

# **UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS**

---

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



## **TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**IMPLEMENTACIÓN DEL CONTROL INTERNO PARA  
OPTIMIZAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE CRÉDITO Y  
COBRANZAS EN LA EMPRESA INDUSTRIA DE  
SEGURIDAD EL PROGRESO S.A.C.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PUBLICO**

### **INTEGRANTES:**

- CONDORACHAY DIAZ, NILA
- HURTADO SANDOVAL, ISABEL MARIANA
- YANGUA GUTIERREZ, SILVIA

### **ASESOR:**

MG. PONCE CANALES, JAVIER

**LINEA DE INVESTIGACION: TRIBUTACION Y AUDITORIA**

**LIMA, 2017**

**IMPLEMENTACIÓN DEL CONTROL INTERNO PARA  
OPTIMIZAR LA GESTIÓN DEL ÁREA DE CRÉDITO Y  
COBRANZAS EN LA EMPRESA INDUSTRIA DE  
SEGURIDAD EL PROGRESO S.A.C.**

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. MORALES GALLO JOSE ANTONIO**

-----

**Presidente**

**CPC. CASTILLO HERNANDEZ JULIO CESAR**

-----

**Secretario**

**CPC. VALDIVIA TORRES AUGUSTO GILTTER**

-----

**Vocal**

**FECHA: 20/02/2017**

## **DEDICATORIA**

Dedicamos “este trabajo principalmente a Dios por habernos dado la vida y permitirnos haber llegado hasta este momento tan importante de nuestra formación profesional; a nuestros padres por ser los pilares más importantes y por demostrarnos siempre su cariño y apoyo incondicional en los momentos que más lo necesitamos”; a nuestra universidad y a nuestros profesores por brindarnos sus conocimientos muy talentosos, e indicarnos el camino al éxito; y, principalmente, a nuestro asesor de tesis por su paciencia y entrega constante durante arduas horas de trabajo.

## **AGRADECIMIENTO**

El presente trabajo de investigación es un esfuerzo en el que participaron varias personas con su incondicional apoyo; y es, por tanto, a quienes deseamos expresar nuestro más sincero agradecimiento.

En primer lugar, damos gracias a Dios, por darnos la vida y la oportunidad de lograr nuestras metas, habiéndonos fortalecido y guiándonos en las diferentes etapas de esta investigación. Agradecemos, también, a nuestros familiares, por su apoyo moral e incondicional, demostrándonos a lo largo de toda nuestra vida.

Del mismo modo, agradecemos a la Universidad Peruana de Las Américas, quien, con su personal y cuerpo docente, fueron los propiciadores en la construcción de nuestros conocimientos. Y, en especial, al asesor de nuestro trabajo de investigación, Javier Ponce Canales, por brindarnos todo su apoyo y guía necesaria para el logro de esta investigación.

## TABLA DE CONTENIDOS

	Pág.
<b>INTRODUCCIÓN</b>	
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	1
1.2 Formulación del problema.....	3
1.2.1 Problema general.....	3
1.2.2 Problema específico.....	3
1.3. Casuística.....	3
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b> .....	13
2.1 Antecedentes de la investigación.....	13
2.2 Bases teóricas.....	20
2.2.1 Control interno.....	20
2.2.1.1 Definición.....	20
2.2.2 Importancia del control interno.....	21
2.2.3 Objetivos.....	21
2.2.4 Tipos de control interno.....	22
2.2.5 Estructuras básicas de control interno.....	23
2.2.6 Componentes del control interno.....	25
2.2.7 Implementación del sistema de control interno.....	26
2.2.7.1 Monitoreo.....	27
2.2.7.2 Planificación de proceso de implementación.....	27
2.2.7.2.1 Planificación.....	27
2.2.7.2.2 Ejecución.....	28
2.2.7.2.3 Evaluación.....	28
2.2.8 Créditos.....	29
2.2.8.1 Definición.....	29
2.2.8.2 Tipos de crédito.....	31
2.2.8.3 Créditos comerciales.....	32
2.2.8.4 Créditos a las microempresas.....	32
2.2.8.5 Créditos de consumo.....	32
2.2.8.6 Créditos hipotecarios para vivienda.....	32
2.2.8.7 Evaluación del crédito.....	33
2.2.9 Riesgo crediticio.....	35
2.2.10 Cobranzas.....	37

2.2.10.1 Definición.....	37
2.2.10.2 Tipos de cobranza.....	37
2.2.11 Políticas de cobros.....	38
2.2.12 Herramientas de cobros.....	40
2.2.12.1 Control y supervisión.....	41
2.2.12.2 Recuperación de los créditos.....	42
2.2.12.3 Cobro personal o telefónica.....	43
2.2.12.4 Cobro por correspondencia.....	43
2.2.12.5 Sistema computarizado.....	44
2.2.13 Gestores jurídicos.....	44
2.2.14 Flujo grama de actividades de cobro.....	44
<b>CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....</b>	<b>45</b>
3.1 Implementar el control interno para la evaluación del accionar del área de créditos y cobranzas.....	45
3.2 Retroalimentación de información previa, durante y después en el área de créditos y cobranzas.....	45
3.3 Capacitación profesional al departamento de créditos y cobranzas.....	45
3.4 Formas de superar la falta de liquidez en una empresa.....	46
3.5 Políticas de ventas para otorgar un crédito.....	46
3.6 Definiciones de funciones del personal.....	47
3.7 Aplicación del mecanismo financiero de <i>factoring</i> a fin de obtener flujos inmediatos de fondos.....	48
3.7.1 Beneficios que obtiene la empresa al aplicar el servicio del <i>factoring</i> en las cuentas por cobrar.....	59
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>60</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>62</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>63</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>64</b>

## RESUMEN

La presente investigación se basó en el desarrollo de las constantes preocupaciones por reincidencias de fallas en los procesos, fraudes o malos entendidos, el conformismo de ciertos directivos y empleados en obtener solamente lo suficiente para pagar sus facturas; no preocupándoles la dirección empresarial ni el futuro de la empresa.

De ahí su propósito fundamental fue determinar la influencia del Control Interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de comercialización y fabricación de ropa industrial y calzado de seguridad en Lima-ate, para lo cual se analizó el proceso de gestión del área de Créditos y Cobranzas llevado a cabo y se confrontó con el marco teórico empírico, el cual señala que el área de Créditos y Cobranzas de una empresa es una pieza clave dentro de una organización y que para lograr la eficiencia, eficacia y economía de los recursos que administra es necesario contar con un eficiente sistema de Control Interno, el mismo que influirá favorablemente en la ética, prudencia y transparencia de éste, en el marco de las normas de control interno, los preceptos contenidos en el informe internacional COSO y los nuevos paradigmas de gestión y control institucional, monitoreando sistemáticamente para determinar si éste está operando en la forma esperada o si es necesario hacer modificaciones y así evitar o reducir pérdidas e incrementar los ingresos por los créditos otorgados y cobranzas efectuadas.

**PALABRAS CLAVE:** Control interno, créditos, cobranzas

## **ABSTRACT**

The present investigation was based on the development of the constant preoccupations by relapses of failures in the processes, frauds or misunderstandings, the conformism of certain managers and employees in obtaining only the sufficient thing to pay their invoices; not worrying about business management or the future of the company.

Hence, its fundamental purpose was to determine the influence of Internal Control in the Management of Credits and Collections in a company that commercializes and manufactures industrial clothing and safety footwear in Lima-ate, for which the management process of the area of Credits and Collections carried out and was confronted with the theoretical empirical framework, which indicates that the Credit and Collections area of a company is a key element within an organization and that to achieve the efficiency, effectiveness and economy of the resources that It is necessary to have an efficient system of Internal Control, which will favorably influence the ethics, prudence and transparency of this, within the framework of internal control standards, the precepts contained in the COSO international report and the new paradigms of management and institutional control, systematically monitoring to determine if it is operating as expected or if it is necessary to make changes and thus avoid or reduce losses and increase revenues from loans granted and collections made.

**KEY WORDS:** Internal control, credits, collections

## INTRODUCCIÓN

“La Industria de Seguridad El Progreso S.A.C. es una empresa peruana dedicada a la comercialización y fabricación de ropa industrial y calzado de seguridad, la misma que inicia sus operaciones comerciales el año de 1993, teniendo como principal motivación la preservación de la salud y la seguridad de todos sus trabajadores. Como todo emprendimiento, los inicios fueron duros para sus propietarios, pero, la perseverancia, junto con una permanente búsqueda de innovaciones en cuanto a calidad y producción, hicieron que Industria de Seguridad El Progreso, consolide una importante presencia en el mercado como una empresa competitiva, moderna y en constante proceso de crecimiento”.

“En la actualidad, esta empresa peruana se ha trazado el objetivo de alcanzar el liderazgo en el mercado nacional, ofreciendo artículos de primera calidad, que garanticen la protección, seguridad y comodidad que el trabajador requiere, y, para ello, ofrece una gran variedad de productos, los mismos que cumplen con las exigencias de la normativa tanto nacional como internacional”.

“La empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C. cuenta con una planta de producción homologada para la fabricación de ropa Industrial, así como una planta para la fabricación de calzado de seguridad, las cuales se encuentran ubicadas en Jr. Raúl porras Barrenechea 1954, Cercado de Lima, Lima, Perú. También cuenta con una sucursal, ubicada en el departamento de Arequipa, con la siguiente dirección específica: Mz. H Lote 14 Cooperativa Universitaria, Arequipa, Arequipa, Arequipa”.

Asimismo, cuenta “con el respaldo de una serie de marcas reconocidas” como: Masprot, VICSA safety, MSA the safety Company, Kimberly.

Los productos que ofrecen son los siguientes:

“Calzado industrial, equipos de detección, equipos de seguridad, protección auditiva, protección de cabeza, protección de caídas, protección corporal,

protección facial, protección manos, protección respiratoria, protección visual, ropa de seguridad, ropa desechable, seguridad vial, señalización sistemas de emergencias, bloqueador solar, malla plástica”.

“Se cuenta con personal altamente calificado que permite el asesoramiento técnico adecuado junto con los stocks permanentes en todos sus productos, a fin de lograr la total satisfacción del cliente. En ello recae nuestro sello en estos 23 años, el cual está al servicio de todos nuestros clientes”.

### Misión

“Es alcanzar el liderazgo en el mercado nacional en distribución de equipos de seguridad, con miras a expandirnos geográficamente y captar nuevos clientes; para lograr estos objetivos debemos satisfacer las necesidades de nuestros clientes a nivel logístico y superar sus expectativas de servicio, generando una cultura de protección al trabajador, lo cual contribuirá al bienestar, seguridad y desarrollo en el trabajo”.

### Visión

Es “ser el principal operador logístico” como la primera empresa que brinda seguridad industrial con la innovación y calidad como características principales de nuestros productos y servicios a nivel nacional y en toda Latinoamérica.

### Valores

- Integridad
- Compromiso y entrega
- Trabajo en equipo
- Innovación
- Calidad
- Honestidad

Para el desarrollo de esta investigación se tomó como referencia ciertos factores importantes como la utilización de libros relacionados al tema, páginas

web, revistas online, tesis elaboradas con temas similares a la “materia de estudio y con base también en la información de la empresa en la que se está enfocando la investigación”.

Las empresas para el desarrollo de sus actividades económicas diarias determinan que es indispensable que exista la “implementación de un control interno en el área de créditos y cobranzas” para obtener una gestión efectiva en la cobranza de sus ingresos por ventas o prestación de servicios; pero al no contar “con métodos formales para asignar límites de crédito adecuado para sus clientes”, esta área resulta deficiente en su gestión, esto a su vez, por no contar “con bases sólidas de planeación, organización y control, lo que entorpece la toma de decisiones, ergo impide alcanzar sus objetivos de cobranzas, afectando las metas trazadas relacionadas a los ingresos obtenidos por sus ventas”.

El área de créditos y cobranzas es un tema muy delicado e importante en el asunto económico de la empresa, por eso es que debe manejarse de manera muy prudente, siendo necesario antes de otorgar crédito a un cliente realizar una previa evaluación económica, de esta manera estaremos seguros si se va hacer efectivo los ingresos por las ventas realizadas. También, se debe hacer un análisis sobre qué productos se deben otorgar al crédito y cada cuánto tiempo otorgar algunas ofertas; de esta manera estaremos ganando una gran ventaja sobre nuestros competidores, y, por lo tanto, obtendríamos una mayor clientela. Por ello, el otorgamiento de créditos debe tomarse “como un proceso ordenado de pasos y procedimientos interconectados, que se encaucen sobre objetivos preestablecidos”.

En una coyuntura económica nacional es inevitable el uso del crédito cuando se efectúan ventas o se prestan servicios; este tipo de procedimientos es una forma de financiamiento de gran uso en el ámbito de los negocios, en la medida que permite hacer desembolsos de dinero de modo paulatino.

En nuestra presente investigación se observó que “con el objetivo de atraer a un segmento específico del mercado a aquellos compradores que no disponen

del recurso monetario total requerido para la compra inmediata de productos y servicios, se brinda la facilidad de pagar el importe del mismo a través de lo que comúnmente llamamos 'crédito'. El crédito es un arma de ventas importante, pero encontramos que no tiene un control adecuado, sobre qué productos dar a crédito y a quién darle ese crédito; es así que decidimos realizar la presente investigación que nos ayudará a determinar los factores que conllevan a la mala gestión de créditos y cobranzas y poder brindar alternativas de solución.

“La importancia de la investigación, acerca del tema de implementación del control interno en la gestión del área de créditos y cobranzas de la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.”, pretende justificar que los mercados comerciales, industriales y de servicios mantengan una estricta vigilancia de la cartera de clientes, dejando claras las condiciones de pago en el momento de formalizar una operación comercial, redactando políticas de créditos y cobros coherentes con la situación que contengan las normas de actuación en materia de concesión de créditos y acción de cobro, logrando reducir de esta manera los índices de morosidad y “que cubra por completo las necesidades de las mismas. Se” espera como resultado del trabajo de investigación pueda contribuir a clarificar la implementación de un control interno a efecto de evaluar a la organización y recomendar las acciones necesarias para coadyuvar con eficiencia y eficacia la economía de la “empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.”, contribuyendo, asimismo, en la competitividad y su permanencia en el mercado.

La estructura de la investigación es la siguiente: el Capítulo I trata del problema de investigación. En el Capítulo II se desarrolla el marco teórico. En el Capítulo III se explica sobre las alternativas de solución, los cuales hablan sobre la influencia del control interno en el área de créditos y cobranza.

## **CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.1. Planteamiento del Problema**

“Uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas en el entorno actual de los negocios es contar con la suficiente liquidez para poder cumplir con sus compromisos de pagos de manera regular, a la vez, que se logra crecer la rentabilidad y tener un uso eficiente de los recursos de la empresa. Las finanzas juegan un papel de suma importancia para las organizaciones, ya que el manejo de los recursos financieros será clave para el éxito de la compañía”.

Para cumplir con este objetivo es esencial la eficiente administración del capital de trabajo, el cual se compone de aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar; en el caso particular, el llevar una correcta administración de la cartera de clientes estará relacionada con la salud financiera de la organización, convirtiéndose de esta forma en una herramienta muy valiosa que tienen los administradores para maximizar el valor de la empresa por medio de su capital de trabajo.

En los últimos años el entorno de mercado es cada vez más competitivo. La búsqueda de recursos juega un rol importante dentro de la planificación estratégica y el logro de sus objetivos; por ello las finanzas han respondido a este reto evolucionando de manera notable como respuesta a la escasez de recursos con que cuentan los administradores para lograr “llevar a cabo las operaciones de la empresa; siendo, asimismo, el capital de trabajo”, uno de sus recursos más importantes sobre el que debe poner atención y buscar maximizar su aprovechamiento, y el que, a su vez, está muy relacionado con las partidas del activo circulante y el pasivo circulante, principalmente el efectivo, el inventario, las cuentas por pagar y por cobrar.

“Las cuentas por cobrar son importantes, ya que representan para la empresa activos exigibles, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados”. Asimismo, “son un factor crucial para mantener un flujo de efectivo sano para las operaciones de la organización”. Toda

“empresa que tenga portafolios de clientes con atrasos o incobrables es parte del negocio financiero. El problema radica cuando este porcentaje sobrepasa los límites esperados. Aunque, considerado muchas veces como el paso final del ciclo de crédito, en la realidad, la cobranza juega un papel mucho más integral en este proceso”.

“La eficiente administración de cuentas por cobrar comienza en la compañía desde el momento de la venta y facturación. Representa una proporción importante de los recursos de la empresa que se encuentran en poder del cliente, por lo que las políticas de gestión y cobro deben ser lo más delimitadas posibles y estar correctamente estructuradas; en cuanto al plazo para el pago, de gran importancia es que vaya de acuerdo a las necesidades financieras de la empresa”.

La política de crédito que maneja “Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.” presenta ciertas deficiencias en “determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no” determina correctamente los estándares de crédito, “asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, períodos promedio de pago y ciertos índices financieros que permitirían ofrecer una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito”. Estas carencias influyen de manera cardinal en la rentabilidad y el riesgo de la empresa, ya que no se tiene un eficiente proceso controlado de este rubro, lo cual provoca un aumento en el mismo, permitiendo a la empresa menos entradas de efectivo y con esto menor liquidez para cumplir con sus compromisos financieros.

Es precisamente en este contexto que se desarrolla la investigación titulada “Implementación del control interno para optimizar la gestión del área de créditos y cobranza de la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.”, y que se trazó como problema a resolver el que a continuación se refiere:

## **1.2. Formulación del Problema**

### **1.2.1 Problema General:**

¿De qué manera la implementación de control interno influye en la gestión del área de créditos y cobranzas en la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.?

### **1.2.2. Problema Específico:**

¿De qué manera el plan de organización permite mejorar las políticas del área de créditos y cobranzas de la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.?

¿De qué manera la evaluación y control interno permiten mejorar el desarrollo de actividades y el nivel de liquidez en la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.?

## **1.3. Casuística**

En la “empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.” existen serios problemas en el área de créditos y cobranzas, tales como: la morosidad de los clientes, cuentas por cobrar dudosa, letras protestadas, retraso en la adquisición de los comprobantes de retención que emite el cliente; así también, la empresa no dispone de una liquidez suficiente para cumplir con el pago oportuno al personal y a los proveedores, quienes les abastecen de mercadería y materia prima para continuar con el desarrollo normal de sus operaciones comerciales, generando, casualmente, en algunas ocasiones, que la empresa no haya podido cumplir a tiempo con los requerimientos de mercadería con todos sus clientes, debido, justamente, porque no contaba con materia prima suficiente para elaborar las mercaderías que eran solicitadas; por otro lado, sus proveedores no les querían seguir otorgando crédito, para tal efecto le solicitaban que primero regularice sus deudas anteriores, y, como es evidente, esto se genera, exclusivamente, a consecuencia de no poseer un control efectivo concerniente a las cuentas por cobrar. La empresa tiene la política de otorgar crédito a sus clientes en un margen de 30, 60 y 90 días, dependiendo de la cantidad de mercadería que adquiera el

cliente para que se otorgue el tipo de crédito; pero lo que no se hace usualmente es una evaluación específica acerca del cliente con el fin de garantizar el pago futuro por las ventas realizadas.

La empresa utiliza las siguientes políticas para otorgar crédito a sus clientes:

- a) Experiencia en el mercado.
- b) Potencial de crecimiento.
- c) Título de propiedad o copia de contrato de alquiler del local.
- d) Su capacidad de pago.

El crédito es una herramienta de ventas muy importante, por ello, se debe usar con mucho cuidado, ya que toda venta al crédito está expuesta a “riesgo hasta que no se haya conseguido cobrar íntegramente, al cliente, el importe de la factura adeudada”. Es así que, “en cualquier venta a crédito, existe la incertidumbre de cobro hasta el final, por lo que las empresas deben tener” en cuenta “que una operación de venta a crédito no finaliza hasta que no se cobra”.

“En el siguiente cuadro mostramos la proporción que existe entre la cantidad total de ventas con relación a las ventas efectuadas al crédito y las ventas al contado”:

<b>Cuadro N°1</b>	<b>Distribución de las ventas “Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.” 2015</b>	
<b>Mes</b>	<b>Total Ventas</b>	<b>Porcentaje %</b>
Contado	3.364,245.00	24%
Crédito	10.092,735.00	76%
<b>Total</b>	<b>13.456,980.00</b>	<b>100%</b>

Como se aprecia en el cuadro N° 1, las ventas que realizó la empresa al crédito corresponden a un porcentaje del 76% con relación al total de sus ventas efectuadas en ese año, quedando solo el 24% como ventas realizadas al contado, por consiguiente el resultado nos muestra que la “empresa Industria de Seguridad

El Progreso S.A.C.” debe gestionar en forma eficiente sus políticas de ventas para evitar problemas de carácter moroso, que podría atentar contra la solvencia y, por lo tanto, contra la liquidez operacional.

“El área de Créditos y Cobranzas de la empresa es una pieza clave dentro de la organización. Para lograr la eficiencia, eficacia y economía de los recursos que administra, esta misma, es necesario contar con la implementación de un eficiente sistema de Control Interno, el mismo que influirá favorablemente en la ética, prudencia y transparencia en las” operaciones que realice esta área, para que haya así un excelente funcionamiento del control interno en la organización.

“El control interno es un proceso efectuado por la junta directiva de la entidad, la gerencia y demás personal, diseñado para proporcionar seguridad razonable relacionada con el logro de objetivos en las siguientes categorías”:

- “Eficacia y eficiencia en las operaciones”.
- “Fiabilidad de la información financiera y operativa”.
- “Salvaguardar recursos de la entidad”.
- “Cumplimiento de las leyes y normas aplicables”.
- “Prevenir errores e irregularidades”.

Para que el “control interno” funcione de manera positiva, este debe operar bajo las normas del informe internacional COSO, de esta manera se estaría “monitoreando sistemáticamente para lograr determinar si se está operando en la forma esperada o, si es necesario, hacer modificaciones, y así evitar ocasionar pérdidas e incrementar los ingresos por los créditos otorgados”. “El informe COSO es un documento que contiene las principales directivas para la implementación, gestión y control de un sistema de Control Interno. Debido a la gran aceptación que ha gozado, desde su publicación en 1992, el Informe COSO, se ha convertido en el estándar de referencia en todo lo que concierne al Control Interno”.

“El control consta de cinco componentes interrelacionados que se derivan y están integrados a los procesos administrativos. Los componentes son”:

- “Ambiente de control”.
- “Evaluación de riesgos”.

- “Actividades de control”.
- “Información y comunicación”.
- “Supervisión y seguimiento del sistema de control”.

“Para tener una visión clara de las decisiones que se deben tomar” para proceder con la implementación del control interno, se realiza “un diagnóstico de la situación actual del área de créditos y cobranzas, el cual se describe a continuación”:

**Cuadro N°2**

COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO	CONTROLES	EXISTE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
<b>AMBIENTE DE CONTROL</b>				
Estructura de la Organización	Organigrama		X	El organigrama no se encuentra visible para todo el personal.
	Definición de funciones del personal.		X	No se han establecido, claramente, las funciones que debe cumplir el personal.
	Políticas de selección de personal.		X	Dictadas por la gerencia pero no se aplican en la práctica.
	“Estabilidad laboral del personal encargado de los procesos de ingresos y cobros”.	X		“No hay rotación del personal del área de créditos y cobranzas”.
	Evaluación del desempeño laboral plasmado por escrito.		X	“Son realizadas por cada jefe de área, pero no se observan registros documentales”.

Políticas y prácticas sobre recursos humanos.	Procedimientos de contratación al personal de créditos y cobranzas	x		Se realizan examen psicológico y de conocimientos.
	Programas de capacitación		X	No existen actividades de capacitación al personal.

Cuadro N°3

COMPONENTE DEL CONTROL INTERNO	CONTROLES	EXISTE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
<b>EVALUACIÓN DE RIESGOS</b>				
Proceso de evaluación de riesgos en los procesos de ingresos y cuentas por cobrar.	Establecimiento de objetivos.	X		Los objetivos se cambian constantemente.
	Identificación de los riesgos del proceso.		X	No se tiene claro su identificación.
	Evaluación de los riesgos.		X	Al no estar identificados no se evalúan.
	“Aceptación de los riesgos propios del negocio”.		X	Solo de forma parcial.

Cuadro N° 4

COMPONENTE DE CONTROL INTERNO	CONTROLES	EXISTE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
ACTIVIDADES DE CONTROL				
Control de ingresos, salidas de efectivo y equivalentes de efectivo.	Giro de cheques, letras y transferencias.	x		Se realizan a fin de año en el momento de hacer las conciliaciones bancarias.
	Pagos a proveedores y otros.	x		Se realizan a fin de año al momento de hacer las conciliaciones bancarias.
	Cobranza a clientes.	x		Se realizan a fin de año al momento de hacer las conciliaciones bancarias.

Cuadro N° 5

COMPONENTE DEL CONTROL INTERNO	CONTROLES	EXISTE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN				
Comunicación y cumplimiento de los valores.	Políticas formalmente establecidas.	x		Diseñado para toda la compañía de forma general, pero no está especificado por áreas.
	Divulgación y difusión del código de ética.		x	“No existe un documento físico que se encuentre a la vista de los empleados”.

Cuadro N°6

COMPONENTE DE CONTROL INTERNO	CONTROLES	EXISTE		OBSERVACIONES
		SÍ	NO	
<b>SUPERVISIÓN</b>				
Supervisión a las operaciones “en el área de créditos y cobranzas”.	Seguimiento a las cuentas por cobrar.	X		Solo para el cierre contable.
	Seguimiento a los comprobantes de retención.	X		Solo cuando lo solicita el área contable para disminuir el pago de IGV.
	Otorgamiento de créditos	X		Por el jefe de área.

### Conclusiones de los componentes del control interno

#### Ambiente de Control

Si bien la Empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C. tiene más de 24 años en el mercado, pero no cuenta con una estructura de organización bien establecida como para tener conocimiento si el personal está cumpliendo con las responsabilidades asignadas, se observa que el manual de organización y funciones no se encuentra en un lugar público o de fácil acceso al personal, y que, por tanto, no existen programas de capacitación al personal para que puedan tener un mejor desempeño laboral.

#### “Evaluación de los riesgos”

Como resultado del “análisis de riesgos en el área de créditos y cobranzas” se encontró que “no existe una cultura en la evaluación de riesgos, por lo que” podría resultar un proceso inadecuado en esta área, por no considerar aspectos críticos que podrían distorsionar el cumplimiento de los objetivos empresariales. Esto se da

porque la Gerencia considera que no hay riesgo de incobrabilidad, esto resulta obvio porque no existe un control eficiente para evidenciar las falencias que son generadas en esta área.

#### Actividades de control

Este componente no tiene un control efectivo en la operatividad de los ingresos y salidas de dinero, por lo tanto está expuesto a muchos riesgos financieros que podrían llevar a una disminución de liquidez, ya que “una de las tareas principales de toda empresa que otorga crédito a sus clientes es dedicarle el puntual seguimiento, con el fin de minimizar los riesgos y cobrar el total de sus facturas en el tiempo oportuno”.

#### Información y comunicación

“Si bien es evidente que existe una vigilancia por parte de la gerencia a las actividades que se llevan a cabo en el área de” créditos y cobranzas, se observa que “las políticas dictadas por la gerencia no están” elaboradas “de” manera específica donde se indique de forma detallada las funciones que debe cumplir el personal al interior de cada área; asimismo, el código de ética que tiene la empresa no está diseñado en un documento físico que se encuentre en un lugar de fácil acceso donde pueda visualizarse públicamente por todo el personal, así como también se observa que no hay una estricta restricción para el ingreso del personal que no está autorizado, los cuales pueden manipular la información almacenada para otros fines.

#### Supervisión

La gerencia realiza cada cierto tiempo una revisión a los movimientos efectuados “en el área de créditos y cobranzas, pero no se” produce de manera constante y analítica “para examinar y evaluar sus actividades y procedimientos”; esto ocurre porque no existe un enfoque de control interno de manera independiente y objetivo que permite evaluar la eficiencia en las operaciones del área de créditos y cobranzas.

## CUADRO N° 7

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

( EXPRESADO EN SOLES )

<b>Activos</b>		<b>Pasivos y Patrimonio</b>	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	318,549.00	Cuentas por pagar comercial - terceros	88,444.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	2,073,839.00	Otras cuentas por pagar	241,560.00
Inventarios	4,164,568.00		
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b><u>6,556,956.00</u></b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b><u>330,004.00</u></b>
Activos No Corrientes		Pasivos No Corrientes	
Inmuebles, maquinaria y equipo	386,519.00	Obligaciones financieras	3,549,467.00
Intangibles	4,140.00	<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>3,549,467.00</b>
Otros activos no corrientes	322,532.00	<b>Total Pasivos</b>	<b><u>3,879,471.00</u></b>
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b><u>713,191.00</u></b>	<b>Patrimonio</b>	
		Capital	2,980,000.00
		Reservas	3,528.00
		Resultados acumulados	190,891.00
		Utilidad del ejercicio	216,257.00
		<b>Total Patrimonio</b>	<b><u>3,390,676.00</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>7,270,147.00</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>7,270,147.00</u></b>

### RATIOS FINANCIEROS DE LIQUIDEZ

$$\text{Razon corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{6,556,956.00}{330,004.00} = \underline{\underline{19.87}}$$

#### Interpretación:

El índice de la razón corriente es de **19.87 soles**. Es muy bueno para determinar la capacidad para cubrir deudas de la empresa. Entre mayor sea la razón resultante, mayor solvencia y liquidez tiene la empresa.

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{6,556,956.00 - 4,164,568.00}{330,004.00} = \underline{\underline{7.25}}$$

#### Interpretación:

“Quiere decir que por cada sol que debe la empresa, dispone de **7.25 soles** para pagarlo, es decir que sí estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías”.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Cte} - \text{Pasivo Cte} = 6,556,956.00 - 330,004.00 = \underline{\underline{6,226,952.00}}$$

#### Interpretación:

Quiere decir que la empresa después de cancelar sus obligaciones corrientes, le quedará un saldo de **6,226,952.00 soles** para atender a sus obligaciones que surgen en el desarrollo normal de sus actividades económicas.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes de la Investigación**

Sánchez Llanos, Diana Elizabeth (2013). “Evaluación y mejoramiento del sistema de control interno en la caja de ahorro y crédito Ecos del Huallil”, tesis previa a la obtención del título de contador público auditor. Universidad de Cueca (Ecuador). “Al culminar la presente investigación se destacan algunas conclusiones”:

“Iniciamos por comentar la importancia de esta iniciativa que confluye con ideas de superación, cooperación en beneficio colectivo, fomentando en sus socios el interés por continuar en el proyecto”.

“El estudio y evaluación de la estructura de control interno, efectuado con el propósito limitado de este informe, no necesariamente revelaría todas las condiciones que se consideran como debilidades materiales de control interno; consecuentemente, no expresamos una opinión sobre la estructura de control interno de la Caja de Ahorro y Crédito”.

“Sin embargo, este estudio y evaluación mostró las condiciones resumidas en la parte de anexos de la auditoría, las mismas que ponemos a su consideración para ser implementadas y fortalecer, de esta manera, la estructura de control interno o la eficiencia operacional”.

“Una debilidad material de control interno es aquella en que la Caja no cuenta con un sistema que garantice que la información sea fiable, es decir la vulnerabilidad de que se cometan errores es alto de manera que afectarían de forma significativa los estados financieros, estos, a su vez, no pueden ser detectados de forma oportuna como ha sucedido en procesos anteriores. Existe un cumplimiento parcial del manual de funciones, es decir los miembros de la directiva no desempeñan sus funciones correctamente”.

“Acosta Ibáñez, Diana Paola y Ariza Burgos, Néstor Fernando (2008)”. “Diagnóstico para el mejoramiento del sistema de control interno de la empresa Anipack Ltda. En Bogotá”, “Proyecto de tesis para optar al título de contador público, Universidad de la Salle”.

Uno de los principales resultados del diagnóstico en el control interno “es que, Anipack Ltda., presenta falencias en aspectos importantes como el direccionamiento ético. Estas fallas impiden que se difunda, en los trabajadores, postulados claros sobre el proceder y fundamentación ética de la empresa, y admite que el tema ético sea interpretado y aplicado en la organización al criterio de cada quien”.

“En cuanto a la eficiencia del Sistema de Control Interno, para Anipack Ltda., con la aplicación de la herramienta se logra establecer una calificación general que determina un nivel de cumplimiento bajo. Aunque, este nivel de cumplimiento infiere que se aplican los aspectos básicos del control interno, es necesario optimizar este resultado a fin de no dejar brechas que admitan poner en riesgo el patrimonio y la razón social de la empresa”.

“Otras de las debilidades destacadas en el diagnóstico es la falta de manuales de funciones y procedimientos, por lo que dentro de la propuesta de mejora se señala la importancia de implementar el diseño de estos manuales, y de esta forma suplir esta necesidad”.

“La evaluación del Sistema de Control Interno para Anipack Ltda., permitió identificar la necesidad de replantear y documentar el mismo. La gerencia adquiere conciencia sobre la importancia del control y los riesgos que implica no aplicar eficientemente todos los criterios relacionados con el tema, por lo que se compromete a implementar la propuesta de mejora y evaluar el sistema mínimo una vez al año”.

“Con el diagnóstico se establece la existencia de fallas en la comunicación interna. Es decir, la gerencia manifiesta que existen mecanismos de control interno, pero los demás niveles (técnico y operativo) no perciben estos mecanismos, lo que da cuenta de un problema en la comunicación de las actividades de control a todos

los involucrados en el negocio”.

Bach. Zarpan Alegría, Diana Janeth (2012). “Evaluación del sistema de control interno del área de abastecimiento para detectar riesgos operativos en la municipalidad distrital de Pomalca”, tesis para optar el título de contador público, Universidad Santo Toribio de Mogrovejo.

En la “Evaluación del sistema de control interno del área de abastecimiento para detectar riesgos operativos en la municipalidad distrital de Pomalca”, “se identificaron cinco riesgos potenciales, originados como consecuencia de las deficiencias detectadas en el área. Los riesgos detectados en el área se detallan a continuación”:

“Adquisición de productos innecesarios para la satisfacción de necesidades de las áreas usuarias, como consecuencia de que la Municipalidad Distrital de Pomalca no realiza todas sus adquisiciones en confirmación con los requerimientos de almacén; excesivo costo de bienes adquiridos por la Municipalidad, como resultado de que no existe una cotización y una evaluación adecuada en el momento de adquirir los bienes en la modalidad de menor cuantía”.

“Extravió, deterioro, robo sistemático de bienes almacenados. Se presenta este riesgo como producto de que no existen restricciones en cuanto al ingreso al almacén del personal que labora en la entidad”.

“Presentar información no confiable de las existencias, como consecuencia de que no se evidencia actividades de control”.

“Deficiente desempeño del recurso humano como consecuencia de encontrarse no capacitado para desempeño de sus funciones, a causa de que la entidad no capacita a sus colaboradores, y donde parte del personal de la municipalidad no tiene conocimiento (Manual de procesos y funciones de la entidad y de la normativa vigente Ley de contrataciones y adquisiciones del estado, Normas técnicas de control interno del sector público, Guía de implementación de control interno del sector Público)”.

“Se diagnosticó que no se aplicaban los controles internos establecidos en las Normas Técnicas de Control y, como consecuencia, no se establecían actividades

de control que ayuden a mitigar el riesgo. Asimismo, corroboramos que la gestión de riesgos es deficiente, detectando de esta forma, que la respuesta frente al riesgo era la aceptación absoluta, donde la entidad 121 decide no actuar frente al riesgo al momento de no aplicar medidas de control para poder mitigar o disminuir el riesgo producido en la entidad. También se verificó que la entidad cumplía con la normativa vigente, entendiéndose esto como decreto legislativo n° 1017 - Ley De Contrataciones Y Adquisiciones Del Estado, en cuanto a las adquisiciones de menor cuantía, según lo establecido por la ley de no superar las tres unidades impositivas tributarias. Sin embargo, se corroboró que no existe un adecuado planeamiento de las necesidades y recursos que las áreas usuarias de la Municipalidad necesitan, de esta forma adquiriendo sus bienes sin realizar una evaluación económica eficiente”.

Benítez Torres, Carlos Andrés (2014). “Diseño de un sistema de control interno administrativo, financiero y contable para la Ferretería My friend”, tesis para la obtención del título de contador público, Universidad Técnica del Norte. Existe la “ausencia de un sistema de control interno para el área administrativa, contable y financiera, cuyo efecto se ve reflejado en el manejo de ciertos servicios y en la atención al cliente”.

Actualmente no disponen de un organigrama estructural, de posición de personal y de un manual de funciones y reglamento interno técnicamente elaborado.

No hay una adecuada planificación técnica de las labores, tareas, actividades que realiza el talento humano de la ferretería en sus actividades cotidianas.

Los procesos, “procedimientos, políticas administrativas financieras y contables que se desarrollan en cada una de las áreas se ejecutan en base a órdenes y autorizaciones emitidas por el gerente propietario, ya que no se encuentran establecidos en ningún modelo o manual que sirvan de referencia”.

Noriega Castro, Jamie Verónica (2011). “Administración de cuentas por cobrar. Un enfoque para la toma de decisiones en la Industria Maquiladora de Prendas de

Vestir en Guatemala”. “Tesis para la obtención del grado de Maestro en Ciencias, con base en el normativo de tesis para optar al grado de Maestro en Ciencias, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas”, Universidad de San Carlos de Guatemala.

“Se estableció mediante el análisis financiero, a un grupo de empresas dedicadas a la industria maquiladora de prendas de vestir, que durante el período 2007-2009 atraviesa por una administración desatendida de cuentas por cobrar, producto de la falta de control en la concesión de créditos, ya que los otorgan con demasiada libertad, sin prestar la atención adecuada a los nuevos clientes”.

En el análisis financiero efectuado “se incluyó un análisis de escenarios que resultó en una propuesta de políticas de crédito adecuadas al giro del negocio, que se ajusta a sus necesidades y también eleva sus utilidades”.

“Se realizó un análisis de cuentas vencidas y se evidenció que durante el período 2007-2009 hubo evasión al manejo y control de cuentas vencidas”.

“Existen deficiencias en las empresas maquiladoras de prendas de vestir para establecer y cumplir con parámetros de crédito adecuados, dándose a conocer este hecho en el área de ventas, pues por incrementarlas no se controlan los límites de crédito; y también, se ofrecen fechas de entrega que no se cumplen, provocando que los clientes no cancelen sus deudas o se atrasen”.

“Se necesita reforzar el sistema de cobranza en las empresas maquiladoras de prendas de vestir, incluyendo la modernización de las formas y medios de cobro, para que logren una recuperación máxima de capital luego de cumplir con una administración eficiente de cartera”.

Morales Orozco, Adriana (2012). “La administración de cuentas por cobrar en una empresa que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrias alimentaria y farmacéutica”. “Tesis para obtener el título de Licenciado en Administración, Universidad Nacional Autónoma de México”.

“Se tiene que poner mucho más atención en cambiar o mejorar”, especialmente, el área de créditos y cobranzas, “pues la falta de estas impide llevar un adecuado control sobre las actividades, sobre todo porque el área de ventas interviene

directamente en la toma de decisiones, informando a Créditos y Cobranzas de estas, y para cuando se requiera realizar un control sobre estas es porque ya existe un problema, siendo que, tal vez, se pudo evitar”. “Debe quedar en claro que Créditos y Cobranzas es un filtro para el desarrollo de las actividades comerciales y no viceversa; por lo que el área de ventas debe apoyarse y, en un momento, acatar las recomendaciones o decisiones que el departamento de Créditos y Cobranzas pueda darle, pues es ahí donde se originan los problemas comerciales-financieros, ya que el área comercial otorga créditos o hace acuerdos con los clientes sin considerar el comportamiento de estos, debido a las deficiencias existentes, ya que al no estar delimitadas las funciones y responsabilidades de cada área, se llegan decisiones en el área de ventas, siendo este departamento quien no se compromete con llevar el ciclo de venta a su final, y después el departamento de Créditos y Cobranzas es quien tiene que lidiar con los clientes. Es cierto que se debe dar un buen trato al cliente y cubrir las necesidades que este tenga, pero esto no debe poner en riesgo a la empresa con la recuperación económica, pues de alguna manera hay que “acostumbrar” al cliente a trabajar bajo las políticas que se diseñen. Además, se debe considerar que en general el área de Tesorería debe contar con el personal suficiente y capacitado para el desempeño de sus actividades, ya que es quien provee a las áreas de Contabilidad y Gerencia la información para el control financiero y la toma de decisiones, por lo que la constante actualización de información y seguimiento a los clientes es de suma importancia”.

Bach. Nogueiras, Rosa M. (2008). “Análisis del sistema de cuentas por cobrar utilizado en la empresa Corporación Venezolana de Entretenimientos, C.A.”, “trabajo de grado, modalidad pasantías, para optar al título de Licenciada en Contaduría Pública”, Universidad Pontífice Católica del Perú.

“La empresa Corporación Venezolana de Entretenimientos S.A., utiliza un sistema contable correcto para su desempeño, pero dentro de las políticas de la empresa está el no facturar un sorteo hasta no tener completa sus liquidaciones, lo cual lo retarda y no se puede ver de manera clara y precisa lo que los consignatarios le deben a la empresa. Se pudo observar que todos los consignatarios depositan en la misma cuenta bancaria, lo que no nos permite ver de manera inmediata es

quienes han depositado, para así poder tener un mejor análisis en las cuentas por cobrar, lo que obliga a esperar que llegue a la administración la liquidación, para luego recién compararlo con los estados de cuenta del banco y verificar los depósitos, lo que hace más tardío el proceso”.

“Realizando una comparación entre las liquidaciones enviadas por el consignatario y el reporte de venta, pudimos observar que había casos en los que existía diferencia en tickets, lo cual origina una diferencia en las cuentas por cobrar, que debía revisarse junto con el departamento de operaciones, el cual debe esperar el reporte de la devolución física, confirmando de manera manual el número de tickets devueltos para poder realizar el ajuste que fuera necesario”.

Lizárraga Vergaray, Katya Erika (2010). “Gestión de las cuentas por cobrar en la administración de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate”, “tesis para optar el título profesional de Contador Público, Universidad San Martín de Porres”.

“Sin una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la asignación correcta del crédito”.

- “Límites de crédito”.

- “Riesgo de morosidad”.

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

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

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Control interno**

#### **2.2.1.1. Definición**

“Control interno es considerado como uno de los procesos de mayor importancia de la función administrativa, debido a que permite verificar el rendimiento de la empresa mediante la comparación con los estándares establecidos. También, se puede definir como un proceso que incluye el plan de la organización y todos los métodos y medidas de coordinación. Por otro lado, se puede decir que el control es uno de los procesos de mayor importancia de la función administrativa, ya que supervisa lo que se realiza, basándose en patrones y normas establecidas, siendo de carácter preventivo para señalar faltas y errores, y, si es necesario, aplicar medidas correctivas de manera que la ejecución se efectúe de acuerdo a lo planificado”. Furlan opina que: “El control interno es un instrumento de gestión que se emplea para proporcionar una seguridad razonable de que se cumplan los objetivos establecidos por la entidad, para esto comprende con un plan de organización, así como los métodos debidamente clasificados y coordinados, además de las medida adoptadas en una entidad que proteja sus recursos, propenda a la exactitud y confiabilidad de la información contable, apoye y mida la eficiencia de las operaciones y el cumplimiento de los planes, así como estimule la observancia de las normas procedimientos y regulaciones establecidas. La eficacia de la estructura de control interno, revisión y actualización constante es una responsabilidad de todos los directivos de la entidad”. (2008: 85)

“Los controles administrativos comprenden el plan de la organización y todos los métodos y procedimientos que están relacionados principalmente con la eficiencia de las operaciones y el apoyo a las políticas generales. El control interno no es más que un plan de organización de todos los métodos coordinados con la finalidad de proteger los activos, verificar la exactitud y confiabilidad de la información financiera, de las operaciones”. (Bacallao 2009: 86)

“El control interno es el conjunto de planes, métodos y procedimientos adoptados por una empresa u organización, con el fin de asegurar que los activos estén debidamente protegidos, que los registros contables sean fidedignos y que la actividad de la entidad se desarrolle eficazmente, de acuerdo con las políticas trazadas por la gerencia, en atención a las metas y los objetivos previstos”. (Cepeda 2010: 134)

### **2.2.2. Importancia del Control Interno**

- “Permite producir información administrativa y financiera oportuna, correcta y confiable, como apoyo a la administración en el proceso de toma de decisiones, y la rendición de cuentas de la gestión de cada responsable de las operaciones”.
- “La complejidad de las grandes compañías en su estructura organizacional hace difícil controlar cada una de las áreas de gestión, por lo que se hace imprescindible el delegar funciones y conservar un adecuado ambiente de control, dificultándolo”. (Gaitán 2012: 22)
- “Perdomo, afirma que el control interno es importante, puesto que todas las empresas públicas, privadas y mixtas deben contar con un buen Sistema de Control Interno para confiar en los conceptos, cifras, informes y reportes de los estados financieros. En este sentido, como se puede apreciar en lo dicho anteriormente, en que los estados financieros han sido elaborados con controles que hacen disminuir la probabilidad de tener errores”. (2008: 5).

### **2.2.3. Objetivos**

Siguiendo a Cepeda Alonso (2010), podemos identificar tres objetivos principales:

- “Realizar el diagnóstico de la situación actual en el tema de control interno para la mejora” de una entidad, “tomando como base los parámetros definidos por el Informe COSO, con el fin de proponer ajustes al mencionado sistema de acuerdo con las falencias y necesidades del negocio”.
- “Establecer los riesgos a los que se expone la empresa a través del análisis

de los resultados de las pruebas de auditoría, para determinar las bases de la propuesta de mejoramiento”.

- “Diseñar una propuesta de mejoramiento de control interno mediante la identificación de las debilidades del sistema, para minimizar o eliminar los riesgos”.

Según Estupiñan Gaitán (2012), podemos identificar seis objetivos:

- “Prevenir fraudes. Descubrir robos y malversaciones”.
- “Obtener información administrativa, contable y financiera, confiable y oportuna”.
- “Localizar errores administrativos, contables y financieros”.
- “Proteger y salvaguardar los bienes, valores, propiedades, y demás activos de la empresa en cuestión”.
- “Promover la eficiencia del personal”.
- “Detectar desperdicios de material innecesario de material, tiempo, etc”.

#### 2.2.4. Tipos de Control Interno

Rodrigo Gaitán (2012), menciona:

- “**Control interno contable:** es el que verifica la corrección y confiabilidad de la información contable, es decir los controles diseñados establecidos para lograr un registro y resumen adecuado de las operaciones financieras de la empresa”.
- “**Control interno administrativo u operacional:** no se limita al plan de organización, a los procedimientos y registros que intervienen en el proceso de decisiones que llevan a gerencia a autorizar las operaciones”.
- “**Control interno preventivo:** diseñado para limitar la posibilidad de materialización de un riesgo y de un evento indeseable observado. Cuanto

mayor es el impacto del riesgo en la capacidad de alcanzar los objetivos de la entidad, es más importante la implementación de controles preventivos apropiados”.

- **“Control interno directivo:** diseñado para asegurar que un resultado particular está siendo alcanzado, son importantes particularmente cuando un evento es crítico (como brecha de seguridad). Generalmente se utiliza para apoyar el logro de los objetivos de la confiabilidad”.
- **“Control interno detectivo:** diseñado para identificar si los resultados indeseables han ocurrido “después de un acontecimiento”; sirve para descubrir, a posteriori, errores o fraudes que no hayan sido posible evitarlos con controles preventivos”.

#### **2.2.5. Estructuras Básicas del Control Interno**

“El control consta de varios componentes interrelacionados, que se derivan de la forma cómo la administración maneja el negocio y están integrados a los procesos administrativos. Los componentes pueden considerarse como un conjunto de normas que son utilizadas para medir el control interno y determinar su efectividad” (Perdomo 2008: 5). “Para operar la estructura (también denominado sistema) de control interno se requiere de los siguientes componentes”:

- **“El ambiente o entorno de control:** marca la pauta del funcionamiento de una empresa e influye en la concientización de sus empleados, respecto al control. Es la base de todos los demás componentes del control interno, aportando disciplina y estructura”: “El núcleo de un negocio es su personal (sus atributos individuales, incluyendo la integridad, los valores éticos y la profesionalidad) y el entorno en que trabaja. Los empleados son el motor que impulsa la entidad y los cimientos sobre los que descansa todo” (Romero y Croes 2008: 150). “El entorno de control propicia la estructura en la que se deben cumplir los objetivos y la preparación del hombre que hará que se cumplan”.

- **“Evaluación de los riesgos:** es la identificación y análisis de aquellos que”  
“se relacionan con el logro de los objetivos, formando una base para determinar la forma en que deben controlarlos”. “Aunque, tomar riesgos prudentes son necesarios para crecer, la administración debe identificarlos y analizarlos, cuantificar su magnitud y promover su probabilidad y sus posibles consecuencias”.
  - **“Sistemas de información:** la contabilidad capta las operaciones, las procesa y produce información financiera, necesaria para que los usuarios tomen decisiones; estas decisiones se tomarán, adecuadamente, cuando la información financiera posea determinadas características: útil y confiable”.  
(Navarro Stefanell 2008: 35)
  - **“Procedimientos de control:** están constituidos por las prácticas y políticas adicionales al ambiente de control y al sistema contable que establece la administración, para proporcionar seguridad razonable de lograr los objetivos específicos de la entidad. El hecho de que existan formalmente políticas y procedimientos de control no, necesariamente, significa que estos operen de manera eficiente”.
- “Cuando se integra una organización empresarial nos encontramos con un sinnúmero de problemas que resolver, desde la gestión del negocio, la elección del giro o el tipo de sociedad, hasta la organización administrativa que se ejercerá sobre ella”. Administrar una empresa no es tarea fácil, ya que, debe tenerse en cuenta no solo los conocimientos que capacitan a la persona para ello, sino que, debe contarse con habilidad en el manejo de las inversiones y de todos los factores que intervienen para que estas generen una rentabilidad conveniente.
- “La eficiencia que muestra una buena administración proviene principalmente del ejercicio de los controles establecidos para realizar las operaciones. Sin embargo, es necesario establecer políticas basadas en estudios administrativos previos, y que estas sean respetadas y actualizadas conforme se requiera”.

- “El control interno, como se les llama a esas políticas y controles de la empresa, es la base para que se realice un trabajo de calidad” (González y Cabrale 2010: 42).
- “Presencia de controles detectivos apropiados pueden, también, atenuar el riesgo de los resultados indeseables que ocurren, creando un efecto disuasivo”.
- “**Control interno correctivo:** diseñado para corregir los resultados indeseables que se han observado. Podrían, también, significar una eventualidad para el logro de recuperación de fondos o de la utilidad contra pérdida o daño”.

#### 2.2.6. Componentes del Control Interno

- **Ambiente de control:** Para Whittington & Pany, “da el tono de una organización, influenciando la conciencia de control de sus empleados. Es el fundamento de todos los demás componentes de control interno, proporcionando disciplina y estructura”. (2008: 173)
- **Ambiente de Control.** Según Johh Willingham, “los factores del ambiente de control incluyen la integridad, los valores éticos y la competencia de la gente de la entidad, la filosofía y el estilo de operación de la administración”. (2010: 12)
- “**Evaluación del riesgo:** cada entidad enfrenta una variedad de riesgos de fuentes externas e internas, los cuales deben de valorarse. Una condición previa a la valoración de riesgos es el establecimiento de objetivos, enlazados de distintos niveles y consistentes internamente. La valoración de riesgos es la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, constituyendo una base para determinar cómo se deben administrar los riesgos”. (Whittington & Pany 2008: 177).
- “**Evaluación de riesgos:** las entidades del estado, así como todas las empresas, se enfrentan a diversos riesgos externos e internos que tienen que ser evaluados. Una condición previa a la evaluación del riesgo es la”

“identificación de los objetivos a los distintos niveles, vinculados entre sí e internamente coherentes. La evaluación de los riesgos consiste en la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, y sirve de base para determinar cómo han de ser gestionados los riesgos”. (León Llerena 2011: 31)

- **“Actividades de control:** son las políticas y procedimientos que ayudan a asegurar que las directivas administrativas se lleven a cabo. Ayudan a asegurar que se tomen las acciones necesarias para orientar los riesgos hacia la consecución de los objetivos de la entidad”. (Whittington & Pany 2008: 178)
- **Actividades de control:** “es la actividad de control interno en toda la organización institucional, y a todos los niveles y, en todas sus funciones, incluyen una gama de actividades tan diversas como aprobaciones, autorizaciones, verificaciones, conciliaciones, revisiones de rentabilidad operativa, salvaguarda de activos y segregación de funciones”. (León Llerena 2011: 31).
- **“Información y comunicación:** debe identificarse, capturarse y comunicarse información pertinente en una forma y en un tiempo que le permita a los empleados cumplir con sus responsabilidades. Los sistemas de información producen reportes, contienen información operacional y financiera relacionada con el cumplimiento, que hace posible operar y controlar el negocio. Tiene que ver no solamente con los datos generados internamente, sino también con la información sobre eventos, actividades y condiciones externas necesarias para la toma de decisiones, informe de los negocios y reportes externos. La comunicación efectiva, también, debe darse en un sentido amplio, fluyendo hacia abajo, a lo largo y hacia arriba de la organización”. (Estupiñan 2009: 160).

### **2.2.7. “Implementación del Sistema de Control Interno”**

“El control interno es un proceso continuo, realizado e implementado por la dirección y otros funcionarios de la entidad. La esencia del control interno está en

las acciones tomadas por la gerencia para dirigir o llevar a cabo las operaciones, procesos, programas y proyectos de la organización en buenas condiciones; dichas medidas incluyen corregir las deficiencias y mejorar las operaciones. Según la Ley del control interno, para ofrecer protección y certeza a los procesos, actividades, recursos, operaciones y actos institucionales, vinculados a sus competencias y atribuciones, orientando su formulación y ejecución al cumplimiento de las metas y objetivos”. (Álvarez 2009: 82)

### **2.2.7.1. Monitoreo**

“Los sistemas de control interno deben monitorearse, proceso que valora la calidad del desempeño del sistema en el tiempo. Es realizado por actividades de monitorización sobre la marcha, evaluaciones separadas o combinación de las dos. La monitorización sobre la marcha ocurre en el curso de las operaciones, e incluye actividades regulares de administración y supervisión, y otras acciones personales realizadas en el cumplimiento de sus obligaciones”. (Estupiñan 2009: 160)

“Los sistemas de control interno requieren supervisión, es decir, un proceso que compruebe que se mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo. Para lograr esto se llevan a cabo actividades de supervisión continua, evaluaciones periódicas o una combinación de ambas cosas”. (Mantilla 2010: 46)

### **2.2.7.2 Planificación de proceso de implementación**

#### **2.2.7.2.1. Planificación**

Es la finalidad de “desarrollar un plan de trabajo que permita a la entidad implementar progresivamente su SCI, para esto se plantean, entre otros, algunos procedimientos que facilitarán la elaboración de un diagnóstico de la situación actual del SCI de la entidad. En esta fase se considera la importancia de establecer el compromiso de todos los niveles organizacionales de la entidad, y se plantea la formalización de dicho compromiso mediante documentos que reflejen las acciones a seguir para la implementación. Entre las acciones sugeridas en esta fase están la formulación de un diagnóstico de la situación actual del SCI de la entidad, lo que facilitará la posterior elaboración de un Plan de Trabajo”. (Mantilla 2005: 32)

### **2.2.7.2.2 Ejecución**

Es la etapa en la que “se señalarán pautas y buenas prácticas para la implementación o adecuación de SCI, de acuerdo a lo señalado por la normativa vigente. Aquí se desarrollan, detalladamente, cada uno de los componentes señalados en las NCI, y se proponen herramientas que pueden ayudar a la gestión de las entidades del Estado a su implementación. El Comité o equipo, encargado de la implementación o adecuación del SCI, empezará tomando en cuenta el Plan de Trabajo elaborado en la etapa de planificación. La implementación se desarrollará de manera progresiva, tomando en cuenta las siguientes fases: implementación a nivel entidad, implementación a nivel de proceso”. (Mantilla 2005: 32)

### **2.2.7.2.3 Evaluación**

La “evaluación se presenta de forma alternada y posterior a la evolución de las fases de planificación y ejecución. Este proceso de evaluación deberá ser efectuado en concordancia con las necesidades y consideraciones que la entidad establezca como pertinentes, las cuales tendrán como objetivo principal determinar con certeza que los procedimientos y mecanismos establecidos se desarrollen de forma adecuada. En los casos que, como producto de esta evaluación, se detecten desviaciones o incumplimientos sustanciales, se deberán tomar las medidas que modifiquen los procedimientos para reorientar el cumplimiento del objetivo programado”. (Romero y Croes 2008: 150)

## 2.2.8. Créditos

### 2.2.8.1. “Definición”

“El crédito, de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución”.

Para Catacora, el “crédito se define como la confianza dada o recibida a cambio de un valor, el derecho de disponer de un dinero ajeno o de retrasar, por un cierto plazo, el pago de cantidades debidas a cambio de un cierto interés”. (2009: 30)

“La finalidad del crédito es incrementar las ventas a través de la captación de clientes, con la procura de facilidades de pago en un periodo determinado, considerando las necesidades de los clientes y de la organización que implementa esta política”.

José Barandiaran (2010) opina que el “crédito desde el punto de vista jurídico” manifiesta “que el cobro sería una facultad, con la cual no estamos del todo de acuerdo, porque en algunas oportunidades, el acreedor, se encuentra en la obligación de cobrar, y si no lo hace, los terceros con legítimo interés pueden hacerlo, frente a lo cual, el referido no puede hacer nada”.

“Otro tema importante, de esta definición, es que las obligaciones que se contraen con el crédito, pueden ser de diferentes tipos, así, por ejemplo, pueden ser de dar, hacer o no hacer, es decir, no solo consiste en obligaciones de dar, sino que pueden ser de otros tipos, clases o variedades de obligaciones”.

Jorge Cubides Camacho, en su libro *Obligaciones* (2007), afirma que se da el nombre de crédito “a todo vínculo jurídico, en virtud del cual, una persona debe realizar una prestación en favor de otra”. La sencillez del concepto corre parejas con su antigüedad, lo que permite decir que, a lo largo de la historia jurídica de la humanidad, permanece idéntico en su esencia.

La permanencia en el tiempo del mismo concepto de crédito, obedece a la importancia que reviste. Y es importante, porque traduce la regla fundamental de la vida en sociedad. En efecto, no se imagina organización social, por pequeña que sea, que no se funde en un orden que determine los derechos y las obligaciones de los asociados, frente a la organización política, o entre sí, en sus relaciones comerciales o interpersonales. El trabajo, la satisfacción de necesidades, la

formación del patrimonio, el cambio o movimiento de bienes y servicios, la herencia, etc., están siempre enmarcados por el criterio de lo que debemos hacer o no hacer, es decir, por el criterio que informa la idea de obligación.

Siguiendo a Roxana Escoto Leiva (2007), en su libro *Banca Comercial*, se puede “definir el crédito como aquella operación por medio de la cual una institución financiera (el prestamista) se compromete a prestar una suma de dinero a un prestatario por un plazo definido, para recibir a cambio el capital más un interés por el costo del dinero en ese tiempo”.

“Por crédito se entiende toda operación que implica una prestación presente contra una prestación futura. El crédito puede tener diferentes objetivos de acuerdo con la actividad que se desea financiar: el crédito social es el que busca un fin de beneficio social; el crédito comercial busca el fin comercial de obtener una buena rentabilidad por los recursos colocados, es decir, los recursos destinados a este tipo de crédito se utilizan para el financiamiento de actividades empresariales con expectativas de rentabilidad, o bien en el financiamiento de gastos personales del deudor, siempre y cuando existan garantías adecuadas aceptables y seguridad de recuperación del dinero, a favor del banco”.

“El crédito con fines comerciales, no sociales, que ofrecen los bancos en el país se puede clasificar, genéricamente, por el plazo de cancelación, el tipo de actividad u objeto que se financia y según las garantías solicitadas”.

Sarita Vargas (2014), en su libro *Yo arreglo mi crédito*, opina que “el crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado”.

“En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero, mediante la disposición o retiro del dinero y el ingreso o devolución del mismo, atendiendo a nuestras necesidades en cada momento”.

“De esta manera podemos cancelar una parte o la totalidad de la deuda cuando creamos conveniente, con la consiguiente deducción en el pago de intereses”.

“Además, por permitirnos disponer de ese dinero debemos pagar a la entidad financiera unas comisiones, así como unos intereses de acuerdo a algunas condiciones pactadas”.

“En un crédito solo se pagan intereses sobre el capital utilizado, el resto del dinero está a nuestra disposición, pero sin que por ello tengamos que pagar intereses. Llegado el plazo del vencimiento del crédito podemos volver a negociar su renovación o ampliación”.

### **2.2.8.2. Tipos de crédito**

Oscar Ortiz (2001), en su libro *El dinero, la teoría, la política y las instituciones*, sintetiza, en términos generales, que los tipos de créditos que otorga el sistema bancario se pueden clasificar según su destino o según las características de su gestión y otorgamiento.

De acuerdo a su destino, los créditos se clasifican de la siguiente forma:

- a) Créditos con garantía hipotecaria: son créditos que se destinan para la adquisición de bienes inmuebles, construcción de los mismos y desarrollo de áreas urbanas. Se otorgan a corto y largo plazos.
- B) Créditos entre instituciones financieras: son las que se otorgan entre las distintas instituciones financieras, para apoyar su propia actividad crediticia o sus fondos de liquidez y cumplimiento de obligaciones.
- C) Créditos a actividades agrícolas: son las que se otorgan a agricultores y ganaderos, con el fin de apoyar sus actividades de siembra y cultivo, así como alimentación y cuidado del ganado.
- d) Créditos a las empresas: se otorgan a los negocios para apoyar las distintas facetas de la gestión de las empresas, desde el financiamiento del capital de trabajo hasta el de proyectos de inversión en los diversos activos físicos de la empresa.
- e) Crédito comercial: se otorga a los negocios para la adquisición de materias primas y acumulación de inventarios.
- f) Créditos al consumo: se otorga a las personas físicas para financiar sus adquisiciones de bienes durables y no durables, así como de servicios, tanto directamente, como a través de proveedores.
- g) Créditos diversos: incluye los créditos destinados a actividades no específicas en otros rubros, entre los que destacan los otorgados para adquisición de instrumentos financieros.

Sabino Ayala Villegas (2005), en un artículo de opinión en *Gestiopolis*, titulado "Créditos financieros", afirma que "existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero, los créditos comerciales a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios".

#### **2.2.8.3. "Créditos comerciales"**

"Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases".

"También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento".

#### **2.2.8.4 "Créditos a las microempresas"**

"Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios".

#### **2.2.8.5. "Créditos de consumo"**

"Son aquellos créditos que se otorgan a las personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial. También, se consideran dentro de esta definición, los créditos otorgados a las personas naturales a través de tarjetas de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera".

#### **2.2.8.6. "Créditos hipotecarios para vivienda"**

"Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia; tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos".

### 2.2.8.7. Evaluación del crédito

Eduardo Jorge Buero (2008), en su libro *El cobrador está condenado al éxito-claves para la gestión de cobranzas*, afirma que “el otorgamiento del crédito está determinado por la capacidad de pago del solicitante que, a su vez, está definida fundamentalmente por su flujo de caja y sus antecedentes crediticios”.

“La evaluación del solicitante para el otorgamiento del crédito comercial debe considerar, además de los conceptos señalados en el párrafo anterior, su entorno económico, la capacidad de hacer frente a sus obligaciones o frente a variaciones cambiarias, las garantías preferidas, preferidas de muy rápida realización y preferidas autoliquidables, la calidad de la dirección de la empresa y las clasificaciones asignadas por las demás empresas del sistema financiero”.

“Para evaluar el otorgamiento de créditos MES, de consumo e hipotecario para vivienda, se analizará la capacidad de pago en base a los ingresos del solicitante, su patrimonio neto, importe de sus diversas obligaciones, y el monto de las cuotas asumidas para con la empresa, así como las clasificaciones asignadas por las otras empresas del sistema financiero”.

Fernando Azofra Vegas (2015), en su libro *La hipoteca Flotante*, recomienda al respecto del mismo que, “en primer lugar a la obligación de evaluación de solvencia del deudor de las entidades de crédito, antes de que se celebre el contrato de crédito o préstamo, sobre la base de una información suficiente, a la obligación de llevar a cabo prácticas para la concesión responsable de préstamos y créditos a consumidores y a la obligación de facilitar a los consumidores, de manera accesible y en especial, a través de la oportuna información precontractual, explicaciones adecuadas para que puedan evaluar si todos los productos bancarios que les ofrecen se ajustan a sus intereses, necesidades y a su situación financiera”.

“La evaluación de la solvencia del deudor es un principio acogido por primera vez en las orientaciones comunitarias, en el libro *Blanco* sobre Integración de los Mercados Hipotecarios de la Unión Europea de 18 de diciembre de 2007. La evaluación de la solvencia del deudor, como requisito de indispensable exigencia para asegurar una concesión responsable de crédito tiene, a su vez, una condición

de aplicación, que es la relativa a la calidad y abundancia de la información financiera del cliente. Una decisión crediticia patrimonial o, más generosamente, de cumplimiento financiero del cliente de calidad”.

Ángel Gonzales Martinez y Rafaela Martí Peña (2011), en su libro *“Procedimiento para el análisis y evaluación de los créditos para capital de trabajo en el banco de crédito y comercio de las Tunas”*, afirma que “dentro de los objetivos principales de los departamentos de créditos se encuentra que los riesgos de la institución financiera bancaria se mantengan en niveles razonables que permitan buena rentabilidad a la misma; la formación del personal en análisis de crédito permite dar solidez al momento de emitir un criterio”.

“Los sistemas de evaluación de riesgo a nivel internacional han evolucionado de un modelo a otro, buscando minimizar la influencia de los factores subjetivos en el análisis hasta llegar a los modelos más avanzados que no solo valoran y ponderan las variables cualitativas y cuantitativas, sino que, cuantifican el riesgo mediante puntuación, así como el que aplica BANDEC para la clasificación de sus activos crediticios”. “No solo se busca una cuantificación de elementos, sino la búsqueda de la rentabilidad específica ajustada al riesgo por cada cliente y/o de cada operación, siendo este un patrón de decisión más efectivo y, a la vez, un indicador de aquellas operaciones que generan valor para la banca. La principal función es determinar el riesgo que significará para la institución aprobar un determinado crédito y, para ello, es necesario conocer a través de un análisis cuidadoso los estados financieros del cliente, análisis de los diversos puntos, tanto de variables cuantitativas como cualitativas, que en conjunto permitirá tener una mejor visión sobre el mismo, y la capacidad para poder honrar la deuda a contraer. El procedimiento que se propone para el análisis y evaluación de las solicitudes de crédito para capital de trabajo establece un orden lógico de las fases de financiamiento. Estas fases se inician con la presentación, por parte del cliente, de la solicitud de financiamiento, en correspondencia con sus necesidades financieras. Posteriormente, se realiza el estudio del cliente por los especialistas del banco, pudiéndose considerar esta como una fase muy significativa, la cual tiene un peso importante en esta investigación. El resultado de este estudio se presenta al Comité

de Crédito de la sucursal, de acuerdo a las características del financiamiento y el nivel de facultades de estos comités. Como resultado del examen realizado, se emite un dictamen, el cual expresa la decisión final, así como los términos y condiciones que servirán de base para la elaboración del contrato de préstamo con el cliente. Luego de definir las fases del proceso de financiamiento en el diagrama anterior, se explica a continuación el contenido de cada una de ellas, haciendo énfasis en la segunda fase del estudio, la cual muestra las propuestas consideradas en esta investigación, para lograr el análisis integral de las solicitudes de crédito”.

Cristina Ruza y Paz Curbera (2013), en el libro *El riesgo de crédito en perspectiva*, opinan que desde el punto de vista ex-ante, la entidad asume la responsabilidad de reunir cualquier tipo de información relevante, teniendo en cuenta el tipo de prestatario de que se trata (un gran crédito comercial, crédito a pequeñas y medianas empresas o créditos al consumo para particulares). Existe abundante literatura al respecto que hace especial hincapié en las fuentes de información disponibles según el tipo de crédito de que se trate.

### **2.2.9. Riesgo Crediticio**

Según Xavier Freixas y Jean Charles Rochet (1999), en el libro *Economía Bancaria*, sostienen que “suponiendo que el riesgo de impago es diversificable, y que el banco en cuestión puede diversificar de hecho este riesgo entre una gran población de prestatarios, lo único que importa es la probabilidad de impago. Los métodos de calificación del riesgo crediticio, que son análogos a las técnicas actuariales que utilizan las compañías de seguros, permiten a los bancos estimar *a priori* esta probabilidad de impago, basándose en las características observables del solicitante del préstamo”.

“Desde el punto de vista financiero, el valor de un préstamo de este tipo (sujeto a un riesgo crediticio diversificable) no es sino el valor actual esperado de la amortización del prestatario”.

Según Alan Elizondo y Edward I. Atman (2003), en el libro *Medición integral del riesgo de crédito*, reflexionan y mencionan que el estudio del riesgo en países

emergentes ha sido un tema que ha adquirido mayor relevancia en años recientes. Uno de los efectos directos de las crisis financieras, comúnmente observadas en este tipo de países, es el profundo deterioro de la calidad de los portafolios crediticios, lo cual origina problemas a las instituciones bancarias. Esto combinado con las condiciones laxas bajo las cuales suelen ser otorgados los créditos y procesos de supervisión deficientes han mostrado ser un reto importante para los esquemas regulatorios para cuantificar el riesgo, mismo que en el pasado ha demostrado ser insuficientes al enfrentarse a escenarios de estrés. En este sentido, surge la necesidad de analizar y repensar el papel de la regulación de riesgo crediticio, tanto desde una perspectiva histórica como respecto a los nuevos paradigmas que han surgido para atacar el tema y las perspectivas de las autoridades al respecto.

Arturo y José Morales Castro (2002), en el libro *“Respuestas rápidas para los financieros*, afirman que los usuarios deben determinar el riesgo crediticio que surge de las actividades con derivados, basándose en medidas frecuentes de la exposición actual y potencial. La exposición actual es el valor de mercado o costo de sustitución de las posiciones existentes. La exposición potencial mide las pérdidas futuras probables ocasionadas por incumplimiento en el plazo de la operación.

Diego Gómez Cáceres y Jesús Miguel López Zaballos (2002), en el libro *Riesgos financieros y operaciones internacionales*, dicen que es la posibilidad de quebranto o pérdida que se produce en una operación financiera cuando una contraparte incumple una obligación pactada.

Sus características principales son:

- Pueden originarse como consecuencia de la concesión de préstamos directos, riesgos de firma u otras operaciones fuera de balance.
- Su gestión se realizará a través del establecimiento de límites máximos autorizados.
- Las pérdidas potenciales son conocidas y podrán ser evaluadas en función del instrumento que se trate.

## 2.2.10. Cobranzas

### 2.2.10.1 Definición

“En toda organización debe existir una cobranza, tanto efectiva como rápida, ya que esto agiliza su proceso, y de esta manera se obtienen los objetivos propuestos, donde hoy en día, para las organizaciones, mantener un margen de utilidad es factible para una empresa, ya que aumenta la eficiencia y la eficacia de los procesos operativos, flujo de efectivo, que deben entrar por las ventas realizadas”.

“Para Ettinger y Goliet, la cobranza es fundamental para el éxito de cualquier negocio que vende a crédito, cualquiera que sea la amplitud del negocio; sus utilidades dependen especialmente del ciclo y la frecuencia de reinversión de su capital”. (2000: 293)

“A partir de la definición anterior se puede determinar que, la cobranza es un proceso por el cual los gerentes de crédito determinan la capacidad de liquidez con la que deben contar para realizar sus diferentes actividades de inversión”.

### 2.2.10.2 “Tipos de cobranza”

“Se puede decir que en nuestro país, dentro del conocimiento general y legal, se dan tres tipos de cobranza, atendiendo a su proceso de ejecución”:

**a) “Cobranza formal:** se realiza mediante los responsables directos de la cobranza, utilizando los medios y procedimientos regulares para ejecutar el cobro, ya sea a través de los propios cobradores de la empresa o de intermediarios calificados, si ese fuera el caso”.

“Este proceso debe ser programado analizado y sometido a revisión por parte de los responsables de la administración del negocio, antes de elegir el tipo de cobranza. Se entiende que la empresa solo decidirá recurrir a otros tipos de cobranza cuando haya agotado todas las medidas y recursos necesarios para el pronto pago y que, por esta circunstancia, se ponga en peligro la relación Cliente-Empresa”.

**b) “Cobranza judicial:** En este tipo de cobranza la empresa puede o no intervenir directamente. En los casos en que intervenga está considerada dentro de su

personal de línea o asesoría de un gestor, o abogado especialista en cobranza judicial”.

“En caso inverso, podrá recurrir a una agencia de cobranzas independiente, las mismas que ofrecen servicios de cobranza judicial y extrajudicial. Su procedimiento se adecúa a las disposiciones jurídicas y legales que la legislación les ha señalado”.

“No está demás decir que llegar a una cobranza judicial, por los costos y tiempo que esta representa, es muy perjudicial para la empresa, considerando que en épocas inflacionarias o recesivas, la erosión del dinero afecta considerablemente al capital de la empresa”.

**C) “Cobranza extra-judicial:** La cobranza extra-judicial deriva de lo anterior, en lo que respecta a la iniciación del proceso legal. Marcando diferencias cuando el deudor se somete a una transacción fuera de juicio, a fin de evitar el incremento de costos, pérdida de tiempo y molestias para ambas partes; por tal motivo, se llega a un arreglo extrajudicial”.

“Frecuentemente se programan nuevas fechas de pago, con gastos mínimos adicionales, o también recurrir a la recuperación de la mercadería, si se consideró en el contrato de venta la devolución de la mercadería con cláusulas específicas que determinen tal operación. La elección del tipo de cobranza dependerá de la modalidad del crédito, clase y condiciones del cliente, lugar del domicilio donde debe hacerse la cobranza, gastos de transporte y gastos de localización y ejecución, etc”.

“Como el objetivo de la cobranza es una vez más ejecutar el cobro, esta elección dependerá de la acción que derive de prever una cobranza efectiva acorde con las exigencias de la empresa cual sea y de recuperar su capital en el tiempo programado y con la simplicidad que exige este proceso”.

#### **2.2.11. Políticas de cobros**

“Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes”. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante

menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica". "De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza".

Según las Ediciones Fiscales ISEF (2005), libro *"Planeación Financiera en la Empresa Moderna"*, se menciona que se refiere al procedimiento que se sigue para la recuperación de la cartera vigente y de la vencida. Por ejemplo, la oportunidad de presentar al cobro las facturas, el cobro en tiempo de los contratos recibidos, las cartas recordatorias sobre saldos vencidos a los 10 días de vencimiento, las cartas en términos más fuertes cuando el retraso es mayor, así como una llamada telefónica, hasta llegar al departamento jurídico para el cobro de una factura con más de 90 días".

La política de cobranza se deberá diseñar tomando en consideración las condiciones del mercado de competencia, tipo de clientes de la compañía y de los propios objetivos y políticas diversas de la empresa.

"Una política de cobranza debe contener un análisis estadístico periódico y sencillo de las cuentas por cobrar vencidas, en donde se muestre en por ciento cuántas cuentas tienen 10, 20, 30, 60, etc., días de retraso, de tal manera que sirva como base de análisis y precisión y, quizás, llegar hasta la cancelación del crédito de aquellos clientes tradicionalmente morosos".

"Las políticas de cobro deben contemplar los siguientes elementos":

- "Condiciones de venta: cuando la empresa hace sus ventas a crédito se establecen las condiciones de venta en cuanto al crédito otorgado, que comprende: plazo, los porcentajes de descuento, fechas de pago, lugares donde efectuar los abonos a los créditos, tasas de interés, etc., y en cuanto a la entrega de las mercancías, características, garantías, usos, limitaciones, cuidados, etc".
- "Plazos de cobro: para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente, es necesario determinar cuándo y cómo se hará el

primer esfuerzo de cobro, es decir, cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas deben proceder a recuperarse. El intervalo de tiempo dependerá de lo que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un período mayor”.

### **2.2.12 Herramientas de cobros**

“No disponer de unas condiciones de cobro y pago definidas, así como un seguimiento de las mismas, causará, además de posibles problemas de tesorería, una mala imagen frente a los clientes y proveedores. Así, la falta de control de los cobros puede provocar una pérdida de credibilidad por parte de los clientes, y estos pueden que relajen sus políticas de pago. Por su parte, la falta de puntualidad en los pagos puede mermar la confianza del proveedor/acreador en la empresa. En definitiva, una mala gestión en los cobros y pagos forzarán a buscar soluciones que implicarán gastos financieros”.

“Una política efectiva de cobros requiere de algún tipo de sistema formal que garantice el pago de cuentas vencidas. No prestar la debida atención a los pagos atrasados puede perjudicar su flujo de caja y las posibilidades de éxito de su empresa. Para mantener flexibilidad en las cuentas por cobrar, muchas empresas utilizan una serie de cartas y llamadas telefónicas para recordar a sus clientes los pagos que adeudan. Estas comunicaciones son muy amistosas en un comienzo y se tornan progresivamente más serias e insistentes, conforme se vencen los pagos”.

Vicente Tena Rodríguez (2015), en el artículo “Diccionario Económico”, deduce que “en el ámbito de la gestión del cobro se presentan dos funciones básicas”:

#### 1. “Negociación”

“Hay que negociar con los clientes las condiciones de cobro que van a regir las operaciones comerciales entre las empresas. Al igual que en el departamento de proveedores, será necesario pactar un sistema único de cobro y el vencimiento de las facturas, en función del período de cobro que interese tener”.

#### 2. “Gestión propiamente dicha”

“La responsabilidad última de la gestión de cuentas a cobrar recae normalmente en el director financiero o administrativo, en el caso de las PYMES. Esta figura es la persona o el departamento que se encarga de tener la información precisa y exacta sobre las cantidades, el modo y cuándo se van a cobrar las deudas de los clientes. Tendrá como funciones básicas”:

- “Facturación”.
- “Contabilización de los cobros de clientes”.
- “Relación diaria con los clientes”.
- “Preparación de las remesas de recibos, así como hacer las gestiones oportunas en el caso de los cobros en los que la compañía deba actuar activamente”.
- “Relación con las entidades de seguro de cobro”.
- “Facturas especiales”.
- “Archivo de la documentación de clientes”.

“Una gestión de cobros eficiente facilitará al cliente el pago puntual. Hay dos formas de mejorar el proceso de cobro. La primera es cambiar los hábitos de pago de los clientes, la segunda es obviar o desviar el problema, por ejemplo, utilizando el *factoring*. Respecto a la primera opción, una alternativa es ofrecer al cliente un incentivo económico para el pago anticipado de facturas. Se puede resumir dicha gestión en cuatro áreas clave”:

- “Establecimiento de las condiciones de crédito”.
- “Concesión de crédito a clientes”.
- “Vigilancia de los comportamientos de pago y realizar el seguimiento de los cobros”.
- “Asegurarse de mantener una adecuada inversión en cuentas de clientes”.

#### **2.2.12.1 “Control y supervisión”**

“El seguimiento de los cobros es de vital importancia para la tesorería de la empresa. Puede comprobar que efectivamente se han realizado todos los cobros pertinentes según las previsiones de cobro. La falta de control sobre este aspecto provocará un aumento del coste de oportunidad financiero de la empresa”.

### 2.2.12.2 Recuperación de los créditos

“La recuperación de las cuentas por cobrar viene a constituir la fase culminante del proceso de ventas a crédito, el cual ocasiona entre otras cosas un problema de liquidez, es decir, de aspecto financiero, puesto que por una parte, aunque las ventas hayan sido planificadas, existen situaciones complejas que no pueden ser valoradas ni previstas con resultados precisos; pero, por otra parte, resulta más complejo aún pronosticar las probabilidades de los cobros originados de las ventas a crédito, efectuadas más que todo en el caso de los negocios que se inician, los cuales necesitan fondos para la adquisición de nuevas existencias, para así poder responder al incremento de sus ventas; este hecho hace necesario que se tenga conocimiento en forma teórica del valor del capital de trabajo, capaz de cubrir esa situación financiera”.

Rafael Beaufond (2010) manifiesta que “los procedimientos de cobranza deben tomar en cuenta una serie de aspectos para que sean acordes con los propósitos del mismo, los cuales son”:

1. “Causas de que las ventas no se paguen a su vencimiento”.
2. “Sistemas que se utilizan para observar las cuentas”.
3. “Análisis de las cuentas”.

“El acreedor, para determinar por qué un cliente no cumple con sus pagos, trabaja utilizando”:

- a) “Registro de compras y pagos en la cuenta individual del cliente”.
- b) “Revisando el archivo de crédito del cliente y manteniendo reuniones personales con los mismos”.
- c) “A través de la información proporcionada por los agentes de ventas”.
- d) “Intercambiando información y mediante discusiones entre grupos de comerciantes”.

Según Edgard Guerrero (2011), en el libro *El cliente moroso*, menciona diferentes procedimientos para la recuperación de los créditos:

### **2.2.12.3 “Cobro personal o telefónico”**

“Se dice que la atención personal es de las actividades eficientes y efectivas para tratar con los clientes sobre la situación de sus préstamos. Recordemos que los créditos tienen dos extremos: cuándo lo concedemos y cuándo lo recuperamos. Si para analizar la solicitud de préstamos fue necesaria la presencia del prestatario, con mucha más razón cuando tengamos que abordar con él el pago de su obligación; además, es la mejor forma de comprender la situación de un deudor y de resolver su situación”.

“En todo caso, ya sea que la gestión se haga en forma personal o telefónica, debemos tener un enfoque sobre el prestatario, convenciéndolo que somos sus asesores financieros y, por tanto, que no vimos en él elementos negativos para otorgarle el préstamo, y que si hay problemas de pago, también estamos con él para ver la forma de solucionarlo”.

“Por último, es conveniente que reflexionemos sobre un tema tan importante como es la comunicación, la cual, tiene aplicación en cualquier actividad humana. La cultura y el talento se dan a conocer en los que mejor se expresan, causando una pobre impresión aquellos que lo hacen en forma defectuosa”.

### **2.2.12.4 “Cobro por correspondencia”**

“Los clientes pueden optar a dos actitudes: guardar silencio y no contestarnos, o respondernos con alguna explicación o excusa”.

“En el primero de los casos, si nuestra carta no es contestada, será conveniente utilizar una llamada telefónica o visita personal, pero ante todo, estar seguros de que recibió nuestra comunicación, ya que podría ocurrir que esté ausente o más grave aún, que se haya ido del país por quiebra o venta del negocio o de su empresa”.

“Ante una situación como la que mencionamos, y teniendo conocimiento pleno de que el prestatario conoce nuestro requerimiento de cobro, pero no tuvo contacto personal ni telefónico, rehuyéndonos, enviaremos, entonces, una segunda carta con tono más enérgico, apelando a las motivaciones y emociones del cliente

moroso, mencionando el riesgo de perder su prestigio crediticio, además, de los recargos financieros”.

#### **2.2.12.5 “Sistema Computarizado”**

“Es un método de cobro aplicable a las empresas e IFNC que tienen una red de enlace en sus computadoras que facilita grandemente, y en minutos, la información requerida del prestatario o la iniciada por el intermediario financiero”.

“En nuestro país esta metodología es incipiente, y se está usando, exclusivamente, entre grandes empresarios o bancos convencionales”.

#### **2.2.13 “Gestores jurídicos”**

“Son abogados externos o internos de un intermediario financiero, a quienes se les asigna la responsabilidad de continuar las gestiones de cobro por la vía judicial, cuando se han agotado las otras formas de recuperación de los créditos. Hay que estar claros que, una acción judicial es la forma menos favorable de recuperación por sus altos costos, pero hay que aplicarla como última instancia de disminuir la mora, casi siempre, muy parcialmente”.

#### **2.2.14 Flujo grama de actividades de cobro**

“Está diseñado para ser usado bajo los sistemas modernos de guía en las gestiones de cobro”.

“Es importante que observemos qué es un indicador de un ciclo completo de cobranza, terminando donde se inicia”.

### **CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN**

De acuerdo a los resultados obtenidos, podemos indicar que, entre otros, existen algunos resultados que son relevantes para la investigación y que deben ser tomados en cuenta:

#### **3.1 “Implementar el control interno para la evaluación del accionar del área de créditos y cobranzas”.**

Respecto a las deficiencias que existen en el “área de créditos y cobranzas se plantea implementar el control interno en esta área”, para hacer seguimiento y monitoreo a las operaciones diarias, para que así, de esta manera, se pueda minimizar los riesgos que puedan ocurrir en el futuro; por otro lado, también, ayudaría a la empresa a lograr sus metas, objetivos y sus propósitos en determinados tiempos.

#### **3.2 Retroalimentación de información previa durante y después en el área de créditos y cobranzas.**

Para evaluar el accionar del área de créditos y cobranzas, y debido a la problemática en esta área, consideramos como parte de la solución de una eficiente retroalimentación de la información contribuirá a una mejor gestión y planificación en cuanto a las cobranzas, asimismo, no descuidando la evaluación previa a nuestros futuros clientes, ya que se tiene claro que estos elementos servirán para la estimación de los hechos económicos, las actividades y operación “del área de créditos y cobranzas en la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.”.

#### **3.3 “Capacitación profesional al departamento de créditos y cobranzas”**

“Debemos tener personal altamente profesional en el departamento de créditos”.

“Esta es una de las variables de la realidad que se da en nuestra empresa”:

- “Se debe capacitar al personal de créditos para que puedan manejar mejor esta área. La empresa podría pagarles un seminario o cursos de finanzas,

créditos y cobranzas, para que al final puedan aplicarlos en bienestar de la empresa”.

- “Se sugiere que al momento de contratar al personal de créditos y cobranzas, se debe de realizar previos de evaluación, como examen psicológico, examen de conocimiento y examen de razonamiento”.

### 3.4 “Formas de superar la falta de liquidez en una empresa”

- **Crear un fondo de emergencia:** en los casos de falta de liquidez, en ocasiones inesperadas es recomendable ahorrar entre un 25% y 30% de las ganancias en los meses donde haya buenos ingresos, para cubrir los gastos primordiales de la empresa en los meses que no haya suficientes ingresos.
- **Liquidar inventarios y ofrecer descuentos en cuentas por cobrar**  
En el caso de que haya un sobre inventario de algunos productos que se están estoqueando, se deben poner en oferta aquellos productos para lograr dinero en efectivo de manera inmediata; y en el caso de que la empresa tenga muchas cuentas por cobrar, podría ofrecerles un descuento a sus clientes por pronto pago.

### 3.5 Políticas de ventas para otorgar un crédito.

A continuación detallamos las siguientes políticas necesarias que se debe utilizar para otorgar crédito a un cliente:

- a) “No haber estado en cesación de pagos o quiebra en los últimos 5 años”.
  - b) “Tener buenas referencias de sus principales proveedores y bancos con las que tenga la mayor cantidad de operaciones”.
  - c) “Contar con estados financieros que demuestren solvencia económica y liquidez para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo”.
  - d) “Cuando una venta amerite un crédito especial de más de 30 días, el vendedor deberá solicitar autorización a la Gerencia Administrativa para otorgar los días de crédito extendido sobre esa venta en particular”.
- **“No se podrá facturar al cliente bajo ninguna circunstancia cuando”:**

- a) “Tenga facturas vencidas por más de 30 días”.
- b) “Esté por encima de la línea de crédito en más de un 25%”.
- c) “Esté vencido más de un 30% del monto total adeudado”.

### **3.6 Definición de funciones del personal.**

“Hemos establecido funciones para el área de créditos y cobranzas a través de la investigación realizada”:

- 1 “Evaluar los estados financieros antes de otorgar un crédito, proveerse de información para tener una mejor decisión si otorgar o no las facilidades de pago”.
- 2 “Realizar una efectiva cobranza, seguimientos sobre todo a los clientes difíciles de pago y considerar los motivos de demora para continuar trabajando”.
- 3 “Desarrollar informes a la gerencia, presentar frecuentemente informes sobre los movimientos y cobranzas que ayudarán a una buena toma de decisiones”.
- 4 “Determinar las malas deudas que escapan a cualquier control interno. De acuerdo a su criterio y experiencia, fijar aquellos clientes a los cuales es inútil ejercitar acción alguna de cobranzas por considerarlos malos deudores”.
- 5 “Arqueos de documentos que nos permitan establecer la exactitud de las cifras de las cuentas de cada cliente”.

“Podemos sintetizar el arqueos de los documentos en los siguientes puntos”:

- a) “De facturas”.
- b) “De letras en cartera”.
- c) “De notas de cargo”.
- d) “De letras protestadas”.
- e) “De cheques sin fondos”.
- f) “De documentos en poder del gestor judicial”.

## Cuadro N° 8

**3.7 Aplicación del mecanismo financiero de factoring a fin de obtener flujos inmediatos de fondos.**

“INDUSTRIA DE SEGURIDAD EL PROGRESO S.A.C.”

<b>VENTAS 2015</b>
--------------------

MES	TOTAL
ENERO	1.092.334
FEBRERO	998.273
MARZO	1.092.873
ABRIL	1.209.384
MAYO	989.763
JUNIO	1.129.022
JULIO	1.223.893
AGOSTO	1.324.098
SEPTIEMBRE	1.234.902
OCTUBRE	998.277
NOVIEMBRE	1.209.378
DICIEMBRE	954.783
<b>TOTAL</b>	<b>13.456.980</b>

Cuadro Nº 9

**CONDICIÓN DE PAGO EN LAS VENTAS - 2015**

MESES	FORMA DE PAGO	VENTAS
ENERO	AL CONTADO	218.466,80
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	382.316,90
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	273.083,50
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	218.466,80
FEBRERO	AL CONTADO	199.654,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	349.395,55
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	249.568,25
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	199.654,60
MARZO	AL CONTADO	218.574,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	382.505,55
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	273.218,25
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	218.574,60
ABRIL	AL CONTADO	241.876,80
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	423.284,40
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	302.346,00
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	241.876,80
MAYO	AL CONTADO	197.952,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	346.417,05
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	247.440,75
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	197.952,60
JUNIO	AL CONTADO	225.804,40
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	395.157,70
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	282.255,50
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	225.804,40
JULIO	AL CONTADO	244.778,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	428.362,55
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	305.973,25
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	244.778,60
AGOSTO	AL CONTADO	264.819,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	463.434,30
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	331.024,50
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	264.819,60
SETIEMBRE	AL CONTADO	246.980,40
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	432.215,70
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	308.725,50
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	246.980,40
OCTUBRE	AL CONTADO	199.655,40
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	349.396,95
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	249.569,25
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	199.655,40
NOVIEMBRE	AL CONTADO	241.875,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	423.282,30
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	302.344,50
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	241.875,60
DICIEMBRE	AL CONTADO	190.956,60
	“CRÉDITO A 30 DÍAS”	334.174,05
	“CRÉDITO A 60 DÍAS”	238.695,75
	“CRÉDITO A 90 DÍAS”	190.956,60
<b>TOTAL</b>		<b>13.456.980,00</b>

## Cuadro Nº 10

		INGRESOS POR COBRANZAS													
		ENERO	FEBRERO	MARZ O	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOST O	SEPT IEMBR	OCT UBRE	OVIEMBR	DICIEMBRE	T OT AL	
		2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015	2015		
PERIODO	VENT A S														
01	1.092.334	218.467	382.317	273.084	218.467									1.092.334	
02	998.273		199.655	349.396	249.568	199.655								998.273	
03	1.092.873			218.575	382.506	273.218	218.575							1.092.873	
04	1.209.384				241.877	423.284	302.346	241.877						1.209.384	
05	989.763					197.953	346.417	247.441	197.953					989.763	
06	1.129.022						225.804	395.158	282.256	225.804				1.129.022	
07	1.223.893							244.779	428.363	305.973	244.779			1.223.893	
08	1.324.098								264.820	463.434	331.025	264.820		1.324.098	
09	1.234.902									246.980	432.216	308.726	246.980	1.234.902	
10	998.277										199.655	349.397	249.569	798.622	
11	1.209.378											241.876	423.282	665.158	
12	954.783												190.957	190.957	
		<b>13.456.980</b>	<b>218.467</b>	<b>581.972</b>	<b>841.054</b>	<b>1.092.417</b>	<b>1.094.110</b>	<b>1.093.142</b>	<b>1.129.254</b>	<b>1.173.390</b>	<b>1.242.192</b>	<b>1.207.674</b>	<b>1.164.818</b>	<b>1.110.789</b>	<b>11.949.278</b>

EN ER O	
<b>APLICACIÓN D EL FACT OR IN G VEN T AS A 30 D IAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	382,316.90 al 90% = 344,085.21
Comisión de los servicios:	2% * s/. 382,316.90 = 7,646.34
Intereses:	0.41% * 344,085.21 a 30 días = 1,410.75
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 382,316.90), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 38,231.69	
	<b>comisión + inter</b> 7,646.34 + 1,410.75 = <b>9,057.09</b>
	<b>ventas + Retención inicial:</b> 344,085.21 + 38,231.69 = <b>382,316.90</b>
	<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 382,316.90 - 9,057.09 = <b>373,259.81</b>

EN ER O	
<b>APLICACION D EL FACT OR IN G VEN T AS A 60 D IAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	273,083.50 al 90% = 245,775.15
Comisión de los servicios:	2.3% * s/. 273,083.50 = 6,280.92
Intereses:	0.43% * 245,775.15 a 60 días = 1,056.83
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 273,083.50), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 27,308.35	
	<b>comisión + inter</b> 6,280.92 + 1,056.83 = <b>7,337.75</b>
	<b>ventas + Retención inicial:</b> 245,775.15 + 27,308.35 = <b>273,083.50</b>
	<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 273,083.50 - 7,337.75 = <b>265,745.75</b>

EN ER O	
<b>APLICACION D EL FACT OR IN G VEN T AS A 90 D IAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	218,466.80 al 90% = 196,620.12
Comisión de los servicios:	2.5% * s/. 218,466.80 = 5,461.67
Intereses:	0.45% * 196,620.12 a 90 días = 884.79
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 218,466.80), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 21,846.68	
	<b>comisión + inter</b> 5,461.67 + 884.79 = <b>6,346.46</b>
	<b>ventas + Retención inicial:</b> 196,620.12 + 21,846.68 = <b>218,466.80</b>
	<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 218,466.80 - 6,346.46 = <b>212,120.34</b>

FEBR ER O	
<b>APLICACION D EL FACT OR IN G VEN T AS A 30 D IAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	349,395.55 al 90% = 314,455.99
Comisión de los servicios:	2% * s/. 349,395.55 = 6,987.91
Intereses:	0.41% * 314,455.99 a 30 días = 1,289.27
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 349,395.55), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 34,939.56	
	<b>comisión + inter</b> 6,987.91 + 1,289.27 = <b>8,277.18</b>
	<b>ventas + Retención inicial:</b> 314,455.99 + 34,939.56 = <b>349,395.55</b>
	<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 349,395.55 - 8,277.18 = <b>341,118.37</b>





<b>JUNIO</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	282,255.50 al 90% = 254,029.95
Comisión de los servicios:	2.3% * 282,255.50 = 6,491.88
Intereses:	0.43% * 254,029.95 a 60 días = 1,092.33
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 282,255.50), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 28,225.55	
<b>comisión + inter</b>	6,491.88 + 1,092.33 = <b>7,584.21</b>
<b>ventas + Retención inicial :</b>	254,029.95 + 28,225.55 = <b>282,255.50</b>
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b>	282,255.50 - 7,584.21 = <b>274,671.29</b>

<b>JUNIO</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	225,804.40 al 90% = 203,223.96
Comisión de los servicios:	2.5% * 225,804.40 = 5,645.11
Intereses:	0.45% * 203,223.96 a 90 días = 914.51
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 225,804.40), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 22,580.44	
<b>comisión + inter</b>	5,645.11 + 914.51 = <b>6,559.62</b>
<b>ventas + Retención inicial :</b>	203,223.96 + 22,580.44 = <b>225,804.40</b>
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b>	225,804.40 - 6,559.62 = <b>219,244.78</b>

<b>JULIO</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 30 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	428,362.55 al 90% = 385,526.30
Comisión de los servicios:	2% * s/. 428,362.55 = 8,567.25
Intereses:	0.41% * 385,526.30 a 30 días = 1,580.66
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 428,362.55), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 42,836.26	
<b>comisión + inter</b>	8,567.25 + 1,580.66 = <b>10,147.91</b>
<b>ventas + Retención inicial :</b>	385,526.30 + 42,836.26 = <b>428,362.56</b>
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b>	428,362.56 - 10,147.91 = <b>418,214.65</b>

<b>JULIO</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	305,973.25 al 90% = 275,375.93
Comisión de los servicios:	2.3% * s/. 305,973.25 = 7,037.38
Intereses:	0.43% * 275,375.93 a 60 días = 1,184.12
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 305,973.25), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 30,597.33	
<b>comisión + inter</b>	7,037.38 + 1,184.12 = <b>8,221.50</b>
<b>ventas + Retención inicial :</b>	275,375.93 + 30,597.33 = <b>305,973.26</b>
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b>	305,973.26 - 8,221.50 = <b>297,751.76</b>

<b>JULIO</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas :	244,778.60 al 90% = 220,300.74
Comisión de los servicios:	2.5% * s/. 244,778.60 = 6,119.47
Intereses:	0.45% * 220,300.74 a 90 días = 991.35
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 244,778.60), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 24,477.86	
<b>comisión + inter</b>	6,119.47 + 991.35 = <b>7,110.82</b>
<b>ventas + Retención inicial :</b>	220,300.74 + 24,477.86 = <b>244,778.60</b>
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b>	244,778.60 - 7,110.82 = <b>237,667.78</b>

<b>AGOSTO</b>											
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 30 DIAS</b>											
Financiación anticipada											
ventas : 463,434.30 al 90% = 417,090.87											
Comisión de los servicios: 2% * s/. 463,434.30 = 9,268.69											
Intereses: 0.41% * 417,090.87 a 30 días = 1,710.07											
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 463,434.30), éste procederá a abonar a la empresa la retención inicial (10%) es decir S/. 46,343.43											
<b>comisión + interés = 9,268.69 + 1,710.07 = 10,978.76</b>											
<b>ventas + Retención inicial : 417,090.87 + 46,343.43 = 463,434.30</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa: 463,434.30 - 10,978.76 = 452,455.54</b>											

<b>AGOSTO</b>											
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS</b>											
Financiación anticipada											
ventas : 331,024.50 al 90% = 297,922.05											
Comisión de los servicios: 2.3% * s/. 331,024.50 = 7,613.56											
Intereses: 0.43% * 297,922.05 a 60 días = 1,281.06											
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 331,024.50), éste procederá a abonar la retención inicial (10%) es decir S/. 33,102.45											
<b>comisión + interés = 7,613.56 + 1,281.06 = 8,894.62</b>											
<b>ventas + Retención inicial : 297,922.05 + 33,102.45 = 331,024.50</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa: 331,024.50 - 8,894.62 = 322,129.88</b>											

<b>AGOSTO</b>											
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS</b>											
Financiación anticipada											
ventas : 264,819.60 al 90% = 238,337.64											
Comisión de los servicios: 2.5% * s/. 264,819.60 = 6,620.49											
Intereses: 0.45% * 238,337.64 a 90 días = 1,072.52											
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 264,819.60), éste procederá a abonar la retención inicial (10%) es decir S/. 26,481.96											
<b>comisión + interés = 6,620.49 + 1,072.52 = 7,693.01</b>											
<b>ventas + Retención inicial : 238,337.64 + 26,481.96 = 264,819.60</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa: 264,819.60 - 7,693.01 = 257,126.59</b>											

<b>SETIEMBRE</b>											
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 30 DIAS</b>											
Financiación anticipada											
ventas : 432,215.70 al 90% = 388,994.13											
Comisión de los servicios: 2% * s/. 432,215.7 = 8,644.31											
Intereses: 0.41% * 388,994.13 a 30 días = 1,594.88											
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 432,215.70), éste procederá a abonar la retención inicial (10%) es decir S/. 43,221.57											
<b>comisión + interés = 8,644.31 + 1,594.88 = 10,239.19</b>											
<b>ventas + Retención inicial : 388,994.13 + 43,221.57 = 432,215.70</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa: 432,215.70 - 10,239.19 = 421,976.51</b>											

<b>SETIEMBRE</b>											
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS</b>											
Financiación anticipada											
ventas : 308,725.50 al 90% = 277,852.95											
Comisión de los servicios: 2.3% * s/. 308,725.50 = 7,100.69											
Intereses: 0.43% * 277,852.95 a 60 días = 1,194.77											
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 308,725.50), éste procederá a abonar la retención inicial (10%) es decir S/. 30,872.55											
<b>comisión + interés = 7,100.69 + 1,194.77 = 8,295.46</b>											
<b>ventas + Retención inicial : 277,852.95 + 30,872.55 = 308,725.50</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa: 308,725.50 - 8,295.46 = 300,430.04</b>											

<b>SETIEMBRE</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas : 246,980.40 al 90% = 222,282.36	
Comisión de los servicios: 2.5% * s/. 246,980.40 = 6,174.51	
Intereses: 0.43% * 222,282.36 a 90 días = 955.81	
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 246,980.40), éste procederá a ab	
la retención inicial (10%) es decir S/. 24,698.04	
<b>comisión + inter</b> 6,174.51 + 955.81 = <b>7,130.32</b>	
<b>ventas + Retención inicial</b> : 222,282.36 + 24,698.04 = <b>246,980.40</b>	
<b>Cantidad que recibe la empresa</b> : 246,980.40 - 7,130.32 = <b>239,850.08</b>	

<b>OCTUBRE</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 30 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas : 349,396.95 al 90% = 314,457.26	
Comisión de los servicios: 2% * s/. 349,396.95 = 6,987.94	
Intereses: 0.41% * 314,457.26 a 30 días = 1,289.27	
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 349,396.95), éste procederá a ab	
la retención inicial (10%) es decir S/. 34,939.70	
<b>comisión + inter</b> 6,987.94 + 1,289.27 = <b>8,277.21</b>	
<b>ventas + Retención inicial</b> : 314,457.26 + 34,939.70 = <b>349,396.96</b>	
<b>Cantidad que recibe la empresa</b> : 349,396.96 - 8,277.21 = <b>341,119.72</b>	

<b>OCTUBRE</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas : 249,569.25 al 90% = 224,612.33	
Comisión de los servicios: 2.3% * s/. 249,569.25 = 5,740.09	
Intereses: 0.43% * 224,612.33 a 60 días = 965.83	
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 249,569.25), éste procederá a ab	
la retención inicial (10%) es decir S/. 24,956.93	
<b>comisión + inter</b> 5,740.09 + 965.83 = <b>6,705.92</b>	
<b>ventas + Retención inicial</b> : 224,612.33 + 24,956.93 = <b>249,569.26</b>	
<b>Cantidad que recibe la empresa</b> : 249,569.26 - 6,705.92 = <b>242,863.36</b>	

<b>OCTUBRE</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas : 199,655.40 al 90% = 179,689.86	
Comisión de los servicios: 2.5% * s/. 199,655.40 = 5,461.67	
Intereses: 0.45% * 179,689.86 a 90 días = 808.60	
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 199,655.40), éste procederá a ab	
la retención inicial (10%) es decir S/. 19,965.54	
<b>comisión + inter</b> 5,461.67 + 808.60 = <b>6,270.27</b>	
<b>ventas + Retención inicial</b> : 179,689.86 + 19,965.54 = <b>199,655.40</b>	
<b>Cantidad que recibe la empresa</b> : 199,655.40 - 6,270.27 = <b>193,385.13</b>	

<b>NOVIEMBRE</b>	
<b>APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 30 DIAS</b>	
Financiación anticipada	
ventas : 423,282.30 al 90% = 380,954.07	
Comisión de los servicios: 2% * s/. 423,282.30 = 8,465.65	
Intereses: 0.41% * 380,954.07 a 30 días = 1,561.91	
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 423,282.30), éste procederá a ab	
la retención inicial (10%) es decir S/. 42,328.23	
<b>comisión + inter</b> 8,465.65 + 1,561.91 = <b>10,027.56</b>	
<b>ventas + Retención inicial</b> : 380,954.07 + 42,328.23 = <b>423,282.30</b>	
<b>Cantidad que recibe la empresa</b> : 423,282.30 - 10,027.56 = <b>413,254.74</b>	

NOVIEMBRE											
APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS											
Financiación anticipada											
ventas : 302,344.50 al 90% = 272,110.05											
Comisión de los servicios: 2.3% * s/. 302,344.50 = 6,953.92											
Intereses: 0.43% * 272,110.05 a 60 días = 1,170.07											
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 302,344.50), éste procederá a ab											
la retención inicial (10%) es decir S/. 30,234.45											
<b>comisión +inter</b> 6,953.92 + 1,170.07 = <b>8,123.99</b>											
<b>ventas + Retención inicial:</b> 272,110.05 + 30,234.45 = <b>302,344.50</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 302,344.50 - 8,123.99 = <b>294,220.51</b>											

NOVIEMBRE											
APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS											
Financiación anticipada											
ventas : 241,875.60 al 90% = 217,688.04											
Comisión de los servicios: 2.5% * s/. 241,875.60 = 6,046.89											
Intereses: 0.45% * 217,688.04 a 90 días = 979.60											
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 241,875.60), éste procederá a ab											
la retención inicial (10%) es decir S/. 24,187.56											
<b>comisión +inter</b> 6046.89 + 979.60 = <b>7,026.49</b>											
<b>ventas + Retención inicial:</b> 217,688.04 + 24,187.56 = <b>241,875.60</b>											
<b>cantidad que recibe la empresa:</b> 241,875.60 - 7,026.49 = <b>234,849.11</b>											

DICIEMBRE											
APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 30 DIAS											
Financiación anticipada											
ventas : 334,174.05 al 90% = 300,756.65											
Comisión de los servicios: 2% * s/. 334,174.05 = 6,683.48											
Intereses: 0.41% * 300,756.65 a 30 días = 1,233.10											
Si al vencimiento (30 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 334,174.05), éste procederá a ab											
la retención inicial (10%) es decir S/. 33,417.41											
<b>comisión +inter</b> 6,683.48 + 1,233.10 = <b>7,916.58</b>											
<b>ventas + Retención inicial:</b> 300,756.65 + 33,417.41 = <b>334,174.05</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 334,174.05 - 7,916.58 = <b>326,257.47</b>											

DICIEMBRE											
APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 60 DIAS											
Financiación anticipada											
ventas : 238,695.75 al 90% = 214,826.18											
Comisión de los servicios: 2.3% * s/. 238,695.75 = 5,490.00											
Intereses: 0.43% * 214,826.18 a 60 días = 923.75											
Si al vencimiento (60 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 238,695.75), éste procederá a abo											
la retención inicial (10%) es decir S/. 23,869.58											
<b>comisión +inter</b> 5,490.00 + 923.75 = <b>6,413.75</b>											
<b>ventas + Retención inicial:</b> 214,826.18 + 23,869.58 = <b>238,695.76</b>											
<b>cantidad que recibe la empresa:</b> 238,695.76 - 6,413.75 = <b>232,282.01</b>											

DICIEMBRE											
APLICACIÓN DEL FACTORING VENTAS A 90 DIAS											
Financiación anticipada											
ventas : 190,956.60 al 90% = 171,860.94											
Comisión de los servicios: 2.5% * s/. 190,956.60 = 4,773.92											
Intereses: 0.45% * 171,860.94 a 90 días = 773.37											
Si al vencimiento (90 días), la entidad financiera cobra la totalidad de los créditos que en su día cedió la empresa (s/. 190,956.60), éste procederá a abo											
la retención inicial (10%) es decir S/. 19,095.66											
<b>comisión +inter</b> 4,773.92 + 773.37 = <b>5,547.29</b>											
<b>ventas + Retención inicial:</b> 171,860.94 + 19,095.66 = <b>190,956.60</b>											
<b>Cantidad que recibe la empresa:</b> 190,956.60 - 5,547.29 = <b>185,409.31</b>											

CUADRO Nº 11

**INGRESOS POR COBRANZAS APLICANDO EL METODO FACTORING A LAS  
VENTAS DEL PERIODO 2015**

INGRESOS POR COBRANZAS SEGÚN EL METODO FACTORING - PERIODO 2015												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>INGRESOS</b>	1,092,334.00	998,273.00	1,092,873.00	1,209,384.00	989,763.00	1,129,022.00	1,223,893.00	1,324,098.00	1,234,902.00	998,277.00	1,209,378.00	954,783.00
<b>COMISIONES+ INTERESES (EGRESOS)</b>	-22,741.30	-20,783.05	-22,752.52	-25,178.17	-20,605.89	-23,505.11	-25,480.23	-27,566.39	-25,664.97	-21,253.40	-25,178.04	-19,877.62
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1,069,592.70</b>	<b>977,489.95</b>	<b>1,070,120.48</b>	<b>1,184,205.83</b>	<b>969,157.11</b>	<b>1,105,516.89</b>	<b>1,198,412.77</b>	<b>1,296,531.61</b>	<b>1,209,237.03</b>	<b>977,023.60</b>	<b>1,184,199.96</b>	<b>934,905.38</b>

## Cuadro Nº 12

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA - APLICANDO EL MÉTODO FACTORING

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015  
( EXPRESADO EN SOLES )

<b>Activos</b>		<b>Pasivos y Patrimonio</b>	
Activos Corrientes		Pasivos Corrientes	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	2,352,326.00	Cuentas por pagar comercial - terceros	58,444.00
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	240,062.00	Otras cuentas por pagar	191,560.00
Inventarios	4,164,568.00		
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b><u>6,756,956.00</u></b>	<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b><u>250,004.00</u></b>
Activos No Corrientes		Pasivos No Corrientes	
Inmuebles, maquinaria y equipo	386,519.00	Obligaciones financieras	2,989,325.00
Intangibles	4,140.00	<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b><u>2,989,325.00</u></b>
Otros activos no corrientes	322,532.00	<b>Patrimonio</b>	
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b><u>713,191.00</u></b>	Capital	2,980,000.00
		Reservas	3,528.00
		Resultados acumulados	1,031,033.00
		Utilidad del ejercicio	216,257.00
		<b>Total Patrimonio</b>	<b><u>4,230,818.00</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>7,470,147.00</u></b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>7,470,147.00</u></b>

### RATIOS FINANCIEROS DE LIQUIDEZ

$$\text{Razon corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{6,756,956.00}{250,004.00} = \underline{\underline{27.03}}$$

#### Interpretación:

El índice de la razón corriente es de **27.03 soles** es muy bueno para determinar la capacidad de cubrir la deudas de la empresa. Entre mayor sea la razón resultante, mayor solvencia y liquidez tiene la empresa.

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{6,756,956.00 - 4,164,568.00}{250,004.00} = \underline{\underline{10.37}}$$

#### Interpretación:

Quiere decir que por cada sol que debe la empresa, dispone de **10.37 soles**, “es decir que sí estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías”.

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Activo Cte.} - \text{Pasivo Cte.}}{\text{Pasivo Cte.}} = \frac{6,756,956.00 - 250,004.00}{250,004.00} = \underline{\underline{6,506,952.00}}$$

#### Interpretación:

Quiere decir que la empresa después de cancelar sus obligaciones corrientes le quedará un saldo de **6,506,952.00 soles** para atender a sus obligaciones que surgen en el desarrollo normal de sus actividades económicas.

### **3.7.1. Beneficios que obtiene la empresa al aplicar el servicio del *Factoring* en las cuentas por cobrar.**

El *Factoring* o adelanto de facturas contribuye a que la empresa disponga de liquidez para mantener sus actividades sin temor y poder hacer frente a todas sus obligaciones oportunamente. La aplicación de este servicio no permite esperar a la fecha de cobro para obtener liquidez, sino que permite obtener dinero inmediato desde el mismo momento en que se realizó la venta.

El uso de este mecanismo reduce las gestiones por impagos y morosidad, llevando un mayor control en las cuentas por cobrar, debido a que aumentaría la eficiencia en la gestión de cobros, lo cual permite una mejor planificación en el área de tesorería; así de esta manera se estaría evitando posibles desviaciones económicas, ya que la empresa al contar con dinero disponible tendrá la capacidad de atender sus pedidos oportunamente, brindando un mejor servicio al cliente.

## CONCLUSIONES

1. Se revisó y comprobó que la “empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C.” no cuenta con un control interno que se encargue de monitorear y controlar las funciones del personal, y cuáles son los resultados obtenidos durante un período determinado, así, como también, no existe un control en las operaciones diarias para detectar riesgos que podrán afectar, significativamente, el funcionamiento de la empresa en un futuro. Es por ello que esta área tiene muchas limitaciones que conlleva a un mal funcionamiento de las actividades y una deficiente gestión.
2. “No existe un plan de organización que permita mejorar las políticas de ventas que utiliza el área de créditos y cobranzas para tener la seguridad que es un buen cliente al otorgarle el crédito y garantice que podrá cancelar puntualmente; además, no se tiene conocimiento sobre la situación económica y financiera del cliente, debido a que no se le solicita sus estados financieros, respaldado por un contador público; tampoco tenemos información sobre su volumen de ventas y compras, que es muy importante conocerlas; asimismo, no existe la exigencia de un aval o garante, quien asumirá la responsabilidad si el cliente no cancela su crédito”.
3. El “personal del área de créditos y cobranzas no tiene establecido de manera específica” sus funciones principales para llevar una correcta y adecuada aplicación de procedimientos en su área; asimismo, no cuenta con una supervisión constante por el jefe de área como para dar solución oportunamente a los errores y deficiencias encontradas; por otro lado, se evidencia que no cuentan con una retroalimentación de información previa, que permita evaluar a futuros clientes.

4. “Después de haber evaluado el control interno mediante los componentes de control (COSO), se detectó que en el área de créditos y cobranzas de la empresa Industria de Seguridad El Progreso S.A.C. se aplican controles internos deficientes, porque no existen supervisiones en esta área”; “la evaluación crediticia al cliente se realiza de manera deficiente al momento de otorgarle el crédito; existen políticas de cobranza, pero no las más adecuadas; por todo ello, no existen controles de carácter preventivo que verifiquen el buen cumplimiento de los objetivos”.

## RECOMENDACIONES

1. “Es necesario que la empresa implemente un control interno que se encargue de monitorear y controlar, con seguimientos constantes, el área de créditos y cobranzas, así como también, las operaciones diarias, para que ayuden a detectar riesgos en el personal que no está cumpliendo con sus tareas encomendadas para que la gestión de esta área sea eficiente”.
2. Es necesario que se analice, coordine, apruebe y aplique un plan de organización para la empresa, que permita mejorar los procedimientos, poniendo en vigencia las políticas del área de créditos y cobranzas, con la finalidad de establecer responsabilidades, para minimizar riesgos. Tener muy claro cuáles serán los requerimientos necesarios que se deben solicitar antes de empezar un crédito; evaluación, de ser el caso, solicitar avales que puedan garantizar el pago y cumplimiento de obligaciones por parte de los clientes.
3. Coordinar la realización de cursos de capacitación y motivación para que “el personal del área de créditos y cobranzas” participe y proporcione ideas que puedan mejorar el proceso de implementación de control interno; asimismo, empezar a llevar información previa para créditos a futuros clientes. Además, que el jefe del área se encargue de una correcta supervisión, ayudando a solucionar incidencias que puedan ocurrir en el área.
4. Se recomienda tomar la decisión inmediata de sanear la cartera mediante la realización de notas de crédito, ajustes, valores incobrables, para tener un saldo real de la cartera. Asimismo, finalizamos señalando que una correcta aplicación de controles internos llevará a un control adecuado sobre los créditos otorgados, implementando controles de carácter preventivos que se encarguen de verificar el cumplimiento de objetivos.

## REFERENCIAS

### Libros:

- Catacora, Carpio Fernando. *El crédito*. 2009.
- Cubides Camacho, Jorge. *Obligaciones*. 2007.
- Escoto Leiva, Roxana. *Banca Comercial*. 2007.
- Freixas , Xavier y Charles Rochet, Jean. *Economía Bancaria*. 1999.
- Furlan. *El control interno*. 2008.
- Guerrero, Edgard. *El cliente moroso*. 2011.
- Morales Castro, Arturo. *Respuestas rápidas para los financieros*. 2002.
- Ortiz, Oscar. *El dinero, la teoría, la política y las instituciones*. 2001.
- Ruza,Cristina y Paz, Curbera. *El riesgo de crédito en perspectiva*. 2013.
- Tena Rodríguez, Vicente. *Diccionario Económico*. 2015.
- Vargas, Sarita. *Yo arreglo mi crédito*. 2014.

### Tesis:

- Acosta Ibáñez, Diana Paola y Ariza burgos, Néstor Fernando. "Diagnóstico para el mejoramiento del sistema de control interno de la empresa Anipack Ltda. En Bogotá". 2008.
- Azofra Vegas, Fernando. "La hipoteca Flotante". 2015.
- Bacallao Horta, Maileny. "Génesis del control interno". En *Contribuciones a la Economía*. Mayo 2009.
- Bach Nogueiras, Rosa M. "Análisis del sistema de cuentas por cobrar utilizado en la empresa corporación venezolana de entretenimientos, C.A.". 2008.
- Bach Zarpan, Alegría Diana Janeth. "Evaluación del sistema de control interno". 2012.
- Barandiaran, José. "El crédito desde el Punto de vista jurídico". 2010.

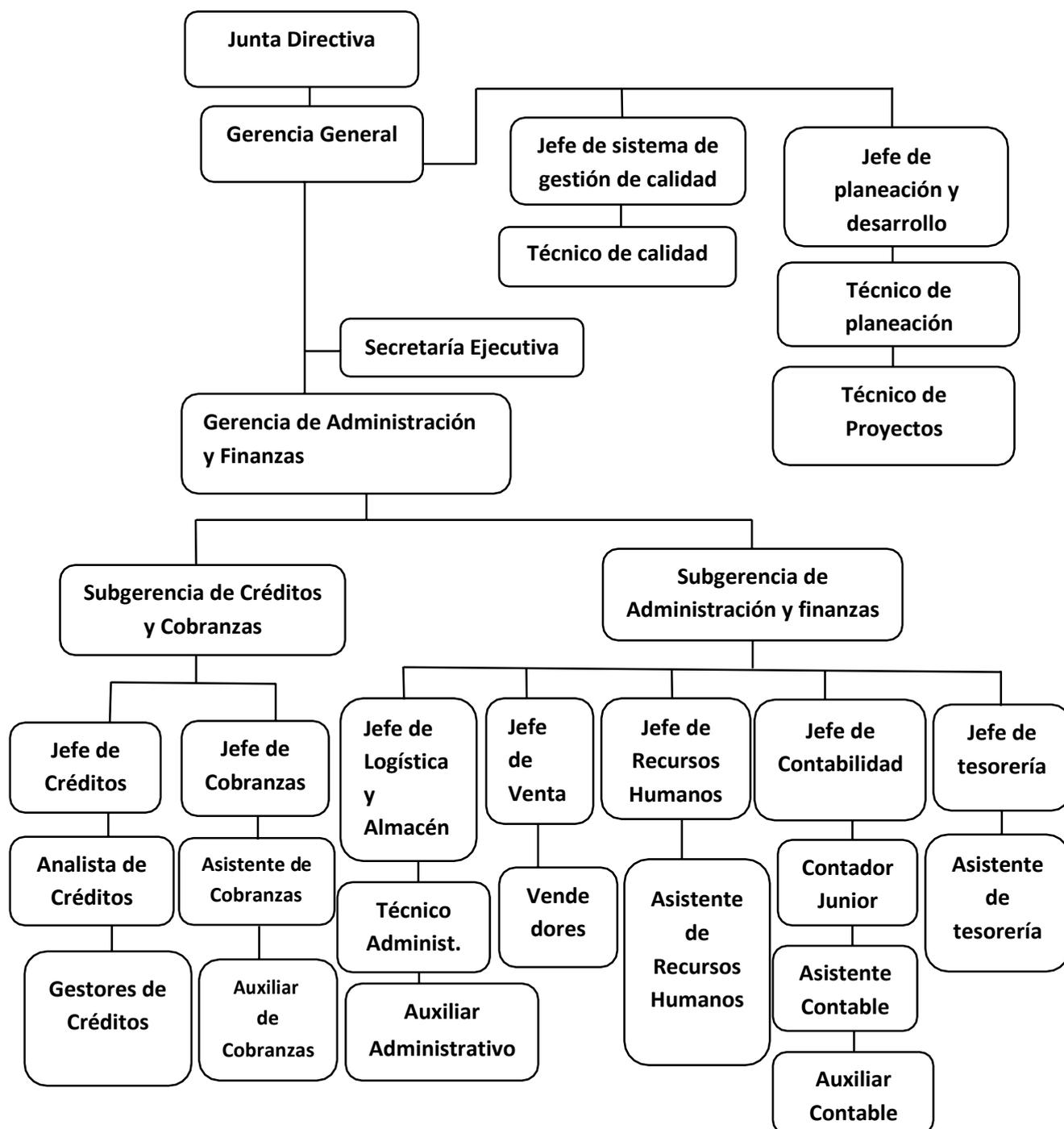
- Benítez torres, Carlos Andrés. "Diseño de un sistema de control interno administrativo, financiero y contable para la ferretería *my friend*". 2014.
- Buero, Eduardo Jorge. "El cobrador está condenado al éxito - claves para la gestión de cobranzas". 2008.
- Elizondo, Alan. y Atman, Edward I. "Medición integral del riesgo de crédito". 2003.
- Gómez Caceres, Diego y López Zaballos, Jesús Miguel. "Riesgos financieros y operaciones internacionales". 2002.
- Gonzales Martínez, Ángel. y Martí Peña, Rafaela. "Procedimiento para el análisis y evaluación de los créditos para capital de trabajo en el banco de crédito y comercio de las Tunas". 2011.
- La Ediciones Fiscales ISEF. "Planeación Financiera en la Empresa Moderna". 2005.
- Lizárraga Vergaray, Katya Erika. "Gestión de las cuentas por cobrar en la administración de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate". 2010.
- Morales Orozco, Adriana. "La administración de cuentas por cobrar en una empresa que comercializa tubería y accesorios de acero inoxidable para las industrias alimentaria y farmacéutica". 2012.
- Noriega Castro, Jamie Verónica. "Administración de cuentas por cobrar". 2011. setiembre.
- Sánchez llanos, Diana Elizabeth. "Evaluación y mejoramiento del sistema de control interno en la caja de ahorro y crédito Ecos del Huallilí". 2013.

## SITIOS WEB

- León Alvear, Marco Casamín Serrano, Leonora Janeth. “Implementación de procedimientos de Control Interno aplicado al Área de Crédito y Cobranzas de empresas dedicadas a la producción y venta de colchones”. Recuperado el 20 de diciembre de 2016 de la Word Wide Web [www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/1533](http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/1533).
- “Estado de Resultados. Crece Negocios”, Recuperado el 15 de enero de 2017 de la Word Wide Web. <http://www.crecenegocios.com/el-estado-de-resultados/>
- “Control interno, estructuras, actividades, indicadores”. Recuperado el 14 de diciembre de 2016 de la Word Wide Web. [https://es.wikipedia.org/wiki/Control\\_interno](https://es.wikipedia.org/wiki/Control_interno)

## ANEXO N° 1

## ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



## ANEXO N° 2

## MODELO COSO: 5 COMPONENTES DEL CONTROL INTERNO



## ANEXO N° 3

## CATÁLOGO DE PRODUCTOS



**INDUSTRIA DE SEGURIDAD**  
**EL PROGRESO**  
S.A.C.

Tu confianza... nos permite protegerte!

Catálogo de  
**PRODUCTOS**

# ANEXO N°4

## CATLOGO DE PRODUCTOS

**EL PROGRESO S.A.C.**  
La calidad... nos permite proteger!

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

**ROPA DE TRABAJO**

**OVEROLES**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**UNIFORMES**  
Indicados para trabajos de baja carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**EL PROGRESO S.A.C.**  
La calidad... nos permite proteger!

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

**ROPA DE TRABAJO**

**CAMISAS EN OXFORD**  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.

**PANTALÓN DENIM**  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.

**CASACAS IMPERMEABLES**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**CHALECOS**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**ROPA ESPECIAL**

**PONCHOS DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**TRAJE DE TRABAJO COMPLETO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**BATA Y PANTALÓN DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**MANGA DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**EL PROGRESO S.A.C.**  
La calidad... nos permite proteger!

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

**PROTECCIÓN PARA LA CABEZA**

**LUMINER ALA**  
Casco MASPROT. Modelo LUMINER ALA. Compuesto por una corchilla inyectada de polietileno de alta densidad (PEAD) que incorpora el portafiltro y el pasacable. Pone a la completa para una mayor protección de los rayos UV y otros elementos peligrosos que puedan caer desde altura, posee también soportes para la inserción del barbuguejo. Este casco es el único en el mundo con portafiltro incorporado en una sola pieza, lo que permite mantener las características técnicas del casco y su certificación.

**CASCO NARANJA**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**CASCO VERDE**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**CASCO BLANCO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**CASCO ROJO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**BATA DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**BATA DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**BATA DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**BATA DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**EL PROGRESO S.A.C.**  
La calidad... nos permite proteger!

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

**PROTECCIÓN RESPIRATORIA**

**MASPROT PLUS**  
Respirador de alto rendimiento en la línea Masprot. Está diseñado para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras. Pone a la completa para una mayor protección de los rayos UV y otros elementos peligrosos que puedan caer desde altura, posee también soportes para la inserción del barbuguejo. Este respirador es el único en el mundo con portafiltro incorporado en una sola pieza, lo que permite mantener las características técnicas del respirador y su certificación.

**FILTRO DE CARBÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**FILTRO DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**FILTRO DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**FILTRO DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**FILTRO DE PVC**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**EL PROGRESO S.A.C.**  
La calidad... nos permite proteger!

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

**PROTECCIÓN VISUAL**

**GAFAS DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**GAFAS DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**GAFAS DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**GAFAS DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**GAFAS DE PROTECCIÓN**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**EL PROGRESO S.A.C.**  
La calidad... nos permite proteger!

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

**PROTECCIÓN AUDITIVA**

**PROTECTOR AUDITIVO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**PROTECTOR AUDITIVO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**PROTECTOR AUDITIVO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**PROTECTOR AUDITIVO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

**PROTECTOR AUDITIVO**  
Indicados para trabajos de alta carga de suciedad, abrasión, corte y/o quemaduras.  
Elegir: 100% algodón, 100% poliéster, 50% algodón / 50% poliéster.  
Disponibles en colores: naranja, rojo, verde, azul, negro.

ANEXO N° 5

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

### PROTECCIÓN PARA LAS MANOS

**MSA** **WD** **FLUNNEN**

Blvd. Pío Barrios 1054 - D.F. Chacarilla Sur - Lima Tel: 719-3682 / 719-3683  
 E-mail: ventas@elprogreso.com.pe info@elprogreso.com.pe www.elprogreso.com.pe

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

### CALZADO DE SEGURIDAD

Calzado de Seguridad - EPP que brinda una excelente protección para los trabajadores en diversas tareas tales como: minería e hidroeléctrica. Cálculo de golpes desde 1 y por los cortes, abrasiones, quemaduras eléctricas y químicas, perforaciones, etc. (10, 20, 30) y contacto con objetos punzantes.

El Calzado de Seguridad - EPP a utilizar accesorios especiales que otorgan mayor seguridad al usuario. Se cuenta con sistemas de sujeción resistentes a la penetración y al rozamiento y diseñados para ser llevados al régimen de trabajo durante todo el día.

### BOTAS DE PVC Y JEBE

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

### CALZADO

CATÁLOGO DE PRODUCTOS

### PROTECCIÓN CONTRA CAÍDAS

### SEÑALIZACIÓN



**ANEXO: 7 CUADROS**

CUADRO 1: Distribución de la ventas - Industria de Seguridad El Progreso S.A

CUADRO 2: componentes del control interno – Ambientes de Control

CUADRO 3: componentes del control interno – Evaluación de Riesgos

CUADRO 4: componentes del control interno – Actividades de Control

CUADRO 5: componentes del control interno – Información y Comunicación

CUADRO 6: Componentes del control interno – Supervisión

CUADRO 7: Estado de situación financiera.

CUADRO 8: Aplicación del mecanismo financiero de factoring a fin de obtener  
Flujos inmediatos de fondos.

CUADRO 9: Condición de pago en las ventas - 2015

CUADRO 10: Ingresos por cobranzas.

CUADRO 11: Ingresos por cobranzas aplicando el método factoring a las  
Ventas del período – 2015

CUADRO 12: Estado de situación financiera - aplicando el método factoring.