

**UAP**

EN LA UAP  
TÚ ERES PARTE  
DEL CAMBIO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**EL REGISTRO CONTABLE DEL PROCESO DE LA GESTION DE  
COBRANZA Y SU IMPORTANCIA EN LA ELABORACION DE  
LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA JL  
DISTRIBUCIONES S.R.L. EN TACNA 2020**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

**ANGELICA MAGDALENA CABRERA UCHARICO**

**ASESOR:**

**Mg. CESAR AVALOS DUEÑAS**

**TACNA, DICIEMBRE 2021**

### **Dedicatoria**

El presente trabajo lo dedico a Dios por darme la fortaleza necesaria para vivir y estudiar, a mis padres por su apoyo incondicional quienes me motivaron por la senda de la superación para lograr mis objetivos profesionales.

**Angélica                      Cabrera                      Ucharico.**

### **Agradecimiento**

Agradezco a Dios, a mi familia, a mi hijo, por ser los soportes que establecieron el ánimo y el apoyo necesario en mi carrera universitaria; a los maestros de la UAP por concederme la oportunidad de obtener conocimientos y ser fuente de motivación para mi formación Profesional.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad dar a conocer el procedimiento del registro contable, plantear un modelo de gestión contable del proceso de cobranzas que administra el área contable y finanzas de JL Distribuciones S.R.L., lo cual permitirá optimizar la información contable que accederá a un mejor análisis y toma de decisiones de recaudación de ingresos, así como plasmar la información financiera coherente para optimizar los indicadores de morosidad y minizar el riesgo de incobrables.

Para el desarrollo de este trabajo, primero se identificó la problemática que afecta el proceso de cobranza en la empresa JL Distribuciones S.R.L., el cual genera en la empresa menores ingresos y problemas de liquidez. De este modo se analizaran desde la perspectiva contable, financiera y tributaria, el mismo que apoyaran plasmar mejor la información financiera de la Empresa.

Las cuentas por cobrar en una empresa representan el crédito que se otorga a los clientes con la finalidad de mantener a los clientes y atraer a nuevos clientes, sin embargo, esta decisión compromete sus fondos de la empresa y en riesgo su capacidad de responder a sus obligaciones.

Mi experiencia profesional he podido observar como la contabilidad de

gestión cumple un rol importante en la información contable de créditos y cobranzas, las mismas que están alineadas con las políticas de gestión diseñadas por la gerencia, el mismo que se plasma en la elaboración de los estados financieros.

La administración de las cuentas por cobrar, debe ofrecer el mejor rendimiento de inversión, así como también implementar un régimen de concesiones de créditos y cobranzas, minimizando el riesgo de cuentas incobrables y la disminución de las ventas, así como la limitación de la disponibilidad de sus recursos financieros.

## **RESUMEN**

La Empresa J.L. Distribuciones S.R.L., está dedicada a la venta por mayor de productos de consumo masivo; que también son distribuidos localmente por otras empresas convirtiéndose en principales competidores para la empresa, siendo una razón por el cual se tomaron la decisión de otorgar créditos, cuya medida no fueron analizadas respecto al impacto económico en la empresa, sumado a ello que no cuenta con un sistema de cobranza eficiente donde especifique los clientes, ocasionando deficientes resultados en los estados financieros.

La ausencia de políticas crediticias ha ocasionado en los resultados un alto índice de morosidad los cuales son reflejados en los Estados Financieros.

Palabras clave: Ventas, políticas crediticias, morosidad y estados financieros.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
INTRODUCCIÓN .....	iv
RESUMEN .....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO .....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xii
<b>CAPÍTULO I: CONTABILIDAD DE GESTIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Definición de la contabilidad de gestión.....	1
1.1.1. Sistemas de información contable	2
1.1.2. Modelo contable.....	3
1.2 Organización de la contabilidad de gestión .....	3
1.3 Objetivos de la gestión contable.....	4
1.4 Finalidad de las ramas genéricas relacionadas con la contabilidad de gestión.....	4
1.4.1. Contabilidad financiera.....	4
1.4.2. Contabilidad de costos.....	5
1.5. Relación de las ventajas competitivas y la contabilidad de gestión.....	5
1.6. Registro contable .....	5

1.6.1. Importancia de los registros contables .....	6
1.6.2. Ingresos comerciales cuentas por cobrar comerciales .....	6
1.6.3. Características del rubro ingresos cuentas por cobrar .....	7
1.6.4. Valuación y exposición .....	9
1.6.4.1. El criterio de realización .....	9
1.6.4.2. Aspectos de exposición.....	9
1.7. Marco tributario .....	10
1.7.1. Impuesto general a las ventas (IGV) .....	10
1.7.2. Impuesto a la renta (IR).....	10
1.8. Aplicación de la NIIF en el registro contable .....	12
1.8.1. Marco contable: NIC 18 ingresos .....	15
1.8.1.1. Venta de mercadería.....	15
1.8.1.2. Prestación de servicios.....	16
1.8.1.3. Intereses, regalías y dividendos .....	17
1.8.1.4. Revelación.....	17
1.9. Tratamiento tributario de cobranza dudosa.....	18
1.9.1. Requisitos específicos para la provisión de cobranza dudosa .....	19
1.9.1.1. Verificación del carácter de deuda incobrable.....	19
1.9.1.3. Provisión discriminada en el Libro de Inventarios y Balances .....	25
1.9.2. Requisitos específicos para los castigos de deudas incobrables .....	28
1.9.2.1. Provisión de la deuda .....	28
1.9.2.3. Precisiones adicionales sobre el castigo .....	30



<b>CAPÍTULO II: GESTIÓN DE COBRANZA</b> .....	33
2.1. Segmentación de clientes .....	34
2.2. Acciones motivadoras .....	34
2.3. Ofrecer diferentes alternativas de pago.....	34
2.4. Factores determinantes del nivel de cuentas por cobrar .....	35
2.5. Créditos por operaciones comerciales .....	35
2.5.1. Créditos comerciales con clientes.....	36
2.5.2. Créditos comerciales con deudores.....	36
2.5.4. Otros créditos originados en el tráfico de la empresa .....	38
2.5.5. Valoración de los créditos comerciales.....	38
2.6. Políticas de cobranza y crédito.....	39
<b>CAPÍTULO III: EL REGISTRO CONTABLE DEL PROCESO DE LA GESTION</b>	
<b>DE COBRANZA Y SU IMPORTANCIA EN LA ELABORACION</b>	
<b>DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA JL</b>	
<b>DISTRIBUCIONES S.R.L.</b> .....	41
3.1 Datos generales	41
3.2 Nombre o razón social de la empresa	41
3.2.1. Registro Único de Contribuyente (RUC).....	42
3.2.2. Ubicación de la Oficina Principal .....	42
3.3. Actividad económica de la empresa .....	42
3.4. Sistema de comercialización .....	43
3.5. Organigrama de la empresa	45

3.6.	Misión y visión de la empresa	46
3.7.	Políticas de ventas	47
3.8.	Aplicación de venta al crédito	49
3.9.	Política de cobranza	50
3.10.	Proceso autorizado para la cobranza .....	50
3.11.	Estados financieros	52
3.12.	Detalle de Ventas	56
	3.12.1. Condición de ventas de la Empresa JL Distribuciones S.R.L. periodo 2020	56
	3.12.2. Ventas al Crédito por mes periodo 2020	57
	3.12.3. Índice de morosidad en cuentas por cobrar (comerciales y vinculadas)	58
3.13.	Evaluación por indicadores Financieros	59
3.14.	Flujograma e interpretación del registro de las cobranzas en la contabilidad.	67
3.15.	Análisis y registro de las cuentas por cobrar vencidas.	68
	CONCLUSIONES .....	70
	RECOMENDACIONES	71
	BIBLIOGRAFÍA	72

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Sistema de comercialización de políticas de venta.....	44
Tabla 2. Libro de inventario y balances.....	52
Tabla 3. Libro de inventarios y balances – estados de flujos de efectivo .....	53
Tabla 4. Libro de inventarios y balances – estado de cambios .....	54
Tabla 5. Libros de inventarios y balances – estado de cambios.....	55
Tabla 6. Reporte de ventas 2020 .....	56
Tabla 7. Ventas al crédito mensuales año 2020.....	57
Tabla 8. Índice de morosidad en cuentas por cobrar .....	58
Tabla 9. Ratios financieros .....	59
Tabla 10. Cuentas por cobrar .....	61
Tabla 11. Costo y ventas en el periodo 2020 .....	62
Tabla 12. Solvencia financiera, 2019 - 2020 .....	63
Tabla 13. Prueba acida, 2019 - 2020 .....	63
Tabla 14. Endeudamiento a corto plazo.....	64
Tabla 15. Rotación de existencias .....	64
Tabla 16. Rotación de cuentas por cobrar .....	65
Tabla 17. Periodo promedio de cobranza .....	65
Tabla 18. Rotación de cuentas por pagar .....	66
Tabla 19. Periodo promedio de cuentas por pagar .....	66
Tabla 20. Análisis y registro de las cuentas por cobrar .....	68
Tabla 21. Registro contable periodo 2020.....	69
Tabla 22. Castigo de la cuenta cobranza dudosa .....	69

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama funcional de la Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L.....46

# **CAPÍTULO I**

## **CONTABILIDAD DE GESTIÓN**

### **1.1 Definición de la contabilidad de gestión**

La contabilidad de gestión así lo define (Palomares Dominguez, 2012) como “aquella disciplina que capta, mide y valora la circulación interna, así como su racionalización y control, para suministrar información relevante a la empresa para la toma de decisiones. Para ello es necesario que el sistema contable esté permanentemente orientado tanto hacia el interior como al entorno de la organización. Esta información va más allá del costo e incluye otras variables claves para el éxito empresarial, como por ejemplo, la calidad, la flexibilidad o el tiempo”

Es parte de la contabilidad que se encarga de registrar, evaluar, y analizar permitiendo mostrar la información financiera y no financiera, de manera cuantitativa y cualitativa, el cual va permitir a la organización tomar las mejores decisiones de los distintos estamentos, relativos al seguimiento y la obtención de los objetivos estratégicos enmarcados en la planificación, control y todas las actividades internas y externas.

La contabilidad de gestión se enfoca básicamente al análisis económico con fines de exponer la información financiera que permite facilitar tomar de decisiones a la gerencia y destacar la relación que existente entre el sistema de información interno y los procesos para la mejor toma de decisiones en una empresa.

### **Objetivos de la contabilidad de gestión**

El objetivo de la contabilidad de gestión o gerencial es que las empresas alcancen sus objetivos estratégicos, satisfaciendo las necesidades de los accionistas, acreedores, proveedores, empleados y trabajadores. La empresa deberá posesionarse en el mercado y distinguirse de sus competidores mediante una adecuada estrategia.

Posesionarse se refiere a la selección de clientes objetivos o mercados. Las distinciones son hechas en tres dimensiones de COSTO, TIEMPO Y CALIDAD. No olvidemos que diferentes clientes tienen diferentes expectativas sobre las características del bien o la calidad que ellos desean el mismo

#### **1.1.1. Sistemas de información contable**

La investigación de (Arango, Alvarez , & Pabón, 2020) indica, “el sistema de información contable es el propósito de la empresa que agrupa personas, recursos y conocimientos con la finalidad de recolectar, organizar y analizar la

información que generan las transacciones, hechos económicos y actividades realizadas por el ente económico. Este segmento de la empresa desarrolla una actividad concreta y especial en la organización”.

La finalidad del sistema de información contable es el registro oportuno cuyo objetivo es suministrar información confiable y útil que permita ser comparable y pueda oportunamente evaluar la condición de la empresa por parte de la administración para tomar las mejores decisiones respecto a sus operaciones y recursos financieros.

#### **1.1.2. Modelo contable**

Es el medio o parámetro establecido para describir la información contable de forma oportuna, que coadyuva en la eficiencia de la administración y sus áreas funcionales en una empresa, que permite ser competitivo en la nueva realidad económica.

### **1.2 Organización de la contabilidad de gestión**

Según (Valdez, Nazareno, & Toala, 2017) señala que: “la contabilidad de gestión en una empresa, se elabora por áreas o centros de responsabilidad, identificándose las diferentes líneas o centros con una función comercial, administrativa, o de producción”.

### **1.3 Objetivos de la gestión contable**

Según (De la Colina, 2006) señala que: “Evaluar el desarrollo del plan principal o estratégico, con sus variaciones o desviaciones, así como las recomendaciones que conlleven a tomar acción sobre medidas correctivas necesarias. En tal razón es importante que todas las actividades operacionales tengan coordinación a fin de alcanzar los objetivos plasmados, así también la comunicación del informe contable a fin de que la Gerencia pueda evaluar las operaciones”.

### **1.4 Finalidad de las ramas genéricas relacionadas con la contabilidad de gestión.**

#### **1.4.1. Contabilidad financiera**

Según (Williams, 2014) señala como: “La contabilidad financiera es una rama específica de la contabilidad que involucra un proceso de registro, resumen e informe de la gran cantidad de transacciones que resultan de las operaciones comerciales durante un período de tiempo. Estas transacciones se resumen en la preparación de los estados financieros, incluidos el balance general, el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo, que registran el desempeño operativo de la empresa durante un período específico”.



#### **1.4.2. Contabilidad de costos**

Según (Horgen, Datar, & Foster, 2006) plantean que: “La Contabilidad de Costos es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y determina los costos facilitando la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo”.

#### **1.5. Relación de las ventajas competitivas y la contabilidad de gestión.**

La contabilidad de gestión en una empresa permite visualizar mejor de manera más detallada los aspectos contables y financieros, que permitirán conocer de manera integral la gestión empresarial como apoyo en la toma de decisiones. La obtención de datos financieros en tiempo real es una ventaja competitiva para la empresa toda vez que es posible el estado situacional de las finanzas y cobranzas.

A mayor control y planificación en los recursos, tanto materiales, humanos, como las cuentas por cobrar en una empresa. Ayuda a detectar los posibles errores y morosidad en las cobranzas, por tanto, se pueden dar soluciones a tiempo.

#### **1.6. Registro contable**

Es el método que implica al proceso contable y la contabilidad que son un sistema de información, control económico y financiero. Para luego plasmar en

los informes que accedan revelar la situación financiera y los resultados de las operaciones de una empresa.

### **1.6.1. Importancia de los registros contables**

Ayudan a reconocer todos los movimientos, el cual es de gran valía para la contabilidad de gestión que está inmerso en las partes más analíticas. El proceso de generación de información. Proporciona información financiera sobre una empresa y facilita la toma de decisiones, mediante su análisis e interpretación.

### **1.6.2. Ingresos comerciales cuentas por cobrar comerciales**

Según (NIC 18) define como “Ingreso ordinario es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio neto, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio, por tanto los ingresos comerciales derivan de aquellas transferencias de productos, prestaciones de servicios a cualquier otro concepto similar que provenga de la actividad comercial o negocio de la empresa”.

Las cuentas por cobrar se originan por la venta al crédito, según (Fierro, 2015) indica que “ todo crédito entregado a tercero se constituye en cartera, que

este se recupera mediante el cobro se podrá clasificar en: cuentas por cobrar comerciales-terceros, cuentas por cobrar comerciales relacionadas, estimación de cuentas de cobranza dudosas”.

La variación de los importes en estas cuentas que constituyen un derecho de la Empresa frente a terceros, van a depender propiamente de la gestión de la empresa respecto a la cobranza, compensación y/o reclasificación de cuenta cuando se trate de una cuenta dudosa y/o incobrable.

### **1.6.3. Características del rubro ingresos cuentas por cobrar**

Los ingresos comerciales se generan luego del proceso operativo de la empresa, contablemente podemos observar como una partida significativa en el Estado de Resultados. Así también, las cuentas por cobrar comerciales que se generan luego de su cobranza, el efectivo o equivalente de efectivo que son necesarios para mantener un flujo regular de las operaciones de la empresa.

A diferencia de los ingresos no comerciales, que generalmente son menores en la estructura del estado de resultados. En tanto estas cuentas por lo general no son relevantes en la estructura financiera de la Empresa.

Otra característica, con relación a los ingresos comerciales y las cuentas por cobrar comerciales, representan a las operaciones habituales de la empresa, por contrario a los ingresos no comerciales y cuentas por cobrar no comerciales, son considerados operaciones no frecuentes.

En las operaciones de las cuentas por cobrar, se evidencian por una serie de documentos como:

a) **Las órdenes de pedidos.** Son documentos que son emitidos el comprador con la finalidad de solicitar una atención (mercadería o servicio) al vendedor. El mismo que daría inicio a la transacción comercial, en la cual contiene detalle del requerimiento de su compra.

Luego de la aprobación del pedido, se emiten las órdenes de despacho de la mercadería, producción o la prestación del servicio.

Las órdenes de despacho contienen el detalle de los bienes o servicios debidamente valorizados (precios de venta).

b) Ordenes de Despacho y/o prestación de servicios.

Las órdenes de despacho son documentos que apoya en la identificación física de los bienes que serán entregados, el cual permite descargar en los registros de existencias.

Luego de la atención la entrega de bienes, se debe emitir la guía de remisión, a fin que acompañe la mercadería.

c) Facturación

Las facturas son generadas en base a la información de las guías de

remisión.

Así también las empresas emiten de notas de crédito y de débito que van a modificar la factura emitida.

d) Cobranzas

Por lo general las cobranzas son detalladas en la información diaria. Este informe avala los registros de caja, cuentas corrientes y la información contable relacionada.

#### **1.6.4. Valuación y exposición**

##### **1.6.4.1. El criterio de realización**

Las ventas se reconocen contablemente y solo deben computarse cuando sean realizados, desde el punto de vista legal o comercial cuando se produce el hecho sustancial.

Debemos mencionar también, en cuanto a las ventas de bienes muebles, el hecho sustancial constituye la cosa vendida, y en servicios el hecho sustancial es la efectiva prestación del servicio.

En el caso de las transferencias de bienes inmuebles, la operación se concreta con la escritura del derecho de dominio, para este caso no existe la emisión del comprobante de pago.

##### **1.6.4.2. Aspectos de exposición.**

Las cuentas por cobrar comerciales, se presentarán como créditos de acuerdo al plazo de exigibilidad ya sea corto o largo plazo.

## **1.7. MARCO TRIBUTARIO**

### **1.7.1. Impuesto general a las ventas (IGV)**

Según (Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al consumo)

- **Ámbito de aplicación:** Art.1 (Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al consumo) señala:

“ El Impuesto General a las Ventas grava las siguientes operaciones:

- a) La venta en el país de bienes muebles;
- b) La prestación o utilización de servicios en el país;
- c) Los contratos de construcción;
- d) La primera venta de inmuebles que realicen los constructores de los mismos;
- e) La importación de bienes.”

### **1.7.2. Impuesto a la renta (IR)**

Según (Ley del Impuesto a la Renta) señala que:

- a) Reconocimiento de rentas

El inciso a) del segundo párrafo del Artículo 57 (Ley del Impuesto a la Renta), señala que: *“las rentas de la tercera categoría se considerarán*

*producidas en el ejercicio comercial en que se devenguen”.*

b) Tratamiento de los dividendos

Según art.24° B. (Ley del Impuesto a la Renta), señala que: *“Para los efectos de la aplicación del Impuesto a la Renta, Los dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades en especie se computarán por el valor de mercado que corresponda atribuir a los bienes a la fecha de su distribución.*

*Las personas jurídicas que perciban dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades de otras personas jurídicas, no las computaran para la determinación de su renta imponible”.*

c) Valor de mercado

Conforme a lo dispuesto en el primer párrafo del artículo 32° del TUO (Ley del Impuesto a la Renta) *“en los casos de ventas, aportes de bienes y demás transferencias de propiedad a cualquier título, así como prestación de servicios y cualquier otro tipo de transacción, el valor asignado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para efectos del Impuesto, será el de mercado”.*

d) Ingreso neto en la enajenación de bienes

Según en el tercer párrafo del Art.20 (Ley del Impuesto a la Renta), *“el ingreso neto total resultante de la enajenación de bienes se establecerá deduciendo del ingreso bruto las devoluciones, bonificaciones, descuentos y conceptos similares que respondan a las costumbres de la plaza”.*

e) Intereses

Según el Art.19 inc.i) (Ley del Impuesto a la Renta) “*Están exoneradas del impuesto hasta el 31 de diciembre del 2006; cualquier tipo de intereses de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera que se pague con ocasión de un depósito conforme a la ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la SBS, Ley No26702. Así como los incrementos del capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera*”.

### **1.8. Aplicación de la NIIF en el registro contable**

El propósito de los registros contables es suministrar información financiera que informa a los diferentes usuarios para la toma de decisiones, debe estar preparada de acuerdo al marco normativo relativo a los estándares internacionales que se adaptan a los nuevos requerimientos y desafíos de la economía mundial. Las NIIF son los estándares internacionales cuya aplicación se realiza en el mundo, de mayor aplicación en el mundo y en el caso del Perú, se vienen adoptando su aplicación obligatoria en la preparación de los estados financieros de las empresas.

Sin embargo, debemos también mencionar la importancia del Manual de Políticas contables; en muchas ocasiones en las empresas no le dan la importancia debida de contar con un Manual de Políticas Contables.

Este Manual es un documento que aparte de compilar el tratamiento contable de las operaciones que realiza una empresa, debe también incluir otra información



relevante como:

- a) Fechas para el proceso de preparación y presentación de la información financiera: ello debe precisar las fechas de corte para la recepción de documentación necesaria para los cierres.
- b) Marco contable y financiera aplicable a la empresa: estos argumentos deben estar basados en NIIF, cabe observar que las empresas se deben al sector específico al que pertenecen.
- c) Políticas contables significativas: Es el caso en que algunas empresas actualmente realizan operaciones poco ordinarias, como por ejemplo transacciones como instrumentos financieros, emisiones de deuda convertibles, entre otros.
- d) Información a revelar y pronunciamientos contables: la información financiera vale decir los EEFF, comprende toda la información complementaria, explicativa o adicional, que son incluidas además en las notas a los EEFF, en tal sentido las NIIF establece no solo el tratamiento contable para las operaciones, también define toda la información que debe ser revelada.

Así también, El Marco Conceptual prevista en las Normas Internacionales de Contabilidad, abarca los temas para poder entender por qué elaboramos información financiera, conocer sus características, analizar las transacciones que dan lugar al reconocimiento de los elementos de los estados financieros, ayuda a elaborar la información financiera, nos permite analizar el tratamiento

que se pueda dar a algunas transacciones que aún no han sido abordadas por una norma.

El objetivo de la información financiera con propósito general, refiriéndonos a la información que será útil a la Gerencia para la toma de decisiones como, por ejemplo:

La plana gerencia, directiva y los accionistas requieren la información para gestionar adecuadamente los recursos y disponer de los mismos cuando sea necesario.

Sus características cualitativas, que deben contener en la información, atributos que hacen útil para los usuarios que dicha información suministrada, tenga características como comprensibilidad, relevancia, fiabilidad y comparabilidad.

En la presentación de los elementos de los estados financieros, como los activos, pasivos y patrimonio neto, debemos considerar que son los elementos que van relacionados con la información de la situación financiera.

Es así que, en los activos, particularmente en las cuentas por cobrar estarían asociados con los derechos legales. La probabilidad de los beneficios económicos futuros, se caracteriza por el grado de incertidumbre respecto al entorno en que llegaran a la empresa.

Sin embargo, en las cuentas por cobrar, debemos considerar como estimación de incobrabilidad, esperando reconocer un gasto que representa la reducción esperada en los beneficios económicos.

En este sentido, las NIIF están orientadas a que los activos no estén sobrevalorados, por eso que debemos considerar siempre establecer tratamientos para que se presenten a sus importes recuperables o equivalentes.

#### **1.8.1. Marco contable: NIC 18 Ingresos**

Según (Pulido A., 2014, pág. 218) señala que "el Ingreso de actividades ordinarias es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, sugeridos en el curso de actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada dé lugar a un aumento de patrimonio, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio".

En tal sentido, que los ingresos ordinarios se registran luego de efectuada la operación con la finalidad alcanzar una información confiable plasmados en los Estados Financieros que coadyuvan a tomar las mejores decisiones.

##### **1.8.1.1. Venta de mercadería**

Los ingresos provenientes de la venta de los bienes deben reconocerse y registrarse en los EEFF cuando se han cumplido con todas las condiciones siguientes condiciones, según (NIC 18) párrafo 14 señala:

- a) La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
- b) La entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- c) El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad;
- d) Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción.
- e) Los costos incurridos, con relación a la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

#### **1.8.1.2. Prestación de servicios**

Según (NIC 18) párrafo 20; “Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación final del periodo sobre el que se informa. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a) El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad;

- b) Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción;
- c) El grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad; y
- d) Los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser medidos con fiabilidad”.

#### **1.8.1.3. Intereses, regalías y dividendos**

Según (NIC 18) párrafo 29 señala “Los ingresos de actividades ordinarias derivados del uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que producen intereses, regalías y dividendos deben ser reconocidos de acuerdo con las bases establecidas en el párrafo 30, siempre que:

- a) Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- b) El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda ser medido de forma fiable”.

#### **1.8.1.4. Revelación**

La (NIC 18) párrafo 35, señala que: “Una entidad revelará:

- a) Las políticas contables adoptadas para el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias, incluyendo los métodos utilizados para determinar el grado de realización de las operaciones de prestación de servicios;

- b) La cuantía de cada categoría significativa de ingresos de actividades ordinarias, reconocida durante el periodo, con indicación expresa de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de:
  - (i) venta de bienes;
  - (ii) la prestación de servicios;
  - (iii) intereses;
  - (iv) regalías;
  - (v) dividendos;
- c) El importe de los ingresos de actividades ordinarias producidos por intercambios de bienes o servicios incluidos en cada una de las categorías anteriores de ingresos de actividades ordinarias”.

### **1.9. Tratamiento tributario de cobranza dudosa.**

Las cuentas de cobranza dudosa se entienden aquellas cuentas por cobrar que luego de las gestiones de cobranza y habiendo transcurrido un plazo razonable no ha sido podido efectivizar su cobro, debido problemas financieros por parte del deudor.

Por lo general reconocemos como gasto al realizar una provisión contable y posteriormente eliminamos de las cuentas por cobrar. Esta provisión de cuentas de cobranza dudosa es una estimación contable, que va tener incidencia en los resultados de la empresa, la legislación tributaria reconoce la importancia de este factor al momento de determinar la renta imponible del Impuesto a la Renta de

tercera categoría.

Se debe cumplir con los requisitos para considerar las provisiones de cobranza dudosa, para que puedan ser deducibles en la determinación la renta neta deben realizarse de acuerdo al marco legal vigente, como son la acreditación de la condición de incobrable, el registro de la provisión de manera discriminada en el Libro de Inventarios y Balances; y sea equitativa respecto a la parte que se estime como monto incobrable.

La Ley del Impuesto a la Renta, señala como gasto deducible las provisiones y castigos de cobranza dudosa, no obstante que, a la luz de la dinámica contable, solo las primeras generan efectos en la determinación de la utilidad del negocio, mientras que los segundos solo implican la eliminación de una cuenta por cobrar (activo) sin que ello genere el registro de un gasto. Sin embargo, ello no ha sido advertido de manera expresa por la normativa del IR, la ley solo establece el cumplimiento de una serie de requisitos específicos, en tanto se tendrá que analizar sobre la base del cumplimiento de dichos requisitos.

### **1.9.1. Requisitos específicos para la provisión de cobranza dudosa**

#### **1.9.1.1. Verificación del carácter de deuda incobrable**

La deuda incobrable no implica que la provisión debe realizarse en el mismo ejercicio en el que se reconoce la deducción del gasto, ya que para esto

último la norma exige una serie de requisitos que se debe cumplir, según se detallará en adelante, en los que no se condiciona la deducción de la provisión al registro contable en un ejercicio en específico. Así podemos observar lo entendido por el Tribunal Fiscal, en la (RTF N° 0811-9-2019), en donde se ha resuelto un caso en el que si bien la provisión de cobranza dudosa se realiza en un ejercicio (2011 y 2012) en este no se cumplen los requisitos para reconocer la deducción de dicho gasto, sino en un ejercicio posterior (2013), por tanto, tribunal resuelve aceptar la deducción efectuada en el 2013, sin perjuicio de que el registro contable se haya efectuado en un ejercicio anterior.

En tanto, la Ley del IR y su Reglamento establecen determinados supuestos que no califican como deuda incobrable, lo que debemos verificar cuando se realice la provisión como de las deudas contraídas entre las partes vinculadas.

Así también, se debe entender como deuda nueva entre partes vinculadas cuando con posterioridad a la celebración del acto jurídico que da origen a la obligación a cargo del deudor, se presenta algunas circunstancias:

a) Las partes se encuentran vinculadas, cuando ocurre cambio de titularidad en el deudor o el acreedor sea por cesión de la posición contractual, por reorganización empresarial o cualquier otro acto jurídico.



Por ejemplo, si una empresa A le realiza un préstamo a la empresa B, siendo ambas independientes entre sí, registrándose una cuenta por cobrar en A. Luego de un tiempo, la empresa B es absorbida por la empresa Z, quien resultó ser la accionista mayoritaria de A, por lo que la nueva relación de crédito sería entre A (acreedor) y Z (deudor) siendo ambas empresas vinculadas. En ese sentido, no obstante que la acreencia se originó en una operación entre independientes, la provisión se realizaría existiendo vinculación entre las partes, por lo que aquella no calificaría como incobrable para fines del IR, y por tanto, no deducible.

b) Así también, en alguno de los supuestos casos previstos en el artículo 24 del Reglamento que ocasione la vinculación de las partes.

Por ejemplo, partiendo del caso anterior, si con posterioridad a la realización del préstamo, A adquiere más del 30% de las acciones de B, nace una relación de vinculación entre ambas, por lo que una eventual provisión de cobranza dudosa de dicha acreencia no sería deducible debido a que la deuda perdió su carácter de incobrable.

Las deudas garantizadas en su totalidad por empresas del sistema financiero y bancario, mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.

Al respecto, se refiere como deudas garantizadas mediante derechos reales de garantía a toda aquella operación respaldada hipoteca, o garantía mobiliaria.

Asimismo, podrán calificar como deudas incobrables:

- La parte de la deuda que no sea cubierta por la fianza o garantía.
- La parte de la deuda que no ha sido cancelada al ejecutarse la fianza o la garantía.

Así, por ejemplo, si la empresa X realiza un préstamo a la empresa Y por S/. 100,000 soles, para lo cual, se constituye una hipoteca sobre un inmueble de Y a favor de X. Habiéndose vencido dicha acreencia, la misma no es cancelada por lo que X ejecuta la hipoteca, pero solo puede obtener un monto de S/. 80,000 soles. En este sentido, del total de la deuda de S/. 100,000 soles, los S/. 20,000 soles restantes si podrían calificar como incobrable.

Así también, debemos considerar a aquellas deudas que han sido objeto de renovación o prórroga expresan; se consideran deudas objeto de renovación:

- Las que se produce en una reprogramación o reestructuración de la deuda o se considere cualquier otra facilidad de pago.

Al Cumplir el plazo de vencimiento de aquellas deudas renovadas o prorrogadas, podrán calificar como incobrables, por ende, la provisión podrá

ser deducible

- Las deudas vencidas y luego a quien el mismo acreedor concede nuevos créditos.

Este último caso debe entenderse como el otorgamiento de facilidades de pago a favor del deudor, es decir, hay un acto de confianza de parte del acreedor para que el pago de parte del deudor se realice en un momento posterior a la prestación (venta, préstamo, etc.) realizada por el acreedor, lo que no ocurre, por ejemplo, en una operación al contado. Así lo ha entendido la propia Administración Tributaria, mediante Informe N.º 0163-2015-SUNAT:

“De lo anterior se puede inferir que en las operaciones de crédito intervienen un acreedor y un deudor frente a cuyo débito se manifiesta al correspondiente crédito, es decir, el derecho del acreedor a una contraprestación futura, supuesto que no se aplica en las operaciones al contado donde la prestación y la contraprestación se dan en forma simultánea y sincronizada, es decir, en un solo acto (...) Por tanto, las operaciones celebradas al contado al mismo deudor no generan un nuevo crédito que convierte a las deudas vencidas en deudas objeto de renovación”

#### **1.9.1.2. Deuda vencida y demostración de las dificultades financieras del deudor con el riesgo de incobrabilidad.**

Como segunda regla, se deberá cumplir de manera concurrente dos requisitos:

- a) Que la deuda se encuentre vencida, es decir, a la luz del documento de crédito (factura comercial, contrato de préstamo, título valor, etc.) si ya se cumplió la fecha de vencimiento y la cuenta por cobrar no ha sido cancelada a favor del acreedor.
- b) Se deberá mostrar las dificultades financieras del deudor con riesgo de incobrabilidad, referente a alguna de las siguientes situaciones:
- Análisis periódicos de los créditos otorgados.

Por ejemplo, las dificultades financieras del deudor pueden sustentarse a partir de constantes refinanciamientos previos y existencias de resolución de declaración de insolvencia del deudor (RTF N.º 06911-3-2010)

- La morosidad del deudor se podrá evidencia con los documentos de gestiones de cobranza posterior al vencimiento de la deuda.

Podemos observar que el Tribunal Fiscal, en la (RTF N° 17044-8-2010, 2010), señala lo siguiente *“(...) las gestiones de cobro a que se contrae el inciso f) del artículo 21 del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta supone una actitud activa del acreedor que demuestre un ejercicio efectivo de su derecho a exigir el pago de sus acreencias (...) Los registros informáticos que alega emplear la contribuyente no permiten verificar la efectiva realización de las gestiones de cobranza, por lo que era necesaria la presentación de documentos y demás medios probatorios idóneos para acreditar su dicho, tales como correspondencia, cartas, constancias de notificación, grabaciones, entre otros”*.

- El protesto de documentos (por ejemplo, letras de cambio, pagaré).
- El inicio de procedimientos judiciales de cobranza.
- Que hayan transcurrido un plazo más de 12 meses desde la fecha de vencimiento de la deuda sin que se ha logrado el cobro.

De todos los supuestos anteriormente mencionados, el último es el menos complicado de cumplir ya que solo requiere el transcurso del tiempo desde la fecha de vencimiento, a diferencia de las otras alternativas en las que se requiere considerar algún acto o gestión por parte del acreedor.

### **1.9.1.3. Provisión discriminada en el Libro de Inventarios y Balances**

La norma IR señala también que se requiere el registro de la provisión en forma discriminada en el Libro de Inventarios y Balances

Lo que resulta importante tener en cuenta dos aspectos que han sido analizados por la jurisprudencia del Tribunal Fiscal:

- Legalización de Libro de Inventarios y Balances llevados de manera manual o mecanizada. El Tribunal Fiscal, en la (RTF N° 11284-8-2015) concluyó que *“(...) el hecho que la legalización del Libro de Inventario y Balances se haya efectuado con posterioridad al cierre del ejercicio 2003, por sí solo, no afecta la validez de la información que dicho libro contiene, más aún cuando la recurrente presentó documentación adicional que permita verificar los hechos registrados en él”*.

- Sobre la discriminación de la provisión: La normativa del IR no ha detallado el tipo de información que implica que la provisión se registre de manera discriminada. En dicho contexto, es el Tribunal Fiscal, el que, en sendas RTF como la (RTF N° 1317-1-2005 ) ha considerado que *“(...) dicha obligación se considera cumplida consignando datos como la identificación de los clientes cuyas deudas se estiman incobrables, así como de los documentos en los que se encuentran contenidas éstas”, indicando que “(...) la falta de precisión en cuanto a la fecha de emisión y de vencimiento de los documentos provisionados como incobrables, no supone que se incumpla el requisito de documentación exigido”.*

Asimismo, en la (RTF N° 08278-4-2012 ) determina: *“(...) se cumple con el requisito de la discriminación de la provisión de cobranza dudosa en el Libro de Inventarios y Balances, cuando si bien dicha provisión se encuentra anotada en forma global en el indicado libro, aquella figura en otros libros o registros en forma discriminada o esta información se encuentra consignada en hojas sueltas anexas legalizadas, puesto que la citada documentación anexa también permitiría a la Administración la verificación y seguimiento de la condición de incobrable de las cuentas, así como de la proporcionalidad de la deducción, razón de ser del registro discriminado de tales provisiones”.*

Sin perjuicio de los criterios previamente mencionados, la norma señala que la discriminación debe darse en el propio Libro de Inventarios y Balances, por lo que no obstante la postura más flexible del tribunal, debemos observar que al menos datos como la identificación de clientes, números de los documentos que dan origen al crédito (comprobantes de pago, por ejemplo) importes y fecha de vencimientos, deben registrarse en el Libro de Inventarios y Balances. Así también debemos considerar, que si bien el registro de la provisión en el mencionado libro puede consignar solo un requisito formal (en el sentido de que su incumplimiento no afecta al riesgo de incobrabilidad de la acreencia), debemos tenerse en cuenta para su deducción, en el caso cuando la provisión y castigo se realizan en el mismo ejercicio. Se presente los siguientes casos:

### **Escenario 1**

- En el año 2, la provisión no está anotada en el libro de inventario y balances porque el castigo elimina la cuenta por cobrar y la propia estimación de cobranza dudosa.
- Consecuencia: provisión no deducible.

### **Escenario 2**

- Al cierre del año 2, la provisión si está anotada en el Libro de Inventario y Balances, sin perjuicio de que en el año 3 se realice el castigo.

- Consecuencia: Provisión deducible en el año 2, bajo la premisa que se cumplen los requisitos exigidos.

Así entonces, la exigencia de la anotación de la provisión en el Libro de Inventarios y Balances nos implica inevitablemente que, para efectos de la deducción de la provisión, no pueda presentarse una situación como la planteada en el escenario 1, que se refiere al registro de la provisión y castigo en un mismo ejercicio gravable. Ello es confirmado por el Tribunal Fiscal, el que mediante RTF N.º 1008-3-2016, ha determinado que *“(…) para que sea deducible la provisión de deudas de cobranza dudosa es obligatorio que la provisión figure al cierre del ejercicio en el Libro de Inventarios y Balances por lo que no resulta posible que en un mismo ejercicio gravable se realicen la provisión y el castigo, dado que mediante este último las cuentas de cobranza dudosa desaparecen del balance y por ende no podrían ser mostradas en el balance al cierre de cada ejercicio, impidiéndose el control tributario”*.

## **1.9.2. Requisitos específicos para los castigos de deudas incobrables**

### **1.9.2.1. Provisión de la deuda**

Con este solo requisito se evidencia que no se permite los castigos directos, es decir, aquellos casos en los que se elimina la cuenta por cobrar sin que previamente se registre una provisión, de modo que, en base a la dinámica contable, el gasto se generaría no por la provisión estimada sino como contrapartida a la extinción de dicha acreencia (abono en la cuenta 12).



### **1.9.2.2. Requisitos concurrentes**

Adicionalmente de cumplir con efectuar la provisión de la deuda, debemos observar el cumplimiento de algunas de las siguientes condiciones:

a) Para las deudas superiores a 3 UIT, se debe evidenciar que se han realizado las acciones judiciales pertinentes que han permitido concluir con la imposibilidad de cobranza, según criterio de la Administración Tributaria mediante (Nº 134-2001-SUNAT, 2001) señala que “ se podría sustentar con la siguiente documentación, sin perjuicio del análisis que deberá hacerse en cada caso:

- Certificado de propiedad negativos, expedidos por Registros Públicos.
- Resolución de declaratoria de quiebra de proceso no concluido.
- Medida precautelar negativa sin iniciar proceso judicial.
- Declaratoria de reestructuración con proceso inconcluso o a largo plazo.
- Certificado domiciliario negativo del deudor
- Copia Certificada de incendio o robo total en el establecimiento del deudor.
- Partida de defunción del deudor.
- Condonación de deuda en conciliación, transacción judicial o notarial.
- Castigo parcial de la deuda (hasta 3UIT) y la diferencia del ejercicio siguiente.

- Diferencia de deuda no recuperada, con copia de la adjudicación o remate de embargo o sin necesidad de realizar embargo frustrado por la diferencia, entre otros casos”.
- b) En caso de los castigos de cuentas de cobranza dudosa a cargo de personas domiciliadas que hayan sido condonadas se considerará como ingreso gravable el monto de la deuda condonada.
- c) Tratándose de créditos condonados o capitalizados por acuerdos de la Junta de Acreedores conforma a la Ley General del Sistema Concursal, en dicho caso el acreedor deberá aperturar una cuenta de control para efectos tributarios denominada “Acciones recibidas con ocasión de un proceso de reestructuración”.

### **1.9.2.3. Precisiones adicionales sobre el castigo**

La implicancia del castigo de una deuda para que ello sea deducible para efectos del IR. Considerando que en tanto el registro de la provisión se efectúa en base a un abono a una cuenta del activo (cuenta 19 – Estimación de cobranza dudosa) y un cargo a una cuenta de gastos (cuenta 68 – Deterioro de activos), en el castigo, que es una etapa posterior, se elimina dicha estimación de cobranza dudosa (cargo en la cuenta 19) y como contrapartida la eliminación de la cuenta por cobrar (abono en la cuenta 12). Por tanto, es la provisión de cobranza dudosa la que tiene efectos en resultados (determinación de utilidad a

partir de la cual se calcula la renta imponible) y no así el castigo.

La norma del IR, no señala si dicha provisión debe entenderse en términos contables o aquella a la que se exige los requisitos del artículo 21, inciso f), numeral 2 del Reglamento de la Ley del IR, para su reconocimiento tributario. Siendo importante, porque para la deducción del castigo podrían presentarse las siguientes situaciones:

- Que se realice la provisión contable sin que se haya verificado que la deuda se encuentre vencida o se demuestre las dificultades financieras del deudor, y posteriormente se realice el castigo en el mismo ejercicio. En este caso, la provisión no sería deducible porque no estaría anotada en el Libro de Inventarios y Balances al haber desaparecido la cuenta por cobrar como producto del castigo, porque solo quedaría el castigo, y considerando que este no genera efectos en una cuenta de resultados, su reconocimiento tributario como gasto solo podría realizarse a través de un ajuste (deducción) en la declaración jurada anual del IR del ejercicio en el que se haya registrado dicho castigo.
- Que se realice la provisión cumpliendo con los requisitos de que la deuda se encuentre vencida, demostrándose las dificultades financieras del deudor, así como su anotación discriminada en el Libro de Inventarios y Balances, y en un ejercicio posterior se registre el castigo. En este caso, si la deducción ya fue tomada con la provisión, debemos preguntarnos si

sería irrelevante el cumplimiento de los demás requisitos del castigo (por ejemplo, imposibilidad de la cobranza).

En ocasiones la Administración Tributaria ha considerado tomar la postura de que, no obstante que se haya cumplido con los requisitos para la deducción de la provisión de cobranza dudosa, si posteriormente se realiza el castigo y este no cumple con todos los requisitos que exige la norma para su reconocimiento tributario, dicha deducción puede ser reparada. Al respecto en una reciente Resolución, el Tribunal Fiscal ha determinado una postura contraria la explicada, según la RTF N.º 04003-0-2019, en la que se analiza un castigo realizado en el ejercicio 2009 no obstante que la provisión ya se había realizado en el ejercicio 2001 (cumpliendo esta última con todos los requisitos para su deducción).

## **CAPÍTULO II**

### **GESTION DE COBRANZA**

Es un proceso, mediante el cual se observa para que los clientes de la empresa se mantengan puntuales en sus pagos, los regularicen o reactiven su relación comercial con la Empresa.

Como se trata de un proceso la gestión de cobranza pasa por diferentes etapas, de acuerdo al tramo de mora en el que se encuentre. La Gestión de Cobranza son aquellas acciones y/o negociaciones aplicadas a los clientes con la finalidad de lograr recuperar los créditos vencidos. Tiene como objetivo convertir las cuentas por cobrar en activos líquidos, en un plazo breve y/o posible, disminuyendo el impacto negativo de la deuda con la liquidez de la empresa.

En la Gestión de Cobranza se realiza acciones de contactar a los clientes con morosidad mediante medios de comunicación como llamadas telefónicas, email, cartas, mensajes de texto y otros medios similares, cuya la finalidad tiene objeto hacer conocer el estado de su obligación, solicitando el pago y/o ofrecer

alternativas para su normalización. Existen algunas estrategias cuya efectividad logra reducir el tiempo y esfuerzos en el proceso, tales como:

### **2.1. Segmentación de clientes**

Considerar una segmentación de los clientes en función a su intención de pago, capacidad, solvencia y localización, con la finalidad de tener mayor precisión respecto a su evaluación, toda vez que a los clientes no podemos estandarizar las mismas condiciones a todos.

### **2.2. Acciones motivadoras**

Tomar acciones motivadoras con los clientes a fin de que realicen el pago de su deuda, y no se vean reportados a la Central de Riesgo o pueda ser sujeto de una ampliación de crédito.

### **2.3. Ofrecer diferentes alternativas de pago**

Las alternativas de pago debemos realizarlas en función a sus necesidades y situación de cada cliente, para ello consideramos la segmentación que hayamos realizado ofreciendo alternativas como cuotas mínimas, periodos de gracia y/o rebaja de intereses.

## **2.4. Factores determinantes del nivel de cuentas por cobrar**

La administración y las políticas de crédito se relacionan con el giro del negocio y la competencia del mercado. De acuerdo a ello se establecerá crédito a los clientes, el cual señala un plazo en que se recibe en efectivo el importe de la venta. En tanto, dichas ventas originan las Cuentas por Cobrar que representa para la empresa una inversión del activo circulante.

Algunos giros de negocios la venta es al contado que permite vender a precios reducidos esto debido a la eliminación del costo de financiamiento que otorgan los proveedores, permitiendo utilizar el capital de la empresa, consecuentemente los inventarios poseen una alta rotación y las obligaciones de pago son por lo general mayores con la venta de los inventarios.

Las Cuentas por Cobrar se determinan por la cantidad de ventas a crédito y por el plazo otorgado (fechas de venta y la fecha cobranza). Para evaluar la inversión de Cuentas por Cobrar se realizan pruebas de liquidez, y la rotación de las Cuentas por Cobrar.

## **2.5. Créditos por operaciones comerciales**

En una empresa estos activos nacen por la venta de bienes y/o prestación

de servicios, incluidos los créditos mantenidos sobre el personal y organismos públicos.

### **2.5.1. Créditos comerciales con clientes**

Créditos otorgados a los clientes por la adquisición de bienes y a usuarios de servicios constituyen como parte de la actividad principal de la empresa. Los créditos con clientes pueden ser documentados o formalizados en efectos comerciales.

### **2.5.2. Créditos comerciales con deudores**

Son aquellos créditos que luego de haber realizado las gestiones de cobranza y haber transcurrido un tiempo razonable, no ha sido posible concretar el cobro debido a las dificultades financieras que presenta el deudor.

### **2.5.3. Efectos comerciales**

Las cuentas por cobrar son un factor importante en la toma de decisiones debido a que incide en la gestión de la empresa por el endeudamiento que esto ocasiona con terceros, situación que retrasa el cumplimiento de los objetivos de la empresa para alcanzar la eficiencia y efectividad en sus operaciones, que coadyuvará generar liquidez para cumplir oportunamente con sus obligaciones.



- **Efectos comerciales en cartera**

Los efectos comerciales en cartera referidos como documentos de financiación utilizados en la ejecución de pagos de las operaciones de compraventa, ejecución de obras o prestación de servicios, estos documentos se encuentran en posesión de la empresa, dichos efectos comerciales que son de uso legal forman parte del patrimonio de la empresa.

- **Efectos comerciales descontados**

Un efecto comercial se puede descontar. Esto ocurre cuando necesitamos tener el importe por adelantado sin esperar a la fecha de vencimiento. Para ello podemos acudir a una entidad financiera que nos cobrará Intereses. Las deudas con efectos descontados se derivan de los fondos recibidos a través del descuento bancario. Una operación a la empresa realiza cuando requiere liquidez, obteniendo un crédito que le concede la entidad financiera, entregando como aval las letras pendientes de cobro.

- **Efectos comerciales en gestión de cobro.**

Los efectos comerciales son los documentos considerados como letras de cambio; pagaré, entre otros.

#### **2.5.4. Otros créditos originados en el tráfico de la empresa**

Es todo activo financiero originado en la venta de bienes y prestación de servicios por operaciones de tráfico de la empresa.

- **Créditos por anticipados**

Son créditos que se generan porque se paga por adelantado, con el propósito de que se garantice una compra, lo cual genera beneficios para la empresa.

- **Créditos con administraciones públicas**

Créditos y deudas mantenidos con organismos públicos que se otorgaron en un momento determinado.

#### **2.5.5. Valoración de los créditos comerciales**

Se debe realizar financieramente cuando se hayan especificado un tipo de interés en la operación, así también en los casos que el efecto financiero es significativo, o en caso el efecto de sus flujos de efectivo no sea significativos se realizará por su valor nominal.

- **Valoración inicial**

Primero al valor razonable, valor nominal, contraprestación entregada (bienes y servicios) más los costos de transacción directamente atribuibles.

- **Valoración posterior**

Criterio del costo amortizado mediante un tipo de interés efectivo que permita el devengo de los intereses.

## **2.6. Políticas de cobranza y crédito**

La política de crédito de una empresa son definiciones donde se van a plasmar pautas para conceder el crédito al cliente y el importe que se otorgará. La empresa debe definir de manera correcta de la utilización de los estándares al tomar decisiones de crédito, desarrollando fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Los aspectos señalados en la política de crédito son importantes para una buena administración en las cuentas por cobrar de la empresa.

La finalidad de la efectividad de la cobranza es conseguir el pago inmediato, de manera oportuna con menos morosidad y bajos costos en su operación, considerando que el cliente debe mantener su predisposición para con la empresa. Al definir las políticas de cobranza, la empresa debe considerar aspectos como:

- **Evaluación de crédito**

La evaluación al cliente debe considerarse minimizar riesgos maximizar tus márgenes de utilidad. Por lo tanto, dichas las evaluaciones deben ser minuciosas y fidedignas.

- **Términos de créditos**

La empresa debe definir bien los aspectos de cobranza de las facturas, como el plazo y cuotas, requisitos para mantener el crédito, en el caso de cuentas vencidas, debe delimitar también tiempos de contactar al cliente y las medidas que se van a tomar.

- **Política de cobranza**

Las estrategias y decisiones sobre los créditos, se debe definir tu acercamiento relacionado a solicitar los pagos, considerando los pasos siguientes:

- Las políticas restrictivas que por lo general incluyen periodos cortos, normas estrictas y medidas de cobros agresivas.
- Las políticas liberales, son menos exigentes en cuanto a los periodos de pago y condiciones de crédito. Estas políticas no son las apropiadas pues se incrementan las cuentas por cobrar.
- Las políticas racionales son aquellas que mantienen un flujo normal de crédito y cobranza, definen plazos razonables y decisiones que involucran al cliente.

Contar con políticas de cobranza bien definidas que se adecuen a las necesidades empresa, generan ventajas COMminimizar conflictos, se evitan decisiones subjetivas, unifican procesos y clarifican normas.

## **CAPÍTULO III**

### **EL REGISTRO CONTABLE DEL PROCESO DE LA GESTION DE COBRANZA Y SU IMPORTANCIA EN LA ELABORACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA JL DISTRIBUCIONES S.R.L.**

#### **3.1 Datos generales**

JL DISTRIBUCIONES S.R.L.; es una Empresa constituida bajo la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada de acuerdo a la Ley General de Sociedades y demás disposiciones legales vigentes.

La empresa se constituye legalmente para el desarrollo de sus operaciones comerciales, adquiriendo su personería Jurídica con escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil de la oficina de los Registros Públicos de la Ciudad de Tacna, en la Ficha N.º 11022433 Asiento A 0001 del 18 de Julio del 2005.

#### **3.2 Nombre o razón social de la empresa**

De acuerdo al art. N.º 05, Inciso c de la Ley General de Sociedades, la Empresa se denomina “**JL DISTRIBUCIONES S.R.L.**”

La Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L, se crea en Base a la Ley General

de Sociedades N.º 26887 del 05 de octubre de 1998.

Así mismo la Empresa se encuentra inscrita en el Registro de Sociedades Mercantiles de Tacna y cumple con otras leyes del Sistema Tributario Nacional, para el funcionamiento de la Empresa legalmente constituida.

La Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L es una Empresa de propiedad privada y tiene una capacidad de ejecución y financiamiento con capitales propios, que le permiten desarrollar su actividad como empresa, y así cumplir con las metas y objetivos trazados.

### **3.2.1. Registro Único de Contribuyente (RUC)**

Esta identificado con el N.º 20519968798.

### **3.2.2. Ubicación de la Oficina Principal**

Dirección : Av. Pinto Mz. - K Lte. – 07 Int A (Segundo Piso). Tacna.

Provincia : Tacna

Departamento : Tacna

### **3.3. Actividad económica de la empresa**

El objeto principal de la Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L, es la comercialización y distribución de productos, así como el transporte de carga por carretera a nivel nacional.

La comercialización y distribución de consumo masivo como ser: Lejías, Papel Higiénicos, Ceras, Desinfectantes, Cloros, Máquinas de afeitarse, Pilas. Ambientadores, Toallas higiénicas, Pañales de Bebe y Adultos, Papel Toalla, Servilletas Coctel, Fiesta, Cocina, Papel Facial, Efervescentes, Bebidas Hidratantes, Chocolate, Paneton, Cerámicos, Cemento, Pegamento, entre otros.

En los cuales manejamos la exclusividad de algunas importantes líneas, por lo cual contamos con la cartera de clientes de los Departamentos de Tacna y Moquegua; siendo los mercados asignados por nuestros proveedores.

#### **3.4. Sistema de comercialización**

Los sistemas de comercialización que aplica La Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L, se puede fijar en los siguientes sistemas adoptados por la empresa para lograr sus metas y objetivos a corto, mediano o largo plazo. La empresa primeramente realiza un estudio de mercado a través de una Área Comercial tomado las siguientes consideraciones:

- ❖ Número de población por Ciudad y Urbanizaciones
- ❖ Capacidad económica adquisitiva de los consumidores
- ❖ Tomando en cuenta la época o fechas en que se tiene mayor preferencia o aceptación de nuestros productos.
- ❖ Tomando en cuenta también la actividad económica predominante del lugar como ser:

- Tacna una zona netamente comercial
- Ilo una zona pesquera
- Moquegua una zona agropecuaria

Se considera como un sistema de comercialización las políticas de venta que aplica la Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L.

Tabla 1

*Sistema de comercialización de políticas de venta*

ZONA	FUERZA VENTAS	SISTEMA DE VENTA	CARTERA DE CLIENTES	FACTURACION
<b>TACNA</b>	7	Vendedores Horizontales	950	165,624
<b>ILO</b>	1	Vendedor (Vertical)	349	46,975
<b>MOQUEGUA</b>	1	Vendedor (Vertical – Horizontal)	264	50,913
<b>TOTAL</b>			1,563	263,512

Fuente: Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L.

La estrategia de crecimiento se ha basado en: i) el reforzamiento y consolidación de las marcas en el mercado local el cual se realiza a través de la promoción e inversión por parte de los proveedores de los productos a distribuir y por el trabajo de cobertura que realizan los colaboradores; ii) la orientación de sus productos al mercado interno y externo del Departamento; iii) el desarrollo de nuevos negocios; y, iv) la adquisición de negocios atractivos en términos del margen.



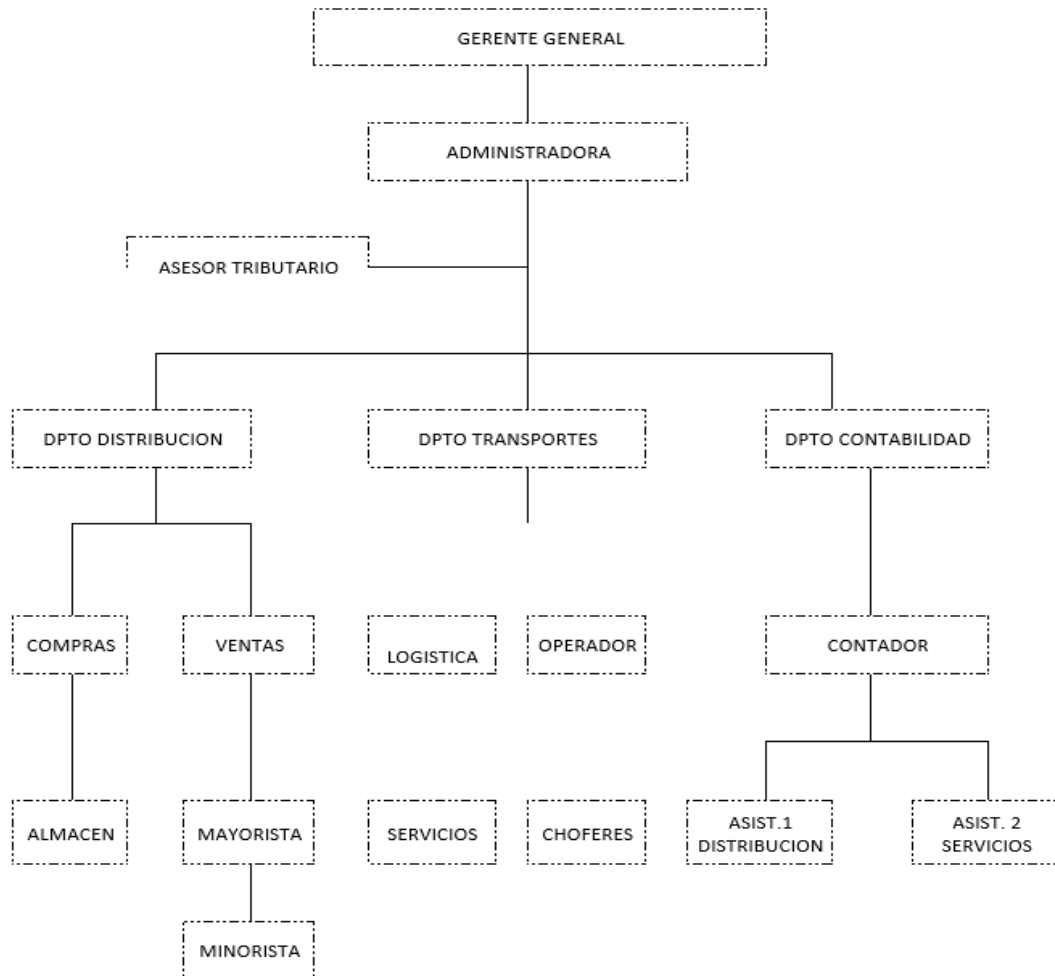
### **3.5. Organigrama de la empresa**

JL desarrollaba sus actividades con una reducida organización de 38 colaboradores; considerando que nuestra gente es nuestra ventaja más duradera, la responsabilidad es clara e individual, se trabaja en equipo y nuestra reputación es indivisible.

Esta estructura organizacional responde a la necesidad de contar con una organización ágil y eficiente.

Figura 1.

Organigrama funcional de la Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L.



Fuente: Empresa JL DISTRIBUCIONES S.R.L.

### 3.6. Misión y visión de la empresa

Tiene como **MISION** ser una empresa con tecnología actualizada, comercializar, transportar y distribuir productos de consumo masivo satisfaciendo las necesidades del mercado de tal forma que seamos la primera opción de

nuestros clientes, cumpliendo con su responsabilidad social y maximizando el valor de la empresa para sus accionistas y tiene como **VISION** ser la empresa distribuidora más rentable y con reconocido liderazgo en ventas a nivel Sur, ser el mejor socio de nuestros proveedores, con el mejor capital humano y a través de las mejores estrategias, procesos y servicios.

### **3.7. Políticas de ventas**

El encargado de ventas obtendrá la solicitud de crédito de los clientes, debiendo incluir referencias bancarias y/o comerciales.

Luego de la verificación de las referencias, se admitirá el crédito al cliente que ha demostrado capacidad de pago, asignándole un límite del crédito.

Este crédito establecido al cliente no debe ser superar al reporte de sus referencias.

Los límites de crédito serán revisados cada seis meses. Si el cumplimiento pago con la empresa se retrasa por más de 15 días deberá ser informado a Gerencia.

Es importante establecer un procedimiento consistente para que todos los clientes potenciales sean tratados por igual.

El objetivo de estas políticas de ventas es proporcionar directrices efectivas

para los esfuerzos corporativos de optimizar la satisfacción del cliente, además de estimular la rentabilidad de la empresa y la fortaleza competitiva.

Con el fin de brindar un servicio de excelencia, oportuno y con calidad a nuestros clientes, se indican a continuación las políticas de ventas:

- **Lista de precios**

Los cambios de precios y modificaciones en nuestras listas de precios serán notificados mediante un correo masivo informados directamente por su Ejecutivo de Ventas.

- **Ofertas y promociones**

Todas nuestras ofertas y promociones están sujetas a la vigencia especificada en la promoción o hasta agotar stock.

Los precios de ofertas y promociones solo podrán ser validos durante la vigencia de dicha promoción.

- **Orden de compra**

El cliente es responsable de validar que los productos que haya solicitado, coincidan con los productos facturados, y con los productos recibidos físicamente, en caso de discrepancia el cliente deberá avisar a su ejecutivo de ventas en el momento de recepción de mercancías para que se acepte la reclamación correspondiente.

- **Tiempo de entrega**

En los casos que no se cuente con el producto disponible en stock, el

tiempo de entregaserá acordado con el ejecutivo de ventas.

- **Pagos**

Los términos de pago contra entrega, o los que la empresa establezca por escrito o pacte con el cliente.

- **Facturación**

El cliente deberá notificar a su Ejecutivo de Ventas cuando haya realizado algún cambio de dirección fiscal, o razón social para la facturación y envío de sus productos.

Consultar con su Ejecutivo de Ventas el procedimiento para realizar modificaciones en el registro de clientes o las modificaciones de las nuevas razones sociales.

### **3.8. Aplicación de venta al crédito**

Para administrar el riesgo crediticio se debe informarse de aquellos clientes que califican, monto de crédito y sus términos. Con respecto a la información de la aplicación de crédito, los términos de venta podrían ser modificados, pudiendo algunos clientes no calificar a la venta al crédito.

La Gerencia ha establecido que el plazo de crédito sea de 07 días, y esperando que los clientes cumplan con el pago en dicho periodo.

Todas las facturas con un vencimiento de 3 días empezaran a generar

intereses moratorios del 2% mensual, iniciando al día 4 de la fecha de la factura.

El crédito para clientes con facturas vencidas de más de 45 días será bloqueado hasta el cumplimiento de pago de las facturas vencidas.

### **3.9. Política de cobranza**

La administración es responsable de la gestión de cobranza. Las notificaciones de cobranza y estados de cuenta complementaran las llamadas de cobro vía teléfono. Se informará al personal de ventas de los problemas de cobro.

En alguna oportunidad de ser necesario el personal de crédito y cobranza visitaran clientes. Si no se pueden llegar a acuerdos de pago adecuados, la administración puede retener nuevos pedidos.

### **3.10. Proceso autorizado para la cobranza**

El envío de las notificaciones de cobranza se remitirá con 2 días antes de vencimiento, se enviará notificaciones por correo electrónico recordándole que tiene próximo un vencimiento de pago. A los 2 días luego del vencimiento, se contactará con cliente vía telefónica para efectuar la cobranza del pago.

Si el cliente es local y el adeudo es mayor a s/ 1,000.00 se considerará ir a

visitarlo para realizar la cobranza.

A la semana después del comunicado que se le hizo vía correo electrónico y vía teléfono, se comunicará al cliente que su cuenta ha sido suspendida temporalmente, hasta el cumplimiento de pago vencido.

### 3.11. Estados financieros

Tabla 2.

#### Libro de inventario y balances

LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - BALANCE GENERAL

EJERCICIO: 2020  
 RUC: 20519968798  
 APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACION O RAZON SOC: J.L. DISTRIBUCIONES SRL.

	EJERCICIO	EJERCICIO
	PERIODO 2020	PERIODO 2019
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
Caja y Bancos	1,006,276.58	2,004,357.83
Cuentas por Cobrar Comerciales	215,187.15	681,486.62
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	36,000.00	-
Cuentas por Cobrar Diversas	20,000.00	10,603.05
Suministros Diversos	8,118.31	17,597.97
Existencias	49,952.84	1,774,591.96
Existencias por Recibir		92,895.75
Gastos Pagados por Anticipado	8,402.24	11,695.19
Otros Activos Corrientes	165,064.45	2,903.00
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,509,001.57</b>	<b>4,596,131.37</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo		
Adelanto a Vinculadas a Largo Plazo		
Otras Cuentas por Cobrar Largo Plazo		
Inversiones Permanentes		
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación)	10,689,051.99	10,787,258.79
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	40,877.00	29,438.61
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo		81,645.45
Otros Activos		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>10,729,928.99</b>	<b>10,898,342.85</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>12,238,930.56</b>	<b>15,494,474.22</b>

	EJERCICIO	EJERCICIO
	PERIODO 2020	PERIODO 2019
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
Obligaciones Financieras	-	2,000,000.00
Cuentas por Pagar Comerciales	60,605.44	1,630,216.88
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	90,108.80	305,480.87
Otras Cuentas por Pagar	3,614,392.00	3,614,392.00
Tributos por Pagar	21,688.84	84,984.73
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>3,786,795.08</b>	<b>7,635,074.48</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
Deudas a Largo Plazo		
Cuentas por Pagar a Vinculadas		
Ingresos Diferidos		
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivos		
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,786,795.08</b>	<b>7,635,074.48</b>
Contingencias		
Interés Minoritario		
<b>PATRIMONIO NETO</b>		
Capital	4,101,385.00	4,101,385.00
Capital Adicional		
Acciones de Inversión		
Excedentes de Revaluación		
Reservas Legales	731,811.01	669,096.01
Resultados Acumulados	3,054,509.27	1,579,374.51
Resultados del Ejercicio	564,430.20	1,509,544.22
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>8,452,135.48</b>	<b>7,859,399.74</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>12,238,930.56</b>	<b>15,494,474.22</b>

Fuente: Información Contable y Tributaria de la Empresa



Tabla 3.

*Libro de inventarios y balances – estados de flujos de efectivo*

**LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES  
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCION DEL 01.01 AL 31.12**

EJERCICIO: 2020  
 RUC: 20519968798  
 APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: JL DISTRIBUCIONES SRL

DESCRIPCION	2020	2019
Ventas Netas (ingresos operacionales)	15,875,518.51	31,107,803.11
Otros ingresos operacionales		
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	<b>15,875,518.51</b>	<b>31,107,803.11</b>
Costo de ventas	14,356,869.91	27,949,246.20
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1,518,648.60</b>	<b>3,158,556.91</b>
Gastos Operacionales	1,084,167.04	1,791,620.76
Gastos de Administración	290,194.05	467,353.36
Gastos de Venta	793,972.99	1,324,267.40
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>434,481.56</b>	<b>1,366,936.15</b>
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>		
Ingresos Financieros	250.38	68,214.33
Gastos Financieros	97,363.00	50,250.67
Otros Ingresos	665,725.37	1,234,506.75
Otros Gastos	1,907.64	5,275.10
Enajenación de activo fijo		0.00
Costo de Enajenación		0.00
Resultados por Exposición a la Inflación		
<b>Resultados antes de Participaciones,</b>	<b>1,001,186.67</b>	<b>2,614,131.46</b>
<b>Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>		
Adiciones	63,244.15	51,946.58
Deducciones		0.00
<b>Resultados antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>1,064,430.82</b>	<b>2,666,078.04</b>
Participaciones 8%	85,154.47	213,286.24
Impuesto a la Renta 29.5%	288,887.00	723,574.00
Reserva Legal del Ejercicio 10%	62,715.00	167,727.00
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	<b>564,430.20</b>	<b>1,509,544.22</b>
Dividendos de Acciones Preferentes		
<b>Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los Accionistas</b>	<b>564,430.20</b>	<b>1,509,544.22</b>
<b>Utilidad (pérdida) Básica por acción común</b>	<b>0.001376</b>	<b>0.003681</b>
<b>Utilidad (pérdida) Básica por acción de Inversión</b>		
<b>Utilidad (pérdida) Diluida por Acción común</b>		
<b>Utilidad (pérdida) Diluida por Acción de Inversión</b>		

Fuente: Información Contable y Tributaria de la Empresa

Tabla 4.

*Libro de inventarios y balances – estado de cambios*

**LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**

EJERCICIO : **2020**  
 RUC : **20519968798**  
 APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMIACION O RAZON SOCIAL : **JL DISTRIBUCIONES SRL**

ACTIVIDADES	2020	2019
<b>Actividades de Operación</b>		
Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales	18,515,704.37	36,570,038.39
Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales relacionadas	693,544.54	154,349.20
Cobranza de intereses y dividendos recibidos		
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad.	351.93	69,148.91
<b>Menos:</b>		
Pago a proveedores de bienes y servicios	15,963,804.22	31,775,196.92
Pago a proveedores de bienes y servicios relacionadas	33,000.00	66,000.00
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	880,784.67	1,207,970.84
Pago de tributos	1,135,433.67	1,681,537.12
Pago de intereses y rendimientos		
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	116,387.75	2,726,618.76
<b>Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Operación</b>	<b>1,079,740.53</b>	<b>- 663,787.14</b>
<b>Actividades de Inversión</b>		
Cobranza de Venta de valores e inversiones permanentes		
Cobranza de venta de inmuebles, maquinaria y equipo		
Cobranza de venta de activos intangibles		
<b>Menos:</b>		
Pagos por compra de valores e inversiones permanentes		
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo		
Pagos por compra de activos intangibles.		
<b>Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Inversión</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Actividades de Financiamiento</b>		
Cobranza de emisión de acciones o nuevos aportes		
Cobranza de recursos obtenidos por emisión de valores u otras obligaciones de corto plazo		1,774,700.89
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad		
<b>Menos :</b>		
Pago de amortización o cancelación de valores u otras obligaciones de corto plazo	2,077,821.78	
Pago de dividendos y otras distribuciones		
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad.		
<b>Aumento (Disminución) del Efectivo y Equivalente de Efectivo Provenientes de Actividades de Financiamiento</b>	<b>- 2,077,821.78</b>	<b>1,774,700.89</b>
<b>Aumento (Disminución) Neto de efectivo y Equivalente de Efectivo</b>	<b>- 998,081.25</b>	<b>1,110,913.75</b>
<b>Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Inicio del Ejercicio</b>	<b>2,004,357.83</b>	<b>893,444.08</b>
<b>Saldo Efectivo y Equivalente de Efectivo al Finalizar el Ejercicio</b>		<b>2,004,357.83</b>

Fuente: Información Contable y Tributaria de la Empresa

Tabla 5.

*Libros de inventarios y balances – estado de cambios*

LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO DEL 01.01.2019 AL 31.12.2020

EJERCICIO : 2020  
 RUC : 20519968798  
 APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACION O RAZON SOCIAL : JL DISTRIBUCIONES SRL.

CUENTAS PATRIMONIALES	Capital	Capital Adicional	Acciones de Inversión	Excedente de Revaluación	Reserva Legal	Otras Reservas	Resultados	Total
<b>SALDOS AL 01 DE ENERO DEL 2018</b>	4,101,385.00	-	-	-	501,369.01	-	1,580,182.17	6,182,936.18
1 Efecto acumulado de los cambios en las políticas contables y la corrección de errores sustanciales							- 807.66	- 807.66
2 Distribuciones o asignaciones de utilidades efectuadas en el período.								-
3 Dividendos y participaciones acordados durante el período								-
4 Nuevos aportes de accionistas								-
5 Movimiento de prima en la colocación de aportes y donaciones								-
6 Incrementos o disminuciones por funciones o escisiones								-
7 Revaluación de activos								-
8 Capitalización de partidas patrimoniales								-
9 Redención de Acciones de Inversión o reducción de capital								-
10 Utilidad (pérdida) Neta del ejercicio							1,677,271.22	1,677,271.22
11 Transferencia a Reserva Legal					167,727.00		- 167,727.00	-
<b>SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018</b>	4,101,385.00	-	-	-	669,096.01	-	3,088,918.73	7,859,399.74
<b>SALDOS AL 01 DE ENERO DEL 2019</b>	4,101,385.00	-	-	-	669,096.01	-	3,088,918.73	7,859,399.74
1 Efecto acumulado de los cambios en las políticas contables y la corrección de errores sustanciales							- 34,409.46	- 34,409.46
2 Distribuciones o asignaciones de utilidades efectuadas en el período.								-
3 Dividendos y participaciones acordados durante el período								-
4 Nuevos aportes de accionistas								-
5 Movimiento de prima en la colocación de aportes y donaciones								-
6 Incrementos o disminuciones por funciones o escisiones								-
7 Revaluación de activos								-
8 Capitalización de partidas patrimoniales								-
9 Redención de Acciones de Inversión o reducción de capital								-
10 Utilidad (pérdida) Neta del ejercicio							627,145.20	627,145.20
11 Transferencia a Reserva Legal					62,715.00		- 62,715.00	-
<b>SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019</b>	4,101,385.00	-	-	-	731,811.01	-	3,618,939.47	8,452,135.48

(1) Se podrá hacer uso del formato aprobado por la CONASEV, en tanto se cumpla con registrar la información mínima requerida para este Formato.

Fuente: Información Contable y Tributaria de la Empresa

### 3.12. Detalle de Ventas

Considerando la base de datos de la empresa JL Distribuciones S.R.L., se muestra en reporte el detalle de las ventas en forma mensual de acuerdo a la condición de venta: al contado y al crédito durante el periodo 2020.

#### 3.12.1 Condición de ventas de la Empresa JL Distribuciones S.R.L. periodo 2020

Tabla 6.

*Reporte de ventas 2020*

Reporte de ventas 2020			
Mes	Ventas al contado	Ventas al crédito	Total
Enero	523,892.11	414,351.03	920,780.07
Febrero	523,892.11	442,926.97	984,282.15
Marzo	660,421.57	609,619.91	1,270,041.48
Abril	785,838.17	642,958.50	1,428,796.67
Mayo	873,153.52	714,398.33	1,587,551.85
Junio	736,624.06	533,417.42	1,270,041.48
Julio	857,278.00	571,518.67	1,428,796.67
Agosto	952,531.11	635,020.74	1,587,551.85
Setiembre	714,398.33	476,265.56	1,190,663.89
Octubre	809,651.44	539,767.63	1,349,419.07
Noviembre	762,024.89	508,016.59	1,270,041.48
Diciembre	793,775.93	793,775.93	1,587,551.85
<b>Total</b>	<b>8,993,481.24</b>	<b>6,882,037.27</b>	<b>15,875,518.51</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>57%</b>	<b>43%</b>	

Fuente: Elaboración propia

Como es de observarse en el reporte de rentas que realizó la empresa en el año 2020, el 57% fue al contado, en tanto que el 43% fue al crédito, es de considerar que la relación de contado y crédito es el 14%, en tal razón la empresa debe implementar un buen manejo de políticas de ventas para

no afectar la liquidez de la empresa.

### 3.12.2 Ventas al Crédito por mes periodo 2020

Tabla 7.

Ventas al crédito mensuales año 2020

Ventas al Crédito mensuales año 2020		
Mes	Ventas al crédito	
<b>Enero</b>	414,351.03	6.02%
<b>Febrero</b>	442,926.97	6.44%
<b>Marzo</b>	609,619.91	8.86%
<b>Abril</b>	642,958.50	9.34%
<b>Mayo</b>	714,398.33	10.38%
<b>Junio</b>	533,417.42	7.75%
<b>Julio</b>	571,518.67	8.30%
<b>Agosto</b>	635,020.74	9.23%
<b>Setiembre</b>	476,265.56	6.92%
<b>Octubre</b>	539,767.63	7.84%
<b>Noviembre</b>	508,016.59	7.38%
<b>Diciembre</b>	793,775.93	11.53%
<b>Total</b>	<b>6,882,037.27</b>	
<b>Porcentaje</b>	<b>43%</b>	

Fuente: Elaboración propia

Como es de observarse los meses con mayor porcentaje por ventas al crédito ocurre en Mayo con 10,38 % y Diciembre 11,53 % y tienen menor incidencia en Enero con 6,02 % y Febrero con 6,44 %.

### 3.12.2 Índice de morosidad en cuentas por cobrar (comerciales y vinculadas)

Tabla 8.

*Índice de morosidad en cuentas por cobrar*

Periodos	Total Ventas	Total ventas al Crédito	Total Cuentas por cobrar	Índice de morosidad
<b>2019</b>	31,107,803.11	14,931,745.49	681,486.62	4.56%
<b>2020</b>	15,875,518.51	6,882,037.27	251,187.15	3.65%

Fuente: Elaboración propia

Con relación al saldo de las cuentas por cobrar en los periodos 2019 y 2020, con relación al total de ventas al crédito, el índice de morosidad está en 4.56% y 3.65% como importes pendientes de cobro y la empresa sobre los importes que representa los porcentaje debe realizar la provisión y castigo si corresponde, considerando el tiempo transcurrido y considerando la normatividad contable y tributaria de la Ley del Impuesto a la Renta, que señala como deducibles como gastos previas consideraciones, y para la provisión por estimación de las cuentas cobranza dudosa.

### 3.13. Evaluación por indicadores Financieros

Tabla 9.

#### Ratios financieros

	EJERCICIO PERIODO 2020	EJERCICIO PERIODO 2019	Análisis Horizontal 2019-2020	
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>				
Caja y Bancos	1,006,276.58	2,004,357.83	- 998,081.25	-50%
Cuentas por Cobrar Comerciales	215,187.15	681,486.62	- 466,299.47	-68%
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	36,000.00	-	36,000.00	
Cuentas por Cobrar Diversas	20,000.00	10,603.05	9,396.95	89%
Suministros Diversos	8,118.31	17,597.97	- 9,479.66	-54%
Existencias	49,952.84	1,774,591.96	- 1,724,639.12	-97%
Existencias por Recibir		92,895.75	- 92,895.75	-100%
Gastos Pagados por Anticipado	8,402.24	11,695.19	- 3,292.95	-28%
Otros Activos Corrientes	165,064.45	2,903.00	162,161.45	5586%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>1,509,001.57</b>	<b>4,596,131.37</b>	<b>- 3,087,129.80</b>	<b>-67%</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo				
Adelanto a Vinculadas a Largo Plazo				
Otras Cuentas por Cobrar Largo Plazo				
Inversiones Permanentes				
Inmueble, Maquinaria y Equipo (neto de depreciación)	10,689,051.99	10,787,258.79	- 98,206.80	-1%
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	40,877.00	29,438.61	11,438.39	39%
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Activo				
Otros Activos		81,645.45	- 81,645.45	-100%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>10,729,928.99</b>	<b>10,898,342.85</b>	<b>- 168,413.86</b>	<b>-2%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>12,238,930.56</b>	<b>15,494,474.22</b>	<b>- 3,255,543.66</b>	<b>-21%</b>

Fuente : Elaboración propia

**Interpretación:** Las cuentas por cobrar comerciales en el periodo 2020 presentan una disminución del 68% respecto al periodo 2019, sin embargo, aparecen en el periodo 2020 la cuentas por cobrar vinculadas por el importe de

S/ 36,000, así como un incremento del 89% en cuentas por cobrar diversas.



Tabla 10.

Cuentas por cobrar

	EJERCICIO	EJERCICIO	Análisis Horizontal 2019-2020	
	PERIODO 2020	PERIODO 2019		
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Obligaciones Financieras	-	2,000,000.00	- 2,000,000.00	-100%
Cuentas por Pagar Comerciales	60,605.44	1,630,216.88	- 1,569,611.44	-96%
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	90,108.80	305,480.87	- 215,372.07	-71%
Otras Cuentas por Pagar	3,614,392.00	3,614,392.00	-	0%
Tributos por Pagar	21,688.84	84,984.73	- 63,295.89	-74%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>3,786,795.08</b>	<b>7,635,074.48</b>	<b>- 3,848,279.40</b>	<b>-50%</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>				
Deudas a Largo Plazo				
Cuentas por Pagar a Vinculadas				
Ingresos Diferidos				
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos Pasivos				
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>3,786,795.08</b>	<b>7,635,074.48</b>	<b>- 3,848,279.40</b>	<b>-50%</b>
Contingencias				
Interés Minoritario				
<b>PATRIMONIO NETO</b>				
Capital	4,101,385.00	4,101,385.00	-	0%
Capital Adicional				
Acciones de Inversión				
Excedentes de Revaluación				
Reservas Legales	731,811.01	669,096.01	62,715.00	9%
Resultados Acumulados	3,054,509.27	1,579,374.51	1,475,134.76	93%
Resultados del Ejercicio	564,430.20	1,509,544.22	- 945,114.02	-63%
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>	<b>8,452,135.48</b>	<b>7,859,399.74</b>	<b>592,735.74</b>	<b>8%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>12,238,930.56</b>	<b>15,494,474.22</b>	<b>- 3,255,543.66</b>	<b>-21%</b>

Fuente : Elaboración propia

**Interpretación:** Las cuentas por pagar comerciales disminuyen en 96%, sin embargo, se mantiene sin variación la cuenta Otra cuenta por pagar por el

importe de S/ 3 614,392.00 en el periodo 2020.

Tabla 11.

*Costo y ventas en el periodo 2020*

DESCRIPCION	2020	2019	Análisis Horizontal 2019-2020	
Ventas Netas (ingresos operacionales)	15,875,518.51	31,107,803.11	- 15,232,284.60	-49%
Otros ingresos operacionales			-	
<b>Total de Ingresos Brutos</b>	15,875,518.51	31,107,803.11	- 15,232,284.60	-49%
			-	
Costo de ventas	14,356,869.91	27,949,246.20	- 13,592,376.29	-49%
<b>Utilidad Bruta</b>	1,518,648.60	3,158,556.91	- 1,639,908.31	-52%
			-	
Gastos Operacionales	1,084,167.04	1,791,620.76	- 707,453.72	-39%
Gastos de Administración	290,194.05	467,353.36	- 177,159.31	-38%
Gastos de Venta	793,972.99	1,324,267.40	- 530,294.41	-40%
<b>Utilidad Operativa</b>	434,481.56	1,366,936.15	- 932,454.59	-68%
			-	
<b>Otros Ingresos (gastos)</b>			-	
Ingresos Financieros	250.38	68,214.33	- 67,963.95	-100%
Gastos Financieros	97,363.00	50,250.67	47,112.33	94%
Otros Ingresos	665,725.37	1,234,506.75	- 568,781.38	-46%
Otros Gastos	1,907.64	5,275.10	- 3,367.46	-64%
Enajenación de activo fijo		0.00	-	
Costo de Enajenación		0.00	-	
Resultados por Exposición a la Inflación			-	
			-	
<b>Resultados antes de Participaciones, Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias</b>	1,001,186.67	2,614,131.46	- 1,612,944.79	-62%
			-	
Adiciones	63,244.15	51,946.58	11,297.57	22%
Deducciones		0.00	-	
<b>Resultados antes de Impuesto a la Renta</b>	1,064,430.82	2,666,078.04	- 1,601,647.22	-60%
Participaciones 8%	85,154.47	213,286.24	- 128,131.77	-60%
Impuesto a la Renta 29.5%	288,887.00	723,574.00	- 434,687.00	-60%
Reserva Legal del Ejercicio 10%	62,715.00	167,727.00	- 105,012.00	-63%
			-	
<b>Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio</b>	564,430.20	1,509,544.22	- 945,114.02	-63%
			-	
Dividendos de Acciones Preferentes			-	
<b>Utilidad (pérdida) Neta atribuible a los Accionistas</b>	564,430.20	1,509,544.22	- 945,114.02	-63%
<b>Utilidad (pérdida) Básica por acción común</b>	0.001376	0.003681	- 0.00	-63%

Fuente : Elaboración propia

**Interpretación:** Los costos y ventas en el periodo 2020 disminuyen el 49 %, sin embargo, la proporción en gastos operacionales, de Administración y ventas

disminuye en un promedio del 39 %, y la utilidad disminuye en 63 %.

### Ratio de liquidez

Tabla 12.

*Solvencia financiera, 2019 - 2020*

<b>RATIO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Solvencia Financiera	0,60	0,40

Fuente : Elaboración propia

Para cada sol de deuda la Empresa J.L DISTRIBUCIONES S.R.L. En el año 2019 en el corto plazo tuvo 0.60 soles para atender, mientras que en el año 2020 tuvo 0.40 para afrontar sus obligaciones en el corto plazo.

Tabla 13

*Prueba acida, 2019 - 2020*

<b>RATIO</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Prueba Acida	0,35	0,34

Fuente : Elaboración propia

Considerando el Activo Corriente menos las existencias, en el año 2019 por cada sol de deuda de la Empresa JL DISTRIBUCIONES SRL. Tuvo 0,35 soles para atender, en el año en el año 2020 la empresa tuvo s/ 0,34 para atender, en este periodo se observa una leve disminución en el ratio.

## Ratios de endeudamiento

Tabla 14.

*Endeudamiento a corto plazo*

	2019	2020
Endeudamiento a Corto Plazo	97%	45%

Fuente: Elaboración propia

Las deudas con terceros corresponden en el corto plazo, en el año 2019 registra 97% y el año 2020 registra 45%.

## Ratios de gestión

Tabla 15.

*Rotación de existencias*

Ratio	2019	2020
Rotación de Existencia.	15.75	287.41

Fuente: Elaboración propia

En el periodo 2019 las existencias han rotado 15.75 veces, y en el año 2020 rotaron 287.41 veces.

Tabla 16.

*Rotación de cuentas por cobrar*

Ratio	2019	2020
Rotación de Cuentas por Cobrar.	44.95	58.54

Fuente: Elaboración propia

Las cuentas por cobrar han rotado en el periodo 2018 en promedio 28.25 veces, en el año 2019 han rotado 25.68 veces y en el año 2020 registra un leve incremento.

Tabla 17.

*Periodo promedio de cobranza*

Ratio	2019	2020
Periodo promedio de cobranza	7,89	4,88

Fuente: Elaboración propia

El periodo de cobranza en el 2019 es de 7,89 días y en el periodo 2020 es de 4,88 días.

Tabla 18.

*Rotación de cuentas por pagar*

Ratio	2019	2020
Rotación de Cuentas por Pagar.	17.14	236.89

Fuente : Elaboración propia

Las cuentas por pagar han rotado en el año 2019 un promedio de 17.14 veces, y en el año 2020 un promedio de 236.89 veces.

Tabla 19

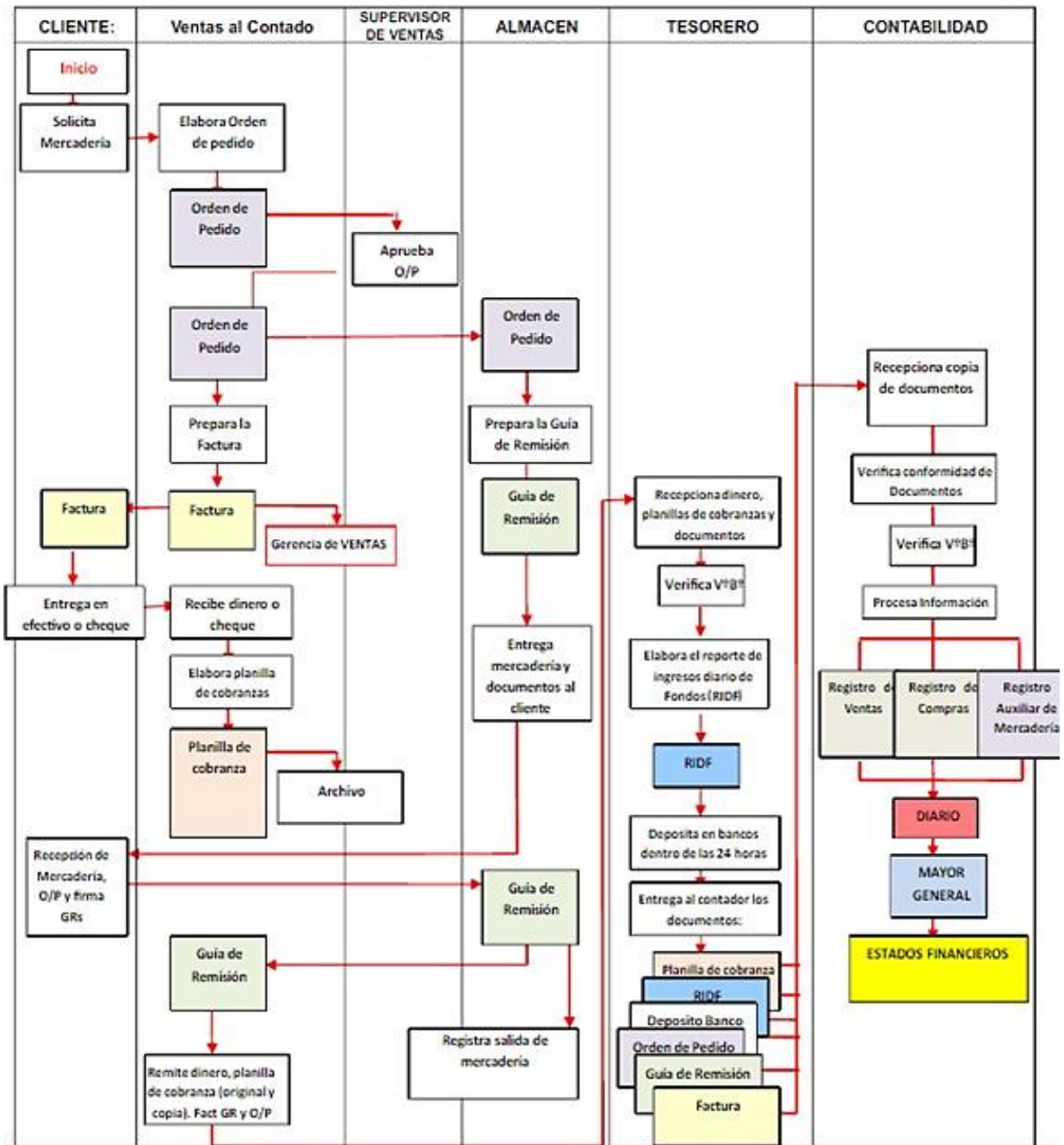
*Periodo promedio de cuentas por pagar*

Ratio	2019	2020
Periodo Promedio de Cuentas por pagar.	3,93	2,26

Fuente : Elaboración propia

Las Cuentas por pagar han rotado en el año 2019 en promedio cada 3.93 días, y en el año 2020 en promedio cada 2.26 días.

### 3.14. Flujograma e interpretación del registro de las cobranzas en la contabilidad.



Fuente : Información de la Empresa JL Distribuciones S.R.L.

### 3.15. Análisis y registro de las cuentas por cobrar vencidas.

La Empresa J.L. Distribuciones S.R.L. luego del análisis y considerando el tiempo transcurrido y al haber realizados las gestiones de cobranza, no logrando conseguir su cancelación, deberá provisionar en el periodo siguiente el importe de S/ 2,530.00

*Tabla 20.*

Análisis y registro de las cuentas por cobrar

RUC	APELLIDOS Y NOMBRES		MONTO DE LA CTA POR COBRAR	DOCUMENTO
20478032121	ALIMENTOS SRL		381.50	f/001 531
10003512457	MULTISERVICIOS CARMEN SRL		461.00	f/001 231
20321022341	LA CASA S.A.		845.50	f/001 623
20221024512	PANADERIA GRUPS EIRL		252.00	f/001 334
20113358642	FLORES Y ROSITAS EIRL		590.00	f/001 578
			2,530.00	

Fuente: Elaboración propia

#### 3.15.1 Registro contable periodo 2020

Se efectuará el registro contable por deudas de cada deudor no superen las 3UIT según numeral 1 del inciso g) del art. 21 del Reglamento del I.R. que serán deducibles para la determinación de la renta neta 3ra categ, no siendo necesario las acciones judiciales.



Tabla 21.

*Registro contable periodo 2020*

CTA		DEBE	HABER
68	VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES 687 Valuación de activos 6871 Estimación de cuentas de cobranza dudosa	2,530.00	
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA 191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros 1911 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobra 31/12 Por la provisión de cuentas por cobrar vencidas		2,530.00
94	GASTOS ADMINISTRATIVOS 941 Gastos Generales	2,530.00	
79	CARGAS IMPUTABLES A CTA DE COSTOS Y GASTOS 791 Gastos Generales 31/12 Por el destino de los gastos		2,530.00

Fuente: Elaboración propia

**3.15.2 Castigo de la cuenta cobranza dudosa (periodo 2021)**

Para efectuar el castigo de la deuda es necesario la provisión previamente, para el siguiente caso tratándose de deudas que no exceden las 3UIT no es necesario demostrar las acciones judiciales.

Tabla 22.

*Castigo de la cuenta cobranza dudosa*

CTA		DEBE	HABER
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA 191 Cuentas por cobrar comerciales – Terceros 1911 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobra	2,530.00	
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS 121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar 1212 Emitidas en cartera 31/12 Por la baja de cuentas por cobrar de clientes con cuentas vencidas		2,530.00

Fuente: Elaboración propia

## CONCLUSIONES

1. La empresa JL DISTRIBUCIONES no ha gestionado sus cuentas por cobrar de manera eficiente afectando la liquidez de la empresa, luego que se establecieron políticas de créditos y cobranzas mejora levemente la ratio de liquidez.
2. El propósito de la Contabilidad de Gestión, es ayudar a la empresa a alcanzar sus objetivos estratégicos. Conociendo estos objetivos satisface la necesidad de los clientes y otros interesados, tales como accionistas, acreedores, proveedores y trabajadores. La estrategia es la forma que una firma se posesiona y se distingue a sí misma de sus competidores.
3. Para mejorar los procesos crediticios, es necesario establecer formatos que permitan controlar, y gestionar el crédito y la cobranza conforme a las políticas de la empresa y garantizar su recupero.
4. Los Ratios financieros evalúan la Gestión de cobranzas en los periodos 2020 y 2019, el cual muestra una reducción en las cuentas por cobrar en el periodo 2020, sin embargo, este ingreso se debe evaluar frente a las obligaciones que se ven disminuido en obligaciones comerciales, pero existe variación de otras cuentas por pagar.

## **RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda implementar como un procedimiento eficiente de trabajo, políticas de créditos y cobranzas, con la finalidad que puedan servir como criterio para el personal inherente al área, una adecuada evaluación del cliente ayuda a la rotación de cuentas por cobrar y mejora la disponibilidad de la liquidez, a fin de que la mejora sea sostenible.
2. Toda organización empresarial para alcanzar sus objetivos estratégicos deberá tener en cuenta la importancia del propósito de la Contabilidad de Gestión.
3. El área de sistemas en coordinación con la Gerencia elaborar manuales informáticos para capacitar a los ejecutivos de ventas, así mismo que se implemente los indicadores propuestos para tomar mejores decisiones de riesgo de crédito y mejorar la rentabilidad.
4. La evaluación de la Gestión por cobrar debe ser evaluada periódicamente a fin de que se tomen las mejores decisiones.

## BIBLIOGRAFÍA

- AECA. (Setiembre de 2013). Contabilidad. <https://aeca.es/?s=CONTABILIDAD+DE+GESTION> Conpaqi (2019) ¿Cómo establecer políticas de cobranza? consultado en: <https://blog.conpaqi.com/gestion-empresarial/como-establecer-politicas-de->
- Aragón, Álvarez, Pabón. (2020) *Diseño del sistema de información contable para la empresa programación industrial y control S.A.S en Santiago de Cali.*
- De La colina J. (05 de mayo 2006) *La contabilidad gerencial en la organización empresarial.* [www.gestiopolis.com/la-contabilidad-gerencial-en-la-organización-empresarial/](http://www.gestiopolis.com/la-contabilidad-gerencial-en-la-organización-empresarial/)
- Ediciones Fiscales ISEF. (14 de diciembre de 2019). *Economipedia.com.* Obtenido de *Economipedia.com.* GALICIA. (s.f.). Asesoría. Obtenido de asesoría: <https://www.iasesoria.com/la-importancia-la-contabilidad-gestion-la-empresa-2/>
- Fierro, A. (2015) *Contabilidad de activos con enfoque NIIF para las pymes* (4ta.edic.)
- Haime, L. (2005). *Planeación financiera de la empresa moderna.*

Hernández, O. J., y Matheus, J. (2013). *Gestión Efectiva de Créditos y Cobranzas*. Editorial Académica Española, 2013.

Horgren, C., Datar S., Foster G., (2006). *Contabilidad de Costo. Un enfoque gerencial*. ED. 12. México: Pearson Prentice Hall. P. 896

Molina, V. (2005). *Estrategias de Cobranza en Época de Crisis*. México: ISEFF  
EMPRESA LIDER.

Norma Internacional de Contabilidad 18: *Ingresos de Actividades Ordinarias*

Ostengo, H. (2007). *El sistema de información contable*. Osmar D. Buyatti  
Librería Editorial, programas, E. (s.f.). EAE. Obtenido de EAE:  
<https://www.eaprogramas.es/blog/negocio/finanzas-economia/que-son-las-deudas-por-efectos-descontados>  
Rojas Cataño, M. d. (2020). *Contabilidad de Costos e industrias de transformación*. Ciudad de México: IMCP.

Palomares, J. (05 de Octubre de 2012) *Contabilidad de Costos y de Gestión en Cuba*.

Pulido Á, (2014). *Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF) Una Visión Actual*. Madrid: Ibergarceta Publicaciones, S.L.

Valdez M., Nazanero, I., Toala, D. (marzo 2017) *Una visión general de la contabilidad de gestión Vol.3.*

Investopedia (2014) Finanzas Corporativas y contabilidad  
<https://www.investopedia.com/terms/f/financialaccounting.asp>

RTF N.º 00811-9-2019 el Tribunal Fiscal Revoca la resolución de intendencia a favor del contribuyente luego de verificar lo dispuesto respecto a la deducción de la cobranza dudosa reparada en la declaración jurada anual del ejercicio 2013.

RTF N.º 2008-3-2016 No resulta posible que en un mismo ejercicio se realicen la provisión y el castigo de deudas de cobranza dudosa.

RTF N.º 17044-8-2010 Reparos por documentos que no sustentan gastos (alquiler para la colocación de teléfonos públicos), enajenación de bienes por transferencia patrimonial a una vinculada (reorganización societaria), costo del activo fijo deducido extracontablemente como gasto (overhead), provisión de cobranza dudosa no sustentada y gastos objetados en un ejercicio y devengados en el siguiente ejercicio.

RTF N.º 11284-8-2015 Reparos por gastos no necesario para producir y mantener la fuente generadora de renta, de acuerdo con la Ley del

## Impuesto a la Renta.

RTF N.º 08278-4-2012 Se revoca la apelada en el extremo de los reparos por Venta de Conmutadores respecto de la Factura 011 N.º 01591, dado que no se comparó el valor de venta facturado con el valor de mercado; Provisión de Cobranza Dudosa procediendo que verifique la condición de incobrable de deuda por antigüedad.

RTF N.º 1008-3-2016 Reparos por provisión y castigo de cuentas incobrables, el cual se confirma por cuanto al cierre del ejercicio 2008.

RTF N.º 04003-0-2019 Se levanta el reparo por castigos de cuentas incobrables, porque no afectó a los resultados del ejercicio fiscalizado.

Valdez M., Nazanero, I., Toala, D. (marzo 2017) *Una visión general de la contabilidad de gestión Vol.3.*