de cerrar efectivamente, estableciendo una relación individual y privada.

## **B) Exigir respuestas**

Los deudores que no responden al aviso primario deben ser naturalmente responsables de la etapa siguiente; después de un número específico de días (3 a 5 días después de la fecha de caducidad); mediante métodos de recolección de cartas y llamadas telefónicas más persistentes, no solo se le recordará al titular de la cuenta que está en mora, sino que también se le pedirá una reacción por la buena razón por la que está retrasado en el pago de su obligación. El tono será cordial y afable, sin embargo, con la estipulación de que hubo en ese momento una primera advertencia. De todos modos, es legítimo aceptar que existe algún propósito defendido o injustificado detrás de la ausencia de pago a plazos, por ejemplo, falta de liquidez transitoria, desembarco tardío de las acciones, ofertas de ofertas de pareja, etc.

La motivación fundamental detrás de esta segunda etapa es incitar alguna respuesta de la persona endeudada, teniendo en cuenta el objetivo final de descubrir la postergación a plazos y, por lo tanto, tratar de dar una respuesta para el problema presentado. Se prescribe, en caso de que el cliente esté en el vecindario, a raíz de enviar la segunda actualización, que el cliente se ha ido por la autoridad.

De esta manera, en el caso de que no reaccione a las cartas enviadas, se le ayuda con la intención de recordar diversos instrumentos de reunión; que su registro ha caducado y que su necesidad de acceder a la obligación es urgente.

### **C) Insistir en el pago**

En caso de que los avances pasados sean insuficientes, la acumulación pasa a una fase de solicitud o maltrato. Este sistema intenta ejecutar un programa de actividades progresivas para ser conectadas a interinos generales dependiendo de si el titular de la cuenta no reacciona ante los esfuerzos de recolección. Para esta situación, la mentalidad será

extraordinaria, con el argumento de que ahora ya se podría sospechar que el cliente tiene una voluntad horrible o que no planea abandonar la obligación; en esta línea, se defiende un estado mental más extremo en las actividades de acumulación; Esta progresión puede incorporar esfuerzos diferentes en el aviso, la seriedad y puede exigirse.

- Teléfono.
- Cartas notariales.
- Vistitas del Jefe de Cobranzas.

Un proceso de enfrentamiento extremo por parte del Jefe o el Administrador de Cobranzas puede permitirnos pensar en la conducta y los ejercicios de la persona endeudada.

En el caso de que el reconocimiento se haya otorgado para depósito o garantía, la opresión se completa para las dos reuniones. Se prescribe que los efectos posteriores de estas actividades se impartan a la Administración para predecir las actividades de comparación.

#### **D) Adoptar medidas drásticas**

A causa de la decepción de los avances anteriores, se debe tomar una medida definitiva o extrema. (Caducados diez días después del último aviso compuesto). Mientras tanto, se sugiere que se resuelva un último examen de las circunstancias del cliente antes de decidirse por opciones poco comunes.

Las personas endeudadas que no reaccionan de forma adecuada al peso de las estrategias mencionadas anteriormente se pueden organizar en dos reuniones:

##### **• Primera grupo**

Incorporan a los titulares de cuentas que pagarán, pero que no pueden hacerlo temporalmente (iliquidez temporal). Para esta situación, es conveniente brindar ayuda,

permitiendo pagos intermedios y aumentos, incluida una reprogramación de su obligación si el caso amerita.

- **Segunda grupo**

Existen aquellos titulares de cuentas que, teniendo la capacidad de pagar, no hacen tal cosa ni se oponen a hacer tal cosa. Para esta situación, la organización puede decidir sobre la opción de pasar la obligación a un maestro asesor legal, un jefe de acumulación o una visión legal si la organización lo tenía. Las actividades oportunas serán en la reunión legal o extrajudicial (Colección Judicial).

En el caso de que exista un acuerdo que lo permita, debido a transacciones de porciones (con mantenimiento de la propiedad), podría ser apropiado ejecutar la acumulación solidificando o transportando los productos según las disposiciones acumuladas.

No es concebible crear estándares generales de acumulación para una amplia gama de clientes, sean éstos característicos o legítimos, por lo que está prescrito para expandir un agente y una dirección dinámica de recopilación para cada tipo de negocio que requiere una reunión exitosa y particularmente preventiva como demostramos en el último punto.

### **Funciones especiales de cobranza**

Hacer cobranzas en circunstancias inflacionarias o pasivas es para cada asociación un problema problemático y de alto riesgo que debe ser investigado y pensado tanto por la Administración como por el Ejecutivo de la región, mientras eligen a sus clientes.

En circunstancias latentes, los factores y condiciones de crédito están limitados por las curvas y la extrema iliquidez del marco, lo que dificulta la cobranza debido a la imposibilidad de pago del cliente, y por lo general, si la reunión no se completa, dichas obligaciones pasarán ser parte de las obligaciones incobrables.

Para estas condiciones, y desde la perspectiva jerárquica y legítima, es que la empresa debe considerar las recomendaciones que lo acompañan para enfrentar efectivamente esta circunstancia en caso de que necesite su acumulación para alcanzar su objetivo:

### **1. Capacidad permanente del personal de cobranza**

La capacidad constante de su personal de cobranza es un factor crítico en la mejora operativa de las acumulaciones; los estados cambiantes e inestables de los arreglos monetarios y relacionados con el dinero; Pone a la organización en general en una posición terrible y al intercambio específico como resultado de los raros conocimientos sobre la recopilación de sistemas que permiten tomar decisiones rápidas, que pueden convertirse en una breve conclusión de la organización que obligatoriamente ofrece en reserva.

### **2. Comunicación efectiva**

Una comunicación efectiva y eficaz es la base de cualquier procedimiento de cobranza; conocer los datos que se esperan de las circunstancias del cliente de manera conveniente es vital para que la organización se decida por las opciones oportunas y, de esta manera, evite una reunión moderada o problemática debido a estas condiciones. Merece decir que en Cobranzas toda la correspondencia generalmente es bienvenida formal o informalmente.

### **3. Rigidez**

Los estados de pago deben demostrarse en los informes del intercambio de crédito, el entumecimiento de estos datos por parte del cliente puede causar una influencia inquietante

en la recuperación de la obligación, efectivo que la organización necesita para satisfacer sus compromisos transitorios.

De esta manera, al cliente no se le debe ofrecer tiempo para protestar contra el tipo de instalación configurada o dirigida con anticipación. Posteriormente, las entrevistas de acumulación y las actividades preventivas que la organización necesitaba establecer con anticipación asumen una parte crítica aquí.

#### **4. Arreglo inmediato**

Toda cuenta morosa tiene dos alternativas: una es debilitar todos los ejemplos de recopilación, recuperar la estimación de la obligación con las cuotas aturdidas y la otra es tocar la base en un intercambio de cuotas, con la mitad o agregar el descuento de la acción en el apagado posibilidad de que aún exista (contrato con mantenimiento de la propiedad); por lo tanto, la persona endeudada debe restaurar todas las existencias que no se han vendido y ajustar el pago en la temporada de cambio, o caer más temprano que tarde. En el caso de que exista un acuerdo con una promesa de voto o un bono o garantía, el curso de acción debe ser restrictivo al proponer la venta de la certificación o la ejecución de los valores.

En cualquier caso, el intercambio es más prudente que obtener una actividad legal. Monetariamente es deseable lograr una liquidación anticipada y evitar los costos adicionales, esforzándonos por recuperar la obligación en condiciones favorables para la organización y tener la capacidad de cumplir con nuestros compromisos y mantener nuestra solvencia económica.

## **Otros agentes de cobranza**

### **1. Los agentes o vendedores como cobradores**

Los operadores o vendedores que son sus visitas reservadas visitan al cliente, establecen una relación específica de compañía y confianza, en este sentido se encuentran en una posición superior para reunir obligaciones excepcionales.

En realidad, hay organizaciones que recibieron esta técnica para la acumulación, particularmente con respecto a clientes fuera del territorio. (Territorios, regiones urbanas periféricas, áreas remotas, etc.)

Un cliente puede pasar por alto apretar letras y salir del banco en cuestión sobre el procedimiento de recopilación conectado; sin embargo, no puede desconocer el interés de un concesionario en la entrega en cuotas, debe pagar en ese momento o dar una aclaración de su aplazamiento.

La información que el operador de la empresa tiene de las necesidades de sus clientes lo faculta para mantener el último dentro de su restricción de crédito sin exasperarlo. El operador o vendedor se da cuenta de que la siguiente solicitud de su cliente será denegada en caso de que sea demasiado expansiva o si su registro se retrasa o ha expirado.

Esta información lo insita a cobrar, siempre y cuando mantenga la generosidad del cliente.

### **2. Cobranza mediante servicios bancarios**

Los bancos u organizaciones relacionadas con el dinero otorgan administraciones de acumulación de valores e instrumentos presupuestarios a través del reembolso o el modo

de cartera, para estas administraciones que prestan una prima o comisión que incorpora evaluaciones y ahorra soberanías monetarias.

Bajo condiciones normales, esta administración puede completar como una respuesta enérgica para las solicitudes de la organización que las necesidades de financiación, por ejemplo, progresa en el registro actual, que constituyen garantías para estos compromisos de capital son el patrocinio de valores e instrumentos monetarios. . En cualquier caso, no todas las acumulaciones pueden y deben ser responsables de los bancos; Una de las razones es que con frecuencia la prima y las administraciones que otorgan no están dentro del rango de los elementos que la recopilación requiere, en circunstancias básicas para la organización (por ejemplo, ausencia de liquidez).

Además, el Banco acaba de enviar un aviso de vencimiento a la persona endeudada, con el consiguiente resultado de que si el prestatario no paga, en ese punto el banco carga el registro actual de su cliente, la estimación de la obligación, además de una comisión por acumulación. Para esta situación, es prudente elegir los reclamos de deuda antes de enviarlos al Banco.

Las administraciones de acumulación adicional ofrecidas por estos elementos incorporan también acumulaciones dentro de la clase de Servicios Generales, Servicios Públicos, estimulación, etc., gracias a la ayuda de ahorrar dinero, innovación que les permite extender sus administraciones de Banca Personal y con la ayuda de Marketing Bancario.

### **3. Agencia de cobranza**

Estas organizaciones a partir de ahora trabajan en nuestro medio, como una administración experta; su capacidad es recopilar registros réprobos, o difíciles de ejecutar a través de

canales formales, esperan la acumulación en beneficio de los extraños. Como regla general, estos lugares de trabajo están comprometidos con las administraciones de acumulación legal, y las administraciones legales adicionales están en gran parte controladas por abogados y diferentes expertos identificados con créditos y acumulaciones; otros similares que funcionan expandiéndose necesitan dar a estas administraciones con el argumento de que durante la emergencia financiera la reunión resulta abrumadora y produce un gran peligro para las organizaciones que tienen obligaciones de deudas impagas. Tienen un personal particular, preparado e incluso distinguido para hacer este trabajo y pueden satisfacer sus capacidades según lo indicado por sus requisitos previos y encuentros. Su pedido es progresivamente enorme y se puede encontrar incluso en la web.

#### **4. Gestor de cobranza**

Un gestor es esa persona que espera de forma independiente la capacidad de cobrar en virtud de una comisión por cada actividad de reunión ejecutada.

Sus administraciones pueden ser tomadas por la organización comercial como una autoridad o asesor en acumulaciones, también puede repartir un pago establecido con el fin de tomar sus administraciones bajo contrato por un tiempo caracterizado. El costo de esta administración puede ser atractivo en caso de que considere los costos y su consideración perpetúa con respecto a los problemas de acumulación que pueden surgir en la organización. Esto dependerá independientemente de la probabilidad monetaria de que la organización adquiera las administraciones de este personal en particular.

### **Intereses y clases de intereses legales de cobranza morosa**

En el momento en que una obligación entra a cobranza morosa, se debe considerar los intereses por mora y, además, los costos autoritativos creados por la reunión. Para saber qué monto debe cobrarse por prima aludimos a la ley 23413, que se comunicará ocasionalmente por el Banco Central de Reserva del Perú. En consecuencia, el marco legal es el que establece la ley para los casos en los que no hay una cuota del asentimiento o liquidación. En la acción comercial, el entusiasmo administrado por mantener el dinero o el marco monetario se toma como una fuente de perspectiva.

El actual Código Civil presenta dos términos de intriga: el compensatorio y la prohibición; aparte de señalar la intriga legítima.

#### **a) Interés legal**

El ingreso, sin una estipulación previa entre las reuniones, muestra la ley como resultado de las sustancias que debe devolver el titular de la cuenta. Esta intriga es resuelta por B.C.R. una similar que ahora es proporcional al entusiasmo compensatorio en la medida en que no haya habido una intriga ya resuelta en el intercambio de obligaciones.

#### **b) Interés compensatorio**

Es uno en el que las reuniones pueden ceder a la utilización de un capital, una medida específica de efectivo o decente y que debe restablecerse después de que haya transcurrido un plazo, un plazo similar que se ha estipulado de alguna manera. Como tal, es la remuneración presupuestaria que obtiene el banco por la garantía de que no necesita adquirir efectivo o productos diferentes.

**c) Interés moratorio**

Es el castigo solicitado o forzado como castigo por el mal o diferimiento del titular de la cuenta en el requisito previo para pagar la obligación. El titular de la cuenta reprobable debe los intereses que concurrieron en el compromiso contraído; si no hay una intriga concurrida, la intriga legítima debe ser pagada, a pesar del costo de financiamiento que se convierte en una intriga adicional a la intriga compensatoria y que se cobra cuando la persona endeudada ha provocado el incumplimiento.

El código civil consume y amplía esta definición cuando se comunica en la segunda pieza de Art. 1242 que la intriga está prohibida cuando su motivación es remunerar el aplazamiento en el pago de una obligación.

**d) Interés convencional**

El que establece las partes contratantes y que puede superar la tasa legítima, sin embargo no supera el género considerado usurero sobre la base de que para esta situación se inicia la nulidad de la salvedad. Esta intriga puede tener una naturaleza compensatoria o de prohibición.

**e) Costas y costos judiciales**

Son los costos iniciados por las estrategias legales que se producen en la apertura de un juicio de acumulación de obligaciones, independientemente de si esto es oficial y normal. Como se notó oficialmente, estos se separan con gastos individuales y de procedimiento.

Los anteriores son gestionados por la tabla de cargos básicos del Colegio de Abogados; el segundo como lo indican los costos causados y acreditados en el preliminar, los dos

arreglos son hechos por el funcionario legal y son pagados hacia el final del preliminar o en la ejecución de un procedimiento similar.

Sin temor a estar fuera de la base, los gastos adquiridos por la acumulación reprobatoria sometida a juicio constituyen la parte más problemática en la aplicabilidad de la recolección para la temporada de utilización y los sistemas burocráticos que son repetitivos y difíciles para las reuniones incluidas.

Esto debe ser de pleno conocimiento, tanto para el negocio como para el jefe de créditos y acumulaciones, y debe considerarse por lo que implica para la planificación financiera y el funcionamiento ordinario de la organización.

**f) Cuentas por cobrar incobrables:**

Son aquellos registros que han sido el resultado de tareas de crédito, y que, dado que son vistos como incobrables, hablan de desgracias para la organización. Sea como fuere, debido a la experiencia, la organización evalúa el acuerdo para cumplir con los registros incobrables de una actividad.

Es posible que un registro no se pueda cobrar una vez que hayan pasado varios años desde que comenzaron los cargos importantes, no se obtienen buenos resultados o el salario de estos créditos. La técnica para recuperar registros incobrables generalmente es reconocida por las organizaciones y se conecta utilizando la estrategia de tasa establecida en los registros mundiales a cobrar, la estrategia de tasa establecida en acuerdos abiertos y la técnica para evaluar los registros incobrables de acuerdos para acreditar.

### **Definición de Financiamiento**

El financiamiento es un arreglo de activos relacionados con el dinero y crédito que se distribuirá a una organización, acción, asociación o individuo para que realice un movimiento específico o indique un emprendimiento, destacándose entre los más conocidos la apertura de otro negocio. Cabe destacar que uno de los enfoques más conocidos para obtener financiamiento es un anticipo que se obtiene de un banco, una organización o personas ajenas que, entre ellos, puede ser un cómplice de riesgo que puede contribuir con una medida específica de efectivo, esto individuo que es una persona solidaria de alta disolubilidad y una sociedad rica.

El financiamiento es una idea que es progresivamente esencial y ha sido ampliamente investigada, sin embargo, surge fundamentalmente en un pensamiento solitario, que es adquirir activos presupuestarios, en cualquier capacidad, permitiendo al pequeño visionario de negocios obtener el flujo de caja vital para completar sus tareas y de esta manera mejorar las circunstancias de su negocio.

Para Hernández, A. (2002) cualquier organización, ya sea abierta o privada, para llevar a cabo sus ejercicios requiere recursos presupuestarios (dinero), ya sea para desarrollar sus capacidades actuales o ampliarlas, y adicionalmente para el comienzo de nuevas actividades que incluir inversión, llamarlo financiamiento (Hernández, 2002).

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. además, otros. (2007) el financiamiento consiste en dar los activos monetarios fundamentales a la puesta en marcha, la mejora y la administración de cualquier tarea o movimiento financiero. Siendo los activos monetarios adquiridos a lo largo de estas líneas, recuperados en el plazo y pagados a un costo de financiamiento liquidado o variable previamente liquidado. Básicamente, se debe notar que el financiamiento (activos monetarios) permite numerosas escalas miniaturizadas y que los

pequeños empresarios sigan poniendo recursos en sus organizaciones, eligiendo una conducta más focalizada que se estima por la rentabilidad lograda por esta unidad financiera de pequeña escala, de modo que para lograr solidez financiera, acceso a innovaciones, mejoras institucionales y, lo más importante, interesarse por una condición más formal.

Elija con anticipación los requisitos de efectivo y su aplicación correcta, buscando su mejor ejecución y la mayor seguridad presupuestaria. Las organizaciones requieren financiamiento para completar sus tareas, especulación y técnicas de financiamiento; estas metodologías permiten abrir más mercados en otras áreas geográficas, expandir la creación, construir o obtener nuevas plantas, hacer alguna otra empresa que la organización considere valiosa o explotar alguna puerta abierta que el mercado presenta (Lerma; Martín, Alberto; Castro, Alonso y otros, 2007).

Según **Ferruz (2009)** Financiamiento es un crédito concedido a un cliente a cambio de una garantía de pago en una fecha futura que se muestra en un acuerdo. Esta suma debe regresar con una suma extra (intereses), que depende de lo que las dos reuniones hayan establecido (Ferruz, 2009, pág. 10).

Según **Montoya J. (2010)** Los compromisos financieros son todas y cada una de esas obligaciones que la organización adquiere con sustancias relacionadas con el dinero, por ejemplo, bancos y empresas para financiarse por el momento, y al descuidar el consentimiento a los términos del el contrato anticipado puede transmitir castigos a la organización que lo otorga podría limitarse a la financiación (Montoya, 2010, pág. 63).

Según **Márquez (2007)** La financiación debe estar conectada considerando las actuales instrucciones de gastos y las reglas contables adecuadas, permitiendo establecer un

compromiso entre ángulos legales y contables para decidir una financiación satisfactoria y que no influya en el límite de obligación de Medianas y Pequeñas empresas (Márquez, 2007, pág. 15).

### **Formas de financiamiento**

Existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en:

**Según el plazo de vencimiento:** financiamiento a corto plazo (el desarrollo es corto de varios años, crédito bancario, línea de reembolso, financiamiento no restringido) y financiamiento a largo plazo (el desarrollo es más notable que varios años, el capital se expande, autofinanciamiento, avances de gestión una cuenta, emisión de compromisos);

**Según la procedencia:** interna (se reserva que la organización entrega a través de su acción y que se reinvierte en la propia organización) o externa (se origina en especialistas financieros, cómplices o prestamistas);

**Según los propietarios:** ajenos (son una parte de las responsabilidades requeridas, tarde o temprano deben devolverse como tienen fecha de vencimiento, créditos, emisión de compromisos) o propios (no caducan).

Los gobiernos, por regla general, solicitan financiamiento de las oficinas universales de crédito, mientras que las personas y las organizaciones en su mayoría solicitan fondos monetarios y, además, familiares. Esta última práctica generalmente es excepcionalmente regular entre parientes o acompañantes, sea como fuere, debemos afirmar que puede ser una espada de doble filo, ya que en algunas circunstancias las conexiones individuales pueden durar si el individuo no devuelve el dinero a tiempo.

Luego, en relación a los préstamos bancarios, es fundamental mencionar que estos requieren numerosos requisitos previos y condiciones con respecto a la concesión de una mayor financiación. Deberían pensar que es extremadamente práctico hacerlo como tal.

**El dinero prestado deberá devolverse en tiempo y forma.**

Cualquiera que sea el sistema a través del cual se realizó la financiación, es importante que el efectivo obtenido se devuelva en tiempo y forma, según lo acordado. Normalmente, se crea un archivo compuesto en el que se acumula la suma adquirida y la forma en que se restaurará, es decir, el tiempo y, además, en el caso de que se trate de intriga y descuento en porciones, por ejemplo.

En el caso de que esta llegada no sea atractiva, la organización, individuo o gobierno que no consienta será debidamente rechazado por ello, teniendo la capacidad de ser demandado judicialmente y obviamente restringido por el patrimonio para pagar lo que debe (abc, <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>, 2013).

**Clases de financiamientos**

Así mismo **Márquez (2007)** afirma que el financiamiento se realiza en dos clases de financiamiento a corto plazo, está conformado por:

**Crédito comercial:** Es la utilización que se hace de los registros pagaderos por la organización, de la obligación acumulada aquí y ahora, por ejemplo, los cargos por pagar, los reclamos de deudas y el financiamiento de acciones como fuentes de activos.

**Crédito bancario:** Es una especie de financiación aquí y ahora que las organizaciones obtienen a través de la mantiene dinero con el que establecen conexiones prácticas. Línea de crédito: significa dinero en efectivo constantemente accesible en el banco, sin embargo en un período concurrido por adelantado Documentos comerciales: esta fuente de aquí y

ahora financiamiento, se compone de notas no aseguradas de organizaciones enormes y vitales que ganan bancos, agencias de seguros, activos de beneficios y algunos organizaciones mecánicas que desean poner sus activos transitorios excedentes por el momento (Márquez, 2007, pág. 15).

### **Obligaciones Financieras:**

Así mismo Montoya J. (2010) es cada una de esas obligaciones que la empresa gana con sustancias relacionadas con el dinero, por ejemplo, bancos y asociaciones para financiarse por el momento, y al no dar su consentimiento a los términos del contrato anticipado puede transmitir autorizaciones a la organización que podría limitar el financiamiento (Montoya, 2010, pág. 63).

### **Plazos financieros:**

E. Bueno Campos, 2013 Alude al término o tiempo demostrado para la determinación de una investigación particular, el término en términos generales se une a los contratos financieros en circunstancias inciertas (Bueno Campos, 2013, pág. 15) .

### **Fuentes de financiamiento**

De acuerdo a lo planteado por Hernández, A. (2002) cualquiera que sea el caso podría ser "los métodos por los cuales las personas comunes o legítimas mueven los activos presupuestarios en sus procedimientos de tarea, creación o extensión, interna o remotamente, en el corto plazo, mediano y largo plazo, se los conoce como fuentes de financiamiento (Hernández, 2002).

Según el estudio de Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) obtener financiación no ha sido una tarea simple, ya que puede abordar fuentes de subvenciones distintivas y utilizar cada una de ellas, a la luz de los puntos de interés y impedimentos de estos según lo observado (Lerma; Martín, Alberto; Castro, Alonso y otros, 2007).

Fuentes de financiamiento: • Fuentes internas • Fuentes externas • Reinversión de utilidades • Venta de activos • Incremento de capital • Microcréditos • Crédito bancario • Emisión de acciones • Emisión de bonos y otros títulos financieros.

Fuente: (Lerma; Martín, Alberto; Castro, Alonso y otros, 2007, pág. 14).

### **Clasificación de las fuentes de financiamiento:**

**A) Formal:** Bancos, Bancos comerciales, Bancos de consumo, Entidades no bancarias CRAC, CMAC, EDPYME, Relación de fondos de inversión y créditos

### **B) No formal o semi formal**

Privado: ONG, Cámara de Comercio, Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora

Público: Ministerio de Agricultura (MINAG), Banco de Materiales (BANMAT)

Informal: Transportista, Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Junta o Pandero y Otros.

(Alvarado, Javier; Portocarrero, Felipe; Trivelli, Carolina; Gonzales, Efraín; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, 2001, pág. 103).

### **Fuentes de financiamiento formal**

En base a las investigaciones de Alvarado, J; Portocarrero, F; Trivelli, C; y otros. (2001), las fuentes del financiamiento formal son aquellos elementos que tenían experiencia práctica en la concesión de créditos y que fueron administrados directa o indirectamente por la SBS. Por ejemplo,

Considerando que cada día las microempresas tienen más oportunidades de obtener financiamiento, de asociaciones privadas, así como de diferentes elementos. El surtido de oferta en el mercado hace que sea concebible que en la exhibición haya recomendaciones distintivas para adquirir financiamiento formal, que se definirá a continuación:

### **Bancos**

En Perú, los bancos son los establecimientos dirigidos que ofrecen numerosas administraciones relacionadas con el dinero, a pesar de que ofrecen beneficios de tiendas, estas organizaciones comenzaron a prestar préstamos a pequeñas y microempresas desde la década de 1980, y ahora los bancos más esenciales se interesan por esta área (Conger, Lucio; Inga, Patricia; Webb, Roger, 2009). Cabe destacar que actualmente los bancos son la fuente de financiamiento más ampliamente reconocida, y en la actualidad se han creado diferentes ítems para la MYPE cuya entrada no es problemática (Inversión, 2007).

### **Cajas municipales de ahorro y crédito**

Una caja es una institución regulada de propiedad del gobierno municipal, pero que no está controlada básicamente por esa fundación, obtiene tiendas y representa una autoridad

considerable en créditos para pequeñas y pequeñas empresas. En 1982 comenzaron como casas de empeño y desde 2002 fueron aprobados para trabajar en cualquier lugar de la nación ofreciendo un número significativo de administradores de cuentas. (Conger, Lucio; Inga, Patricia; Webb, Roger, 2009).

Portocarrero, F. (2000) coincide con lo mencionado anteriormente, pero se enfoca en que hay problemas institucionales que enfrentan los CMAC, que tienen su estructura de posesión, lo que hace difícil extender su base patrimonial, la inflexibilidad de su administración como organizaciones abiertas y de sus problemas de administración (Portocarrero, 2000).

A todo ello, el estudio realizado por Pro Inversión (2007) y los autores ya mencionados destacan que estas fundaciones obtienen activos de la sociedad en general para completar las actividades de financiamiento, ofreciendo inclinación a pequeñas y miniaturizadas empresas de escala. En general, solicitando un seguro que debe ser no menos de tres veces la cantidad del crédito.

### **Cajas rurales de ahorro y crédito**

Los CMAC se hicieron en 1992, ya que las fundaciones particulares se destinaron a la agricultura. Desde sus inicios, acaban de ofrecer administraciones relacionadas con el dinero del sector agrícola, el sector comercio, y a los servicios en áreas urbanas. A partir de este siglo, los bancos nacionales diferenciaron sus tareas e incluyeron pequeñas y microempresas. Debería especificarse que son establecimientos administrados que están aprobados para obtener tiendas y ofrecen una amplia gama de créditos, sin embargo, no

están aprobados para tratar con los registros actuales (Conger, Lucio; Inga, Patricia; Webb, Roger, 2009).

A modo de conclusión Pro Inversión. (2007) advierte que estas fundaciones se basan en los activos de la población en general y su reclamo de fama se basa en otorgar financiamiento idealmente a la mediana, pequeña y microempresas de la región del país. Aquellos que para otorgar financiamiento solicitan entre diferentes archivos, permisos metropolitanos, títulos de propiedad y proclamas relacionadas con el dinero.

### **Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa**

Las EDPYME son instituciones reguladas no bancarias, especializadas en otorgar préstamos a la pequeña y microempresa y que no reciben depósitos Estas fundaciones se concibieron como ONG Microfinancieras y hacia finales de la década de 1990 terminaron como establecimientos dirigidos. (Conger, L; Inga, P y Webb, R., 2009); su fama es otorgar financiamiento idealmente a empresarios de pequeña y microempresas, como regla general, solicitando la autoevaluación de la propiedad (Inversión, 2007).

### **Cooperativas de ahorro y crédito**

Las cooperativas de ahorro y crédito son asociaciones supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú (FENACREP). Similares que están

aprobados para obtener tiendas y hacer una amplia gama de créditos a sus individuos (Conger, Lucio; Inga, Patricia; Webb, Roger, 2009).

### **Fuentes de financiamiento semiformal**

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., y otros (2001) como lo indica la investigación que realizaron, especifican que estos son elementos que, al ser enrolados en la SUNAT, o ser parte del Estado, efectúan operaciones de crédito sin supervisión de la SBS. Estas fundaciones tienen diversos grados de especialización en el tratamiento de créditos y una estructura autorizada que les permite una escala específica en el tratamiento de créditos; Entre ellos se encuentran ONG y organizaciones abiertas (Banco de Materiales – BANMAT- y Ministerio de Agricultura – MINAG (Alvarado, Javier; Portocarrero, Felipe; Trivelli, Carolina; Gonzales, Efraín; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, 2001)

### **ONG**

En Perú, las ONG más vitales se asemejan a los programas de microfinanzas que son miembros de Copeme, una afiliación de intercambio que fomenta la pequeña empresa y microempresa. Un número significativo de estas asociaciones no administrativas son aquellas que trabajan las microfinanzas personalizadas como su programa focal o como uno de sus programas de administración. Estas ONG se autorregulan con la ayuda de Copeme, que brinda orientación sobre pautas mundiales en buenas prácticas y gran administración para la división de microfinanzas. (Conger, Lucio; Inga, Patricia; Webb, Roger, 2009).

### **Fuentes de financiamiento informal**

El crédito no formal es la consecuencia de la comunicación de un inmenso interés para las administraciones relacionadas con el dinero que no pueden cumplir los prestamistas formales, que por lo tanto tiene una cercanía más prominente en situaciones en las que descubren cómo moderar los defectos de los mercados presupuestarios y/o cuando hay culpa en diferentes mercados. Este es el lugar donde surgen los manantiales de financiación ocasional, que se convierten en todas las personas (personas naturales) que, por diferentes motivos, hacen avances y sustancias que no tienen una estructura autorizada para tratar con los créditos. En esta reunión tenemos prestamistas casuales (personas), hojas, comerciantes, entre otros (Alvarado, Javier; Portocarrero, Felipe; Trivelli, Carolina; Gonzales, Efraín; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, 2001).

### **Agiotistas o prestamistas profesionales**

Son el grupo generalmente asociado con los préstamos informales, a pesar de que su alcance suele ser extremadamente restringido. Este tipo de créditos se caracteriza por una alta tasa de interés y muchas veces es otorgado contra la prenda de algún bien (Alvarado, Javier; Portocarrero, Felipe; Trivelli, Carolina; Gonzales, Efraín; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, 2001).

### **Juntas**

Estos son componentes que incorporan la preparación de fondos y la autorización de créditos. En esta metodología, hay una reunión en la que el nivel de aprendizaje y/o las relaciones sociales suelen ser excepcionalmente sólidas, se consiente en ahorrar una medida específica de efectivo en un período determinado, después de lo cual el efectivo se presta a una de las personas. El crédito se cierra cuando todas las personas obtienen el

crédito (Von Pische, 1992) referido por (Alvarado, Javier; Portocarrero, Felipe; Trivelli, Carolina; Gonzales, Efraín; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, 2001).

### **Comerciantes**

Son tal vez la fuente más amplia de créditos informales. Entre ellos surgen tiendas o bodegas locales, compradores de artículos concluyentes y proveedores de fuentes de información. Comúnmente estos avances se dan bajo la metodología de contratos interrelacionados (Alvarado, Javier; Portocarrero, Felipe; Trivelli, Carolina; Gonzales, Efraín; Galarza, Francisco; Venero, Hildegardi, 2001).

### **Ahorros personales**

Los ahorros personales son la principal fuente de financiación con capital utilizado al comenzar otro negocio. Con un par de casos especiales, la empresa debe dar una base de capital, por lo que otra empresa necesita un capital que permita un margen de seguridad específico. En los primeros años, un negocio no puede darse el lujo de desembolsar grandes cantidades para pagos fijos de la deuda. También es improbable que un financista, o cualquier persona para esta situación, preste dinero en efectivo para otro negocio si el empresario no arriesga capital propio (Longenecker, Justin; Moore, Carlos; Petty, William; Palich, Leslie, 2007).

Con lo anteriormente mencionado se considera que este es un enfoque para adquirir financiamiento sin pagar ninguna prima, esto incorpora dependiendo de los fondos de reserva individuales o cualquier otra fuente individual que sea accesible, ofreciendo

algunos excelentes, utilizando algo así como poseer efectivo comercial para reinvertirlo una vez más, entre diferentes opciones.

### **Planeación financiera y mercado de capitales**

La planeación financiera considera todas las perspectivas y esa es la razón por la que contempla además las conexiones entre varios factores, por ejemplo, acuerdos, recursos, financiación, salarios, empresas, a la luz del hecho de que esta investigación mundial es la mejor alternativa de organización, incluyendo considerando situaciones de resultado concebibles. La circunstancia monetaria que la organización tiene en ese momento y las perspectivas futuras también se considera. Además, sobre todo, debe tener una opción confiable para la posible decepción del arreglo, es decir, un electivo práctico que permita la recuperación o no dificulte la caída.

Claramente hay muchas estrategias y enfoques para abordar esta técnica y la perfecta será aquella que reaccione a cada uno de los problemas especificados, que serán, que se ajusten a la verdad de la organización.

Limitar los peligros, explotar las aperturas comerciales que surgen, y los activos monetarios que son accesibles, son los destinos del proceso presupuestario.

Los profesionales en el tema consideran que son tres los pilares de este procedimiento que nos involucra: en principio es vital la disposición de efectivo, de liquidez, porque allá de las utilidades que la organización puede ilustrar, sin la suscripción correspondiente del dinero lo inclinará hacia la decepción.

El segundo componente comprende la organización de los beneficios que permitirán conocer el pago probable.

Los dos componentes, el efectivo y las utilidades, proporcionarán datos fundamentales que los especialistas financieros con mayor frecuencia no desean saber.

Cada organización tiene una base de su negocio que lo retratará, en tal medida, la organización relacionada con el dinero, con su agudeza y examen estará en control para contribuir con una estructura a esa base que los resultados en las victorias. Seguramente será el objetivo de obtener productividad.

A través de una contabilidad sistemática y el bosquejo de las articulaciones relacionadas con el dinero, la disposición monetaria a la que se hace referencia será la encargada de dar una estructura según el tipo de negocio involucrado y luego, para que los jefes de la misma puedan medir la proposición hecha por la zona que muestra y evalúa sus gastos.

En la medida en que importa, el territorio operacional, compuesto por segmentos, por ejemplo, generación, organización, coordinaciones y oficina comercial, también estará preparado para determinar cada una de esas estrategias relacionadas con el acuerdo clave.

En cualquier caso, la organización presupuestaria actúa para mejorar los rendimientos, además de explotarla cuando es importante ocuparse de cuestiones particulares de la organización (ABC, <https://www.definicionabc.com/negocios/planeacion-financiera.php>, 2013).

### **Mercado de capitales**

El mercado de capitales, también llamado intercambio de valores, es un tipo de mercado relacionado con el dinero a través del cual se ofrecen y solicitan finanzas a medio y largo plazo o métodos de financiamiento.

Mercado que atrapa los fondos de individuos o elementos y los utiliza para respaldar las empresas de otros.

La razón principal para este tipo de mercado es ir en una persona mediana, desviando nuevos activos y ahorrando a los especuladores, con el objetivo de que más adelante, los garantes puedan realizar tareas de financiación e inversión en sus organizaciones.

Este tipo de mercado se utiliza como una forma de canalizar los fondos de inversión de personas y elementos, y luego, esos activos obtenidos se utilizan para respaldar diversas actividades que otros individuos o sustancias tienen.

Por otra parte, el mercado de capitales se utiliza para intercambiar activos de partes que no son excepcionalmente rentables para otros que son sustancialmente más.

A partir de ahora, estos sectores comerciales son supervisados y ejecutados a través de etapas electrónicas a las que es difícil acceder desde diferentes elementos, e incluso el acceso es factible para la población en general, no solo para los especialistas y los jugadores en este mercado.

### **Actores que intervienen en este mercado**

En el mercado de capitales participan diferentes instituciones del sistema financiero, que actúan como controladores y además complementan las tareas que se realizan dentro del mercado, siendo el más vital: la bolsa (dan las actividades solicitadas por las tareas relacionadas con el dinero desde la supervisión y alistamiento realizado por los desarrollos de los postores e indagadores y además dar datos calificados en cuanto a compromisos y las circunstancias presupuestarias y financieras de las organizaciones), emitiendo

elementos (estos son establecimientos que dan lugar a la misión de adquirir activos de los especuladores, poder asociaciones, gobierno, fundaciones de crédito o sustancias dependientes del estado aún descentralizado), personas de nivel medio o casas financieras (administrando la compra y oferta de ofertas y la organización de los participantes externos) y especialistas financieros (podrían ser personas, especialistas financieros, remotos especialistas financieros, especialistas financieros institucionales, entre otros).

Debemos subrayar que el comercio de acciones es un elemento privado que ofrece un entorno protegido y legal para el reconocimiento de ejercicios relacionados con el dinero, esencialmente a la luz del hecho de que está dirigido por las leyes comerciales y el estado.

### **Clases de mercados de capitales**

Existen diferentes tipos de mercados de capital que dependen de ellos: qué se intercambia (bolsas de valores: instrumentos de valor e instrumentos de salarios establecidos y el anuncio de crédito a largo plazo: anticipos y anticipos bancarios); de la estructura (sectores comerciales resueltos y mercados desordenados); y recursos (mercado esencial: el beneficio se emite una sola vez y es negociable entre el respaldo y el comprador y el mercado opcional: las ventajas se comercializan entre varios compradores, para imprimir liquidez y una estima característica).

### **Regulación**

El estado, en todo el mundo, propone el control de estos sectores comerciales a través de diferentes medidas, por ejemplo, el fundamento del deber o puntos de confinamiento en los volúmenes que se organizan, la misión es dirigir el flujo de paso y salir hacia el registro de la capital de una nación. Además, a esta medida generalmente se unen controles

comerciales que intentan limitar la oportunidad de adquirir y ofrecer formas monetarias remotas en el estándar de conversión establecido por el mercado.

En la actualidad, es importante tener en cuenta el objetivo final de aplicar estas medidas, es fundamental investigar las circunstancias y el entorno del país, ya que de vez en cuando pueden ser contraproducentes para los impactos codiciados.

### **Funcionamiento electrónico y físico en las grandes capitales del mundo**

Las ventajas de los nuevos avances permiten el reconocimiento de este movimiento en línea, sin estar in situ, ahora bien, hay una larga historia de trabajo en este tipo de sectores empresariales que se reúne en los enfoques presupuestarios fundamentales del mundo, tal es el situación desde Londres, Nueva York, a través del célebre Wall Street que tanta textura de corte ha dado incluso en la séptima artesanía que la descubre un lugar súper atractivo para ser el escenario de numerosas películas de increíble reputación, y en el oriental mundo el revolucionario Hong Kong. Por el lado contrario, están los mercados de divisas, que son los que ofrecen y solicitan apoyo aquí y ahora (ABC, <https://www.definicionabc.com/economia/mercado-de-capitales.php>, 2013).

### **El préstamo bancario o crédito comercial**

El concepto que nos ocupa sobre los préstamos bancarios, tiene un uso más amplio, como su nombre lo anticipa, en el ámbito comercial y de los negocios. Mientras tanto, es una actividad extremadamente regular valorar los tipos de créditos bancarios, que son adoptados por las tasas de fondos acumulados y directos y una progresión de elementos relacionados con el dinero que poseen y ayudan a los empresarios a sobresalir con la ayuda presupuestaria del banco.

El crédito comercial comprende la oferta de crédito por parte de un proveedor de artículos y administraciones a su cliente, lo que le permite pagar por ellos más tarde, es decir, más adelante. Ambos concurren en una fecha de pago a plazos que claramente el cliente debe considerar y aceptar a la luz del hecho de que, en general, puede haber alguna actividad legal contra él por no tener en cuenta el período estipulado.

Además, el crédito comercial, termina siendo un activo increíble para aquellas organizaciones pequeñas y medianas que simplemente se clavan la cabeza en un negocio y, posteriormente, este avance se convierte en una aventura asombrosa, otra opción para ofrecer envidia a la propuesta comercial.

En la actualidad, destaque que este tipo de actividades ciertamente afectarán los fondos de la organización que las compras para pagar y de esta forma debes abandonarlas asentadas en tus registros para mantener una distancia estratégica de futuros enredos mientras pagas. Uno de ellos, como llamamos la atención de antemano, no tiene el dinero en efectivo cuando se debe cancelar la cuota; deberíamos ser extremadamente confiables y estar atentos a estos números para que, como dijimos, no se creen circunstancias relacionadas con el dinero inseguro que ponen en peligro la productividad de una empresa a partir de este crédito (abc, <http://www.definicionabc.com/economia/credito-comercial.php>, 2013).

### **Los préstamos bancarios dentro de los créditos comerciales**

Los préstamos bancarios pueden ser requeridos para cualquier necesidad individual de los clientes, por ejemplo, crisis, reparaciones del hogar, unión obligatoria, negocios de larga distancia, entre otros. En otras palabras, los casos en los que se requiere un gasto más

notable y que se puede pagar de la misma manera en un intervalo temporal más prominente.

Si bien las tarjetas de débito son un activo decente, estas tienden a ser más convincentes para las circunstancias aquí y ahora, aclaró Ignacio Caparelli, vicepresidente de resultados de Citibank del Perú. Hoy en día, numerosos bancos ofrecen créditos de siete veces nuestro salario o más. Descubre cómo puedes llegar a estos avances y tus elecciones en el mercado.

### **1. ¿Qué necesito para acceder a un préstamo?**

Para llegar a un crédito, los clientes deben cumplir con los requisitos previos: no presentar datos desfavorables en una agencia de crédito, obtener un salario neto mínimo entre S / .700 y S / .1, 000, según lo indicado por el banco, y tener más de varios años en el lugar actual de empleo. En caso de que acepte estas reglas, solo tiene que ir a la administración de una oficina de cuentas para que se le evalúe con su identificación y, a veces, con cargo a su teléfono.

### **2. ¿Cuánto puedo recibir?**

Algunos bancos ofrecen créditos de hasta siete veces su salario con un techo máximo de S / . 60 mil a cuenta de Banbif e Interbank, de S / .50 mil ofertas Banco Falabella y S / . 87,500 a cuenta de BCP. Fernando Cisneros, socio director de BBVA Continental, aclara que las circunstancias en que su compensación es un parámetro estándar para cuantificar la capacidad de pago del cliente, según lo indique su salario.

No obstante, Juan Echeandía, jefe de la división de productos de Banbif, elementos sutiles que la última medida del crédito se caracteriza por factores que marcan el perfil del cliente, por ejemplo, su nivel de pago, en el caso de que tenga obligaciones diferentes en el Marco relacionado con el dinero, costos que pueden tener, carga familiar y diferentes costos para mostrar el punto más extremo más extremo de cada uno.

### **3. ¿Cuál es el máximo de cuotas?**

El sistema financiero suele dar la posibilidad de pagar los créditos con un plazo máximo de entre 48 y 60 cuotas. Esto le da al cliente la alternativa de elegir dentro de este rango el término que mejor se adapte a él. Interbank, BCP y BBVA otorgan un plazo máximo de 60 meses para pagar el crédito fuerte, mientras que Banbif y Banco Falabella renuncian a un plazo de cuatro años.

"A la luz de la evaluación, se resolverá el perfil crediticio del cliente y se demostrará la mayor medida de cada porción", dice Benjamín Castro, director de la tarjeta de crédito, territorio de Préstamos y Segmentos Personales de BCP. Tenga en cuenta que, desde luego, será prudente cuantificar la medida de los gastos, mantener una distancia estratégica de la intriga intemperante.

### **4. Las tasas de interés**

Cisneros (2015) de BBVA demuestra que los costos de financiamiento son variables y que también dependerán del perfil del cliente: la sección de compradores, la suma anticipada y el registro son los fundamentales. En el lado de Banbif, a pesar del hecho de que la tasa es variable, su impuesto estándar demuestra que tienen tasas que alcanzan el 24% de TEA. Según lo indicado por la SBS, en el caso de que apliquemos un anticipo individual de S /

.10 mil a un año, la tasa más extrema pasará de 23.67% en Banco Financiero a 57.52% en Banco Falabella, con gastos de S / . 931 a S / .1.056.

## **5. Tarjeta o efectivo**

En este momento de tener el crédito, se dispensa en una cuenta de inversión y se puede acceder a través de una tarjeta de crédito en cualquier organización de dinero. Además, mediante la cooperación de estos con cajeros Global net, Cajeros Corresponsales o Internet En caso de que usted, como persona de negocios, no tuviera una cuenta de inversión en el banco donde tomó el crédito, se abrirá una para almacenar el anticipo. "El préstamo tiene tasas preferidas sobre diferentes artículos, es la mejor opción si se requiere dinero en efectivo y no hay suficiente energía para gastarlo".

Incorpora el MOF - Manual de Organización y Funciones de la empresa y el ROF – Reglamento de Organización y Funciones de la empresa investigada para los efectos de conocer, cómo deben controlarse los créditos concedidos y los diferentes compromisos que se le otorgan a los clientes en las ofertas usando un préstamo, teniendo en cuenta el objetivo final para alentar la debida reunión y fortalecer el financiamiento en la organización para futuras especulaciones u otras técnicas comerciales.

### **Marco Normativo Legal de Cuentas por Cobrar y Financiamiento**

Uno puede aclarar las pautas de estimación, reconocimiento e introducción de Deudores comerciales y diferentes registros por cobrar, y adicionalmente la utilización del sistema legítimo y direcciones especializadas.

Las cuentas y documentos por cobrar hablan de derechos exigibles iniciados por negocios, administraciones rendidas, anticipos en toda realidad, salario acumulado y no remunerado y algún otro indiferenciado de la idea (relación semejante)

Las cuentas y documentos por cobrar son una de las opciones más razonables para el desarrollo de las entidades, ya que al otorgar créditos, incrementan sus beneficios, lo que les permite crecer, en cualquier caso, también infieren un peligro innato para ellos para el mal comportamiento de los clientes que influye en la liquidez.

Ninguna entidad puede estar segura de la entrega de sus clientes, dado que por diferentes razones, ajenas o no a su control, no pueden abandonar sus obligaciones y, en consecuencia, un alto interés en el registro de venta puede hacer que la asociación quede en quiebra.

### **Definiciones**

Las cuentas y documentos por cobrar es un registro de ventaja de una persona endeudada que habla de los derechos adquiridos por una sustancia, para exigir a terceros que den su consentimiento a compromisos derivados de la oferta de productos o administraciones para acreditar y/o circunstancias diferentes fuera de la acción principal de la misma.

**Según la NIC 39** los préstamos y cuentas por cobrar son recursos no monetarios relacionados cuyos cargos están liquidados o definidos, que no se intercambian con un sector comercial en funcionamiento y que no son los mismos que:

Los que la entidad espera ofrecer prontamente o más temprano que tarde, que serán nombrados para intercambio y aquellos que el elemento, en la temporada de reconocimiento inicial, ha asignado para la contabilidad a un incentivo razonable a través de beneficio o infortunio;

Los que la entidad asigna en la temporada de reconocimiento introductorio como accesibles disponibles para ser adquiridos, o aquellos que no permiten al titular recuperar de manera significativa toda la especulación subyacente, debido a condiciones distintas al debilitamiento del crédito, que se delegará y se mantendrá disponible para ser comprado.

## **Reglas de Presentación y Valuación**

### **Reglas de Presentación**

Las cuentas y documentos por cobrar a corto plazo se exhiben para determinar la hoja dentro de la recopilación de recursos actuales rápidamente después de dinero y contrapartes y especulaciones transitorias; aquellos que se visualizan como largo plazo se mostrarán en el activo no corriente.

### **Reglas de Valuación**

Las cuentas y documentos por cobrar se deben registrar a la estima inicialmente establecida sobre el derecho exigible menos la recompensa por los registros incobrables.

Las cuentas y documentos por cobrar en moneda extranjera deben actualizarse en la escala de conversión relevante, esencialmente en la fecha del informe de activo, y esta realidad debe ser descubierta.

### **Registro Contable**

Los clientes son la principal subcuenta de cuentas por cobrar. Registra a cada uno de los clientes de la cartera de la organización. Para cada cliente debe haber un documento en el

que se registran todos los datos que los conciernen y un registro esencial de las cuotas con su saldo de comparación.

La subcuenta del cliente refleja el agregado que le deben al elemento, por lo que el desarrollo de los clientes se inscribe especialmente en los asistentes principales. Hay un ayudante digno de mención para cada persona que compone toda la cartera de clientes. Además, más adelante, se incluyen las igualaciones de los asistentes principales y se componen en el mayor grupo de clientes, desde donde se toma el ajuste que se registrará en el ajuste general.

La organización también debe tener un registro en el que se pueda acceder a datos sobre el cliente, por ejemplo, nombre, dirección, número de teléfono, referencias individuales, entorno de trabajo, investigación crediticia en red y documentación que se presentó al momento de solicitar el crédito.

### **Aplicación de Aspectos Legales**

#### **Aspectos Mercantiles**

Art. 443, 444 y 454 del Código de Comercio.

Letra de cambio (Art. 702 al 787 del Código de Comercio estimación de título utilizada para mantener el privilegio que surge de un intercambio de crédito, que podría ser un reconocimiento discutible, carta discutible, reconocimiento comercial o reconocimiento bancario.

Pagaré (Art. 788 al 792 del Código de Comercio): titular un incentivo a la solicitud utilizada para implementar el privilegio que surge de los intercambios de crédito.

#### **Aspectos Tributarios**

Art. 31 numeral 2) de la ley de impuesto sobre la renta.

Art. 37 y 38 del reglamento de la ley de impuesto sobre la renta.

### **Cancelación De Cuentas Por Cobrar Por Ser Consideradas Incobrables**

Las entidades disponen de los métodos para determinar las cuentas incobrables

- 1. Método de Estimaciones o pronósticos:** las cifras están hechas de la medida plausible de los registros que no se cobrarán y se realiza un medidor.
- 2. Método de cancelación Directa:** mantener hasta el momento en que se anuncia un registro como incobrable para soltarlo.

La estrategia principal a considerar se llama método de estimación o pronósticos, bajo esta estrategia existen los enfoques que acompañan para evaluar un registro como incobrable:

#### **Métodos de las Ventas al Crédito**

Método del saldo de las cuentas por cobrar.

Método del Reporte de Antigüedad de Saldo.

Método de las ventas al crédito: en base a investigaciones crónicas y objetivas, se realiza el procedimiento correspondiente:

Se establece la normalidad anual de las ofertas para el crédito y el ajuste de los registros incobrables de un período particular

Se determina la relación porcentual promedio de las cuentas incobrables respecto de las cuentas por cobrar

**(Promedio de cuentas incobrables / Promedio de ventas al crédito \* 100).**

Se realiza la multiplicación del porcentaje obtenido con el valor las ventas al crédito del periodo investigado.

### **Elaborar los Registros Contables Correspondientes**

Método del saldo de las cuentas por cobrar. Al igual que el método de las ventas al crédito, la información verificable se adquiere a partir de la igualación de los registros por cobrar y del ajuste de los registros incobrables para un período en particular:

Se genera la normalidad anual del ajuste de los registros por cobrar y del ajuste de los registros incobrables de un período particular.

Se determina la relación porcentual promedio de las cuentas incobrables respecto de las cuentas por cobrar

$$\text{(Promedio de cuentas incobrables / Promedio de saldo de cuentas por cobrar * 100).}$$

Se realiza la multiplicación del porcentaje obtenido con el valor del saldo de la cuentas por cobrar del periodo investigado.

## MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA: ESTACIÓN DE SERVICIOS PACHACAMAC S.A.C 2016

MANUAL DE FUNCIONES		
Identificación del Cargo	CARGO	PRESTADOR DE SERVICIOS
	DEPENDENCIA	SEDE PRINCIPAL
	SUPERIOR INMEDIATO	SUPERVISOR DE PATIO
	PERSONAL A CARGO	NINGUNO
Función General.	Realizar suministro de combustibles (Gasolina y Acpm) y vender lubricantes a los vehículos que llegan a la Estación de Servicio a solicitar el servicio.	
Autonomía.	<p>Para solucionar amablemente algún inconveniente que se pueda presentar con el cliente, siempre y cuando la situación sea manejable.</p> <p>Para rechazar la orden de algún cliente que no cumpla con los requisitos establecidos en el caso de los créditos.</p>	
Responsabilidades y Funciones Específicas.	<p>Cumplir con el horario establecido de trabajo.</p> <p>Mantener buena presentación personal durante todo el turno de trabajo, y utilizar los Elementos de Protección Personal. (Camisa manga larga, pantalón, cachucha, botas de seguridad dieléctricas, guantes para manipulación de sustancias peligrosas, mono gafas y mascarilla de vapores orgánicos).</p> <p>Mantener el área de trabajo limpia (surtidor de lubricantes y trampas) y libre de obstáculos.</p> <p>Revisar periódicamente el estado de extintores y filtros de surtidores para informar al supervisor de patio los cambios oportunos en caso de ser necesarios.</p> <p>Estar atento y evitar distracciones durante el turno.</p> <p>Velar por la buena imagen y prestigio de la Eds.</p> <p>Atender con amabilidad a los clientes.</p> <p>Suministrar combustible a los vehículos que soliciten el servicio.</p> <p>Informar los aceites faltantes al recibir y entregar el turno.</p> <p>Realizar venta de lubricantes para vehículos y motos teniendo en cuenta su especificación.</p> <p>Realizar entregas periódicas de dinero en efectivo recibido por ventas durante el turno.</p> <p>Verificar fecha, vigencia, firmas y estado de los recibos. No recibir, ni elaborarlos con tachones ni enmendaduras. Firmar los recibos entregados.</p> <p>Imprimir tiras de combustible a los clientes que lo requieran.</p> <p>Dar información de novedades al compañero que recibe el turno.</p> <p>Evitar el uso de celular durante el turno.</p> <p>Proveer directa información a los usuarios como respuesta a solicitudes específicas o remitir al usuario a otras fuentes de información.</p> <p>Hacer buen uso y mantenimiento preventivo de los equipos de trabajo.</p> <p>Dar información que se requiera el Supervisor de patio y recibir órdenes.</p> <p>Colaboración continúa en las labores asignadas por gerencia o administración.</p>	
Perfil del Cargo.	Educación	Bachiller.
	Experiencia y Entrenamiento	1 año de experiencia en este tipo de cargos.
	Competencias y Requerimientos Organizacionales y Operacionales del Cargo.	Actitud De Servicio Trabajo En Equipo Orientación A La Calidad Confidencialidad Responsabilidad. Recursividad Autocontrol
Aprobado por:	Revisado por:	

MANUAL DE FUNCIONES		
Identificación del Cargo	CARGO	LAVADOR DE VEHICULOS
	DEPENDENCIA	SEDE PRINCIPAL
	SUPERIOR INMEDIATO	SUPERVISOR DE PATIO
	PERSONAL A CARGO	NINGUNO
Función General.	Prestar el servicio de lavado a los vehículos de los clientes que lo requieran.	
Autonomía.	Asignada por el administrador o gerencia de acuerdo a las necesidades.	
Responsabilidades y Funciones Específicas.	<p>Cumplir con el horario establecido de trabajo.</p> <p>Mantener su área de trabajo limpia y libre de obstáculos (cuarto de herramientas, cárcamos, trampas y alrededores).</p> <p>Realizar servicio de lavado, Polichado y desmanchado a los vehículos.</p> <p>Estar atento de prestar el servicio a los clientes desde que llegan a la EDS.</p> <p>Atender con amabilidad y respeto al cliente ofreciendo los servicios prestados por la empresa (venta de lubricantes y otros servicios).</p> <p>Utilizar los Elementos de Protección Personal (Casco con barbuquejo, guantes de nitrilo largos, botas de seguridad caña alta y mono gafas).</p> <p>Efectuar procedimientos según le sea indicado.</p> <p>Velar por el buen manejo del vehículo, acatando las normas de seguridad.</p> <p>Hacer uso responsable de las pertenencias del cliente que se encuentren en el vehículo, evitando manipular (pasa cinta, CDS, documentos, o cualquier otro elemento).</p> <p>Proveer directa información a los usuarios como respuesta a solicitudes específicas o remitir al usuario a otras fuentes de información.</p> <p>Hacer buen uso y mantenimiento preventivo de los equipos de trabajo.</p> <p>Dar información que se requiera y recibir órdenes del Supervisor de patio.</p> <p>Colaboración continua en las labores asignadas por gerencia o administración.</p>	
Perfil del Cargo.	Educación	Bachiller.
	Experiencia y Entrenamiento	1 año de experiencia en este tipo de cargos.
	Competencias y Requerimientos Organizacionales y Operacionales del Cargo.	Actitud De Servicio Trabajo En Equipo Actitud Hse Orientación A La Calidad Confidencialidad Responsabilidad. Proactividad Recursividad Motivación A La Acción Autocontrol
Aprobado por:	Revisado por:	

MANUAL DE FUNCIONES		
Identificación del Cargo.	CARGO	LUBRICADOR DE VEHÍCULOS
	DEPENDENCIA	SEDE PRINCIPAL
	SUPERIOR INMEDIATO	SUPERVISOR DE PATIO
	PERSONAL A CARGO	NINGUNO
Función General.	Prestar el servicio de cambio de aceite, valvulina y engrase de vehículos.	
Autonomía.	Asignada por el administrador o gerencia de acuerdo a las necesidades.	
Responsabilidades y Funciones Específicas.	<p>Cumplir con el horario establecido de trabajo.</p> <p>Mantener su área de trabajo limpia y libre de obstáculos (cuarto de lubricación, herramientas, cárcamo y alrededores).</p> <p>Mantener buena presentación personal y hacer uso de los EPP (Overol manga larga, botas de seguridad, guantes para manejo de sustancias calientes, Gafas de seguridad y casco).</p> <p>Realizar mantenimiento a los vehículos (cambio de aceite, engrase, cambio de valvulina y grafitado).</p> <p>Verificar en los vehículos, niveles de aceite, agua de batería, refrigerante, líquido de frenos, etc.</p> <p>Realizar cambio de baterías a los vehículos que soliciten el servicio.</p> <p>Estar atento de prestar el servicio a los clientes desde que llegan a la EDS.</p> <p>Efectuar procedimientos según le sea indicado.</p> <p>Dar uso adecuado al catálogo de filtros y sus aplicaciones.</p> <p>Hacer uso responsable de las pertenencias del cliente que se encuentren en el vehículo, evitando manipular (pasa cinta, CDS, documentos, o cualquier otro elemento).</p> <p>Colaboración continua en las labores asignadas por gerencia o administración.</p>	
Perfil del Cargo.	Educación	Bachiller.
	Experiencia y Entrenamiento	2 años de experiencia en este tipo de cargos y Conocimiento en mantenimiento y mecánica básica.
	Competencias y Requerimientos Organizacionales y Operacionales del Cargo.	Actitud De Servicio Trabajo En Equipo Actitud Hse Orientación A La Calidad Confidencialidad Responsabilidad. Recursividad Motivación A La Acción Autocontrol
Aprobado por:	Revisado por:	

Identificación del Cargo.	CARGO	SUPERVISOR DE PATIO
	DEPENDENCIA	SEDE PRINCIPAL
	SUPERIOR INMEDIATO	ADMINISTRADOR
	PERSONAL A CARGO	CONDUCTOR LUBRICADOR DE VEHÍCULOS LAVADORES DE VEHÍCULOS PRESTADORES DE SERVICIO
Función General.	Supervisar el normal funcionamiento de todas y cada una de las áreas operativas, verificando el correcto desarrollo de los procesos y procedimientos.	
Autonomía.	Solicitar las correcciones necesarias para mejorar un mal procedimiento o servicio incompleto, ubicación de vehículos dentro de la Eds.	
Responsabilidades y Funciones Específicas.	<p>Cumplir con el horario establecido de trabajo.</p> <p>Supervisar el correcto funcionamiento de las áreas operativas.</p> <p>Mantener buena presentación personal y hacer uso de los EPP. (Camisa manga larga, pantalón, botas de seguridad dieléctricas, casco con barbuquejo, mascarilla para vapores orgánicos, gafas de seguridad, guantes para manipulación de sustancias peligrosas, arnés en Y con eslinga).</p> <p>Supervisar el servicio prestado de lavado, cambio de aceite y suministro de combustible.</p> <p>Supervisar que las actividades en cada área de trabajo garanticen una operación segura.</p> <p>Inspeccionar las instalaciones locativas, verificar que se encuentren en buen estado.</p> <p>Realizar verificación y descargue del viaje de combustible.</p> <p>Revisar constantemente las medidas o niveles de combustible almacenado en tanques subterráneos.</p> <p>Inspeccionar limpieza y buen servicio de lavado para hacer entrega del vehículo al cliente.</p> <p>Inspeccionar estado de equipos del área operativa y realizar mantenimientos preventivos.</p> <p>Realizar revisiones periódicas a extintores y verificar fecha de vencimiento.</p> <p>Colaboración continua en las labores asignadas por gerencia o administración.</p>	
Perfil del Cargo.	Educación	Bachiller.
	Experiencia y Entrenamiento	1 año de experiencia en este tipo de cargos.
	Competencias y Requerimientos Organizacionales y Operacionales del Cargo.	Actitud De Servicio Trabajo En Equipo Orientación A La Calidad Confidencialidad Responsabilidad. Recursividad Liderazgo Comunicación asertiva Motivación A La Acción Autocontrol
Aprobado por:	Revisado por:	

MANUAL DE FUNCIONES		
Identificación del Cargo	CARGO	CONDUCTOR
	DEPENDENCIA	SEDE PRINCIPAL
	SUPERIOR INMEDIATO	SUPERVISOR DE PATIO
	PERSONAL A CARGO	NINGUNO
Función General.	Conducir vehículo doble troque de la empresa dando cumplimiento a las normas de seguridad vial para realizar el transporte de combustible, con el fin de abastecer los tanques subterráneos de la Eds.	
Autonomía.	Detener el vehículo y sus actividades cuando estime que corre peligro su integridad personal o carga transportada.	
Responsabilidades y Funciones Específicas.	<p>Mantener en orden y aseo el vehículo en general.</p> <p>Mantener el vehículo en buen estado e informar cualquier anomalía.</p> <p>Conducir el vehículo de forma adecuada según normas de seguridad vial.</p> <p>Cumplir con las labores asignadas oportuna y eficientemente, siguiendo los procedimientos de trabajo y seguridad existentes.</p> <p>Cumplir con las normas de tránsito y demás regulaciones internas que apliquen.</p> <p>Utilizar el vehículo únicamente como herramienta de trabajo y en jornada.</p> <p>Reportar con anterioridad mantenimiento preventivo y estar pendiente de realizarlo a tiempo.</p> <p>Realizar los mantenimientos e inspecciones rutinarias.</p> <p>Informar las fechas de vencimiento y vigencias de revisión técnico mecánica, y documentos del vehículo.</p> <p>Reportar material dañado, vencido o equipos defectuosos del vehículo, incluyendo botiquín, kit de derrames y extintores.</p> <p>Trabajar de manera responsable y ordenada, evitando actuar con descuido o falta de prevención y sin los elementos de seguridad requeridos.</p> <p>Utilizar y dar buen uso y mantenimiento a los elementos de protección personal que la empresa le suministre. Los cuales deben ser: camisa manga larga, pantalón, botas de seguridad dieléctricas antideslizantes, casco con barbuquejo, mascarilla para vapores orgánicos, gafas de seguridad, guantes para manipulación de sustancias peligrosas, arnés en Y con eslinga.</p> <p>Evitar hablar por Celular o fumar mientras Conduce y transportar personas.</p> <p>Realizar cargue y descargue del combustible transportado.</p> <p>Entregar la facturación de transporte de combustible en el área administrativa.</p> <p>Realizar medidas preventivas de seguridad durante el descargue de combustible.</p> <p>Hacer entregas exactas de los galones de combustible transportado.</p> <p>Colaboración continúa en las labores asignadas por gerencia o administración.</p>	
Perfil del Cargo.	Educación	Bachiller.
	Experiencia y Entrenamiento	2 años de experiencia como conductor y entrenamiento en manejo defensivo, sustancias peligrosas, primeros auxilios y manejo de extintores.
	Competencias y Requerimientos Organizacionales y Operacionales del Cargo.	Confidencialidad Responsabilidad. Recursividad Autocontrol
Aprobado por:	Revisado por:	

**Reglamento de Organización y Funciones de la Empresa:****Estación de Servicios Pachacamac S.A.C. 2016****Departamento de Contabilidad****Sección de Créditos Y Cobranzas****Alcance Funcional**

Le compete el registro, de manera oportuna y sólida, de los intercambios monetarios y relacionados con dinero a la luz de las normas de Contabilidad Generalmente Aceptadas y de que el resultado en la presentación de los Estados Financieros se remarcó y analizó adecuadamente; de donde se desprenda nuevas acciones o replanteo de las llevadas a cabo para garantizar que el desempeño de la empresa siempre se ubique al interior de una franja de performance adecuada.

**Funciones Generales**

- a) Llevar a cabo el procedimiento de alistamiento contable de los ejercicios de la organización de manera oportuna, auspiciosa y según los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitiendo los Estados Financieros donde se aprecie, a través de un serio análisis e interpretación, la situación económica y financiera.
- b) Realizar análisis financieros de la actividad principal y de las conexas, determinando puntos óptimos y críticos sobre los cuales actuar para generar valor corporativo. El análisis económico y contable de la cadena de valor, en cuanto a la participación de los costos y gastos en que incurre la empresa, es un elemento clave y distintivo de su accionar.
- c) Llevar a cabo un perfecto registro del inventario y control de los productos patrimoniales de los combustibles y su cobertura a través de adecuadas pólizas de seguro.

El Departamento de Contabilidad y Análisis Financiero se compone de tres equipos funcionales:

1. Contabilidad General
2. Contabilidad de Costos Basado en Actividades
3. Control Patrimonial de Créditos y Cobranzas y Seguros.

El Jefe de Departamento nombrará a un responsable de la conducción , administración del proceso, convirtiéndose en acilitador y Responsable del Equipo funcional de cada proceso, los mismos son:

**a) Equipo Funcional de Contabilidad General**

1. Abra, aliste y mantenga actualizados los libros principales y auxiliares que están dentro de su capacidad.
2. Auditar, procesar y solidificar la contabilidad y reforzar la documentación presentada por los organismos de la Compañía, incluidos los descentralizados.
3. Controlar la correcta utilización del plan de cuentas; y, además, organizar con los órganos de la organización las regularizaciones y modificaciones de las actividades realizadas.
4. Encuestar y acomodar las igualaciones de los registros que, en la medida de su capacidad, se asignan; proponiendo regularizaciones y/o alteraciones donde sea fundamental.
5. Proporcione la información, los informes y los datos recíprocos para el detalle de los Estados Financieros y los informes separados de contabilidad.

6. Desarrolle las actividades fundamentales para dar su consentimiento a la contabilidad y a las instrucciones de servicio.
7. Arregle con el Departamento de Organización, Métodos y Sistemas la utilización de las aplicaciones de PC aludidas al marco de contabilidad.
8. Desarrolle los ejercicios fundamentales para la definición de las explicaciones relacionadas con el dinero de la organización.
9. Completar la investigación, evaluación y elucidación de los Estados Financieros de la Compañía.
10. Poner en práctica el examen y la evaluación perpetua de los gastos de productividad y/o creación de cada punto focal del deber presupuestario.
11. Configure la documentación contable que asigna los cambios y/o alteraciones de las actividades contables para la correcta introducción de los Estados Financieros.
12. Figura los informes de contabilidad que se requieren, dentro del alcance de su habilidad.
13. Supervisar y controlar el procedimiento de contabilidad en las Administraciones de Zonal y en las sucursales, asumiendo cualquiera.

### **Equipo Funcional de Contabilidad de Costos Basado en Actividades**

1. Mantenga un buen marco de trabajo del Centro de Costos sin tergiversar los créditos.
2. Proponer técnicas para alternar órganos de la organización para una reunión suficiente, la inscripción y la garantía de los gastos.

3. Completar la investigación de costos contrastándolos con los diferentes períodos y con los gastos de los diferentes órganos de la organización o diferentes organizaciones.
4. Iluminar cuando las desviaciones de los gastos se identifican en relación con los diseños que se consideran típicos.
5. Mantener un marco de datos computarizado y suficientemente planificado para completarlo como un instrumento en el liderazgo básico.

### **Equipo Funcional de Control Patrimonial de Créditos y Cobranzas y Seguros**

1. Alistamiento de cada recurso patrimonial, reconociéndolos, a través de inventarios físicos que demuestren sus atributos, estados de utilización y área.
2. Clasificación contable del bien patrimonial, garantizando el código cuyo segmento inicial reconoce su temperamento y la segunda parte distingue a la propiedad en sí misma. El área u objetivo será una pieza de datos recíprocos cuya inconstancia será debido al desarrollo de los grandes.
3. Hará los formularios de devaluación y revaluación a través del uso de archivos legalmente establecidos.
4. Administrar y facilitar la unión conveniente de las obras terminadas.
5. Aplicar los principios y sistemas para controlar la unión de productos de seguridad o desarrollo, el intercambio o desarrollo de los mismos dentro de la organización, retiros o rasguños debido a la calidad obsoleta, la sustitución o el desmoronamiento.

6. Supervisar, controlar e investigar los inventarios que se ensayan en las organizaciones Zonal y en el campo base Central.
7. Controlar la preservación, el apoyo y la garantía de los recursos establecidos de la organización, protegiéndolo de un daño que pueda influir en su tarea.
8. Mantener los compromisos actualizados como un tributo a las propiedades de la organización en un esfuerzo conjunto con la Oficina de Asesoramiento Legal.
9. Arregle con los diversos órganos de la organización las estrategias de protección que se requieren para alistarse.
10. Organice y dirija el ámbito de cobertura de seguros.
11. Dirija la instalación de las pólizas de seguros.
12. Otros que sugiere su posición, como lo indican varias órdenes niveladas.

- **Garantías**

La poca importancia de la presencia de una garantía para cubrir el riesgo si la liquidación de una tarea de crédito no se realiza según la autorización legalmente vinculante, no es adecuada para elegir la autorización de la misma, ya que la ejecución de las certificaciones sugiere que no menos que una disminución en la liquidez debido al tiempo que lleva consistir y, obviamente, influir en el beneficio, en cualquier caso, del mismo modo, las ofertas de mala conducta ascienden a la necesidad de hacer arreglos, siempre que la actividad no se liquide o estandarice.

Como regla, se debe exigir el crédito para seguir una progresión de prerrequisitos:

- **Realizables:** como debe haber un mercado potencial en el que ofrecer y hacer tales garantías.
- **Valorables:** asegura que debe ser todo menos difícil de evaluar constantemente.
- **Estables:** su valor económico no debería ser susceptible de cambios notables.
- **Transferibles:** la transmisión de estos debe ser simple y con un mínimo esfuerzo.

#### Tipos de garantías en el mercado actual

**Garantías Reales:** Esta garantía recae confiablemente en una propiedad, es decir, lo que garantiza que la persona endeudada abone la obligación es que, en caso de que falte, una propiedad duradera de su propiedad (o una persona ajena a la misma) asegura su obligación) serán incautados. En numerosos eventos, la estimación de la propiedad no es tanto como el adelanto, por lo que después de la prohibición, en cualquier caso, puede haber una obligación pendiente.

Las hipotecas son un caso razonable de una verdadera garantía, es decir, al solicitar el préstamo del banco, aseguramos la llegada del anticipo con la propiedad que se adquiere, quedando bajo el control del prestamista (banco) si el la obligación no se paga.

**Garantías Personales:** Es el mejor enfoque para garantizar una obligación a la luz de nuestra propia disolución, nuestro historial de amortización de préstamos y el aseguramiento que presentamos.

En general, son las garantías habituales en créditos individuales o utilización, y en absoluto como las Garantías Reales, si el titular de la cuenta no está de acuerdo, asegura la entrega con cada una de sus ventajas y la de los suscriptores.

**Garantía Pignorada:** Esta garantía se presume una prenda, es decir, se deposita en una cuenta bancaria un importe que garantice el pago, o se mantienen los recursos que aseguran la suma anticipada, por ejemplo, los adornos. El objetivo principal de esta metodología es mantener una distancia estratégica de la certificación Real y, como en el voto, en el término del crédito, no será concebible descartar los productos guardados o el efectivo ahorrado en la cuenta.

**Avalista:** Este tipo de garantía no hace referencia a ningún bien, ni la totalidad de las sumas, sin embargo, quién asegura que la entrega de la obligación es un hombre. El avalista, reacciona con cada una de sus ventajas frente a la obligación, y esto, se le exigirá pagar siempre que el deudor principal no pueda pagar o se anule. Hay avales de varios tipos, dependiendo de la responsabilidad aceptada por el asegurador y la certificación requerida por el jefe de préstamo

Otras garantías son:

**Contratos:** es la comprensión en su mayor parte compuesta, por lo que al menos dos reuniones concurren de manera correspondiente a respetar y ajustarse a una progresión de las condiciones.

**Letra de cambio:** es una autenticación de crédito de crédito de autoestima formal que se emite comenzando con un individuo y luego con el siguiente para hacer una medida específica de efectivo en un tiempo futuro para un extraño.

### **3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN**

#### **Problema general**

¿De qué manera las cuentas por cobrar influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

#### **Alternativas de solución al problema general:**

A) Establecer un departamento de créditos y cobranzas que permita a las personas que trabajan en esta área contar con una organización donde se cumplan determinadas metas y objetivos de las cuentas por cobrar frente a los clientes deudores para garantizar el financiamiento de la empresa en todos los aspectos.

B) Optimizar el financiamiento para cumplir con los pagos mensuales que tiene la empresa como los pagos de las planillas de remuneraciones, los pagos de préstamos, las inversiones programadas, los pagos de los tributos, los gastos administrativos y otras obligaciones mensuales que no se pueden descuidar mediante las cobranzas que se realicen por el departamento de cobranzas.

C) Disponer de una supervisión efectiva por parte del jefe de créditos y cobranzas para cubrir el financiamiento empresarial que necesita la empresa; así como revisar el flujo de caja, el flujo de las ventas, el punto de equilibrio y reforzar los planes de ventas para garantizar los ingresos y el financiamiento de la empresa.

D) Establecer los programas de gestión administrativa y contable mediante la supervisión de los estados financieros, el estado de situación financiera, el estado de resultados integral, el estado de cambios en el patrimonio neto, el estado de flujos de efectivos y las notas a los estados financieros.

### **Problema específico 1**

¿De qué manera los procedimientos de créditos y cobranzas influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

#### **Alternativas de solución al problema específico 1**

A) Aplicar los procedimientos de créditos y cobranzas en la empresa en mención, los cuales debe mejorar la gestión de los créditos, considerando los pasos y procesos a seguir para otorgar los créditos, los cuales servirán para optimizar las ventas; entre estos procedimientos podemos mencionar: Conocer al cliente, estudiar sus antecedentes crediticios, sus antecedentes con los bancos, sus antecedentes con otras entidades financieras, evaluaciones de los créditos y otros.

B) Ejecute un manual de capacidades y un manual de métodos, que son informes que contienen, de forma deliberada, precisa y disponible, datos importantes, por ejemplo, las atribuciones, capacidades, ejercicios, mandados y direcciones de administradores y trabajadores, para ayudar los individuos de la asociación, incluidas las autoridades y los proveedores externos que están identificados con el financiamiento.

C) Los manuales están constituidos en registros formales en los que cada variante es un archivo no modificable sin el respaldo previo de la Gerencia General que establece confiadamente datos sólidos para el especialista; Como son informes formales, construyen circunstancias de naturaleza moderadamente inmutable, sin preferencia a las actualizaciones que ocasionalmente se realizan. Junto a la organización tradicional en papel, se está utilizando un número cada vez mayor de arreglos electrónicos y, específicamente, la introducción de varios manuales a través de páginas y diseños de medios mixtos que incorporan diversos medios y diferentes mensajes también.

D) El manual de asociación y capacidades y otros manuales relacionados, muestran una revisión de la asociación y determinan inequívocamente las capacidades, sistemas y ejercicios asignados a cada órgano, y posteriormente se suman para eludir la presencia de dualidades en las que la obligación respecto del avance de una acción es sospechosa, también fomentan el procedimiento de aceptación de la fuerza de trabajo y lo completan como un instrumento de conferencia de una manera consistente para la metodología de dar los créditos y completar las acumulaciones por separado.

### **Problema específico 2**

¿En qué medida las políticas de créditos influye en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac .S.AC., Lima 2016?

### **Alternativas de solución al problema específico 2**

Implementar las **POLÍTICAS DE CRÉDITOS** incluye procesos afines a la gestión contable de los créditos y entre ellos tenemos:

#### **A) Seleccionar a los clientes:**

Considerar: Empleo, arreglos de vivienda, estado civil, edad, referencias de diferentes bancos o establecimientos monetarios, su cuota y notoriedad precursores, enfoques casuales, entre otros. Cada prefacio decidirá una revisión en su evaluación y según lo indicado por la técnica elegida para la agrupación se le asignará una estima. El resultado controlará el final de permitir o no el crédito.

**B) Procedimiento para calificar a los clientes y otorgar créditos:**

Cuando se utilizan formas de calificación, el examinador de crédito registra en el segmento adecuado sus suposiciones con respecto a la naturaleza del crédito. Estas secciones se pueden considerar imparcialmente: bueno, aceptable o deficiente. También pueden recibir evaluaciones numéricas, 1, 2 o 3; solo se propone una división de tres secciones, ya que una orden adicional puede confundir la conjetura más de lo que podría agregar al último resultado. La representación de los indicadores de caracterización general que se proponen es la siguiente:

**Buena:** Puede tener un rango de clasificación en las cercanías de 17 y 20 o de 8 a 10 otorgado a aquellos clientes que cumplan con todas las necesidades que puedan ser acreditadas. La distinción en el rango se caracterizará por el crédito más alejado que se califica y el acuerdo establecido por la organización. Por lo general, estos clientes tienen un gran historial de pago de préstamos y sus referencias son excelentes, por lo que se afirman, amplían o restablecen constantemente.

**Aceptable:** Considere el rango en las proximidades de 12 y 16 o 6 y 8 considerando aquellas características que muestran que el crédito debe abandonarse simplemente después de problemas inusuales o postergaciones debido a incansables esfuerzos de reunión o al exhibir un antiguo disentimiento que puede cuestionar la entrega, sin embargo, en general, son cuestiones que han sucedido y no se descartan, sino que implican la percepción.

**Deficiente:** Considera aquellas características que muestran que el crédito no se eliminará a pesar de que se designen los esfuerzos para recuperar la empresa concedida a través del acuerdo en porciones. Este tipo de cliente no solo mostrará problemas aquí y ahora en cuanto a posibilidades de crédito, sin embargo, en mayores peligros habrá mayores

probabilidades de que no paguen. Las características y cualidades que se muestran, no extienden un modelo limitado, sin embargo, a pesar de lo que podría esperarse, deberían ajustarse a las necesidades del evaluador ya los atributos particulares del tipo de crédito que se solicita. El examinador debe intentar considerar las características de forma independiente, específicamente y como una necesidad en el procedimiento de evaluación.

### **C) El objetivo de la clasificación del crédito:**

El último resultado es una opción de crédito para generar ventas, luego de considerar todas las pruebas y desglosar, se mide de forma ventajosa el encuentro de crédito que es sensato anticipar; y la expectativa o la cifra no pueden ser correctas, de todos modos es básico aumentar los esfuerzos en investigación, verificación y afirmación de las características consideradas en una forma propuesta, particularmente cuando se asume una probabilidad de riesgo en la concesión de crédito.

### **D) Métodos de calificación en la selección de clientes**

Cada organización tiene sus propios componentes de juicio, de esta manera en la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., se propone construir su propio marco de calificación particular que se ajusta al arreglo de evaluación de la cartera de clientes, pensando en tres técnicas de calificación: el método porcentual, el método de puntos y el sistema de claves.

#### **a) Método porcentual**

Pensando en un título, controlado por una tasa para cada perspectiva, marca registrada o factor de evaluación, el agregado decidirá al 100%. En cualquier caso, se ajustará a la factura para ser responsable de acreditar con una tasa más alta que la considerada por la organización según lo indicado por sus acuerdos, principios y sistemas.

**b) Método de puntos**

Considere un número como un marco de calificación para cada factor o parte de la evaluación, el mayor agregado podría ser 10, 20 o 100 y se ajusta a la factura de otorgar una extensión de crédito cuando supera la mitad o una cantidad mayor del puntaje de configuración.

**c) Método de claves**

Distingue al cliente y lo califica por métodos para un código o clave, configurando intervalos según lo indicado por la marca considerada por la organización. Asimismo, establece una regla de secreto del orden dado el problema que presenta para su definición.

**Problema específico 3**

¿De qué modo las políticas de cobranzas influyen en el financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., Lima 2016?

**Alternativas de solución al problema específico 3**

A) Implementar las **POLÍTICAS DE COBRANZAS** para organizar debidamente el sistema de créditos y cobranzas mediante una gestión contable y administrativa eficiente y eficaz, incluye aplicar planeación, organización, dirección y control en la gestión contable y con ello se debe establecer las políticas o normas internas que garanticen las cobranzas, dirigidos por un jefe de cobranzas, se cumplan las metas y objetivos, se cumplan los procedimientos de cobranzas, conocer el registro de clientes deudores, tener un presupuesto y otros factores incluidos.

**B)** Las políticas de cobranzas incluyen: la cobranza formal, la cobranza judicial, la cobranza extrajudicial y otras clases de cobranzas en donde se programan nuevas fechas de cobro, gastos mínimos de cobro, recuperación de la mercadería, devolución de la mercadería, gastos de transporte, gastos de localización, gastos de ejecución y agotar todos los medios de cobro para el financiamiento.

**C)** Garantizar una responsabilidad notable de la empresa y el jefe de créditos y cobranzas para con los jefes inmediatos en las políticas de cobranza para el financiamiento y dentro de ellas tenemos a un instrumento como es el factoring como medio de cobro de las facturas y letras de cambio o de los títulos valores y los valores mobiliarios que sustentan las variables de estudio orientados al financiamiento de la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C.

**D)** Garantizar el financiamiento y el cobro no sólo utilizando las políticas de cobranzas y el factoring, así como obtener financiamiento a través de inventarios de la organización de personas endeudadas como garantía de un préstamo, ya que, para esta situación, el jefe del préstamo tiene el privilegio de reclamar esta certificación en caso de desaprobación que la organización deja de dar su consentimiento, a la luz del hecho de que el financiamiento a largo plazo debe estar compuesto por:

a) Una hipoteca

b) Venta de acciones

c) Venta de bonos

- d) Arrendamiento financiero
- e) Instituciones financieras privadas
- f) Instituciones financieras públicas
- g) Instituciones y entidades financieras internacionales
- h) Otros afines.

## CONCLUSIONES

**Primera:** En conclusión podemos decir que la investigación realizada sobre las cuentas por cobrar y el financiamiento, la organización Estación de Servicios Pachacamac S.A.C no cuenta con un planteamiento estratégico a largo plazo y un sistema de gestión de calidad el cual no permite organizar de forma efectiva la gestión contable de la empresa.

**Segunda:** se concluye que los procedimientos de crédito y cobranzas aplicados a través del departamento de créditos y cobranzas, no están debidamente evaluados por el cual hay créditos que no están siendo otorgados como deben ser a los clientes y estos no tienen el sustento adecuado para realizar las cobranzas.

**Tercera:** Se concluye que las políticas de créditos, no están cumpliéndose a cabalidad dentro de la empresa, destacándose que si es necesario y aceptado otorgar créditos para aumentar las ventas; sin embargo, ello debe ser muy bien analizado por los encargados del área de créditos para ser aprobados por la gerencia general.

**Cuarta:** Finalmente se concluye que las políticas de cobranzas, no se cumplió con los objetivos establecidos a los deudores que no cumplen con los pagos en las fechas previstas y ello se refleja en los estados financieros; sin embargo, cuando las ventas son altas, se deberá hacer efectivo el cumplimiento de estas políticas de cobranzas.

## RECOMENDACIONES

**Primera:** No descuidar el financiamiento para cumplir con las obligaciones formales de la empresa, así como, destacar que el financiamiento sirve como un elemento importante y necesario para tener en mente implementar un planeamiento estratégico a largo plazo y un marco de administración de calidad, medio ambiente y bienestar, lo cual, debe redundar en un éxito estratégico para la empresa Estación de Servicios Pachacamac S.A.C.

**Segunda:** Dentro de este departamento de créditos y cobranzas, se deberá establecer y definir los procedimientos que se debe cumplir paso a paso para otorgar los créditos a empresas y personas responsables y no tener problemas con las cobranzas y resolver el problema del financiamiento para cumplir las obligaciones formales de la empresa como son los pagos de planillas de remuneraciones, beneficios sociales, pago a proveedores, tributos, préstamos, etc.

**Tercera:** Implementar políticas para el otorgamiento de créditos, facilitará la gestión económica y financiera de la empresa, pues, una empresa puede manejar sus fondos con tratos monetarios y ofertas para crédito y regularmente las ofertas usando un préstamo son más altas que ofertas dinero; para ello, la aprobación de los créditos debe pasar por los filtros establecidos con la aprobación de la gerencia general y garantizar el financiamiento para el corto, mediano y largo plazo y abordar los asuntos de la empresa.

**Cuarta:** Implementar las políticas de cobranzas, es una necesidad de la organización Estación de Servicios Pachacamac S.A.C., para asegurar el financiamiento de la empresa,

toda vez que se supone que las ventas altas son para realizar cobranzas en este tipo de ventas a corto y mediano plazo y ello se debe reflejar en las inversiones posteriores que la empresa tenga programado realizar para su futuro inmediato. Las inversiones son producto de un buen programa de financiamiento para orientar a la empresa a una situación mejor y vislumbrar un crecimiento económico sostenido en el tiempo, no llegando a excesos en las cobranzas.

## REFERENCIAS

- Aguilar, J. (2013). Representación de las cuentas por cobrar. Colombia: Publicaciones Abril.
- Aguilar, V. (2013). Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Lima: Universidad Privada San Martín De Porres.
- Bueno, E. (2013). Plazos financieros. Ecuador: Editora San Pablo.
- Burgos, C ; S, R. (2015). El sistema de control interno contable y su influencia en la gestión financiera de la empresa Inversiones Christh.al S.A.C. Trujillo - Perú: Universidad UPAO.
- Chuquizuta, K; Oncoy, M. (2017). Incidencia del Sistema de Control Interno en las Cuentas por Cobrar de la Empresa Comercial Mantilla S.A.C. Limaç: Universidad de Ciencias y Humanidades.
- Conger, L; Inga, P; Webb, R. (2009). Los Bancos. Canadá: Publicaciones PL.
- Duran, J. (2015). El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el mundo barrezueta Carmona y cia, en el cantón camilo Ponce Enríquez. Ecuador: Universidad técnica de Machala.
- Fernandez, J. (2008). Sistema de cobranzas. Lima: Editora San Pedro.
- Ferruz, J. (2009). El financiamiento. México: Publicaciones ORM.
- Gonzales, S. (2014). La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Hernández, A. (2002). Recursos financieros de una empresa. Lima: Publicaiones JM.
- Herrera, P. (2014). Factores que Influyen en el Mejoramiento de los Procesos y Controles en el Área de Créditos y Cobranzas de la Empresa Linde Gas Perú S.A. Trujillo, Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Higuerey, A. (2007). Normal para el credito de un cliente. Argentina: Editorial IP.
- Inversión, P. (2007). Inversión de los bancos . Lima: Publicaciones JM.
- Lizárraga, K. (2010). Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Administración del Capital de Trabajo de las Empresas de Fabricación de Plásticos del Distrito de Ate . Lima, Perú : Universidad San Martín de Porres.
- Márquez, L. (2007). Efectos en el Financiamiento en la Mediana y Pequeña Empresa. Lima, Perú: Universidad San Martín De Porres.
- Mendoza, J. (2014). Clasificación de las cuentas por cobrar. Perú: Editorial IF.
- Merton, F. (2000). La extensión de un crédito comercial . Chile: Publicaciones crediticias.
- Montes , A. (2005). La Administración del Departamento de Credito Y Cobranzas En Empresas Farmaceuticas. México: Universidad Iberoamericana.

- Montoya, J. (2010). Las obligaciones financieras. Colombia: Publicaciones UP.
- Morales, Á. (2012). La Administración de Cuentas por Cobrar en una empresa que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrial Alimentaría y Farmacéutica. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Nogueiras, R. (2015). Análisis del sistema de cuentas por cobrar utilizado en la empresa Corporación Venezolana de Entretenimientos, C.A. Maturín - Venezuela: Universidad de Oriente.
- Pinillos, G; Tejada, J. (2014). Diseño e Implementación de un Sistema de Control Interno de las Cuentas por Cobrar Comerciales de la Clínica Santa Clara S.A. . Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Portocarrero, F. (2000). El financiamiento. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Ramírez, C. (2016). Modelo de Crédito-Cobranza y Gestión financiera en la Empresa "Comercial Facilito" De La Parroquia Patricia Pilar, Provincia De Los Ríos. Ecuador: Universidad Regional Autónoma De Los Andes.
- Rodríguez, E; Rodríguez, F. (2014). Implementación de Políticas de Cobranza para Sincerar el Saldo Contable de la Empresa Estación Valle Chicana SAC. Perú: Universidad Privada Antenor Orrego.
- Torres, L. (2012). Registros de cuentas por cobrar. Chile: Editora San José.

# APÉNDICE

## ANEXO 1: HISTORIA Y FUNCIONES DE LA OPEP

### OPEP: historia y funciones



OPEP, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEC, The Organization of the Petroleum Exporting Countries) es una organización internacional que agrupa a la mayoría de los principales Estados exportadores de crudo

#### Objetivos principales

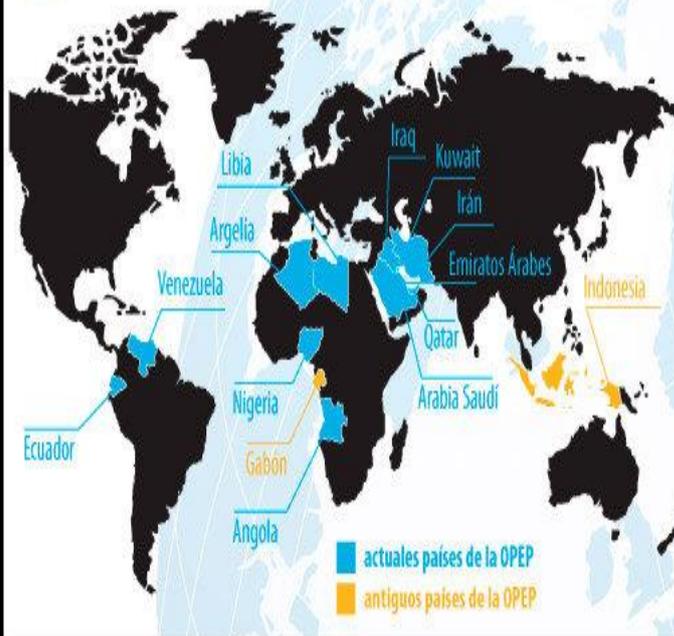


Regular los niveles de producción de petróleo fijando cuotas para los países miembros



Regular los precios mundiales de petróleo variando los niveles de exportación propia

- La OPEP fue fundada en una conferencia de Bagdad en 1960 por cinco países petrolíferos
- Actualmente la integran 12 Estados
- Los países miembros controlan 2/3 de las reservas mundiales de crudo
- Les corresponde entre el 35 y el 40% de la producción mundial y el 55% de las exportaciones
- La sede de la OPEP se encuentra en Viena (Austria)



La "cesta de la OPEP" son las marcas de petróleo exportados por los países miembros

El precio de la "cesta" es el precio promedio de las marcas de petróleo de cada país (por barril)



Fuente: OPEP

RIANOVOSTI © 2010

www.rian.ru

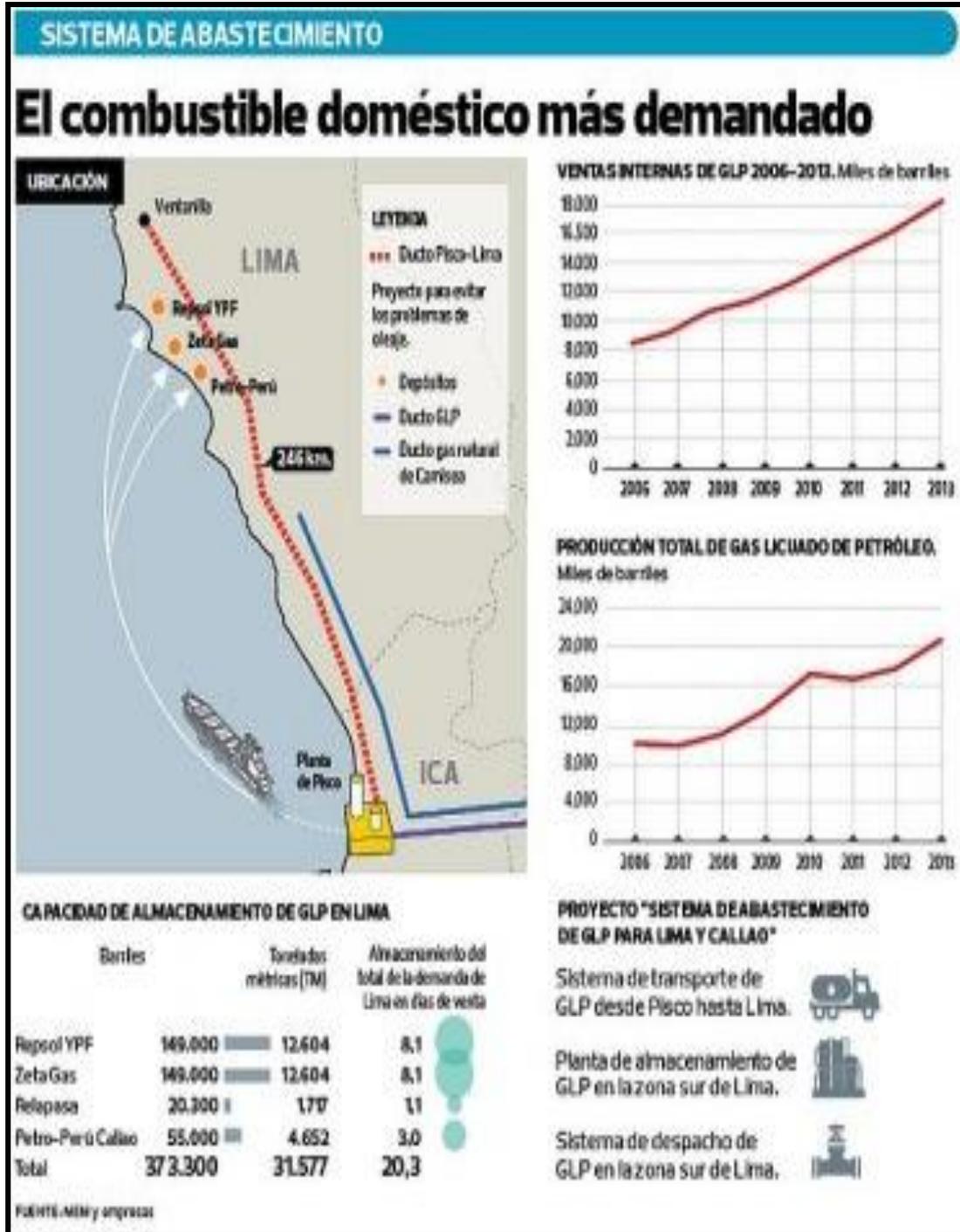
Fuente: [www. OPEP.com](http://www.OPEP.com)  
Elaboración: tomado de la página web de la OPEP

ANEXO 2. MIEMBROS DE LA OPEP Y SU NIVEL DE



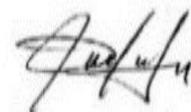
Fuente: [www. OPEP.com](http://www.OPEP.com)

ANEXO 3: EL COMBUSTIBLE DOMESTICO MÁS DEMANDADO



Fuente: Diario El Comercio 2016

ANEXO 4: CERTIFICADO DE AUTORIZACIÓN DE OSINERGMIN

		<b>N° DE REGISTRO</b> <b>100232-056-250315</b>	
<b>FICHA DE REGISTRO</b> <b>ESTACION DE SERVICIOS CON GASOCENTRO DE GLP</b> (D.S. N° 030-98-EM, D.S. N° 054-93-EM, D.S. N° 019-97-EM, RCD N° 191-2011-OS/CD y D.S. 045-2012-PCM)			
Expediente N°: 201500030535			
Se otorga la presente Ficha de Registro como constancia de inscripción en el Registro de Hidrocarburos a favor de:			
<b>ESTACION DE SERVICIOS PACHACAMAC S.A.C.</b>			
PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL	:	RAUL HUMBERTO SOLIER REYNOSO	
R.U.C. DE LA EMPRESA	:	205633150876	
DOMICILIO LEGAL	:	ANTIGUA CARRETERA PANAMERICANA SUR KM 31, MZ C I T 2, HUERTO DE VILLENA - LURIN / LIMA / LIMA	
UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	:	AV. PAUL POBLET, MZ. G SUB LOTE 1-A, HUERTO DE PACHACAMAC	
DISTRITO	:	PACHACAMAC	
PROVINCIA	:	LIMA	
DEPARTAMENTO	:	LIMA	
<b>DATOS TÉCNICOS</b>			
Informe Técnico N°:	206931-MOD 056-2015		
Fecha del Informe Técnico N°:	25/03/2015		
<b>COMBUSTIBLES LÍQUIDOS</b>			
<b>N° Tanque</b>	<b>N° Compartimento</b>	<b>Producto</b>	<b>Capacidad (Galones)</b>
1	1	GASOHOL 95 PLUS	2,022
	2	GASOHOL 97 PLUS	2,022
2	1	GASOHOL 84 PLUS	2,022
	2	GASOHOL 90 PLUS	2,022
3	1	DIESEL B5 B-50	4,044
<b>CAPACIDAD TOTAL</b>			<b>12,132</b>
<b>GAS LICUADO DE PETRÓLEO - GLP AUTOMOTOR</b>			
<b>N° Tanque</b>	<b>N° de Serie / Año de Fabricación</b>	<b>Capacidad (Galones)</b>	
1	TK-25000-007-14 / 2014	2,500	
<b>CAPACIDAD TOTAL</b>			<b>2,500</b>
<b>OBSERVACIONES:</b>			
Es responsabilidad del operador mantener vigente la Póliza de Seguros de Responsabilidad Civil Extracontractual. La presente Ficha de Registro se otorga sin perjuicio de la obligación de obtener los permisos y autorizaciones de otras entidades competentes, de acuerdo con la normativa aplicable para cada caso. El presente documento deja sin efecto la Ficha de Registro N° 100232-056-210014 de fecha 20 de agosto de 2014. De conformidad con la solicitud presentada de Modificación en Registro se expide la presente Ficha de Registro cuya modificación consiste en la instalación de 01 tanque para el almacenamiento de GLP de 2500 galones y 01 isla con un dispensador para su despacho. Lima, 07 de abril del 2015			
<b>CERTIFICO:</b> Que la presente es copia exacta del documento original que he tenido a la vista. 08 ABR. 2015 Lima, .....			
 <b>JAIME VÍCTOR BRAVO SANCHEZ</b> Escribano - Autenticador ORGANISMO SUPERVISOR DE LA INVERSIÓN EN ENERGÍA Y MINERÍA		 Firmado Digitalmente por: DE TOMAS SANCHEZ Juan Alberto (FAU20376082114) Fecha: 07/04/2015 11:02:40	
<b>JEFE DE UNIDAD DE OPERACIONES ESPECIALES (e)</b>			
Página 1 de 1			

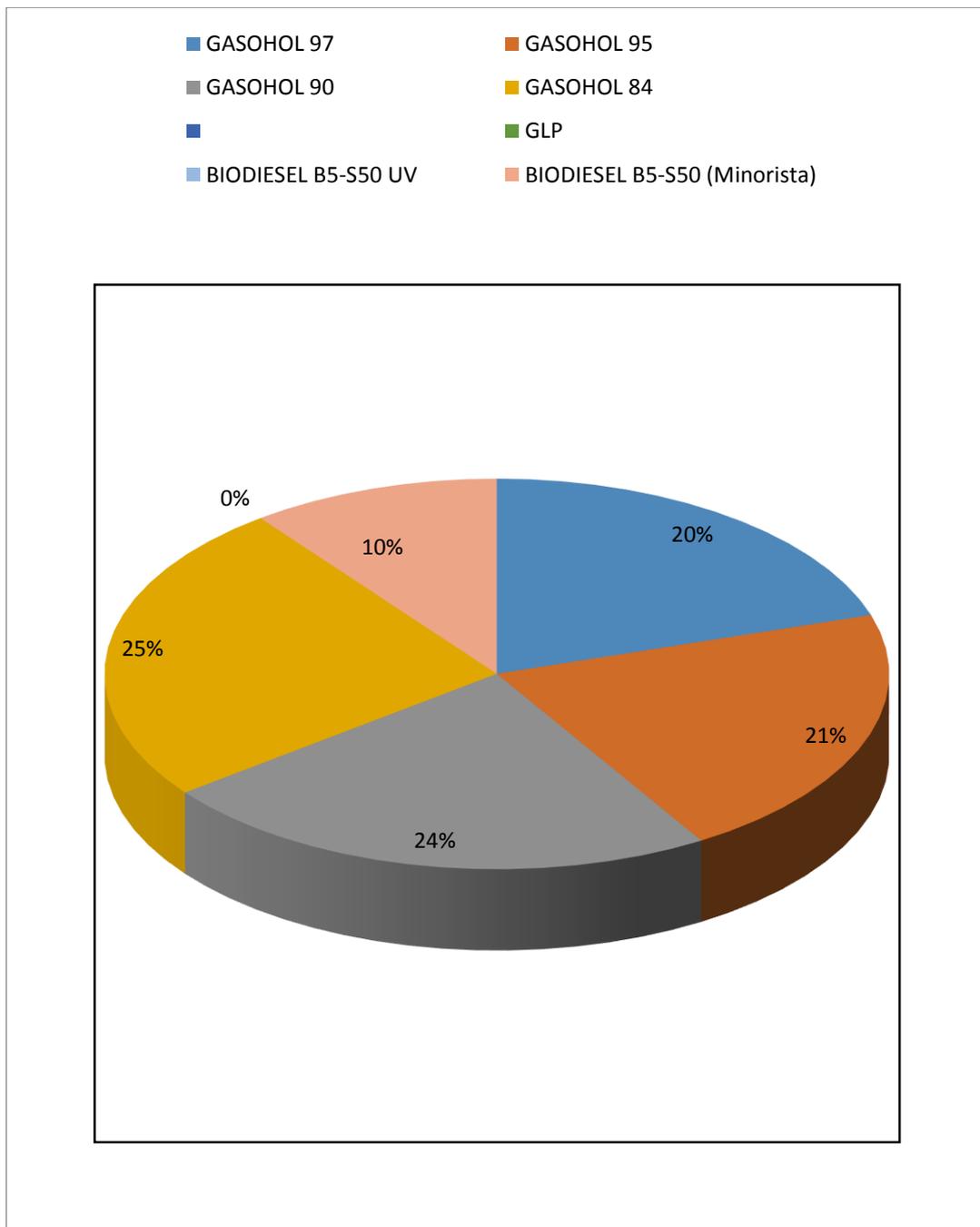
Fuente: Documentación de OSINERGMIN

ANEXO 5: ESTUDIO DE SUPERVISIÓN DIRECTA AMBIENTAL

PERÚ		Ministerio del Ambiente	Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental - OEFA	Dirección de Supervisión
"Año de la consolidación del Mar de Grau" "Decenio de las personas con Discapacidad en el Perú"				
<b>ACTA DE SUPERVISIÓN DIRECTA</b>				
<b>INFORMACIÓN GENERAL</b>				
ADMINISTRADO	ESTACION DE SERVICIOS PRIMARIAS S.A.S.		R.U.O.	10362205936
UNIDAD FISCALIZABLE	Estación de Servicios con domicilio en GLP		C.U.C. <sup>1</sup>	0214-8-2096-13
			COD. SINADA	
UBICACIÓN	Departamento(s)	Lima		
	Provincia(s)	Lima		
	Distrito(s)	Pachacamac		
	Dirección y/o referencia	Av. Paul Hupé 79, 2da. E. Sub 1016704 Huar 10 de Pachacamac		
ACTIVIDAD(ES)	COMERCIALIZACIÓN			
ETAPA	OPERACIÓN			
NOTIFICACIONES	El administrado declara expresamente que acepta ser notificado a través de la vía de comunicación manual, de conformidad con la Resolución N°015-2013-OEFA/CD			
	Domicilio legal	<input checked="" type="checkbox"/>	Dirección electrónica	
	Dpto. Lima - Corredora Pámaco - Dirección de Gestión de Recursos Humanos - Oficina de Recursos Humanos - Lima - Teléfono: 981 354052			
<b>DATOS DE LA SUPERVISIÓN DIRECTA</b>				
REGULAR	<input checked="" type="checkbox"/>	FECHA DE INICIO:	09 de Agosto de 2016	HORA: 10:15
ESPECIAL		FECHA DE CIERRE:	09 de Agosto de 2016	HORA: 10:38
ESTADO	En Actividad	<input checked="" type="checkbox"/>	Precisar	
	Sin Actividad			
N°	LOCALIZACIÓN UTM (WGS84) ZONA ( )		INSTALACIONES, ÁREAS Y/O COMPONENTES VERIFICADOS	Descripción
	ESTE	NORTE		
1	0296177	8045204	Estación de Servicios con domicilio en GLP	Cafetería - Almacén
2	0296190	8045203	Estación de Servicios con domicilio en GLP	Oficina Administrativa
1 El código único de comisión (C.U.C.) hace referencia a la codificación interna asignada por la Dirección de Supervisión.				
FOR 30 011 Versión 2.01		415		Dirección de Supervisión www.oeffa.gob.pe Av. Faustino Sánchez Carrión N° 603, 607 y 610 Jesús María - Lima, Perú Telef.: (011) 204 1900 Anexo 1314

Fuente: documentación de OSINERGMIN

## ANEXO 6: VENTAS POR ZONA PACHACAMAC



Fuente: ESTUDIO LISTA PRECIOS ZONA PACHACAMAC – LURÍN

**ANEXO 7: VARIACIÓN PORCENTUAL ZONA PACHACAMAC – LIMA**

	(Soles x Galón)			
<b>PRODUCTO</b>	<b>30-nov-16</b>	<b>23-nov-16</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>VARIACION PORCENTUAL</b>
<b>GASOHOL 97</b>	<b>9.7778</b>	<b>9.6758</b>	<b>0.102</b>	<b>1.05%</b>
<b>GASOHOL 95</b>	<b>9.3119</b>	<b>9.2099</b>	<b>0.102</b>	<b>1.11%</b>
<b>GASOHOL 90</b>	<b>8.4401</b>	<b>8.3382</b>	<b>0.1019</b>	<b>1.22%</b>
<b>GASOHOL 84</b>	<b>7.8643</b>	<b>7.7623</b>	<b>0.102</b>	<b>1.31%</b>
<b>GLP</b>	<b>1.951</b>	<b>1.951</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>
<b>BIODIESEL B5-S50 UV</b>	<b>8.7474</b>	<b>8.7474</b>	<b>0</b>	<b>0.00%</b>
<b>BIODIESEL B5-S50 (Minorista)</b>	<b>8.7946</b>	<b>8.7474</b>	<b>0.0472</b>	<b>0.54%</b>

Fuente: DOCUMENTACIÓN DE LA EMPRESA ESTACIÓN DE SERVICIOS PACHACAMAC S.A.C.