



UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

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

**Mejora del Control Interno en Acuerdos Comerciales de Cobranzas y
Pagos con Incidencia en la Liquidez: Empresa Tiendas Arumas S.A.C,
2019**

TESIS

Para Optar el Título Profesional de Contador Público

AUTOR

**Aleman Valles, Alvaro Raúl
(ORCID: 0000-0001-9059-628X)**

ASESORA

**Haro Lizano, Teresa Consuelo
(ORCID: 0000-0003-3412-1428)**

Lima, Perú

2022

Metadatos Complementarios

Datos de autor

Aleman Valles, Alvaro Raúl

Tipo de documento de identidad del AUTOR: DNI

Número de documento de identidad del AUTOR:

Datos de asesor

Haro Lizano, Teresa Consuelo

Tipo de documento de identidad del ASESOR: DNI

Número de documento de identidad del ASESOR: 08541406

Datos del jurado

JURADO 1: Nuevo Cañari, Fernando, 06931577, 0000-0003-4838-3138

JURADO 2: Ferreyros Morón, Juan Augusto, 07936111, 0000-0002-0065-4851

JURADO 3: Ramirez Condor, Victoriano Amilcar, 06072722, 0000-0002-0941-255X

JURADO 4: Velarde López, Leonidas Martín, 07349038, 0000-0001-9269-2726.

Datos de la investigación

Campo del conocimiento OCDE: 5.02.00

Código del programa: 411156

Dedico este trabajo a mis padres que son mi razón de vivir, mi motivo de siempre superarme y salir adelante, y no claudicar a mis sueños.

A mi sobrino Gonzalo y hermana Gaby por ser parte de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Mi agradecimiento en el presente trabajo es para mí asesora Dra. CPC Teresa Consuelo Haro Lizano, quien con su dedicación y sabiduría me ha guiado a realizar el presente trabajo. También agradezco a mis padres, familiares y amigos que me alentaron a seguir adelante, no rendirme ni desistir en el cumplimiento de esta meta.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día el control interno a nivel mundial tiene un peso muy importante, dado que las distintas compañías le han dado la importancia que conlleva su aplicación para poder lograr las metas organizacionales trazadas.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad identificar el predominio del control interno como mejora en los acuerdos comerciales, la dinámica del “rebate” (que son compensaciones o reembolsos que se emiten a los clientes y/o proveedores por el cumplimiento de lo estipulado en los acuerdos comerciales en un tiempo determinado; el aporte del presente trabajo implica entender que el “rebate” es la base operativa para entender cómo se desarrollan los acuerdos comerciales en las empresas) y la influencia en la liquidez, para ello nos basamos como marco de referencia con el Sistema COSO, además de la gestión de cada área que participa dentro del proceso.

La empresa debe poner especial atención a la acumulación de cuentas por cobrar que se tiene en los Estados Financieros, por concepto de rebate, afectando de esa manera la liquidez de la empresa, y mejorar la falta de control y supervisión de los acuerdos comerciales.

La investigación está compuesta por 6 capítulos:

CAPÍTULO I Se describe brevemente la realidad problemática, se extiende la formulación del problema, los objetivos y justificación e importancia de la investigación, además de los alcances y las limitaciones.

CAPÍTULO II Se desarrolla el marco teórico-conceptual conformado por los antecedentes de la investigación, las bases teóricas-científicas y la definición de términos básicos.

CAPÍTULO III Se describe la hipótesis general y las hipótesis específicas de la investigación, las variables o unidad de análisis y la matriz lógica de consistencia.

CAPÍTULO IV Apreciaremos el trabajo de campo de la presente investigación, se expone el tipo de método de investigación utilizado, el diseño empleado, se determina la población y muestra, las técnicas para procesar y analizar datos, y los procedimientos para llevar a cabo el estudio. Apreciaremos además el caso práctico, organigrama de la organización y flujograma tanto del proceso de cobranza de rebate, como de la compensación de rebate.

CAPÍTULO V Se muestran los resultados que generó la recolección de datos, además del análisis y discusión de resultados.

CAPÍTULO VI Se detallan las conclusiones, recomendaciones y para finalizar tenemos las referencias.

ÍNDICE

METADATOS.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTOS.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	v
ÍNDICE.....	vii
LISTA DE TABLAS.....	xi
LISTA DE FIGURAS	xiii
LISTA DE GRÁFICOS.....	xiv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT.....	xvii
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	1
1.1.1 PROBLEMA GENERAL	3
1.1.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	3
1.2 OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS.....	4
1.2.1. OBJETIVO GENERAL	4
1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.3 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.4 ALCANCE Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	5
CAPÍTULO II.....	7
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	7

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	7
2.1.1 ANTECEDENTES NACIONALES	7
2.1.2 ANTECEDENTES INTERNACIONALES	9
2.2 BASES TEÓRICO - CIENTÍFICOS	12
2.2.1. CONCEPTO.....	12
2.2.2 . CONTROL INTERNO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES.....	12
2.2.3 OBJETIVOS DEL CONTROL INTERNO	13
2.2.4. IMPORTANCIA DEL CONTROL INTERNO	14
2.2.5. CARACTERÍSTICAS DEL CONTROL INTERNO.....	15
2.2.6. MODELO DE CONTROL INTERNO	18
2.2.6.1 COSO I.....	18
2.2.6.2 COSO II.....	24
2.2.6.2 COSO III.....	26
2.3 ACUERDOS COMERCIALES.....	28
2.3.1 VENTAJAS	28
2.3.2 DESVENTAJAS	29
2.3.3 TIPOS DE ACUERDO COMERCIALES	29
2.3.4 REBATE.....	29
2.4. LIQUIDEZ	33
2.4.1 RATIOS DE LIQUIDEZ	33

2.4.2 RATIOS DE CUENTAS POR COBRAR.....	35
2.4.3 RATIOS DE CUENTAS POR PAGAR.....	35
2.5 DEFINICIÓN TÉRMINOS BÁSICOS.....	36
2.6 NIC 1.....	39
2.8 NIF 15.....	48
2.8 NIC 21.....	51
CAPÍTULO III HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	53
3.1 HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	53
3.1.1 HIPÓTESIS GENERAL.....	53
3.1.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.....	53
3.2 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES O UNIDADES DE ANÁLISIS.....	54
3.2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE.....	54
3.2.2 VARIABLE DEPENDIENTE.....	55
MATRIZ LÓGICA DE CONSISTENCIA.....	56
CAPÍTULO IV MARCO METODOLÓGICO.....	57
4.1 TIPO Y MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN.....	57
4.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	57
4.3 POBLACIÓN Y MUESTRA POBLACIÓN.....	57
4.4 INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE DATOS.....	57
4.5 TÉCNICA DE PROCESAMIENTO DE DATOS.....	58

CASO PRÁCTICO	59
CAPÍTULO V RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	
5.1. DATOS CUANTITATIVOS.....	75
5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS:.....	75
5.3 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	98
CAPÍTULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	107
6.1 CONCLUSIONES.....	107
6.2 RECOMENDACIONES.....	108
REFERENCIAS.....	110
APÉNDICE.....	114

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Escala de Likert	75
Tabla 2. Análisis Pregunta 1 ¿ Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?	76
Tabla 3. Análisis Pregunta N° 2 ¿ Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?	77
Tabla 4. Análisis Pregunta N° 3 ¿ ¿Considera usted que los procedimientos desarrollados en las distintas áreas operativas contribuyen a una gestión eficiente?	78
Tabla 5. Análisis Pregunta N° 4 ¿ Considera usted que en la empresa se utilizan procedimientos de control interno?.....	79
Tabla 6. Análisis Pregunta N° 5 ¿ Considera usted que el control interno en los acuerdos comerciales con clientes y proveedores permitirá optimizar la gestión de la empresa?	80
Tabla 7. Análisis Pregunta N° 6 ¿En la empresa se efectúa la renovación anual de los acuerdos o contratos comerciales?	81
Tabla 8. Análisis Pregunta N° 7 ¿Considera usted que las políticas de créditos y cobranzas contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa?.....	82
Tabla 9. Análisis Pregunta N° 8 ¿ Considera usted que tener una estrategia clara y elaborada, coadyuvará a cumplir con objetivos de la organización?	83
Tabla 10. Análisis Pregunta N° 9 ¿ En la empresa se realiza cada cierto período la revisión de los contratos con proveedores y clientes?	85
Tabla 12. Análisis Pregunta N° 11 ¿Considera usted que las compensaciones y descuentos comerciales ayudan a una mejor relación con proveedores y clientes?.....	86
Tabla 13. Análisis Pregunta N° 12 ¿Considera usted necesario que se elaboren los Estados Financieros con aplicación de ratios para una mejor toma de decisiones?	87

Tabla 14. Análisis Pregunta N° 13 .¿Considera usted necesaria la presentación de informes de la situación financiera para la toma de decisiones?.....	88
Tabla 15. Análisis Pregunta N° 14 ¿La empresa evalúa periódicamente el estado de resultados con el fin de conocer la rentabilidad de la empresa?.....	89
Tabla 16. Análisis Pregunta N° 15 ¿Considera importante el Estado de Resultados para conocer la rentabilidad de la empresa?	90
Tabla 17. Análisis Pregunta N° 16 ¿Considera importante que la empresa elabore un flujo de caja para tomar decisiones oportunas y adecuadas?	91
Tabla 18. Análisis Pregunta N° 17¿Considera usted que el análisis de los índices de liquidez, ayudarán a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo?.....	92
Tabla 19. Análisis Pregunta N° 18 ¿ Considera usted que los indices de solvencia,ayudarán a la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes?	93
Tabla 20. Análisis Pregunta N° 19 ¿ En la empresa, lo generado por la explotación de los activos resulta suficiente para afrontar las deudas a corto y largo plazo?.....	94
Tabla 21. Análisis Pregunta N° 20 ¿Considera usted que los cronogramas de pago se mantienen actualizados para una adecuada cobranza y pagos ?	95
Tabla 22. Análisis Pregunta N° 21 ¿Considera usted importante la evaluación de los acuerdos comerciales con proveedores y clientes para mejorar la gestion de la empresa?.	96
Tabla 23. Análisis Pregunta N° 22 ¿Considera usted que aplicar buenas políticas comerciales en la gestión de cobranzas y pagos, ayudará a tomar buenas decisiones?.....	97

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Modelo Implementación Sistema Control Interno	17
Figura 2. COSO I & COSO 3	27
Figura 3. ORGANIGRAMA.....	59
Figura 4. Flujo Pago a proveedores	60
Figura 5. Flujo Proceso Cobranza Rebate.....	62
Figura 6. Flujo Compensación Rebate.....	64

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1.** Análisis Pregunta 1 ¿Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?76
- Gráfico 2** Análisis Pregunta N° 2 ¿Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno? 77
- Gráfico 3.** Análisis Pregunta N° 3 ¿Considera usted que los procedimientos desarrollados en las distintas áreas operativas contribuyen a una gestión eficiente?78
- Gráfico 4.** Análisis Pregunta N° 4 ¿Considera usted que en la empresa se utilizan procedimientos de control interno? 79
- Gráfico 5.** Análisis Pregunta N° 5 ¿Considera usted que el control interno en los acuerdos comerciales con clientes permitirá optimizar la gestión de la empresa? 80
- Gráfico 6.** Análisis Pregunta N° 6 ¿En la empresa se efectúa la renovación anual de los acuerdos o contratos comerciales? 81
- Gráfico 7.** Análisis Pregunta N° 7 ¿Considera usted que las políticas de créditos y cobranzas contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa? 82
- Gráfico 8.** Análisis Pregunta N° 8 ¿Considera usted que tener una estrategia clara y elaborada, coadyuvará a cumplir con objetivos de la organización? 84
- Gráfico 10.** Análisis Pregunta 10 ¿En la empresa, se cumple con las metas a inicio de año respecto al volumen monetario de compras y ventas?..... 85
- Gráfico 11.** Análisis Pregunta N° 11 ¿Considera usted que las compensaciones y descuentos comerciales ayudan a una mejor relación con proveedores y clientes? 86

- Gráfico 12.** Análisis Pregunta N° 12 ¿Considera usted necesario que se elaboren los Estados Financieros con aplicación de ratios para una mejor toma de decisiones?.... 87
- Gráfico 13.** Análisis Pregunta N° 13. ¿Considera usted necesaria la presentación de informes de la situación financiera para la toma de decisiones? 88
- Gráfico 14.** Análisis Pregunta N° 14 ¿La empresa evalúa periódicamente el estado de resultados con el fin de conocer la rentabilidad de la empresa?88
- Gráfico 15.** Análisis Pregunta N° 15 ¿Considera importante el Estado de Resultados para conocer la rentabilidad de la empresa?.....89
- Gráfico 16.** Análisis Pregunta N° 16 ¿Considera importante que la empresa elabore un flujo de caja para tomar decisiones oportunas y adecuadas?..... 90
- Gráfico 17.** Análisis Pregunta N° 17 ¿Considera usted que el análisis de los índices de liquidez, ayudarán a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo?...91
- Gráfico 18.** Análisis Pregunta N° 18 ¿Considera usted que los índices de solvencia, ayudarán a la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes? 92
- Gráfico 19.** Análisis Pregunta N° 19 ¿En la empresa, lo generado por la explotación de los activos resulta suficiente para afrontar las deudas a corto y largo plazo? 94
- Gráfico 20.** Análisis Pregunta N° 20 ¿Considera usted que los cronogramas de pagos se mantienen actualizados para una adecuada cobranza y pago? 95
- Gráfico 21.** Análisis Pregunta N° 21 ¿Considera usted importante la evaluación de los acuerdos comerciales con proveedores y clientes para mejorar la gestión de la empresa? 96
- Gráfico 22.** Análisis Pregunta N° 22 ¿Considera usted que, aplicando buenas políticas comerciales en la gestión de cobranzas y pagos, ayudará a tomar buenas decisiones? 97

RESUMEN

El propósito del presente trabajo de investigación es evaluar la influencia del control interno en los acuerdos comerciales de una empresa del rubro retail, teniendo al rebate como ejercicio práctico en las operaciones que realiza la empresa con la finalidad de tener una mejora en la gestión tanto en las cuentas por cobrar como en las cuentas por pagar.

Para ello se ha realizado un análisis e interpretación de los estados financieros, así como el cálculo de distintos ratios de la empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C., para de ésta manera medir la incidencia financiera que es el resultado de una ausente gestión de control interno, de igual manera la verificación y recopilación de documentos que puedan ser usados como sustento de lo que expone el autor.

Se realizó un cuestionario de 22 preguntas, que fueron realizadas a 36 trabajadores de la empresa, que se desempeñan tanto en el área de Cuentas por Cobrar – Cuentas por pagar – Facturación – Área Comercial – Tesorería.

Para obtener los resultados de la muestra se utilizó el instrumento de medición de datos denominado cuestionario, se empleó la escala de Likert para la evaluación del grado de conformidad del colaborador encuestado, mediante las tablas de frecuencia y elaboración de datos del software (Statistical Package for the Social Sciences) conocido como SPSS.

Palabras claves: Control Interno, Acuerdos Comerciales, Liquidez

ABSTRACT

The purpose of this research work is to evaluate the influence of internal control in the commercial agreements of a company in the retail sector, taking the rebate as a practical exercise in the operations carried out by the company in order to have an improvement in management. in both accounts receivable and accounts payable.

For this, an analysis and interpretation of the financial statements has been carried out, as well as the calculation of different ratios of the company TIENDAS ARUMA'S SAC, in order to measure the financial incidence that is the result of an absent internal control management, in the same way the verification and compilation of documents that can be used as support for what the author exposes.

A questionnaire of 22 questions was made to 36 workers of the company, who work both in the area of Accounts Receivable - Accounts Payable - Billing - Commercial Area - Treasury. To obtain the results of the sample, the data measurement instrument called questionnaire was used, the Likert scale was used to evaluate the degree of conformity of the collaborator surveyed, through the frequency tables and data elaboration of the software (Statistical Package for the Social Sciences) known as SPSS.

Keywords: Internal Control, Commercial Agreements, Liquidity

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1. Formulación del problema

En este mundo globalizado, el control interno es una herramienta fundamental porque ayuda a conseguir las metas y evitar fallas y sorpresas a lo largo del camino, pero el control interno no puede cambiar por sí mismo una pobre administración en una buena, ni cambiar las políticas o programas de gobierno, las acciones de los competidores o las condiciones económicas a través del control de gestión.

En la actualidad el rol del control interno dentro de las organizaciones cumple un papel determinante, a lo largo del tiempo se ha transformado en un instrumento fundamental que nos guía el camino para cumplir los objetivos de la organización, el cumplimiento de los procesos desarrollados con eficiencia busca el rendimiento ideal de la empresa. El objetivo del control interno es prevenir los riesgos que se pudiesen cometer, irregularidades y las pérdidas que pudiesen ocurrir de forma voluntaria o por descuidos que interfieran con los objetivos de la empresa.

En el Perú uno de los principales retos a los que se enfrentan las empresas en el entorno actual de los negocios es contar con la suficiente liquidez para poder cumplir con sus obligaciones de manera regular y lograr el crecimiento de la rentabilidad y tener un uso suficiente de recursos de la empresa.; sin embargo hoy por la aparición del Covid-19 , ha dejado a las empresas en una situación complicada y, en ocasiones , sin capacidad de respuesta adecuada y necesaria para hacer frente a este panorama de crisis global, lo que ha generado la necesidad de reinventarse. Para ello hoy más que nunca se debe asegurar

que los sistemas y procesos de control interno sean revisados y, de ser el caso actualizados a partir de los cambios que vienen atravesando las empresas.

La oportuna comunicación hacia los colaboradores que forman parte de la empresa, así como la información recibida, permiten que la toma de decisiones sea la más eficiente, teniendo como respaldo el cumplimiento de las distintas funciones tanto individual como colectivas de los trabajadores. Es decir, mientras la información que se transmita a los miembros de la organización sea entendida de forma clara se cumplirán los objetivos de la organización.

En el caso de la empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C en el contexto de su realidad problemática podemos mencionar lo siguiente:

- No se cumple lo estipulado en los acuerdos comerciales, la facturación de rebates se realiza por montos mayores a lo convenido.
- Falta de comunicación con los clientes/proveedores al momento del pago de la detracción, no hay claridad si será pagado por ellos o por nosotros.
- Falta de coordinación con el cliente de cómo se ejecutará el rebate, si abonará las facturas por concepto de rebate o serán compensadas contra nuestras cuentas por pagar.
- No hay acuerdo en los días crédito por las facturas emitidas por rebate.
- No se hacen revisiones periódicas de los acuerdos comerciales, respecto a los porcentajes acordados.

Habiendo mencionado la realidad problemática de la empresa, es necesario que las actividades de control que se realicen en la empresa sean con el fin de salvaguardar los recursos de la empresa evitando pérdidas por fraude o negligencia, como así también detectar desviaciones que se presenten en la empresa y que puedan afectar al cumplimiento de los objetivos de la organización.

1.1.1 Problema General

¿De qué manera influye una mejora del control interno en los acuerdos comerciales de las cuentas por cobrar y pagar con incidencia en la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C,2019?

1.1.2 Problemas Específicos

- a. ¿De qué manera una correcta gestión en los acuerdos comerciales con clientes, evitará la acumulación de cuentas por cobrar de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019?
- b. ¿En qué medida una correcta política de cobranzas mejorará el control de las compensaciones de rebates en la empresa ARUMA´S SAC,2019?
- c. ¿De qué manera las estrategias y políticas de pagos contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019?

- d. ¿En qué medida contribuye el control interno en los acuerdos comerciales de las cuentas por cobrar para la presentación de los Estados Financieros de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019?

1.2 Objetivos generales y específicos

1.2.1 Objetivo General

Determinar la influencia de una mejora del control interno en los acuerdos comerciales de cobranzas y pagos con incidencia en la liquidez de la empresa: TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a. Determinar de qué manera una correcta gestión en los acuerdos comerciales con Clientes evitará la acumulación de cuentas por cobrar de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.
- b. Precisar en qué medida una correcta política de cobranzas mejorará el control de las compensaciones de rebates en la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019
- c. Precisar de qué manera las estrategias y políticas de pagos a proveedores contribuirá a mejorar la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.
- d. Analizar en qué medida contribuye el control interno en los acuerdos comerciales de las cuentas por cobrar para la presentación de los Estados Financieros de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.

1.3 Justificación e importancia de la investigación.

La empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C, es una empresa retail dedicada a la venta de productos cosméticos y artículos de tocador, enseres domésticos y alimentos, las emisiones de facturas por rebate son mensuales, y es la base para las programaciones de pagos semanales de cada proveedor de mercadería, para esto los acuerdos comerciales deben ser claros y precisos para una correcta facturación y compensación.

La finalidad de la investigación es analizar el sistema de control interno en los acuerdos comerciales “rebate”, para mejorar la correcta aplicación de las compensaciones en la empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C, la investigación nos ayudará con la aplicación de medidas correctivas necesarias; de esta manera todo el proceso operativo que surge con la emisión del rebate sea eficaz.

La importancia del presente trabajo es demostrar que una correcta aplicación del control interno en la empresa nos permitirá evitar la acumulación de facturas por cobrar y pagar, para evitar que perjudique la liquidez de la empresa y por lo tanto la presentación de los estados Financieros.

1.4 Alcance y limitaciones de la investigación:

1.4.1 Alcance

El presente trabajo de investigación nos ayudará a conocer de qué manera la utilización del control interno en los rebates y en el proceso operativo mejorará la liquidez de la empresa, reflejada en las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

1.4.2 Limitaciones

La pandemia del Covid 19 en el Perú ha sido una limitación constante para la presente investigación, no pudiendo asistir personalmente a las bibliotecas para requerir datos, así como la empresa para obtener la información, ya que la mayor parte ha sido trabajo virtual; sin embargo, no ha sido ningún impedimento para proseguir con la elaboración de mi trabajo de investigación.

1.4.2.1 Temporal

La presente investigación de la empresa Tiendas Aruma´s S.A.C se basa en el período del 2019.

1.4.2.2 Espacial

La investigación a realizarse se presenta dentro de la empresa retail Tiendas Aruma´s S.A.C.

1.4.2.3 Teórica:

El estudio a realizarse se base en el control interno, acuerdos comerciales, mejora gestión de las cuentas por cobrar y pagar, incidencia en la liquidez.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Antecedentes de la investigación

Es fundamental para la investigación tener en claro cuál es la importancia del control interno para las empresas, y para esto tenemos que entender cuál es la finalidad de implementarlo; el objetivo del control interno es el cuidar los recursos de la empresa evitando errores, fraudes, pérdidas, y detectar oportunamente cualquier inconveniente que se presenten en los procesos.

2.1.1 Antecedentes nacionales

CAICAY (2020) en su tesis *“Propuesta de control interno a los procesos operativos en la empresa J.R. CORPORATION E.I.R.L y su efecto en la rentabilidad, Chiclayo 2017”*, presentada en la Universidad San Martín de Porres, Chiclayo – Perú, pudo concluir: “Se ha llegado a determinar de manera fehaciente que la empresa JR. Corporation EIRL. No cuenta con un sistema de control interno aplicado a su gestión operativa y financiera, y que logre establecer con total claridad, donde se encuentran los cuellos de botella que no le están permitiendo generar la rentabilidad proyectada”

De la conclusión hecha por el autor podemos resaltar la importancia que tiene el control interno en la rentabilidad buscada por la empresa, al no contar con el control interno en sus distintas áreas es difícil de poder identificar donde se genera el cuello de botella para que la empresa llegue a sus objetivos.

TRUJILLO (2019) en su tesis *“Influencia del control interno y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas comerciales en el año 2018”*, presentada en la Universidad Ricardo Palma, Lima – Perú, concluye lo siguiente: “El no llevar un correcto y adecuado

control interno dentro de estas empresas afectaron de una u otra forma los planes que dan marcha a la empresa, ocasionando así que los márgenes de error sobrepasen sus límites, que hayan resultados no esperados e incluso pérdidas que afectan a la rentabilidad de las organizaciones, esto sucedió entre los periodos 2017-2018, las empresas no están conformes con los resultados obtenidos, por eso mediante esta investigación lo que se busca es dar a conocer como efectivamente incide mucho el hecho de no llevar controles internos y que pueden afectar a la empresa misma”.

En lo sostenido por el autor podemos resaltar como la mala utilización del control interno, así como la mala ejecución del mismo repercute en las metas, objetivos trazados por la empresa e influye en los indicadores de rentabilidad, haciendo de ésta manera que la toma de decisiones por los directores o gerentes no sea la adecuada.

QUISPE (2017) en su tesis *“El control interno y su efecto en la rentabilidad de las actividades de exportación en las empresas aduaneras del distrito de Ventanilla, 2015”*, presentada en la Universidad San Martín de Porres, Lima – Perú.

Pudo concluir:

“En las empresas aduaneras del distrito de Ventanilla, no se establece un sistema de “Control Interno” y no se implementa la “Supervisión Operativa” para “Salvaguardar sus Activos”, al no contar con los formatos establecidos para captar, seleccionar y valorar los materiales de trincado que dejan los clientes en las importaciones”

De lo concluido por el autor resaltamos que, al no establecer un sistema de control interno, ésta situación nos lleva a descuidar el buen manejo de los recursos de la empresa,

considerando que de los principales objetivos al implementar el control interno es el de salvaguardar el patrimonio de la empresa.

HUAPAYA (2017) en su tesis *“El control interno en la gestión administrativa de las instituciones educativas privadas de educación básica regular en el distrito de Lince, 2016”*, presentada en la Universidad San Martín de Porres, Lima – Perú.

Concluye lo siguiente:

“Se demostró que las Instituciones Educativas Privadas de Educación Básica Regular del distrito de Lince no disponen de adecuados procedimientos de control que permitan optimizar la administración de los ingresos y egresos de tesorería”

Lo demostrado por el autor es que al no tener la institución un correcto proceso de control interno para lo que son ingresos y egresos en la tesorería, esto afectará directamente a la liquidez de la institución como a la rentabilidad, por ende, la importancia de llevar a cabo de manera correcta el control interno permitirá optimizar la utilización de los recursos con calidad para alcanzar una adecuada gestión financiera y administrativa, logrando los mejores niveles de productividad.

2.1.2 Antecedentes internacionales

GONZABAY & TORRES (2017) en su tesis *“Propuesta de mejora de control interno basado en el modelo Coso en Ventascorp S.A”*, presentada en la Universidad de Guayaquil – Ecuador

Señala lo siguiente:

“Aplicar el Informe COSO mediante las entrevistas estructuradas para evaluar el Control Interno de VENTASCORP S.A. nos permitió identificar los riesgos y evidenciar que en ciertas áreas no existen procedimientos de control y otros no proporcionan seguridad razonable a los procesos por lo cual es necesario que se realicen mejoras que permitan disminuir los riesgos a lo que se ve expuesta la empresa.”

El autor nos indica que la correcta utilización del informe Coso, generará una adecuada aplicación del control interno dentro de la empresa, de la cual podremos identificar cuáles son las áreas en las cuales no se están desarrollando de la manera ideal y es contra productiva con los objetivos de la empresa.

MARTELO, HERNANDEZ & BLANCO (2019) en su tesis *“El control interno como estrategia para el desarrollo del sistema de inventario del sector bananero”*, presentada en la Universidad Cooperativa de Colombia – Colombia

Concluye lo siguiente:

“Los sistemas de control interno para el manejo de los inventarios en las empresas del sector bananero son una parte importante del buen manejo de los procesos, y actividades que permitan un adecuado uso de los recursos de la compañía, así mismo desde la perspectiva financiera, de gestión y para la toma de decisiones, el buen manejo de los inventarios sirve como guía para la elaboración de informes que permitan evaluar en el área contable asignada al manejo de los insumos, permitiendo una comunicación con las diferentes áreas como la de gestión humana, tributaria, y gerencia.

Los autores concluyen que los sistemas de control interno son indispensables para el desarrollo correcto de la empresa del sector bananero, se enfoca en la parte de inventarios,

en la cual al existir una correcta aplicación de los sistemas de control interno hacen que tanto la toma de decisiones como la elaboración de los reportes financieros sean los adecuados para gerencia.

BALLA & LÓPEZ (2018) en su tesis *“El Control Interno en la Gestión Administrativa de las Empresas del Ecuador”*, presentada en la Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

Señala lo siguiente:

“Mediante el trabajo realizado podemos concluir que el control interno es una herramienta que debe ser utilizada por las empresas independientemente al entorno económico, productivo en el que se desenvuelvan, como resultante se puede ver en la eficacia y eficiencia entre las operaciones, la información financiera, regulaciones de normas y leyes. El control interno es una parte fundamental dentro del sistema administrativo de todo tipo de empresas, va desde la alta gerencia la encargada de determinar las funciones específicas y prioritarias, así como velar la aceptación y participación de los trabajadores proporcionando seguridad logrando así alcanzar los objetivos empresariales.”

Ambos autores concluyen que el control interno es la base para un correcto desarrollo de la actividad económica, independientemente de a que rubro se dedique la empresa, con una correcta comunicación y entendimiento del control interno los objetivos y metas trazadas por la compañía no se vería afectadas.

2.2 Bases teórico – científicas

Hoy en día el control interno es base para el desarrollo de todos los procesos dentro de una empresa, para de esta manera poder cumplir con los objetivos trazados por la empresa y la toma de decisiones sea la más eficiente.

2.2.1 Concepto

“Un sistema de control interno es valioso y efectivo cuando i) provee confianza sobre la generación de información financiera, ii) brinda seguridad razonable sobre la efectividad y eficiencia de la operación iii) atiende aspectos regulatorios, iv) establece una plataforma para el logro de objetivos de la organización.”

2.2.2. Control Interno de los Acuerdos comerciales (rebate)

KHOURY, F. (2014) Marco Conceptual del Control Interno. 1ra ed. Lima, Perú: Deutsche Gesellschaft, p.11 define al control interno como: *“El Control Interno es un proceso integral de gestión efectuado por el titular, funcionarios y servidores de una entidad, diseñado para enfrentar los riesgos en las operaciones de la gestión y para dar*

seguridad razonable de que, en la consecución de la misión de la entidad, se alcanzaran los objetivos de la misma, es decir, es la gestión misma orientada a minimizar los riesgos”.

El autor define al control interno como un proceso colectivo en el cual todos tienen que formar parte del mismo para lograr los objetivos de la empresa.

2.2.3 Objetivos del Control Interno

El control interno se basa en 3 objetivos esenciales, si estos objetivos son identificados dentro del proceso de la empresa podemos decir que se está cumpliendo con el alcance del control interno, los 3 objetivos son:

1. Suficiencia y confiabilidad de la información financiera

En la empresa es el área contable la que registra las distintas operaciones, luego procesa las mismas para finalmente generar un reporte financiero, el cual sirve como base para la toma de decisiones. Todo este proceso solo será eficiente si se presenta de manera oportuna y si los datos que se presentan sean confiables.

Por ende, el contar con un correcto sistema de información presentará una mejor protección de los activos de la empresa, con el fin de evitar poner en peligro los recursos de la empresa.

2. Efectividad y eficiencia de las operaciones

Las actividades que se desarrollen deben de ser realizadas con un mínimo de esfuerzo y usando los recursos de la empresa, obteniendo una utilidad máxima lineadas con los procesos de la administración.

3. Cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables

Toda acción realizada por la dirección tiene que estar contemplada dentro de las disposiciones legales del país en el cual se desarrollará las actividades de la empresa, así mismo las políticas que aplique la alta administración deben de ser aprendidas por los demás funcionarios que formen parte de la organización, para así poder lograr con eficiencia la misión que la administración se proponga.

2.2.4 importancia del Control interno

Para entender la importancia del control interno en las empresas, conviene empezar por entender el propósito del control interno, que tiene como objetivo resguardar los recursos de la empresa o negocio evitando pérdidas por fraude o negligencia, como así también detectar las desviaciones que se presenten en la empresa y que puedan afectar al cumplimiento de los objetivos de la organización.

Usualmente las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un sistema de administración bien definido, donde muchas veces los objetivos y planes no se encuentran por escrito, sino que se trabajan de manera empírica; solucionando problemas conforme se presentan, invirtiendo sin planificación, creando departamentos a medida que surgen las necesidades, entre otras cosas.

Todo esto puede llevar a que se den situaciones no previstas y con un impacto financiero, como ser malversación o pérdida de activos, incumplimientos de normas ya sean legales o impositivas que generen un pasivo contingente, fraudes asociados a información financiera fraudulenta que podrían dañar la reputación de la empresa,

entre otros. Dichas situaciones podrían ser prevenidas gestionando el control interno con anticipación. (Servín, Lorena)

2.2.5. Características del Control Interno

Calle (2018), *“Un sistema de control interno efectivo depende de una buena organización. Reducir el nivel de errores e irregularidades ayuda a que los objetivos de este sistema se cumplan de manera correcta”*.

Las características para un efectivo control interno son:

I. Plan de Organización.

La primera característica es el plan de organización, el cual nos quiere decir que éste debe ser lo más sencillo y entendible posible, para que cada persona tenga en claro cuáles son sus funciones y defina que funcionarios son parte de ella.

Además de que el plan sea entendible, este debe tener los procesos bien establecidos, y que en el desarrollo complementa a las áreas entre sí.

El organigrama surge como elemento esencial para poder establecer radicalmente los deberes y las autoridades de cada área, con el fin de evitar contingencias y errores.

II. Segregación de funciones

En este punto se refiere a la separación de las responsabilidades en áreas, lo cual permite no sobrecargar a un solo trabajador con toda la responsabilidad de la

operatividad del trabajo, por ende, es indispensable contar con el organigrama donde se pueda observar las funciones y encargados de cada área.

III. Control de acceso a los activos

El tener éxito con el control interno necesita también de tener las respectivas medidas de seguridad y tener los límites establecidos por cada trabajador, respecto a su acceso a la información de la empresa.

IV. Sistema de autorización y procedimiento

Contar con medios para monitorear el avance del proceso del trabajo diario, colabora con tener un control interno eficaz, dentro de estos medios para monitorear podemos considerar las auditorías, o cortes para revisión quincenal, mensual.

De otra forma, los reportes que se emitan deben ser independientes para así poder constatar con la del área encargada, y en caso existan diferencias ahí podremos observar algún error de la carga laboral.

V. Métodos para procesar los datos

Se recomienda en este punto que el medio o las herramientas usadas sean tecnológicas para poder reducir la posibilidad de equivocaciones y/o manipulaciones por parte del personal.

La Directiva N°013-2016-CG/PROD, aprobada con RC N° 149-2016-CG. Implementación del Sistema de Control Interno en las entidades del Estado, Diario El Peruano, Lima, Perú, 02 de marzo del 2016, nos informa que: “Se aprueba la directiva denominada Implementación del Sistema de Control Interno en

las entidades del Estado, las entidades que se encuentren en proceso de implementación de su Sistema de Control Interno se adecuarán al modelo previsto en la Directiva aprobada por la presente Resolución, a partir de la actividad que corresponda desarrollar.



MODELO DE IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO (SCI)	
<p>1. Suscribir acta de compromiso En este primer paso los Titulares y la Alta Dirección de la entidad, se comprometen a implementar el Sistema de Control Interno y a conformar el Comité.</p>	<p>6. Elaborar el plan de trabajo con base en los resultados del diagnóstico del SCI Se elabora un plan de acción sobre la base de los resultados encontrados en el diagnóstico. Es necesario definir los objetivos, responsable, las acciones, plazos y recursos necesarios.</p>
<p>2. Conformar Comité de Control Interno El titular de la entidad aprueba mediante Resolución o equivalente la conformación del Comité de Control Interno. Tienen la tarea de conducir la implementación del SCI.</p>	<p>7. Ejecutar las acciones definidas en el plan de trabajo El titular de la entidad dará visto bueno al plan. Cada área, dependencia o unidad orgánica deberá implementar las actividades del plan de trabajo, en su quehacer diario.</p>
<p>3. Sensibilizar y capacitar en Control Interno En esta etapa se busca explicar al interior de la organización la importancia de la implementación del SCI y de los beneficios que traen para la institución y para los trabajadores.</p>	<p>8. Elaborar reportes de evaluación respecto a la Implementación del SCI Cada tres meses, el Comité realizará reportes de evaluación de la ejecución del plan de trabajo, se enviarán al titular de la entidad y se registrarán en la aplicación de Seguimiento y Evaluación del SCI.</p>
<p>4. Elaborar el programa de trabajo para realizar el diagnóstico del SCI El Comité de Control Interno elabora un programa de trabajo para realizar el diagnóstico del SCI, que debe ser aprobado por el titular, el cual definirá los objetivos, alcance y actividades.</p>	<p>9. Elaborar un informe final El Comité de Control Interno realizará un informe final al terminar el proceso de implementación del Sistema de Control Interno y se enviará al titular de la entidad.</p>
<p>5. Realizar el diagnóstico del SCI Se realiza el diagnóstico y el informe con los resultados del estado situacional del SCI, en el cual se identifican brechas mediante el análisis de controles, procesos y de la identificación de riesgos en la entidad.</p>	<p>10. Retroalimentar el proceso para la mejora continua del SCI Finalmente, se buscará alcanzar un nivel de mejora continua del SCI, aprendiendo de los reportes de evaluación para alcanzar mejores resultados y afianzar las fortalezas de la entidad.</p>

Figura 1. Modelo Implementación Sistema Control Interno

Fuente: Contraloría General de la República

2.2.6 Modelo de control Interno COSO

2.2.6.1 COSO I

RIVAS MARQUEZ (2011) Modelos Contemporáneos de control interno.

Fundamentos Teóricos. Observatorio Laboral Revista Venezolana pp.121

comenta *“El modelo Coso comisionado por los cinco organismos profesionales financieros más importantes de los Estados Unidos, fue definido en 1992, tras cinco años de estudio y discusión, de modo que surgió un nuevo marco conceptual del control interno con el objetivo fundamental de integrar las diversas definiciones y conceptos vigentes en ese momento”.*

De acuerdo al Modelo Coso, el control interno cuenta con 5 componentes interrelacionados:

a) Ambiente de control:

- **Demostrar compromiso con la integridad y la ética:**
 - ✓ Se define el TONE AT THE TOP.
 - ✓ Se establecen estándares de conducta.
 - ✓ Se evalúa la adherencia al código de conducta.
 - ✓ Se identifican y remedian desviaciones de manera oportuna.
- **Ejercer la responsabilidad de supervisión:**
 - ✓ El directorio identifica y acepta su responsabilidad de supervisión.

- ✓ El directorio define y evalúa periódicamente las habilidades y experiencia necesaria entre sus miembros para cumplir con su rol de supervisión.
- ✓ El directorio cuenta con miembros independientes.
- ✓ El directorio evalúa periódicamente el sistema de control interno.
- **Establecer una estructura, autoridad y responsabilidades:**
 - ✓ Se considera toda la estructura de la entidad
 - ✓ Se establecen líneas de reporte.
 - ✓ Se define, asigna y limita autoridad y responsabilidad.
- **Comprometerse con la competencia profesional:**
 - ✓ Se definen las competencias necesarias para alcanzar los objetivos.
 - ✓ Se evalúa periódicamente la competencia profesional.
 - ✓ Se plantea y se prepara la sucesión.

b) Evaluación de riesgos:

- **Definir objetivos:**
 - ✓ Los objetivos de reportes financieros están alineados con los estándares contables aplicables a la organización.
 - ✓ Se considera la materialidad.
 - ✓ Los objetivos reflejan las actividades de la organización.
- **Identificar y analizar los riesgos:**
 - ✓ Se incluye a la entidad, subsidiarias y niveles de funcionales.
 - ✓ Se analizan factores internos y externos.

- ✓ En el análisis de riesgos se involucran al personal clave de la organización.
 - ✓ Se estima de tan significativos son los riesgos identificados.
 - ✓ Se determina como responder al riesgo.
 - **Evaluar riesgo de fraude:**
 - ✓ Se consideran varios tipos de fraude.
 - ✓ Se evalúan los incentivos y presiones.
 - ✓ Se analiza la potencial oportunidad del riesgo de fraude.
 - ✓ Se considera como el personal podría justificar acciones inapropiadas.
 - **Identificar y analizar cambios que puedan afectar el sistema de control interno:**
 - ✓ Se evalúan cambios externos.
 - ✓ Se consideran potenciales cambios en el modelo de negocio.
 - ✓ Se analizan potenciales cambios en el liderazgo de la organización.
- c) Actividades de control:**
- **Diseñar y ejecutar actividades de control:**
 - ✓ Las actividades de control están integradas con la evaluación de riesgos.
 - ✓ Se consideran factores específicos a la entidad.
 - ✓ Se determinan los procesos relevantes para la entidad.

- ✓ Se evalúa una combinación de actividades de control.
- ✓ Se consideran actividades de control a varios niveles de la organización.
- ✓ Se analiza la correcta segregación de funciones.
- **Diseñar y ejecutar actividades de control para los sistemas de información:**
 - ✓ Se determina la dependencia entre los procesos, controles automáticos y controles generales.
 - ✓ Se diseñan y evalúan actividades de control sobre la infraestructura de las tecnologías.
 - ✓ Se cuenta con controles de acceso a la información de los sistemas.
- **Desplegar los controles a través de políticas y procedimientos:**
 - ✓ Se definen políticas y procedimientos para soportar el despliegue de los lineamientos de la gerencia
 - ✓ Se cuenta con responsables de ejecutar las políticas y procedimientos.
 - ✓ Las actividades de control son ejecutadas por personal competente.
 - ✓ Las políticas y procedimientos son re evaluados periódicamente.

d) Información y comunicación:**○ Utilizar información relevante y de calidad:**

- ✓ Se tiene identificada la información necesaria para soportar a los componentes de control interno.
- ✓ Se utilizan fuentes de información internas y externas.
- ✓ Se transforma la data relevante en información.
- ✓ Se considera un análisis costo / beneficio.

○ Comunicar internamente la información relevante:

- ✓ Se comunica la información necesaria para que el personal realice sus actividades de control interno.
- ✓ Existen canales de comunicación entre la gerencia y junta de directores.
- ✓ Se cuenta con líneas de comunicación independientes.

○ Comunicar externamente la información relevante:

- ✓ Se cuenta con canales de comunicación externa con las partes interesadas.
- ✓ Se tiene canales abiertos de recepción de información externa con clientes, consumidores, proveedores.
- ✓ La información recopilada es transmitida a la junta de directores.

e) Supervisión y seguimiento:**○ Seleccionar, desarrollar y ejecutar evaluaciones:**

- ✓ Se considera una combinación de evaluaciones continuas e independientes.

- ✓ Se evalúa el ritmo de cambio en el negocio.
- ✓ Se tiene una línea base de entendimiento para las evaluaciones.
- ✓ Se utiliza personal con los conocimientos suficientes para realizar las evaluaciones.
- ✓ Se evalúa de manera objetiva.
- **Evaluar y comunicar las deficiencias de control interno:**
 - ✓ Se evalúa los resultados.
 - ✓ Se comunican las deficiencias.
 - ✓ Se cuenta con mecanismos de monitoreo.

El informe COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway) se ha resaltado por ser la base referencial para toda empresa, se ha vuelto hoy en día en la mejor forma de aplicación en la práctica , COSO es una comisión voluntaria que surge en Estados Unidos para contrarestar tres temas que tienen un común denominador, que son:

- ✓ Gestión de Riesgo
- ✓ Control Interno
- ✓ Disuasión del fraude

Las organizaciones que formaron el COSO son:

- ✓ La Asociación Americana de Contabilidad (AAA)
- ✓ El Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA)

- ✓ Ejecutivos de Finanzas Internacional (FEI), el Instituto de Auditores Internos (IIA)
- ✓ La Asociación Nacional de Contadores (ahora el Instituto de Contadores Administrativos [AMI]).
- ✓ Instituto de Ejecutivos Financieros (FEI)

2.2.6.2 COSO II

GUEVARA, BRIÑEZ, RAMIREZ y CASTAÑEDA (2019), los antecedentes del COSO II:

- ✓ 2001: COSO inició un proyecto con el objeto de desarrollar un marco reconocido de administración integral de riesgos.
- ✓ 2004: El proyecto culminó con la publicación, por parte del Committee del Enterprise RiskManagement -Integrated Framework (COSO II) y sus Aplicaciones Técnicas asociadas.
- ✓ Actualmente la mayoría de las organizaciones adoptan este nuevo enfoque que les permite mejorar sus prácticas de control interno o decidir encaminarse hacia un proceso más completo de gestión de riesgo.

Los objetivos del COSO II se basan principalmente en 4:

- ❖ Operacionales: Se refiere a la eficiencia y eficacia con la cual se utilizan los distintos recursos de la empresa y se ve reflejada en la operatividad, productividad y satisfacción de empleados y clientes.

- ❖ Información: La elaboración de reportes financieros para el uso y toma de decisiones de los dueños de la empresa, contando que ésta sea elaborada de manera oportuna.
- ❖ Cumplimiento: Obedecer las leyes a la que esté afecta la entidad.
- ❖ Estratégicos: Los métodos usados deben de ser dirigidos con la misión y visión de la entidad

Otra de las novedades que encontramos en el COSO II respecto al COSO I, es que el número de componentes aumenta de cinco a ocho:

1. Ambiente de control
2. Establecimiento de objetivos
3. Identificación de eventos
4. Evaluación de Riesgos
5. Respuesta a los riesgos
6. Actividades de control
7. Información y comunicación
8. Supervisión

2.2.6.3 COSO III

En Mayo del 2013, COSO publicó una tercera versión Internal Control Integrated Framework, conocido como COSO III, el modelo de control interno COSO III, está compuesto por los cinco componentes establecidos en el marco anterior, la principal diferencia son los 17 principios que surgen con el fin de tener un control interno efectivo:

❖ Entorno de Control

- Principio 1: Demuestra compromiso con la integridad y los valores éticos
- Principio 2: Ejerce responsabilidad de supervisión
- Principio 3: Establece estructura, autoridad, y responsabilidad
- Principio 4: Demuestra compromiso para la competencia
- Principio 5: Hace cumplir con la responsabilidad

❖ Evaluación de riesgos

- Principio 6: Especifica objetivos relevantes
- Principio 7: Identifica y analiza los riesgos
- Principio 8: Evalúa el riesgo de fraude
- Principio 9: Identifica y analiza cambios importantes

❖ Actividades de Control

- Principio 10: Selecciona y desarrolla actividades de control

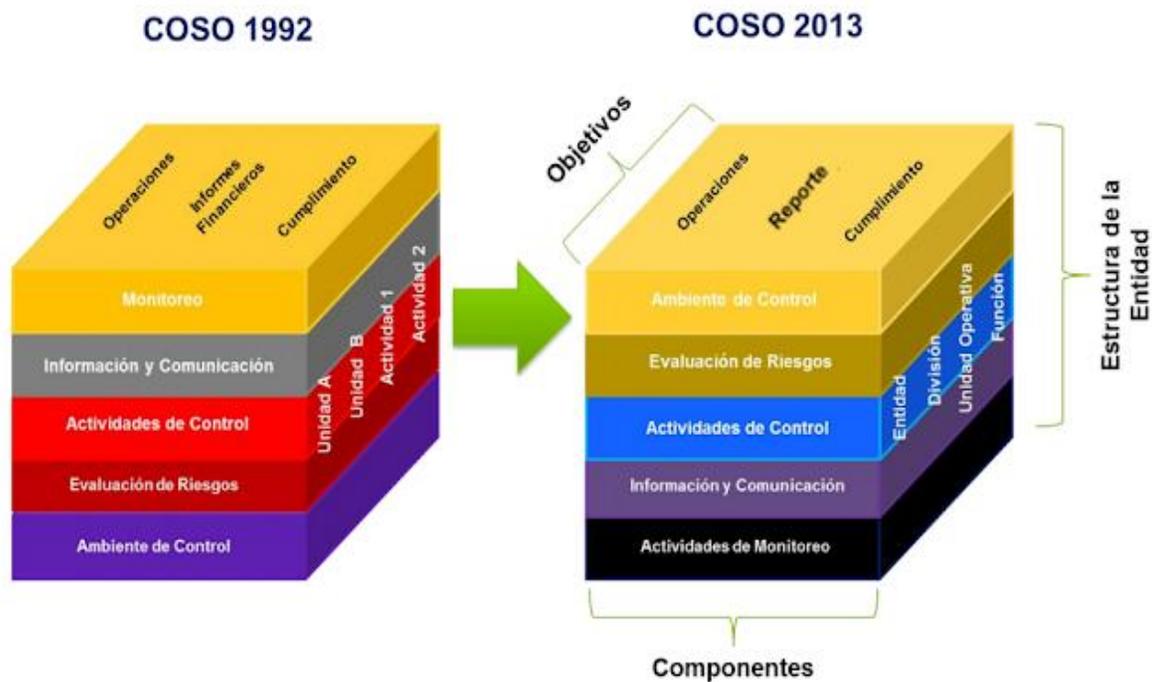
- Principio 11: Selecciona y desarrolla controles generales sobre tecnología
- Principio 12: Se implementa a través de políticas y procedimientos
- Principio 13: Usa información Relevante

❖ Sistemas de Información

- Principio 14: Comunica internamente
- Principio 15: Comunica externamente

❖ Supervisión del sistema de Control – Monitoreo

- Principio 16: Conduce evaluaciones continuas y/o independientes
- Principio 17: Evalúa y comunica deficiencias



Fuente: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/COSO-Sesion1.pdf>

Figura 2. COSO I & COSO III

Fuente: Deloitte

2.3 Acuerdos comerciales

SANCHEZ, J. (2016) Acuerdo comercial. Economipedia.com, define al acuerdo comercial como: *“Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones.*

En otras palabras, un acuerdo comercial es un tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos. De ese modo, cada uno busca sacar provecho para el desarrollo de su(s) negocio(s)”.

El autor precisa al acuerdo comercial como un convenio o alianza entre 2 o más empresas en las cuales nace un vínculo para próximas operaciones, cuidando cada una sus objetivos y línea de negocio.

2.3.1 Ventajas

- Generar sinergias que permita fortalecer la posición de ambas en el mercado.
- Reducir costos en las operaciones que tengan en común.
- Expansión del mercado potencial
- Genera mayor oferta al consumidor.
- Llegar a un mercado extranjero

2.3.2 Desventajas

- Reducción ventas a causa de la competencia.
- No realización de la sinergia
- Obtener pérdidas en vez de ganancias por la mala gestión

2.3.3 Tipos de acuerdos comerciales:

- a) En términos de ventas:** Las partes que forman parte del acuerdo, establecen una relación en la cual intercambian canales de distribución, publicidad, y todo lo que forme parte de las ventas.
- b) En términos de producción:** Las partes buscan también con el acuerdo disminuir los costos o tener mejoras en la fabricación de bienes o servicios.
- c) En términos de inversión:** Es mediante el acuerdo que ambas partes pueden hacer uso de los recursos de la otra, mediante lo acordado.

2.3.4 Rebate:

ANALITICA DE RETAIL (2019) *“El rebate en retail es una estrategia de marketing mediante la cual se ofrece a los consumidores un descuento después de comprar un producto a un precio fijado más alto, Para este tipo de rebate se requiere que el cliente proporcione un comprobante de compra y luego tenga paciencia durante un período de tiempo antes de recibir la devolución de los fondos*

reembolsados”, definen al rebate como una operación que realizan las empresas que tienen un acuerdo comercial en común, la operación se realiza al emitir un descuento o reembolso de un producto mediante un documento en el cual previo acuerdo se envía a la otra parte.

2.3.4.1 Requisitos:

- Segmentar a los proveedores, tener un listado de los proveedores y los diversos hábitos de compra.
- Márgenes para cada producto.
- Promover compras adicionales, es decir los productos que no tengan mucha salida, promocionarlos con los de mayor salida.

2.3.4.2 Conceptos de rebate:

- **Fijo Promocional:** El monto acumulado del concepto en cuestión le permite a la empresa ejecutar actividades comerciales puntuales a nivel categoría o tienda con el fin de promover las marcas con las que el proveedor participa e impulsar el punto de venta considerado.

Este monto se factura de acuerdo al cálculo realizado sobre el valor de la mercadería con ingreso a tienda en dicho mes.

- **Fondo Promocional:** El proveedor se compromete a ejecutar actividades comerciales para sus marcas mediante una inversión por fuera de acuerdo al tarifaría vigente.

Este monto se factura de acuerdo al cálculo realizado sobre el valor de la mercadería con ingreso a tienda en dicho mes.

- **Reconocimiento sobre el Sell Out:** Los productos que por bajo desempeño o rentabilidad decidan retirarse del surtido ingresarán a un plan de salida con un descuento compartido, siendo el porcentaje indicado el reconocimiento del proveedor
- **Reporte de resultados - sobre las compras mensuales:** El concepto asegura la recepción de la información de ventas en unidades y stock por código y tienda. Corresponde a un envío al mes con la información del período anterior.
- **Fill Rate:** Para garantizar el nivel de servicio a nuestros clientes, el proveedor se compromete a garantizar un fill rate \geq al 95%. De no cumplir con dicho fill rate, el proveedor deberá reconocer una penalidad correspondiente al margen perdido por la empresa con el incumplimiento del despacho.

Este monto se factura de acuerdo al cálculo realizado sobre el valor de la mercadería y el % de fill rate por debajo de la meta asignada

- **Asesoras de tienda:** Este monto responde a un esquema de financiamiento permita garantizar un servicio personalizado en las tiendas.
- **Rappel variable:** Como incentivo por promover la venta de los productos del proveedor, la empresa facturará al proveedor un % de la compra neta

de acuerdo al cumplimiento del objetivo de compra acordado entre las partes. El objetivo se define en base a la compra mensual promedio por tienda y se anualiza según la fecha de apertura de cada tienda. El monto resultante se pagará anualmente al cierre del año.

- **Descuentos por Volumen:** También llamados descuentos por cantidad, tienen el objetivo de estimular a los clientes a que compren mayores cantidades de un producto o línea de productos.

Este tipo de descuento consiste en una reducción del precio de lista que se aplica a compras cuyos volúmenes son mayores de lo normal, ya sea en unidades o valores (efectivo), estos se clasifican en 2:
 - ✓ **Acumulativos:** Se aplican a las compras totales realizadas durante un tiempo determinado.
 - ✓ **No Acumulativos:** Se aplican normalmente a compras específicas.
- **Descuentos por Temporada:** Tienen el objetivo de estimular la compra de uno o más productos en temporadas de menor demanda, Este *tipo de descuento* consiste en una reducción del precio de lista que se aplica a la compra de productos que están fuera de temporada.
- **Descuentos Comerciales:** También conocidos como descuentos funcionales, tienen el objetivo de estimular a los miembros del canal de distribución (mayoristas y/o detallistas) a que realicen ciertas funciones. Este tipo de descuento consiste en una reducción del precio de lista que se

aplica a los miembros del canal de distribución cuando realizan ciertas funciones como ventas, almacenaje, promoción, entre otros.

2.4 Liquidez

Gitman & Chad J. (2012), *“La liquidez de una empresa representa la agilidad que tiene para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas alcancen su vencimiento. La liquidez se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas”*.

El autor concluye que la liquidez es la capacidad que tiene toda empresa para hacer frente a sus obligaciones, y de esa manera una gran ventana para expandir el negocio, no solo se refiere netamente a la parte financiera de la organización, sino también en la capacidad que se tenga para convertir en dinero tanto los activos como pasivos corrientes.

Las distintas formas de medir la liquidez en una organización son las siguientes:

a) **Liquidez Corriente:**

Gitman & Chad J. (2012) afirma *“La liquidez corriente, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo”*, el autor se refiere a la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones en el rango de tiempo menor a un año.

Liquidez Corriente =	Activo Corriente
	Pasivo Corriente

b) Razón Rápida (Prueba Ácida):

Gitman & Chad J. (2012) afirma: *“El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida del sector en la cual opera”*.

Prueba Ácida =	Activo Corriente - Inventarios
	Pasivo Corriente

c) Radio Prueba Defensiva:

Este ratio nos indica la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus obligaciones y responsabilidades en el corto plazo, utilizando los activos más

Líquidos que posee en determinado momento.

Prueba Defensiva =	Efectivo y Equivalente Efectivo
	Pasivo Corriente

d) Ratio Capital de Trabajo:

El ratio en mención tiene la vinculación tanto del Activo Corriente y el Pasivo corriente. Es lo que le queda a la empresa para poder realizar sus operaciones diarias.

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

e) Ratios referentes a cuentas por cobrar:

Este ratio nos indica el tiempo en el cual las cuentas por cobrar se convertirán en efectivo.

I. Periodo promedio de cobranza:

$\text{Período Promedio de Cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar} * \text{días del año}}{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}$

II. Rotación de las cuentas por cobrar

$\text{Rotación de las Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales en cuenta corriente}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$

f) Ratios referentes a cuentas por pagar

Mide básicamente el número de días que la empresa demora en la cancelación de las obligaciones con los proveedores.

Lo mejor en todo caso es tener una razón lenta, 1 , 2 o 4 veces al año, con ese resultado resaltaría que estamos aprovechando los días crédito con los proveedores.

1. Período promedio de pago a proveedores

$\text{Período de Pago a Proveedores} = \frac{\text{Promedio de Cuentas por Pagar} * 360}{\text{Compras a Proveedores}}$
--

2. Rotación de cuentas por pagar.

$\text{Rotación Anual} = \frac{360}{\text{Período de Pago a Proveedores}}$
--

2.5 Definición de Términos Básicos

Para un mejor entendimiento de la presente investigación procederemos a definir algunos términos o palabras clave:

- **Control Interno:** Santillana, J. (2015), Sistemas de control interno, Puebla, México define que: “El control interno se ha convertido en un pilar importante en todas las empresas ya sean privadas o estatales, ya que nos permite observar la eficiencia y eficacia de los procesos, así como de la confiabilidad de los registros y el cumplimiento de las leyes, normas y regulaciones vigentes aplicables”.
- **Cuentas por Cobrar:** Marco, F. (2017), define que “ Una cuenta a cobrar es una cuenta que presenta saldo deudor en el balance de situación de la empresa, estas representan un conjunto de derechos a favor de una empresa frente a terceros por la prestación previa de un servicio o la venta de un producto. Por

tanto, las cuentas a cobrar son fruto de la actividad económica diaria de la empresa.

- **Cuentas por Pagar: Marco, F. (2017)** define que “Una cuenta a pagar es una cuenta que presenta saldo acreedor en el balance de la empresa, el origen de las cuentas por pagar deriva de determinadas operaciones, como la por ejemplo la compra de bienes materiales, la recepción de un servicio o gastos incurridos entre otros. Por tanto, estas representan una obligación de pago para la empresa ante sus acreedores y proveedores.
- **Rebates: Gómez, C. (2016)** define que “Un rebate es un reembolso de dinero que algunas tiendas y/o fabricantes de dinero envían a sus clientes después de efectuada la compra. Este tipo de promoción en las ventas es muy usado en Estados Unidos en la mayoría de tiendas grandes, en otras palabras, los rebates o reembolsos son devoluciones que nos hacen algunas tiendas o fabricantes por comprarles un producto”.
- **Grado de Liquidez: Sevilla, A. (2016)**, Economipedia: define que: “Grado de liquidez es la velocidad con que un activo se puede vender o intercambiar por otro activo. Cuanto más líquido es un activo más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder al venderlo. El dinero en efectivo es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento”.
- **Ratios Financieros: Rus, E. (2020)**, define “Los ratios financieros, también llamados razones financieras, son cocientes que permiten comparar la situación

financiera de la empresa con valores óptimos o promedios del sector, por tanto, no son más que una fracción en que el numerador y denominador son partidas contables obtenidas de las cuentas anuales. Además, no solo se estudian en el año en curso (comparando con el sector), también conviene observar la evolución en el tiempo”.

- **Riesgo de Detección:** NIA 400, Evaluaciones de riesgos y control interno, Consejo de normas internacionales de auditoría y aseguramiento IAASSB-IFAC define que: “Es el riesgo de que los procedimientos sustantivos de un auditor no detecten una representación errónea que existe en un saldo de una cuenta o clase de transacciones que podría ser de importancia relativa”.
- **Riesgo de Control:** NIA 400, Evaluaciones de riesgos y control interno, Consejo de normas internacionales de auditoría y aseguramiento IAASSB-IFAC define que: “Riesgo de control es el riesgo de que una representación errónea que pudiera ocurrir en el saldo de cuenta o clase de transacciones y que pudiera ser de importancia relativa individualmente o cuando se agrega con representaciones erróneas en otros saldos o clases, no sea prevenido o detectado y corregido con oportunidad por los sistemas de contabilidad y de control interno”.
- **Riesgo Inherente:** NIA 400, Evaluaciones de riesgos y control interno, Consejo de normas internacionales de auditoría y aseguramiento IAASSB-IFAC define que: “Riesgo inherente es la susceptibilidad del saldo de una cuenta o clase de transacciones a una representación errónea que pudiera ser

de importancia relativa, individualmente o cuando se agrega con representaciones erróneas en otras cuentas o clases”.

NIC 1.- PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

En abril de 2001 el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (Consejo) **adoptó la NIC 1** Presentación de Estados Financieros, que había sido originalmente emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad en septiembre de 1997. La NIC 1 Presentación de Estados Financieros sustituyó a la NIC 1 Información a Revelar sobre Políticas Contables (emitida en 1975), la NIC 5 Información a Revelar en los Estados Financieros (aprobada originariamente en 1977) y la NIC 13 Presentación de Activos Corrientes y Pasivos Corrientes (aprobada en 1979).

La NIC 1 busca establecer un conjunto de normas que a su vez sirvan como base para la presentación de los estados financieros.

Otras Normas han realizado modificaciones consiguientes de menor importancia en la NIC 1. Estas incluyen Mejoras a las NIIF (emitida en abril de 2009), Mejoras a las NIIF (emitida en mayo de 2010), NIIF 10 Estados Financieros Consolidados (emitida en mayo de 2011), NIIF 12 Información a Revelar sobre Participaciones en Otras Entidades (emitida en mayo de 2011), NIIF 13 Medición del Valor Razonable (emitida en mayo de 2011), NIC 19 Beneficios a los Empleados (emitida en junio de 2011), Mejoras Anuales a las NIIF Ciclo 2009-2011 (emitido en mayo de 2012), NIIF 9 Instrumentos Financieros (Contabilidad de Coberturas y modificaciones a las NIIF 9, NIIF 7 y NIC 39) (emitida en noviembre de 2013), NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias procedentes de Contratos con Clientes

(emitida en mayo de 2014), Agricultura: Plantas Productoras (Modificaciones a la NIC 16 y la NIC 41) (emitida en julio de 2014), NIIF 9 Instrumentos Financieros (emitida en julio de 2014), NIIF 16 Arrendamientos (emitida en enero de 2016), Iniciativa sobre Información a Revelar (Modificaciones a la NIC 7) (emitida en enero de 2016), NIIF 17 Contratos de Seguro (emitida en mayo de 2017) y Modificaciones a las Referencias al Marco Conceptual en las Normas NIIF (emitido en marzo de 2018).(Nic,1 Deloitte)

- a) **Objetivo:** Determinar los requerimientos generales para la presentación de los EE. FF con propósito de información general, para poder asegurar la comparabilidad de los propios estados financieros con los ejercicios anteriores y a su vez sirve como pauta para determinar la estructura de su contenido.
- b) **Alcance:** La presente NIC se ejecutará para preparar y presentar los EE. FF, con propósito de información general, dicha norma se aplicará a todas las empresas, inclusive a las que presenten estados financieros separados y estados financieros consolidados.
- c) **Finalidad:** El objetivo fundamental de los EE. FF es brindar información acerca de la situación financiera, rendimiento financiero y flujos de efectivo.

Resumen NIC 1:

El objetivo de esta Norma es establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósito de información general, para asegurar la comparabilidad de los mismos, tanto con los estados financieros de la propia entidad

correspondientes a ejercicios anteriores, como con los de otras entidades. Esta Norma establece requerimientos generales para la presentación de los estados financieros, directrices para determinar su estructura y requisitos mínimos sobre su contenido.

De conformidad con la NIC 1 este debe encontrarse compuesto como mínimo por las siguientes partidas:

- 1) En el activo: Propiedades, planta y equipo- Inmovilizado material (NIC 16)
- 2) Propiedades de inversión- Inversiones inmobiliarias (NIC 40)
- 3) Activos intangibles- Inmovilizado inmaterial (NIC 38)

En su composición el estado de situación Financiera es representada por los componentes:

- (a) Un estado de situación financiera o balance general;
- (b) Un Estado de rendimiento financiero;
- (c) Cambios en los Activos netos/patrimonio neto;
- (d) Un Estado de Flujos de Efectivo; y
- (e) Políticas contables utilizadas y demás notas explicativas.

La NIC 1, prohíbe la compensación de partidas del activo con el pasivo, o de ingresos con gastos, excepto por casos específicos.

Establece dos formas de presentación del estado de resultados: la del método de “naturaleza de los gastos” y la del método de “función de los gastos”

1. Definiciones.

- ✓ **Estados Financieros:** Está conformado por las cuentas anuales que tiene la empresa, y sirve para reflejar en términos monetarios el momento en el cual se encuentra la empresa después del ejercicio económico.
- ✓ **Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF):** Son las normas e interpretaciones adoptadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).
- ✓ **Materialidad:** Es el criterio de quien realiza los EE. FF para reflejar en términos monetarios los hechos y la información que contienen los mismos.
- ✓ **Notas:** Contienen información complementaria, en éstas se encuentra desagregaciones de cada uno de los Estados Financieros.
- ✓ **Resultado del período:** Representa el total de los ingresos menos gastos.
- ✓ **Otro resultado global:** Son la representación de tanto ingresos como gastos que no se reconocen en la estructura que requieren o permiten otras NIIF.
- ✓ **Resultado global total:** Son las variaciones que ocurren en el patrimonio neto durante un ejercicio, que responde a las transacciones y distintos sucesos, que no tienen relación con los dueños del patrimonio.

2. Estados Financieros:

Calderón (2008) afirma que: “Los Estados Financieros son cuadros sistemáticos que presentan en forma razonable, diversos aspectos de la situación financiera

de la gestión de una empresa, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados” (p.1).

Es decir, son los resultados finales del procesamiento de la información que representa cada operación económica de toda la organización y que es fundamental para la toma de decisiones y el cumplimiento de obligaciones.

Los estados financieros muestran, a través de una estructura establecida la situación financiera, así como los cambios que pueden existir de un periodo a otro, es decir, a través de ellos podemos conocer la salud financiera de la empresa.

Los estados financieros están conformados por:

- **Estado de Situación Financiera**

Es el documento económico financiero por excelencia, a través de él se resume en qué situación se encuentra la empresa en un momento determinado. Tiene como objetivo, explicar donde se encuentran invertidos los valores de la empresa representado por el activo y, el origen y fuente de donde provienen tales valores representado por el pasivo y capital.

Según Ferrer (2014). “El Estado de Situación Financiera (o Balance General) tiene por misión, exponer los bienes y derechos de propiedad de la empresa;

así como, las fuentes ajenas y propias que permitieron su financiamiento a una fecha determinada.

Esto se plasma en la ecuación patrimonial que responde a la expresión:

Activo = Pasivo + Patrimonio Neto” (p.45).

- **Estado de Resultados**

Es un documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad o pérdida neta) de una entidad durante un periodo contable.

Según Ferrer (2014). “El Estado Financiero denominado de Resultados tiene por misión exponer el resultado de la gestión desarrollado en el ciclo económico por la empresa.

A diferencia del Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultado muestra la acumulación de los ingresos y egresos que han dado al cierre del ejercicio económico la utilidad o pérdida del período; y por ende permite conocer su incidencia en la estructura financiera”.

- **Análisis de los Estados Financieros**

El análisis de los estados financieros es un proceso vital para las empresas, en vista de que permite realizar un diagnóstico de la situación económica y financiera, otorgando información útil para la toma de decisiones.

Este proceso es de suma importancia para poder tener una base acerca de los sucesos que acontecen a la empresa sobre la eficiencia y eficacia de su administración.

Debemos considerar que uno de los métodos para el análisis de los estados financieros son los indicadores financieros, también conocidos como ratios o razones financieras.

2.1 Finalidad:

Es la de proporcionar información acerca de la situación financiera, rendimiento financiero y flujos de efectivo de la empresa.

Brindan la información:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio Neto
- Gastos e ingresos
- Flujos de efectivo

2.2 Conjunto de los estados financieros:

Los componentes son:

- Balance General
- Estado de Resultados
- Cambios en el patrimonio
- Estado de flujo de efectivo
- Notas que incluyen políticas contables
- Estado de Situación Financiera

2.3 Características:

2.3.1 Imagen fiel y cumplimiento de la NIIF:

Procura mostrar la realidad y los efectos de las distintas operaciones realizadas, de acuerdo con criterios y definiciones de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos, gastos establecido por los principios y conceptos básicos.

2.3.2 Hipótesis de empresa en funcionamiento:

Teniendo como base la información de los Estados Financieros, la gerencia o dirección de la empresa podrá evaluar la capacidad de la empresa para continuar ejerciendo sus funciones.

2.3.3 Materialidad o importancia relativa – Agrupación de datos:

La empresa presentará las partidas en forma separada según su función, a menos que no sean materiales o no cumpla con el requisito de importancia relativa.

2.3.4 Compensación:

La compañía no aplicara entre sí, activos con pasivos o ingresos con gastos a menos que así lo requiera o permita una NIIF.

Asi mismo la compañía deberá presentar en valores monetarios netos las ganancias y pérdidas procedentes de grupos similares, como por ejemplos la diferencia de cambio, etc.

2.3.5 Periodicidad de la Información:

La obligación de la presentación de los estados financieros completos es al menos una vez al año, la compañía de cambiar el cierre del ejercicio al ser superior o inferior. tendrá que revelar la siguiente información:

- Razón para usar un ejercicio de duración superior o inferior.
- El hecho que los importes comparativos en los Estados Financieros no son totalmente comparables.

2.3.6 Información Comparativa:

La compañía entregará información comparativa respecto al ejercicio anterior para todos los saldos de los estados financieros del ejercicio corriente, salvo que la NIIF solicite o permita otra cosa.

La compañía mostrará como mínimo dos estados de situación financiera, dos estados de resultado, y otro resultado global, dos estados de resultados separados, dos estados de flujo de efectivo y dos estados de cambios en el patrimonio neto, así como las notas correspondientes.

2.3.6.1 Cambios en las políticas contables:

La compañía presentará un tercer estado de situación financiera al comienzo del ejercicio anterior además de los requeridos cuando:

- ✓ Se aplique una política contable que pueda aplicarse contra acciones pasadas, realice un cambio en las partidas pasadas.

- ✓ O produzcan efectos relevantes en la información del Estado de Situación Financiera al comienzo del ejercicio anterior.

2.3.6.2 Uniformidad en la presentación:

La compañía conservará la presentación y clasificación de las partidas en los estados financieros de un ejercicio a otro, a menos que:

- Se presentase un cambio en las actividades y se ponga en manifiesto que sea más apropiado otra presentación u clasificación tomando en cuenta los criterios de la NIC 8.
- Una NIIF requiera un cambio en la presentación.

NIIF 15.- Ingresos procedentes de contratos con clientes

- a) **Alcance:** La presente NIIF podrá aplicarse a todos los acuerdos representados en contratos con clientes, salvo los que estén dentro del ámbito de otras NIIF, como los contratos de seguro, arrendamiento e instrumentos financieros.

Las ventas de bienes que no estén dentro del rubro principal de negocio, quedarán sujetos a algunos requisitos de registro y valoración de la NIIF.

Cliente: Aquella de las partes que se ha hecho acreedor de bienes y servicios que son parte de las actividades ordinarias de la entidad a cambio de una contraprestación.

Contrato: Generalmente, es un acuerdo escrito en el cual dos o más partes se comprometen a cumplir las obligaciones, así como a entregar bienes y servicios.

b) CINCO PASOS PARA IDENTIFICACIÓN NUEVO MODELO DE INGRESOS ORDINARIOS:

El principio básico es que la compañía debe distinguir sus ingresos ordinarios de tal forma que al momento de transferir los bienes y servicios vinculados con el cliente se maneje por un monto que refleje la contraprestación que la entidad espera a cambio de dichos bienes y servicios.

1. Identificar el contrato con el cliente:

Un contrato puede ser verbal, escrito o implícito, pero para que forma parte de la norma tiene que seguir ciertos requerimientos:

- Ambas partes han aprobado el contrato y se comprometen a cumplir sus obligaciones.
- La compañía puede reconocer los derechos de cada parte sobre los bienes y servicios.
- La compañía puede reconocer las formas de pago de los bienes y servicios en transferencia.

2. Identificar las obligaciones separadas del contrato:

Primero que nada, se debe desagregar el contrato al inicio del mismo, para poder identificar las obligaciones distintas.

Las obligaciones diferenciadas son bienes y servicios que deben ser registrados de forma independiente si cumplen los siguientes requerimientos:

- ✓ El cliente puede sacar provecho de un bien o servicio con otros recursos que ya están disponibles para su uso.
- ✓ El acuerdo con la entidad de trasladar el bien o servicio al cliente se pueda identificar aparte de otros compromisos asumidos por el contrato.

3. Determinar el precio de la transacción:

La compañía debe establecer el importe a recibir por la contraprestación prestada, el precio de las mismas puede ser fijo o variable por distintas definiciones como descuentos, incentivos, etc.

Se debe considerar también al momento de considerar el precio para las contraprestaciones, el valor temporal del dinero, las contraprestaciones variables, contraprestaciones no monetarias.

4. Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato:

Cuando existe más de una obligación diferenciada, la compañía deberá de distribuir el precio entre las distintas obligaciones de forma proporcional a los precios de venta.

La NIIF dispone que la mejor evidencia de un precio de venta independiente es el precio al que la entidad entrega el bien o servicio por separado.

5. Contabilizar los ingresos cuando (o a medida que) la entidad satisface las obligaciones:

Una obligación se considera realizada cuando el control de los bienes y servicios, se transfiere al cliente.

- c) **Importancia:** Una de los principales cambios es al momento de hacer la identificación de ingresos ordinarios, ya no se hace diferencia entre los bienes y servicios.

NIC 21: Efectos de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera

i. Objetivo:

La principal función de la NIC 21 es de regularizar de manera adecuada las operaciones en moneda extranjera y las distintas operaciones que se realicen fuera del país, se adecuen de manera correcta a los estados financieros.

Una de las principales dificultades es el tipo de cambio utilizado, ya que éste sufre de distintos cambios a través del tiempo.

ii. Alcance:

El alcance de la NIC 21 son todos los saldos y operaciones realizadas en moneda extranjera, exceptuando de las operaciones que estén bajo el ámbito de aplicación de la NIC 39 (Instrumentos Financieros).

Así mismo la NIC 21 también se aplicará en los casos que, al momento de presentar la información, se convierta a la moneda.

iii. Información, en moneda funcional en operaciones de moneda extranjera:

- ❖ **Reconocimiento Inicial:** Son las contabilizaciones de las operaciones que serán sometidos a una tasa de tipo de cambio y se volverá a la moneda funcional vigente.
- ❖ **Reconocimiento de la Diferencia de Cambio:** En dicho reconocimiento, es considerado como gasto, ya que después de haber convertido a moneda funcional, surgen ciertas diferencias monetarias.
- ❖ **Cambio de Moneda Funcional:** Se refiere dicho cambio a realizar el cambio de moneda funcional al valor de la moneda nueva de forma prospectiva.
- ❖ **Disposición total del negocio en el exterior:** Las operaciones realizadas bajo los negocios en el exterior, se representa mediante otro resultado integral, y será reclasificado contra las cuentas de patrimonio.

CAPÍTULO III

HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1 HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1.1 Hipótesis General

- Una mejora del control interno influye positivamente en los acuerdos comerciales (rebate) de las cuentas por cobrar y pagar con incidencia en la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C,2019.

3.1.2 Hipótesis Especificas

- La aplicación de una correcta gestión en los acuerdos comerciales evitará la acumulación de cuentas por cobrar de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.
- La utilización de una correcta política de cobranzas mejorará favorablemente el control de las compensaciones de rebates en la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.
- Las estrategias y políticas de pagos a proveedores contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.
- El control interno contribuye satisfactoriamente en los acuerdos comerciales de las cuentas por cobrar para la presentación de los Estados Financieros de la empresa TIENDAS ARUMA´S SAC,2019.

3.2 Identificación de Variables o unidades de análisis

UNIDADES DE ANÁLISIS
VARIABLE INDEPENDIENTE: CONTROL INTERNO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES
VARIABLE DEPENDIENTE: LIQUIDEZ

VARIABLE INDEPENDIENTE (X): CONTROL INTERNO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES	
DIMENSIONES	INDICADORES
MARCO LEGAL	Ley del Sistema Nacional de Control
	Sistema COSO
	Procedimientos
EVALUACIÓN DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES	Evaluación de aplicación de acuerdos comerciales.
	Políticas de cuentas por cobrar y pagar
	Estrategias Comerciales
ACUERDOS COMERCIALES	Contratos con proveedores y clientes.
	Volumen de Compras y Ventas.
	Compensaciones y Descuentos comerciales.

3.3.2 VARIABLE DEPENDIENTE (Y) : LIQUIDEZ	
DIMENSIONES	INDICADORES
ESTADOS FINANCIEROS	Estado de Situación Financiera
	Estado de Resultados
	Flujo de Caja
RATIOS FINANCIEROS	Índice de liquidez
	Índice de Solvencia
	Índice de Endeudamiento
GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS	Cronograma de cobros y pagos
	Evaluación de acuerdos con proveedores y clientes

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>GENERAL: ¿De qué manera influye una mejora del control interno en los acuerdos comerciales de cobranzas y pagos con incidencia en la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019?</p>	<p>GENERAL: Determinar la influencia de una mejora del control interno en los acuerdos comerciales de cobranzas y pagos con incidencia en la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019.</p>	<p>GENERAL: Una mejora del control interno influye positivamente en los acuerdos comerciales de cobranzas y pagos con incidencia en la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019</p>	<p><u>VARIABLE INDEPENDIENTE</u></p> <p>X: CONTROL INTERNO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES</p>	X1: Marco Legal	<input type="checkbox"/> Ley del Sistema Nacional de Control <input type="checkbox"/> Sistema Coso <input type="checkbox"/> Procedimientos
<p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS a) ¿De qué manera una correcta gestión en los acuerdos comerciales con clientes, evitará la acumulación de cuentas por cobrar de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019?</p>	<p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS a) Determinar de qué manera una correcta gestión en los acuerdos comerciales con clientes evitará la acumulación de cuentas por cobrar de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019</p>	<p>HIPÓTESIS ESPECIFICAS a) La aplicación de una correcta gestión en los acuerdos comerciales evitará la acumulación de cuentas por cobrar de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019</p>		X2: Evaluación de políticas y estrategias comerciales	<input type="checkbox"/> Procedimientos de aplicación de los Acuerdos Comerciales <input type="checkbox"/> Políticas de Cuentas por cobrar y pagar <input type="checkbox"/> Estrategias Comerciales
				X3: Acuerdos Comerciales	<input type="checkbox"/> Contratos con Proveedores y clientes <input type="checkbox"/> Volumen de Compras y Ventas <input type="checkbox"/> Compensaciones y Descuentos Comerciales
					<input type="checkbox"/> Estado de Situación Financiera. <input type="checkbox"/> Estado de Resultados <input type="checkbox"/> Flujo de Caja
<p>b) ¿En qué medida una correcta política de cobranzas mejorará el control de las compensaciones de rebates en la empresa: TIENDAS ARUMAS SAC, 2019?</p>	<p>b) Precisar en qué medida una correcta política de cobranzas mejorará el control de las compensaciones de rebates en la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019</p>	<p>b) La utilización de una correcta política de cobranzas mejorará favorablemente el control de las compensaciones de rebates en la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019.</p>	<p><u>VARIABLE DEPENDIENTE</u></p> <p>Y: LIQUIDEZ</p>	Y1: Estados Financieros	<input type="checkbox"/> Estado de Situación Financiera. <input type="checkbox"/> Estado de Resultados <input type="checkbox"/> Flujo de Caja
<p>c) ¿De qué manera las estrategias y políticas de pagos contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa: TIENDAS ARUMAS SAC 2019?</p>	<p>c) Precisar de qué manera las estrategias y políticas de pagos a proveedores contribuirá a mejorar la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019.</p>	<p>c) Las estrategias y políticas de pagos a proveedores contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019</p>		Y2: Ratios Financieros	<input type="checkbox"/> Indice de Liquidez <input type="checkbox"/> Indice de Solvencia <input type="checkbox"/> Indice de endeudamiento
<p>d) En qué medida contribuye el control interno en los acuerdos comerciales de las cuentas por cobrar para la presentación de los Estados Financieros de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC 2019?</p>	<p>d) Analizar en qué medida contribuye el control interno en los acuerdos comerciales de las cuentas por cobrar para la presentación de los Estados Financieros de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC, 2019.</p>	<p>d) El control interno contribuye satisfactoriamente en los acuerdos comerciales de cobranzas para la presentación de los estados Financieros de la empresa TIENDAS ARUMAS SAC 2019.</p>		Y3: Gestión de Cobranzas y Pagos	<input type="checkbox"/> Cronograma de cobros y pagos. <input type="checkbox"/> Evaluación de acuerdos con proveedores y clientes. <input type="checkbox"/> Toma de decisiones.

MATRIZ LÓGICA DE CONSISTENCIA

Título: MEJORA DEL CONTROL INTERNO EN ACUERDOS COMERCIALES DE COBRANZAS Y PAGOS CON INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ: EMPRESA TIENDAS ARUMAS S.A.C, 2019

CAPÍTULO IV

MARCO METODOLÓGICO

4.1 TIPO Y MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación utilizado en el presente trabajo: “Mejora del control interno en acuerdos comerciales de cobranzas y pagos con incidencia en la liquidez: Empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C,2019”, fue de tipo **APLICADA**. El método empleado para la investigación es descriptivo explicativo.

4.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente trabajo de investigación se utilizó un diseño transaccional, no experimental. El ser no experimental significa que se realiza sin manipular las variables, es decir, las variables independientes no varían. Lo que se hace es observar el fenómeno tal y como se da en su contexto natural, para después pasar al análisis. Se dice que es transaccional porque se recolectaron los datos en un momento dado.

4.3 POBLACIÓN Y MUESTRA POBLACIÓN

Para la investigación presente se tomó como población a un total de 36 personas, que forman parte del área de Contabilidad y Finanzas de TIENDAS ARUMA´S S.A.C.

4.4 INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE DATOS

Para la medición y análisis de datos, se consideró las respuestas de 36 trabajadores mediante una encuesta, dicho instrumento consta de preguntas elaboradas y relacionadas a las variables en cuestión.

4.5 TÉCNICA DE PROCESAMIENTO DE DATOS

La información y datos se procesaron usando el software estadístico SPSS (Statistical Package for Social Sciences), en la cual se muestra la tabla de distribución de frecuencia, gráficos de barra, interpretación de preguntas, tablas cruzadas y pruebas de chi cuadrado.

CASO PRÁCTICO

La empresa TIENDAS ARUMA´S S.A.C es una empresa retail la cual tiene a la fecha más de 20 tiendas en la ciudad de Lima.

Inició sus operaciones en el 2017, es la primera tienda de belleza en el Perú, enfocados en la venta de productos de maquillaje, cuidado de la piel, cuidado del cabello, etc. Ofrece ventas al por mayor y menor.

Se ha detectado que en la empresa no cuenta con un adecuado control interno con respecto a los acuerdos comerciales tanto con clientes y proveedores, específicamente en los “rebates”, lo cual tiene incidencia en la liquidez de la empresa.

Organigrama TIENDAS ARUMA´S S.A.C

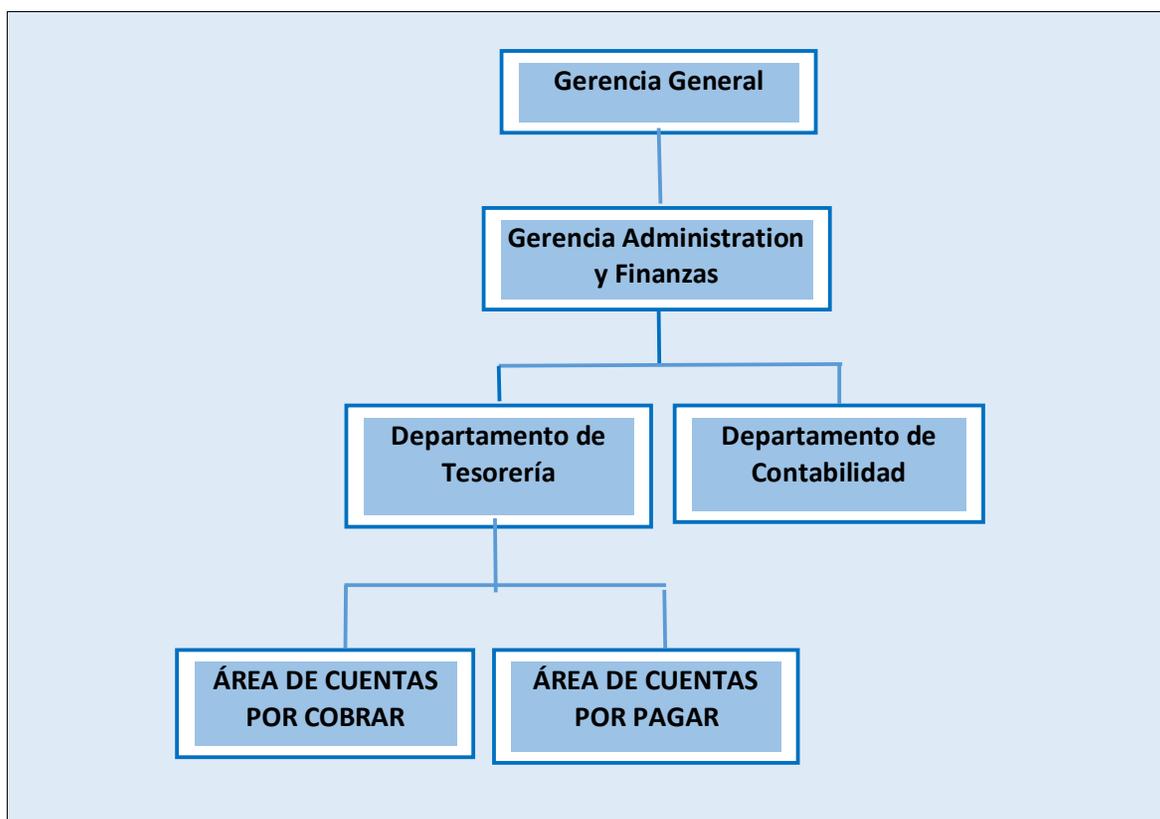


Figura 3. Organigrama TIENDAS ARUMA´S S.A.C

Fuente: Elaboración Propia

Flujo de pago a proveedores:

El origen de la dinámica de los rebates tiene como inicio la programación de pago semanal según cronograma, una vez que se tenga toda la información recibida de Almacén - Contabilidad.

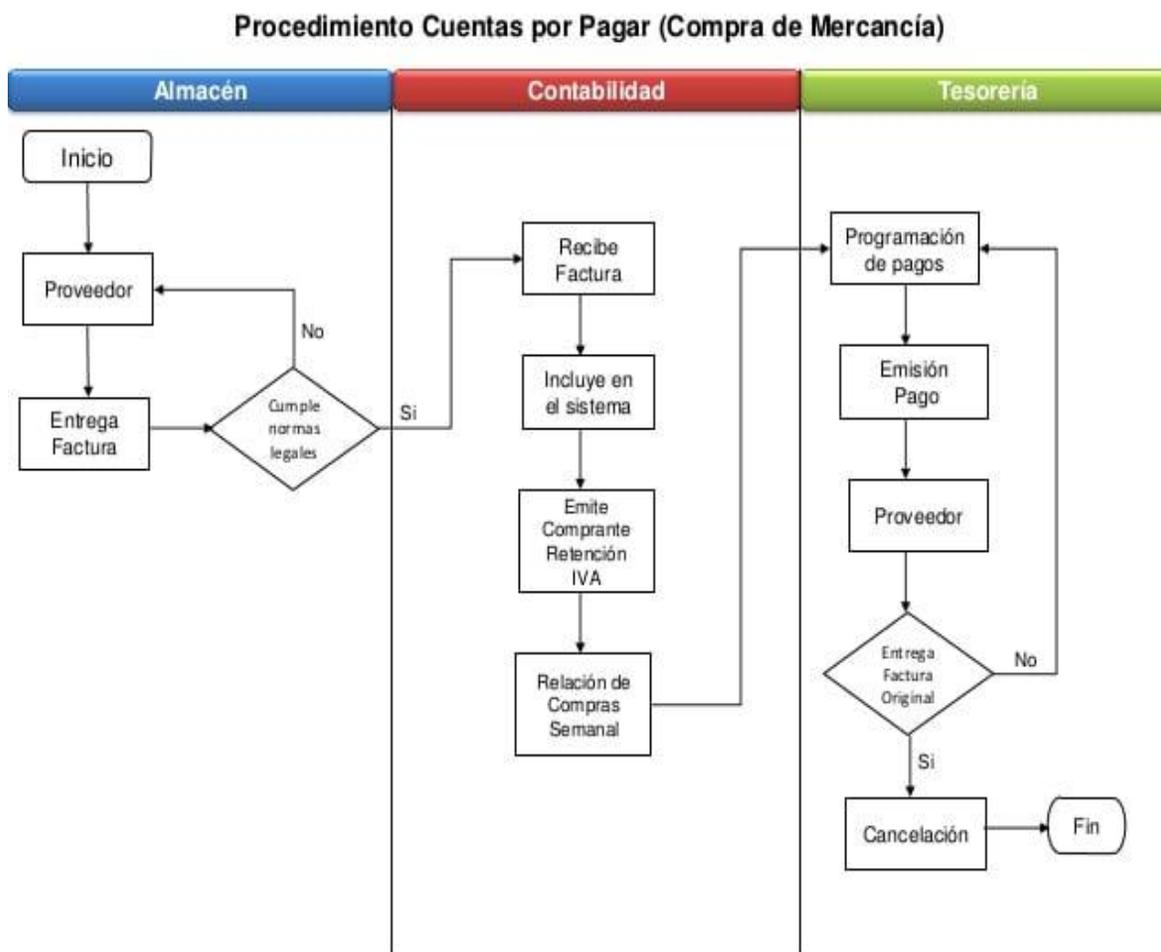


Figura 4: Flujo Pago Proveedores

Fuente: Elaboración propia

PROCESOS DE CONTROL INTERNO:

➤ Proceso de generación del “rebate”

- Se genera el contrato o acuerdo comercial con el proveedor en el cual se detalla los porcentajes a facturar por los distintos conceptos de rebate.
- Teniendo la información del área de compras por cada proveedor de cuánto fue el monto comprado durante el mes, el área de ventas emite las facturas por concepto de rebate.
- Se envía al proveedor las facturas emitidas para su recepción.
- Una vez el proveedor acepte y confirme la factura por rebate, se programa su cobro o compensación según los días crédito y la forma de cobranza que se tengan en los acuerdos comerciales.

➤ Proceso de cobranza de rebate:

- El área de cuentas por cobrar emite el reporte de facturas de cobranza por rebate, considerando los días crédito acordados con el proveedor.
- Se envía dicho correo de aviso a los proveedores como recordatorio.
- El proveedor paga las facturas considerando el 100% de las facturas o los montos neto de detracción de ser el caso.
- El proveedor de haber pagado las facturas neto de detracción, deben de hacer el pago de las detracciones según lo pactado en el acuerdo comercial.
- De haber hecho el abono del 100% de las facturas, nosotros estamos con la responsabilidad de hacer el pago de la auto detracción dentro del mes del abono.

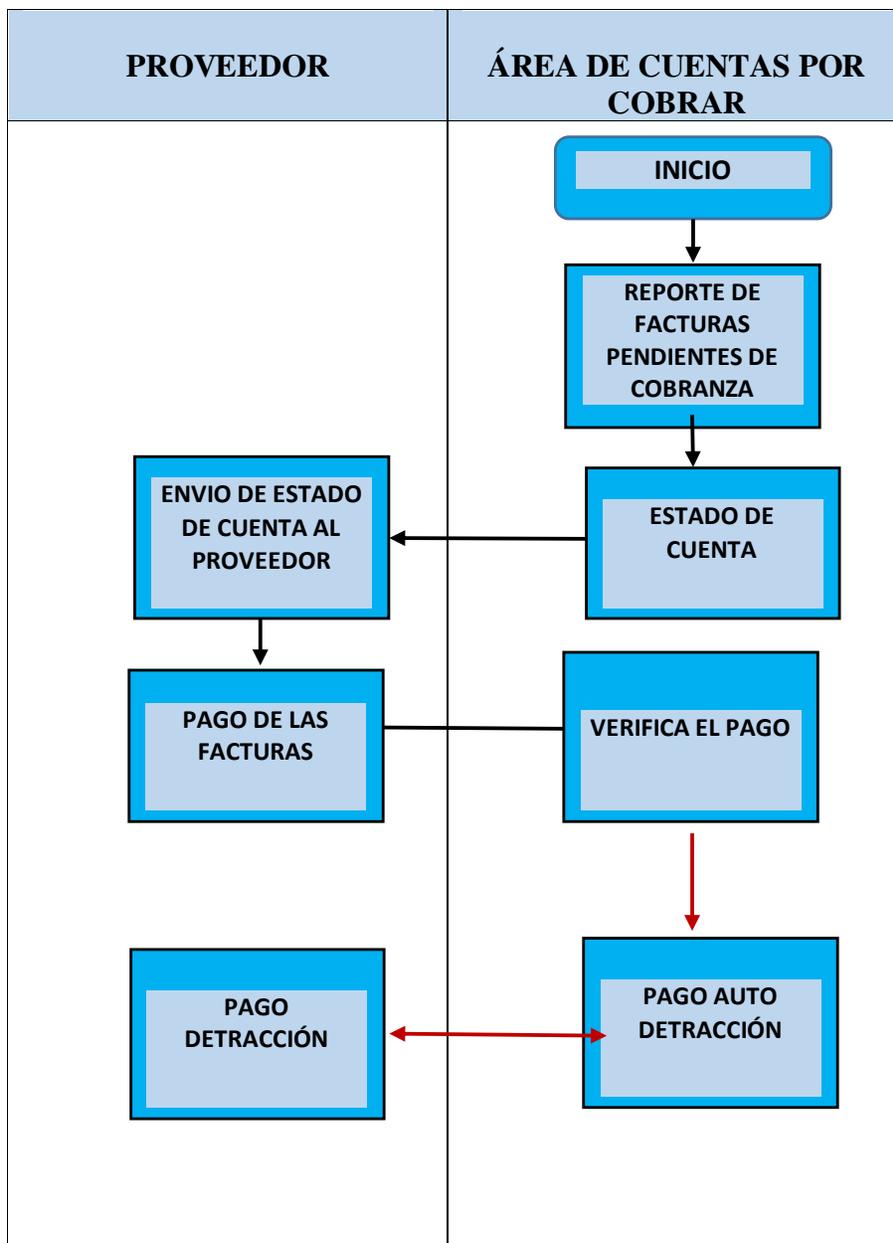


Figura5. Flujo Proceso Cobranza Rebate
Fuente: Elaboración Propia

Comentario: La cobranza de rebate es realizada respetando tanto los días crédito que se tiene con los proveedores, que vienen a ser nuestros clientes al momento de la cobranza.

➤ **Proceso de compensación de rebate:**

- El área de cuentas por pagar emite un reporte de los documentos por pagar de la semana guiado por el vencimiento de cada proveedor, dicho reporte es enviado al área de cuentas por cobrar.
- El área de cuentas por cobrar emite su reporte de documentos por cobrar de la semana según vencimiento.
- Se hace el cruce por proveedor y se realiza la compensación de cuentas por cobrar vs cuentas por pagar.
- La compensación se realiza considerando si las facturas por rebate en el acuerdo comercial se deben compensar al 100% o descontando la detracción.
- De realizar la compensación al 100% de las facturas, nosotros tenemos la obligación de realizar la auto detracción, si se realizó la compensación descontando la detracción, tienen que pagarnos la detracción.
- Se envía la compensación al área de tesorería para que se realicen los pagos descontando los documentos ya compensados.
- La compensación es enviada al proveedor para aplicación en su contabilidad e informando de manera oportuna.

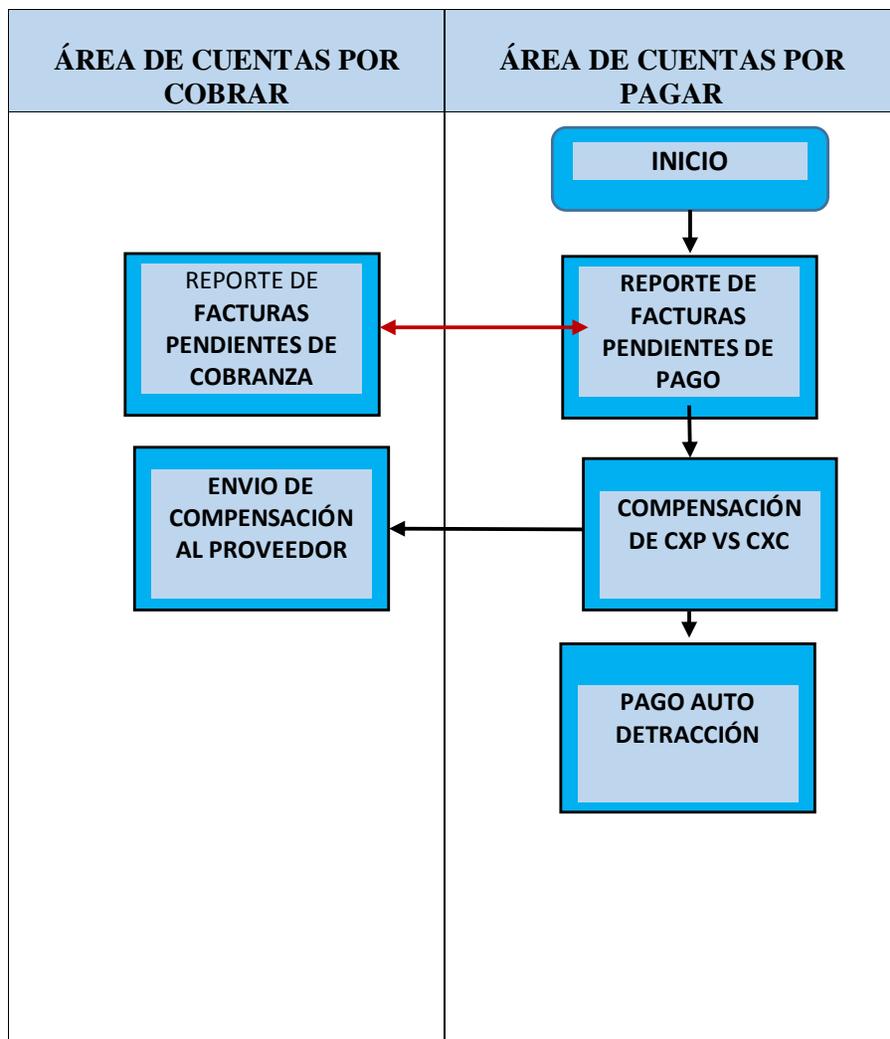


Figura 6.
Flujo

Compensación de Rebate

Fuente: Elaboración Propia

Comentario: El proceso de compensación de rebate se realiza cuando exista coordinación de por medio entre las partes vinculantes, y las facturas por rebate que van a ser compensadas hayan sido aceptadas por ambas áreas contables.

TIENDAS ARUMAS S.A.C
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019 Y 2018
(EXPRESADO EN SOLES)

ACTIVOS	2,019	%	2,018	%
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	9,437,539	11%	3,990,788	5%
Cuentas por Cobrar Comerciales-Terceros	2,125,979	2%	1,949,620	2%
Cuentas por Cobrar Comerciales-Relacionados	543,704	1%	788,698	1%
Cuentas por cobrar Al Personal,Acc.(Socios) y	7,467	0%	12,829	0%
Cuentas por Cobrar Diversas-Terceros	8,702	0%	14,915	0%
Cuentas por Cobrar Diversas-Relacionados	1,042,622	1%	1,007,942	1%
Otras Cuentas por Cobrar	19,666	0%	44,214	0%
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	401,475	0%	470,567	1%
Mercaderías y Materias Primas	12,598,766	14%	12,672,967	15%
Otros Activos	5,227,053	6%	5,541,847	7%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	31,412,973	36%	26,494,386	32%
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Otras Cuentas por Cobrar	488,925	1%	487,980	1%
Activos por Derecho de Uso	31,080,075	36%	31,386,652	38%
Propiedad, Planta y Equipo	14,870,783	17%	15,394,964	18%
Intangibles	848,304	1%	872,552	1%
Otros activos	8,621,211	10%	8,621,211	10%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	55,909,298	64%	56,763,360	68%
TOTAL ACTIVOS	87,322,271	100%	83,257,746	100%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Tributos,Contrapr.y Aportes a S.P.P y de Salud	94,243	0%	91,139	0%
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	332,649	0%	162,236	0%
Cuentas por Pagar Comerciales-Terceros	9,434,833	11%	8,042,666	10%
Cuentas por Pagar Comerciales-Relacionados	1,574,470	2%	2,602,144	3%
Obligaciones Financieras	9,958,545	11%	8,782,289	11%
Otras Cuentas por Pagar Diversas	65,469	0%	61,869	0%
Otras Cuentas por Pagar Diversas - Capex	205,746	0%	768,114	1%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	21,665,953	25%	20,510,457	25%
PASIVOS NO CORRIENTES				
Obligaciones Financieras	53,458,584	61%	53,343,829	64%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	53,458,584	61%	53,343,829	64%
TOTAL PASIVO	75,124,537	86%	73,854,286	89%
PATRIMONIO NETO				
Capital	16,453,000	19%	16,453,000	20%
Capital Adicional	22,981,388	26%	15,981,388	19%
Resultados Acumulados	-	-27%	-	-13%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-	-5%	-	-15%
TOTAL PATRIMONIO	12,197,734	14%	9,403,460	11%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	87,322,271	100%	83,257,746	100%

TIENDAS ARUMA'S S.A.C
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
POR EL PERÍODO COMPRENDIDO DEL
01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019 Y 2018
(EPXRESADO EN SOLES)

	2019	%	2018	%
INGRESOS BRUTO	9,799,418	100%	35,684,481	100%
		(-)		(-)
Costo de Ventas	-6,364,629	65%	-24,156,898	68%
UTILIDAD BRUTA	3,434,789	35%	11,527,583	32%
Gastos de Ventas - Tiendas	- 4,192,242	-43%	-14,868,041	-42%
Gastos de Administración	- 1,259,430	-13%	-6,381,070	-18%
Otros Ingresos	216,677	3%	974,963	3%
Total Gasto de Operación	-5,234,994	-53%	-20,274,148	-57%
UTILIDAD OPERATIVA	-1,800,206	-18%	-8,746,565	-25%
Ingresos Financieros	64,240	1%	1,939,871	5%
Gastos Financieros	-2,267,117	-23%	-10,520,974	-29%
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA DIF	-4,003,083	-40%	-17,327,668	-49%
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	0		5,173,576	15%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4,003,083	-40%	-12,154,092	-34%

REPORTE DE VENCIMIENTO DE FACTURA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

#	RAZÓN SOCIAL	N° RUC	FACTURA	IMP TOTAL	F.EMISION	DIAS CRÉDITO	F.VCMTO
1	CONSUEMPRESA S.A.C	20215482354	F000-00123	54,500.00	31/08/2018	30	30/09/2018
2	STARBRANDS PERU S.A.C.	20145875236	F000-00124	32,500.00	31/08/2018	30	30/09/2018
3	SO FRESH E.I.R.L	10236584785	F000-00125	67,800.00	30/09/2018	60	30/11/2018
4	SAFITEC S.A.C.	20145875158	F000-00126	84,500.00	31/05/2018	30	30/06/2018
5	REDSORP S.A.C.	20145875257	F000-00127	65,000.00	28/02/2019	90	31/05/2019
6	SESDERMA PERU S.A.C.	10236584714	F000-00128	54,000.00	30/04/2018	60	30/06/2018
7	RAIS VIDA S.A.C.	20145875223	F000-00129	12,500.00	30/06/2018	30	31/07/2018
8	PUIG PERU S.A.	20145875269	F000-00130	32,000.00	31/03/2019	90	30/06/2019
9	PERUFARMA S A	10236545626	F000-00131	19,200.00	31/03/2019	60	31/05/2019
10	PERCOSM PERU S.A.C.	10236544589	F000-00132	78,000.00	31/05/2018	30	30/06/2018
11	NAOS PERU S.A.C.	20145875125	F000-00133	35,000.00	30/04/2019	30	31/05/2019
12	MEDISCIENCE S.A.C.	10236584723	F000-00134	85,400.00	30/04/2019	30	31/05/2019
13	MAVER PERU S.A.C.	20145875487	F000-00135	24,000.00	30/04/2019	60	30/06/2019
14	MASTER MEDIC S.A.	20145875258	F000-00136	69,800.00	31/05/2019	60	31/07/2019
15	MABRIK S.A.C.	10236584125	F000-00137	86,000.00	31/05/2019	60	31/07/2019
16	LA BARATURA S.A.C.	10236584459	F000-00138	98,779.00	30/06/2019	30	31/07/2019
17	JVN S.R.L.	10236584258	F000-00139	1,050,000.00	31/03/2018	30	30/04/2018
18	HENKEL PERUANA S.A.	10236584659	F000-00140	94,000.00	30/06/2019	60	31/08/2019
19	GRUPO KERA S.A.C	10236584547	F000-00141	53,000.00	31/07/2019	30	31/08/2019
20	GRUN COMERCIAL S.A.C.	10236584458	F000-00142	30,000.00	31/07/2019	60	30/09/2019
TOTAL CARTERA CRÉDITO				2,125,979.00			

Fuente: Anexo Cuentas por cobrar

CARTERA DE CRÉDITO VENCIDO (Dentro del año)

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

EXPRESADO EN SOLES

#	RAZÓN SOCIAL	N° RUC	FACTURA	IMP TOTAL	F.EMISION	Credito	F.VCMTO	D. ATRASO
1	CONSUEMPRESA S.A.C	20215482354	F000-00123	54,500.00	31/08/2018	30	30/09/2018	450
2	STARBRANDS PERU S.A.C.	20145875236	F000-00124	32,500.00	31/08/2018	30	30/09/2018	450
3	SAFITEC S.A.C.	20145875158	F000-00126	84,500.00	31/05/2018	30	30/06/2018	540
4	SO FRESH E.I.R.L	10236584785	F000-00125	67,800.00	30/09/2018	60	30/11/2018	390
5	RAIS VIDA S.A.C.	20145875223	F000-00129	12,500.00	30/06/2018	30	31/07/2018	510
6	PERCOSM PERU S.A.C.	10236544589	F000-00132	78,000.00	31/05/2018	30	30/06/2018	540
7	SESDERMA PERU S.A.C.	10236584714	F000-00128	54,000.00	30/04/2018	60	30/06/2018	540
8	JVN S.R.L.	10236584258	F000-00139	1,050,000.00	31/03/2018	30	30/04/2018	600
TOTAL CARTERA CRÉDITO VENCIDO MAYOR A 360 DIAS				1,433,800.00				

Fuente: Anexo cuentas por cobrar**Asiento de estimación de cobranza dudosa:****Factor 1.2 %**

----- X -----	
68 Valuación y determinación de activos y provisiones	S/. 25,511.75
684 Valuación de activos	
6841 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	
19 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	S/. 25,511.75
191 Cuentas por Cobrar Comerciales	
31/12 Por la provisión de cobranza dudosa (2,125,979.00 x 1.2%)	
----- X -----	
95 Gastos de Ventas	S/. 25,511.75
951 Gastos de Ventas	
78 Cargas cubiertas por provisiones	S/. 25,511.75
781 Cargas cubiertas por provisiones	
31/12 Por el destino de los gastos	
----- X -----	

Recuperación de Cobranza Dudosa

Si fuera el caso, que luego de haber provisionado una cobranza como dudosa, esta se recupera total o parcialmente, entonces se revierte la provisión como sigue:

----- X -----	
19 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	S/. 25,511.75
78 Cargas Cubiertas por Provisiones	S/. 25,511.75
781 Cargas Cubiertas por Provisiones	
28/02 Por la recuperación de la cobranza dudosa	
----- X -----	

Castigo de Cuentas de Cobranza Dudosa

- Para castigar una deuda se requiere que esta haya sido provisionada previamente

- Se haya ejercido las acciones judiciales, salvo que se demuestre que es inútil ejercitarlas o que el monto exigible a cada deudor no exceda de 3UIT.
- Tratándose de deudas que hubieran sido condonadas se emitirá la nota de crédito y el deudor considerarla como un ingreso gravable.

Ejemplo:

Al 31 de diciembre 2019 tenemos el siguiente detalle de cuentas por cobrar:

* Deudas provisionadas como incobrables en el ejercicio anterior.

----- x -----	
19 Estimación de Cuentas de Cobranza Dudosa	S/. 25,511.75
191 Cuentas por Cobrar Comerciales	
12 Cuentas por Cobrar Comerciales	S/. 25,511.75
121 Facturas	
31/12 Por el castigo de la cobranza dudosa.	
----- x -----	

Cálculo de Indicadores Financieros:

➤ **Indicadores de Liquidez:**

- **Liquidez Corriente**

	FÓRMULA	2019	2018
LIQUIDEZ CORRIENTE	Activo Corriente	31,412,973	26,494,386
	Pasivo Corriente	21,665,953	20,510,457
RESULTADOS		1.45	1.29

Interpretación:

La liquidez corriente de la empresa en el año 2018 fue de S/1.29 por cada sol de deuda, el cual se ha incrementado a S/1.45 en el año 2019. Podemos deducir de esta manera que la empresa es capaz de cumplir con sus responsabilidades y obligaciones a corto plazo, pero posee activos que no están siendo producidos y se mantienen estancados.

- **Prueba Ácida**

	Fórmula	2019	2018
PRUEBA ÁCIDA	Activo Cte - Existencias	18,814,207	13,821,419
	Pasivo Cte	21,665,953	20,510,457
RESULTADO		0.87	0.67

Interpretación:

El presente índice refleja la capacidad que tiene la empresa para afrontar sus obligaciones corrientes sin considerar la mercadería y existencias. Se observa que en el año 2019 la empresa presenta una prueba ácida de S/0.87 y en el año 2018 obtuvo S/0.67. En ese sentido por cada sol que se debe con vencimiento menor a un año, la

empresa cuenta con S/0.87 y S/0.67 respectivamente, en activos corrientes que cuentan con fácil realización. Se puede resumir entonces, que la empresa no cuenta con la suficiente liquidez.

- **Prueba Defensiva:**

	Fórmula	2019	2018
PRUEBA DEFENSIVA	Efectivo	9,437,539	3,990,788
	Pasivo Corriente	21,665,953	20,510,457
RESULTADO		0.44	0.19

Interpretación:

El índice refleja la capacidad de la empresa para asumir sus obligaciones a corto plazo solo con el efectivo. Se observa que en el año 2018 el resultado fue de S/0.19 por cada sol de deuda y en el año 2019 el resultado fue de S/0.44 por cada sol de deuda, por lo cual deducimos que la empresa tiene una escasa liquidez.

- **Capital de Trabajo**

	Fórmula	2019	2018
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Cte - Pasivo Cte	31,412,973 - 21,665,953	26,494,386 - 20,510,457
RESULTADO		9,747,020	5,983,929

Interpretación:

El presente índice muestra la capacidad que tiene la empresa respecto al dinero líquido que posee para utilizarlo en el corto plazo, sin llegar a la necesidad de solicitar préstamos bancarios. Podemos ver que en el 2018 la empresa poseía S/ 5, 983,929 y en el 2019 S/9, 747,020.

➤ **Indicadores de Gestión**

- Rotación de cuentas por cobrar:

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Fórmula	2019	2018
	Ventas	9,799,418	35,684,481
	Cuentas por cobrar	2,125,979	1,949,620
RESULTADO		4.61	18.30

Interpretación:

Podemos observar con el presente indicador que en el año 2018 las cuentas por cobrar han rotado 18.30 veces, mientras que en el año 2019 han rotado 4.61.

Es decir, al término de cada año se pudo cobrar entre 4 y 18 veces respectivamente.

- **Período promedio de cuentas por cobrar**

P.P. CUENTAS POR COBRAR	Fórmula	2019	2018
	Cta por cobrar X 360	2,125,979 X 360	1,949,620 X 360
	Ventas	9,799,418	35,684,481
RESULTADO		78 DÍAS	20 DÍAS

Interpretación:

Podemos observar que en el año 2018 la empresa demoraba en cobrar una cuenta en promedio 20 días, mientras que en el 2019 demoraba 78 días, podemos entonces comprender que dicho incremento se debe a una falta de políticas en el área de cobranzas, dado que si la empresa cobra en menos día es muy útil para la empresa.

➤ **Índice de Solvencia:**

- **Ratio de Solvencia:**

	Fórmula	2019	2018
Indices de Solvencia	Activo Total	87,322,271	83,257,746
	Pasivo Total	75,124,537	73,854,286
RESULTADO		1.16	1.13

Interpretación:

Podemos observar con el ratio de solvencia que la empresa está en una situación delicada, en la cual debe de tomar las medidas necesarias para poder tener un respaldo ante un traspie financiero.

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. DATOS CUANTITATIVOS

Al aplicar el instrumento de la encuesta a los 36 trabajadores se generaron resultados por cada variable, a su vez de las dimensiones de cada una de ellas con una escala que va de totalmente de acuerdo, de acuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo.

La encuesta consta de 22 preguntas que fueron procesadas en “google forms”, y la escala de Likert lo cual nos permite conocer el grado de conformidad del encuestado a través de las tablas de frecuencia y procesamiento de datos a través de la técnica del software SPSS.

Tabla 1. Escala de Likert

1. Totalmente de acuerdo
2. De acuerdo
3. Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
4. En desacuerdo
5. Totalmente en desacuerdo

Fuente: Elaboración propia

5.2. ANÁLISIS DE RESULTADOS:

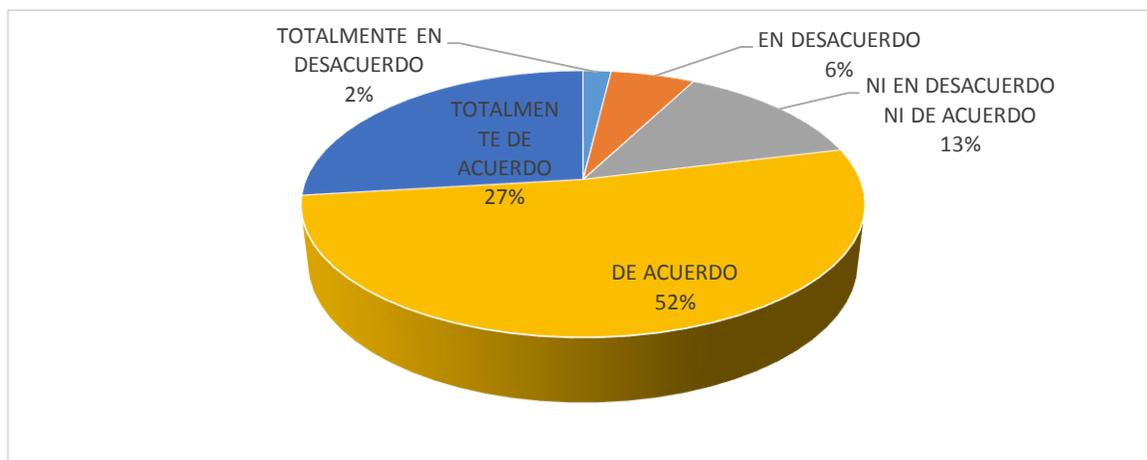
- **Variable Independiente:** Control Interno de los acuerdos comerciales

Pregunta 1.- ¿Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?

TABLA 1		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	3	5,8	5,8	7,7
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	7	13,5	13,5	21,2
	DE ACUERDO	27	51,9	51,9	73,1
	TOTALMENTE DE ACUERDO	14	26,9	26,9	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 1. ¿Considera que la empresa promueve la importancia de conocer las normas del control interno?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 6% respondieron estar en desacuerdo, el 13% respondieron no estar De acuerdo ni en desacuerdo,

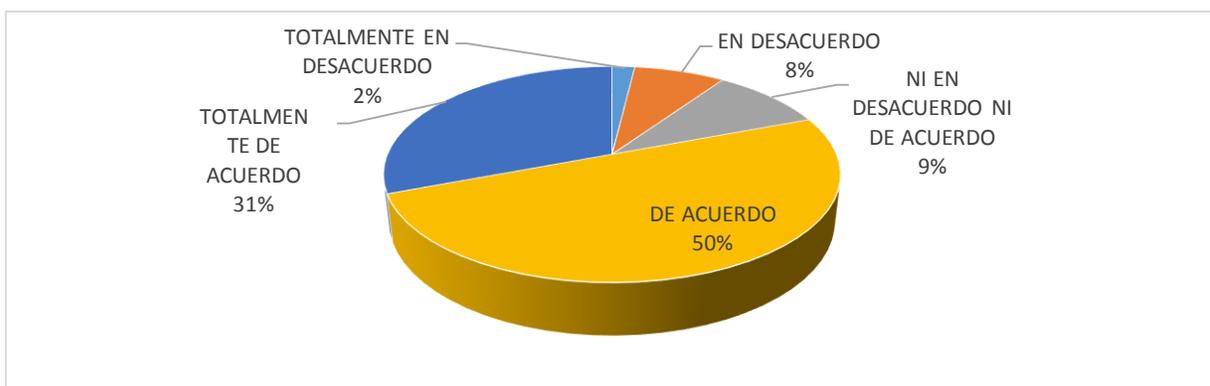
así mismo el 52% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 27% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 2.- ¿Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?

TABLA 2		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	4	7,7	7,7	9,6
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	5	9,6	9,6	19,2
	DE ACUERDO	26	50,0	50,0	69,2
	TOTALMENTE DE ACUERDO	16	30,8	30,8	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 2. ¿Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 8% respondieron estar en desacuerdo, el 9% respondieron no estar De acuerdo ni en

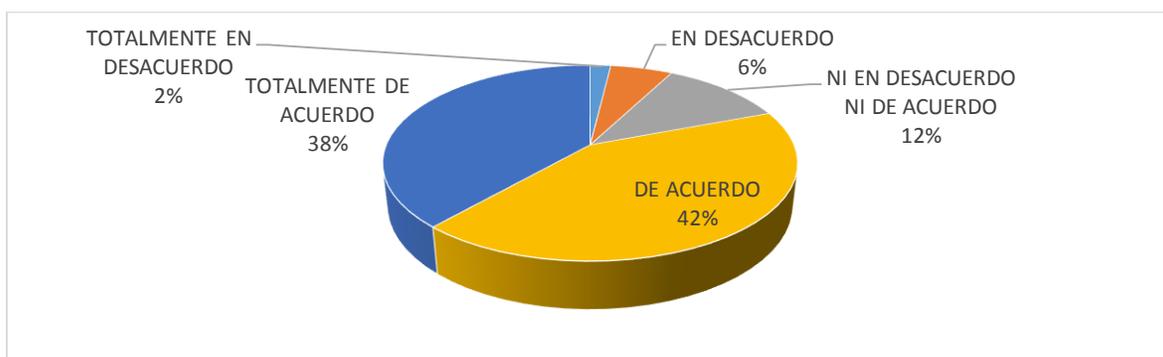
desacuerdo, así mismo el 50% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 31% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 3.- ¿Considera usted que los procedimientos desarrollados en las distintas áreas operativas contribuyen a una gestión eficiente?

TABLA 3		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	3	5,8	5,8	7,7
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	6	11,5	11,5	19,2
	DE ACUERDO	22	42,3	42,3	61,5
	TOTALMENTE DE ACUERDO	20	38,5	38,5	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 3. ¿Considera usted que los procedimientos desarrollados en las distintas áreas operativas contribuyen a una gestión eficiente?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 6% respondieron estar en desacuerdo, el 12% respondieron no estar De acuerdo ni en

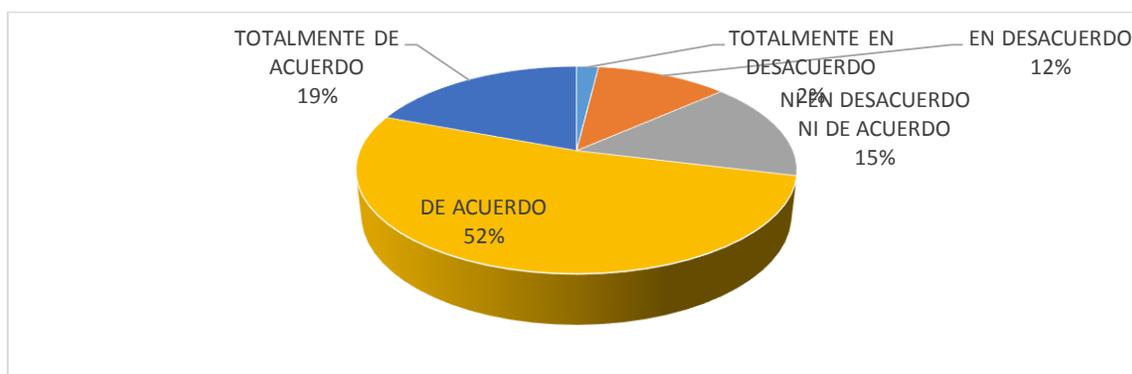
desacuerdo, así mismo el 42% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 38% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 4. ¿Considera usted que en la empresa se utilizan procedimientos de control interno?

TABLA 4		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	6	11,5	11,5	13,5
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	8	15,4	15,4	28,8
	DE ACUERDO	27	51,9	51,9	80,8
	TOTALMENTE DE ACUERDO	10	19,2	19,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 4. ¿Considera usted que en la empresa se utilizan procedimientos de control interno?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 12% respondieron estar en desacuerdo, el 15% respondieron no estar De acuerdo ni en

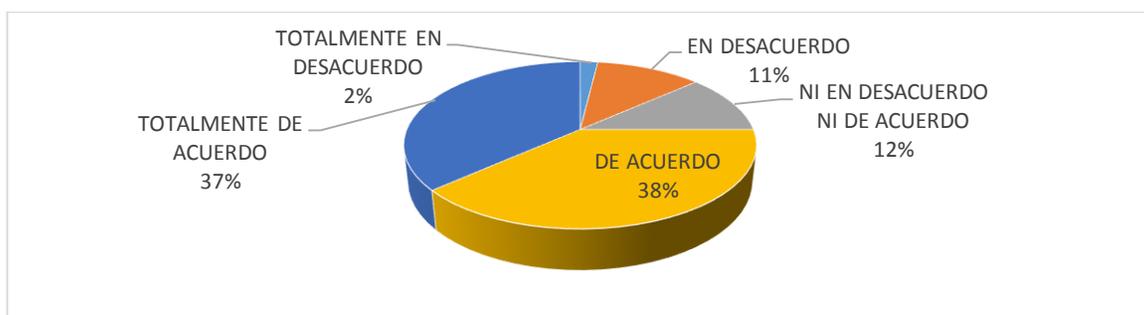
desacuerdo, así mismo el 52% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 19% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 5.- ¿Considera usted que el control interno en los acuerdos comerciales con clientes y proveedores permitirá optimizar la gestión de la empresa?

TABLA 5		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	6	11,5	11,5	13,5
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	6	11,5	11,5	25,0
	DE ACUERDO	20	38,5	38,5	63,5
	TOTALMENTE DE ACUERDO	19	36,5	36,5	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5. ¿Considera usted que el control interno en los acuerdos comerciales con clientes y proveedores permitirá optimizar la gestión de la empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 11% respondieron estar en desacuerdo, el 12% respondieron no estar De acuerdo ni en

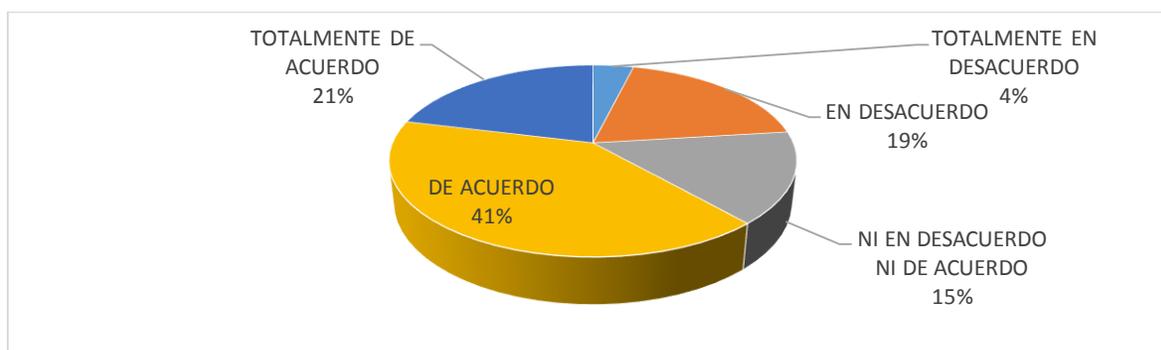
desacuerdo, así mismo el 38% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 37% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 6.- ¿En la empresa se efectúa la renovación anual de los acuerdos o contratos comerciales?

TABLA 6		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	10	19,2	19,2	23,1
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	8	15,4	15,4	38,5
	DE ACUERDO	21	40,4	40,4	78,8
	TOTALMENTE DE ACUERDO	11	21,2	21,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 6. ¿En la empresa se efectúa la renovación anual de los acuerdos o contratos comerciales?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 19% respondieron estar en desacuerdo, el 15% respondieron no estar De acuerdo ni en

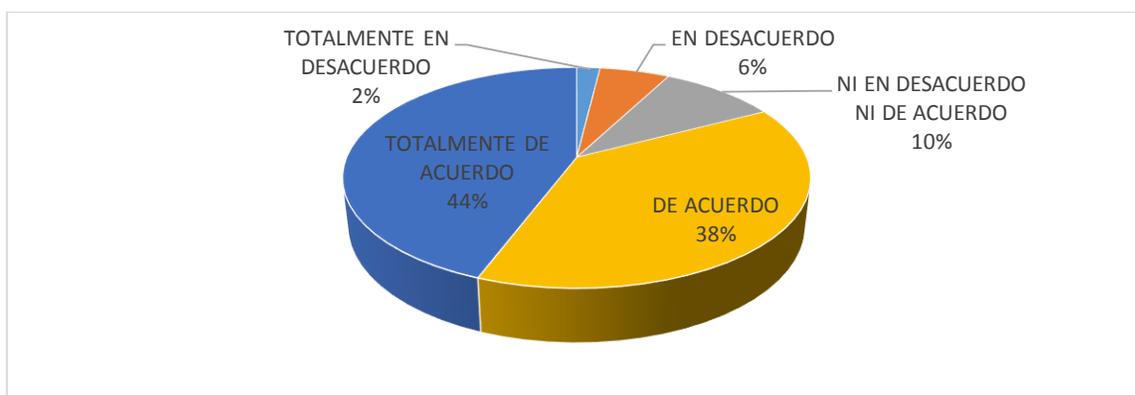
desacuerdo, así mismo el 41% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 21% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 7.- ¿Considera usted que las políticas de créditos y cobranzas contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa?

TABLA 7		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	3	5,8	5,8	7,7
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	5	9,6	9,6	17,3
	DE ACUERDO	20	38,5	38,5	55,8
	TOTALMENTE DE ACUERDO	23	44,2	44,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 7. ¿Considera usted que las políticas de créditos y cobranzas contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 6% respondieron estar en desacuerdo, el 10% respondieron no estar De acuerdo ni en

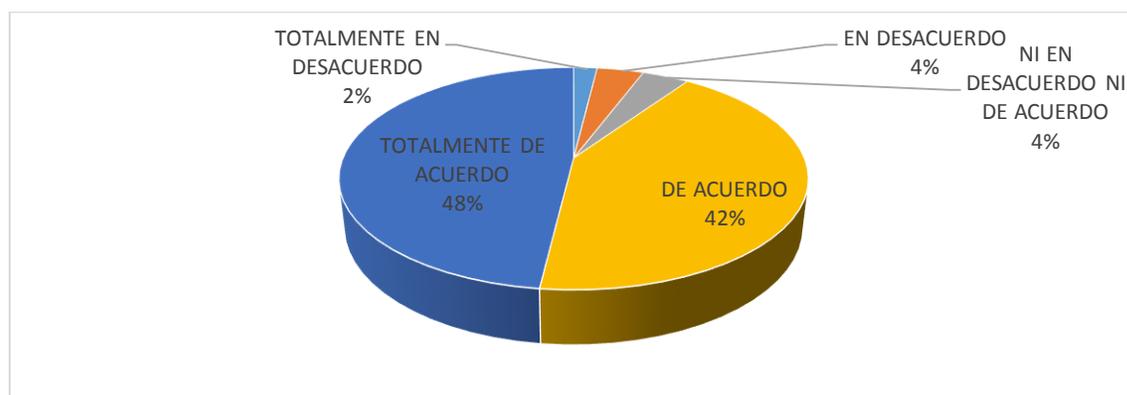
desacuerdo, así mismo el 38% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 44% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 8.- ¿Considera usted que tener una estrategia clara y elaborada, coadyuvará a cumplir con objetivos de la organización?

TABLA 8		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	5,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	2	3,8	3,8	9,6
	DE ACUERDO	22	42,3	42,3	51,9
	TOTALMENTE DE ACUERDO	25	48,1	48,1	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 8. ¿Considera usted que tener una estrategia clara y elaborada, coadyuvará a cumplir con objetivos de la organización?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 4% respondieron estar en desacuerdo, el 4% respondieron no estar De acuerdo ni en

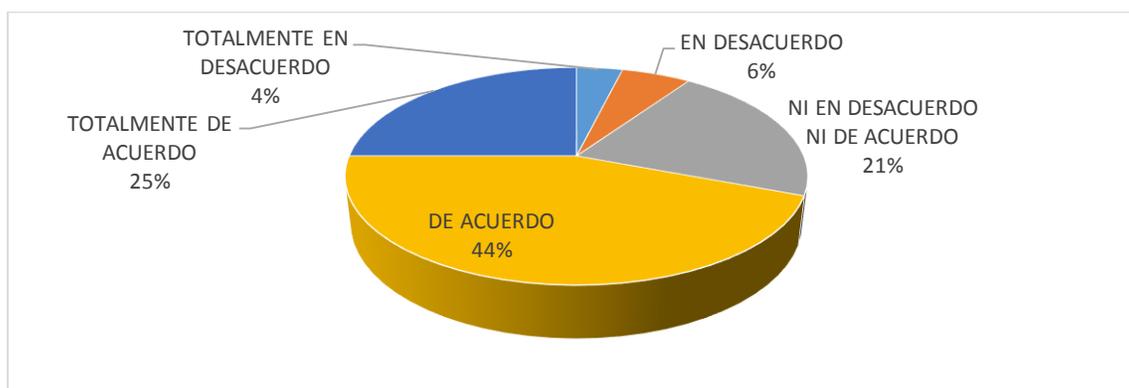
desacuerdo, así mismo el 42% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 48% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 9.- ¿En la empresa se realiza cada cierto período la revisión de los contratos con proveedores y clientes?

TABLA 9		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	3	5,8	5,8	9,6
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	11	21,2	21,2	30,8
	DE ACUERDO	23	44,2	44,2	75,0
	TOTALMENTE DE ACUERDO	13	25,0	25,0	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 9. ¿En la empresa se realiza cada cierto período la revisión de los contratos con proveedores y clientes?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 6% respondieron estar en desacuerdo, el 21% respondieron no estar De acuerdo ni en

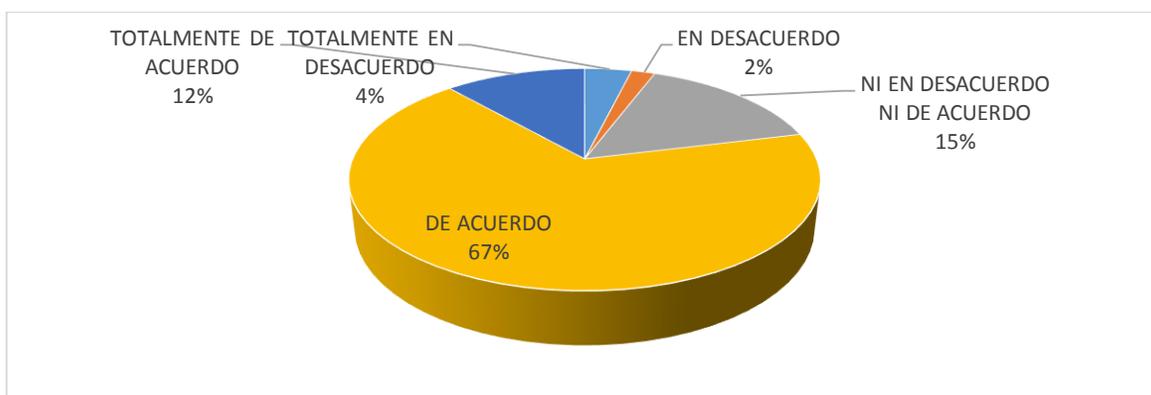
desacuerdo, así mismo el 44% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 25% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 10. ¿En la empresa, se cumple con las metas a inicio de año respecto a el volumen monetario de compras y ventas?

TABLA 10		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	5,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	8	15,4	15,4	21,2
	DE ACUERDO	35	67,3	67,3	88,5
	TOTALMENTE DE ACUERDO	6	11,5	11,5	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 10. ¿En la empresa, se cumple con las metas a inicio de año respecto a el volumen monetario de compras y ventas?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 2% respondieron estar en desacuerdo, el 15% respondieron no estar De acuerdo ni en

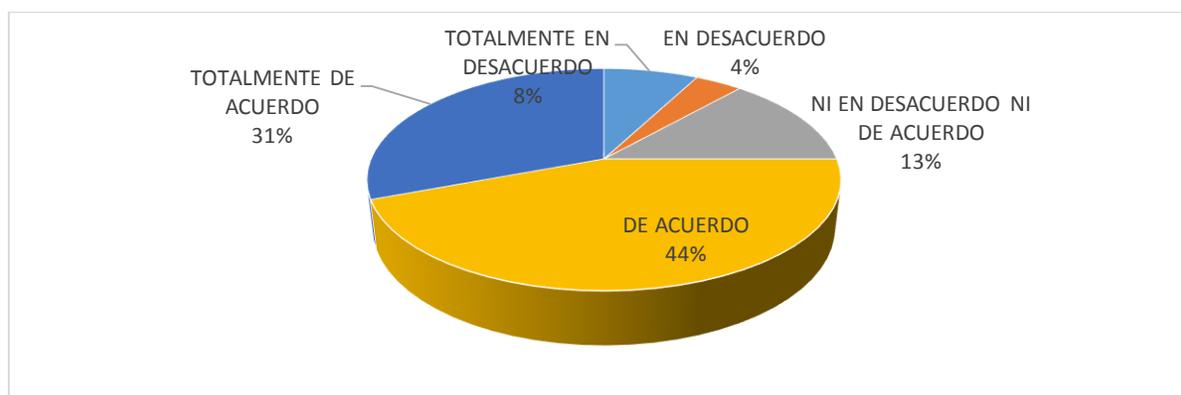
desacuerdo, así mismo el 67% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 12% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 11.- ¿Considera usted que las compensaciones y descuentos comerciales ayudan a una mejor relación con proveedores y clientes

TABLA 11		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	4	7,7	7,7	7,7
	EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	11,5
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	7	13,5	13,5	25,0
	DE ACUERDO	23	44,2	44,2	69,2
	TOTALMENTE DE ACUERDO	16	30,8	30,8	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 11. ¿Considera usted que las compensaciones y descuentos comerciales ayudan a una mejor relación con proveedores y clientes?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 8% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 4% respondieron estar en desacuerdo, el 13% respondieron no estar De acuerdo ni en

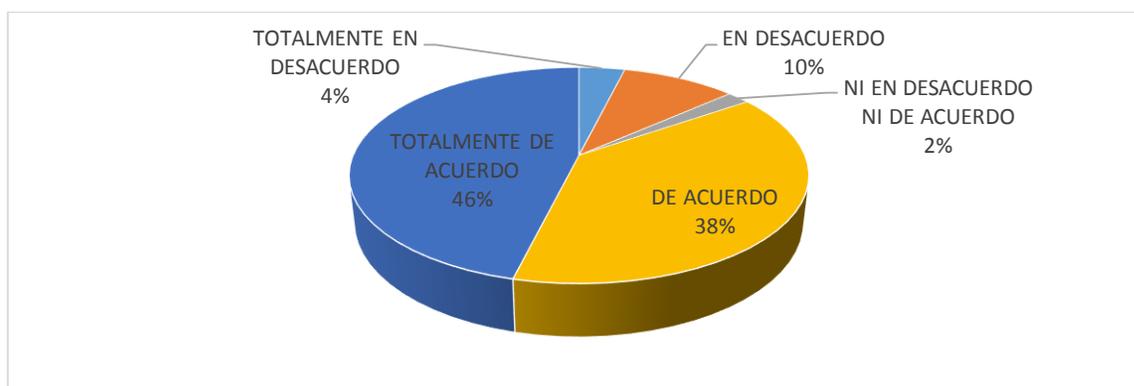
desacuerdo, así mismo el 44% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 31% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 12.- ¿Considera usted necesario que se elaboren los Estados Financieros con aplicación de ratios para una mejor toma de decisiones?

TABLA 12		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	5	9,6	9,6	13,5
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	1	1,9	1,9	15,4
	DE ACUERDO	20	38,5	38,5	53,8
	TOTALMENTE DE ACUERDO	24	46,2	46,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 12. ¿Considera usted necesario que se elaboren los Estados Financieros con aplicación de ratios para una mejor toma de decisiones?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 10% respondieron estar en desacuerdo, el 2% respondieron no estar De acuerdo ni en

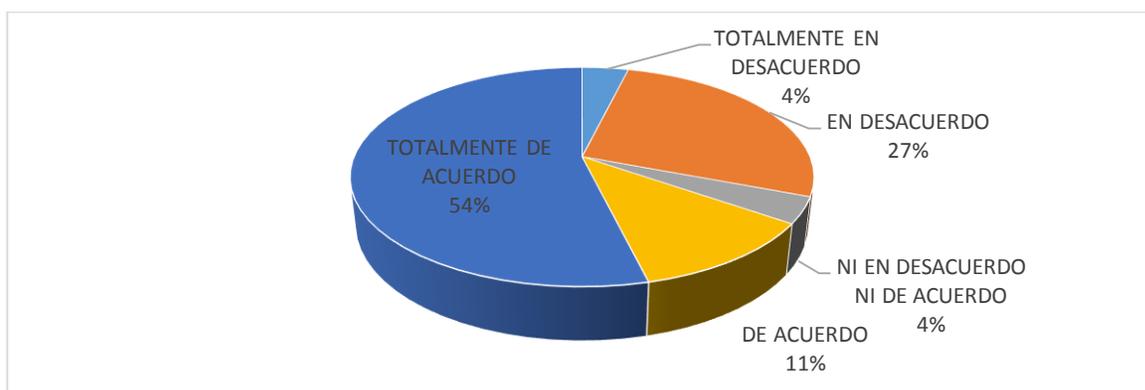
desacuerdo, así mismo el 38% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 46% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 13.- ¿Considera usted necesaria la presentación de informes de la situación financiera para la toma de decisiones?

TABLA 13		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	14	26,9	26,9	30,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	2	3,8	3,8	34,6
	DE ACUERDO	6	11,5	11,5	46,2
	TOTALMENTE DE ACUERDO	28	53,8	53,8	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 13. ¿Considera usted necesaria la presentación de informes de la situación financiera para la toma de decisiones?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 27% respondieron estar en desacuerdo, el 4% respondieron no estar De acuerdo ni en

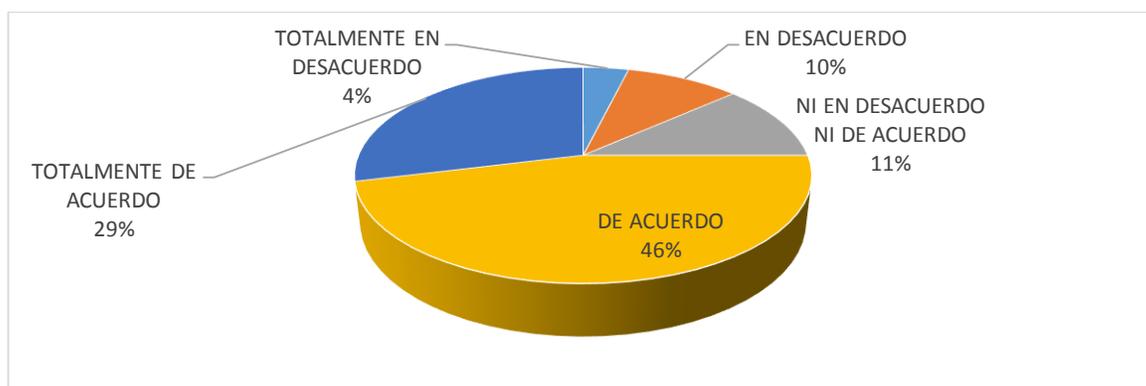
desacuerdo, así mismo el 11% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 54% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 14.- ¿La empresa evalúa periódicamente el estado de resultados con el fin de conocer la rentabilidad de la empresa?

TABLA 14		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	5	9,6	9,6	13,5
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	6	11,5	11,5	25,0
	DE ACUERDO	24	46,2	46,2	71,2
	TOTALMENTE DE ACUERDO	15	28,8	28,8	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 14. ¿La empresa evalúa periódicamente el estado de resultados con el fin de conocer la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 10% respondieron estar en desacuerdo, el 11% respondieron no estar De acuerdo ni en

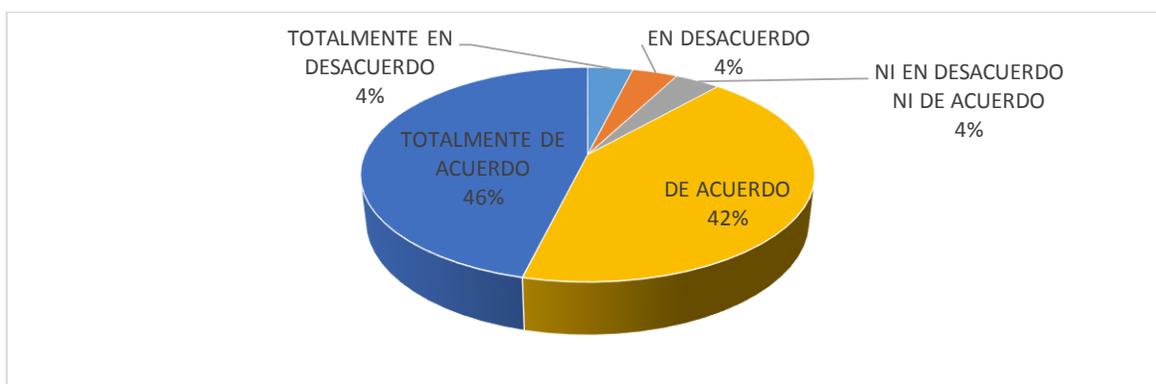
desacuerdo, así mismo el 46% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 29% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 15.- ¿Considera importante el Estado de Resultados para conocer la rentabilidad de la empresa?

TABLA 15		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	7,7
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	2	3,8	3,8	11,5
	DE ACUERDO	22	42,3	42,3	53,8
	TOTALMENTE DE ACUERDO	24	46,2	46,2	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 15. ¿Considera importante el Estado de Resultados para conocer la rentabilidad de la empresa?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 6% respondieron estar en desacuerdo, el 4% respondieron no estar De acuerdo ni en

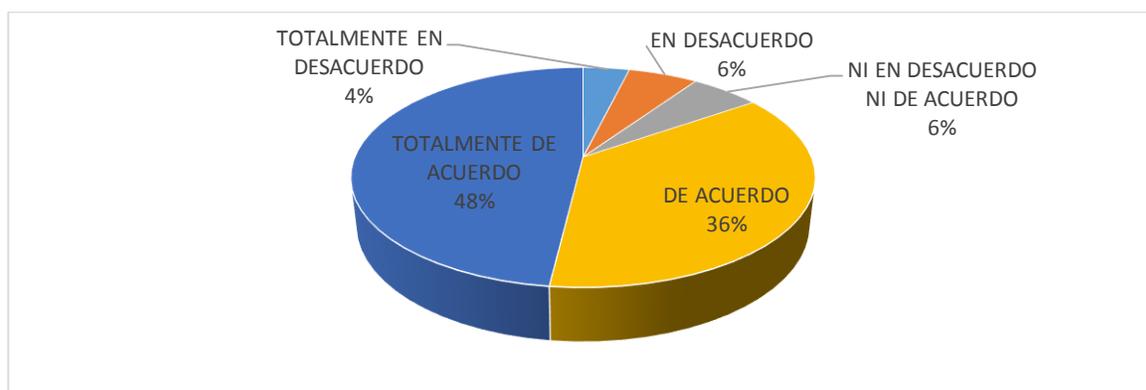
desacuerdo, así mismo el 42% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 46% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 16.- ¿Considera importante que la empresa elabore un flujo de caja para tomar decisiones oportunas y adecuadas?

TABLA 16		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	3,8
	EN DESACUERDO	3	5,8	5,8	9,6
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	3	5,8	5,8	15,4
	DE ACUERDO	19	36,5	36,5	51,9
	TOTALMENTE DE ACUERDO	25	48,1	48,1	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 16. ¿Considera importante que la empresa elabore un flujo de caja para tomar decisiones oportunas y adecuadas?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 4% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 6% respondieron estar en desacuerdo, el 6% respondieron no estar De acuerdo ni en

desacuerdo, así mismo el 36% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 48%

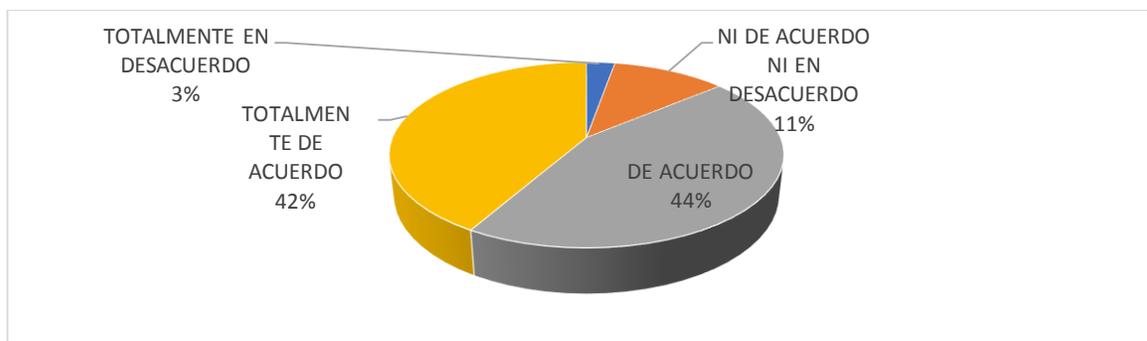
contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 17.- ¿Considera usted que el análisis de los índices de liquidez, ayudarán a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo?

TABLA 17		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	3,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	7	13,5	13,5	17,3
	DE ACUERDO	22	42,3	42,3	59,6
	TOTALMENTE DE ACUERDO	21	40,4	40,4	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 17. ¿Considera usted que el análisis de los índices de liquidez, ayudarán a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo?



Fuente: Elaboración Propia

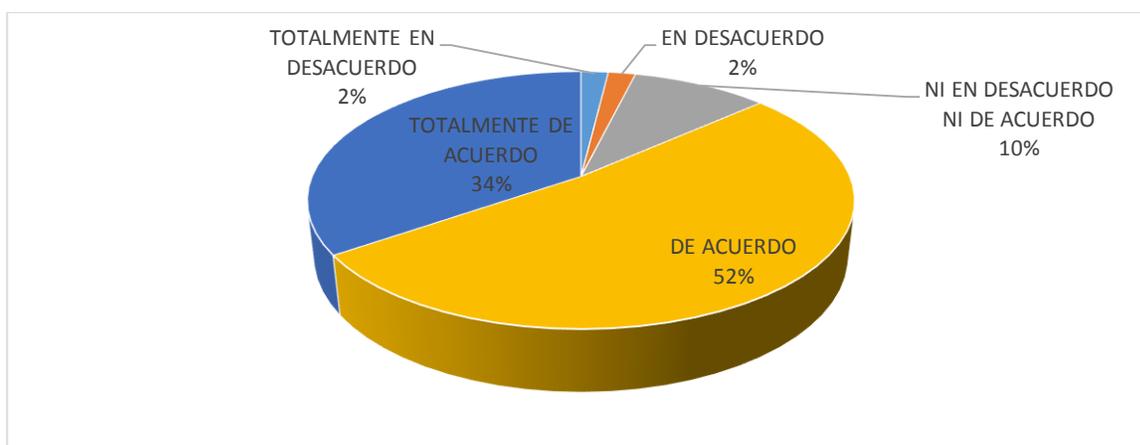
Comentario: Del 100% de la muestra, el 3% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 11% respondieron no estar De acuerdo ni en desacuerdo, así mismo el 44% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 42% contestaron estar totalmente de acuerdo

Pregunta 18.- ¿ Considera usted que los índices de solvencia ayudarán a la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes?

TABLA 18		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	3,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	5	9,6	9,6	13,5
	DE ACUERDO	27	51,9	51,9	65,4
	TOTALMENTE DE ACUERDO	18	34,6	34,6	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 18. ¿Considera usted que los índices de solvencia, ayudarán a la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes?



Fuente: Elaboración Propia

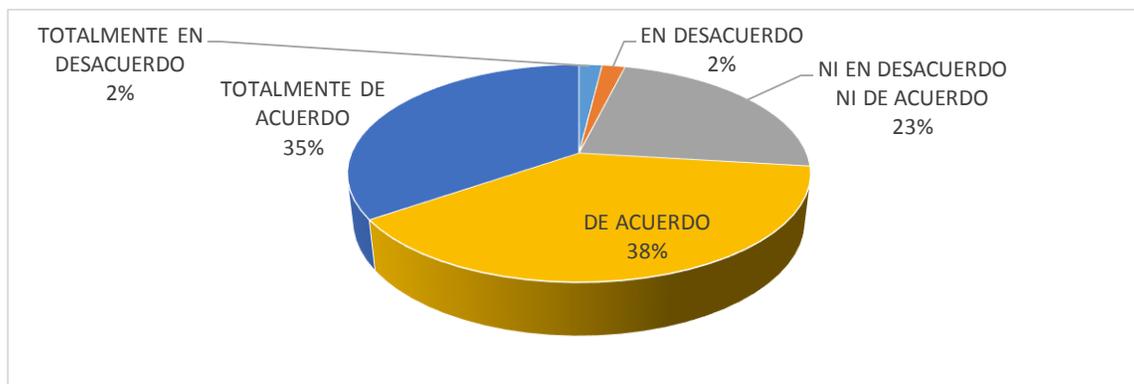
Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 2% respondieron estar en desacuerdo, el 10% respondieron no estar De acuerdo ni en desacuerdo, así mismo el 52% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 34% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 19.- ¿ En la empresa, lo generado por la explotación de los activos resulta suficiente para afrontar las deudas a corto y largo plazo?

TABLA 19		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	3,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	12	23,1	23,1	26,9
	DE ACUERDO	20	38,5	38,5	65,4
	TOTALMENTE DE ACUERDO	18	34,6	34,6	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 19. ¿En la empresa, lo generado por la explotación de los activos resulta suficiente para afrontar las deudas a corto y largo plazo?



Fuente: Elaboración Propia

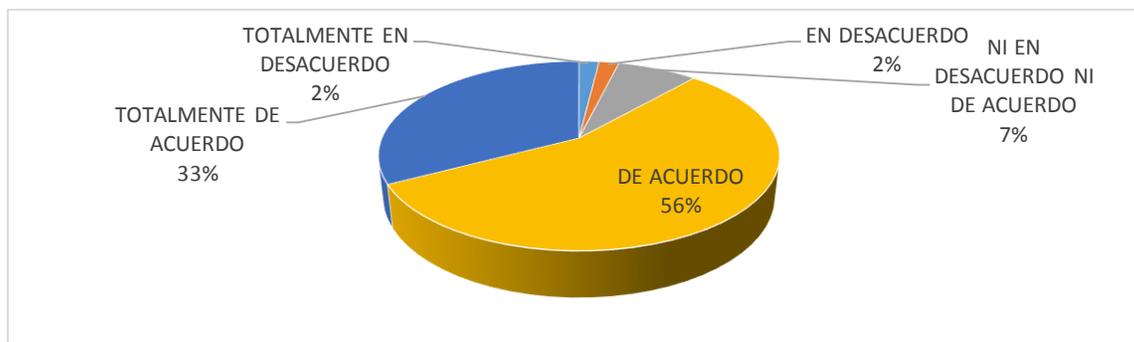
Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 2% respondieron estar en desacuerdo, el 23% respondieron no estar De acuerdo ni en desacuerdo, así mismo el 38% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 35% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 20.- ¿Considera usted que los cronogramas de pago se mantienen actualizados para una adecuada cobranza y pagos?

TABLA 20		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	3,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	4	7,7	7,7	11,5
	DE ACUERDO	29	55,8	55,8	67,3
	TOTALMENTE DE ACUERDO	17	32,7	32,7	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 20. ¿Considera usted que los cronogramas de pago se mantienen actualizados para una adecuada cobranza y pagos?



Fuente: Elaboración Propia

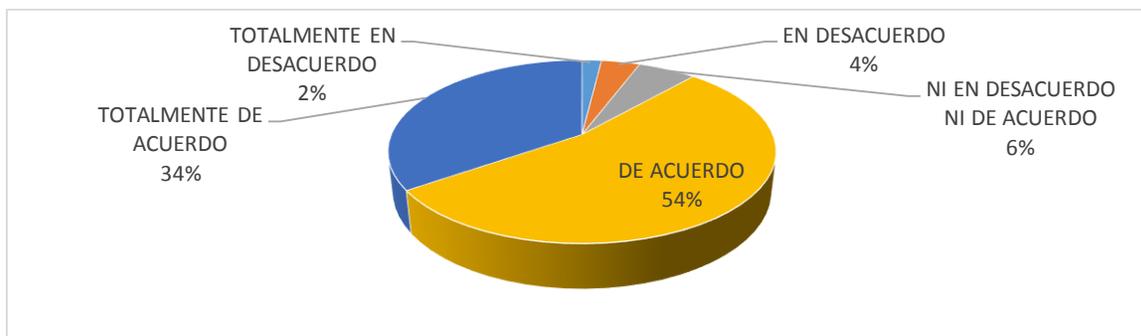
Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 2% respondieron estar en desacuerdo, el 7% respondieron no estar De acuerdo ni en desacuerdo, así mismo el 56% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 28% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 21.- ¿Considera usted importante la evaluación de los acuerdos comerciales con proveedores y clientes para mejorar la gestión de la empresa?

TABLA 21		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	EN DESACUERDO	2	3,8	3,8	5,8
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	3	5,8	5,8	11,5
	DE ACUERDO	28	53,8	53,8	65,4
	TOTALMENTE DE ACUERDO	18	34,6	34,6	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 21. ¿Considera usted importante la evaluación de los acuerdos comerciales con proveedores y clientes para mejorar la gestión de la empresa?



Fuente: Elaboración Propia

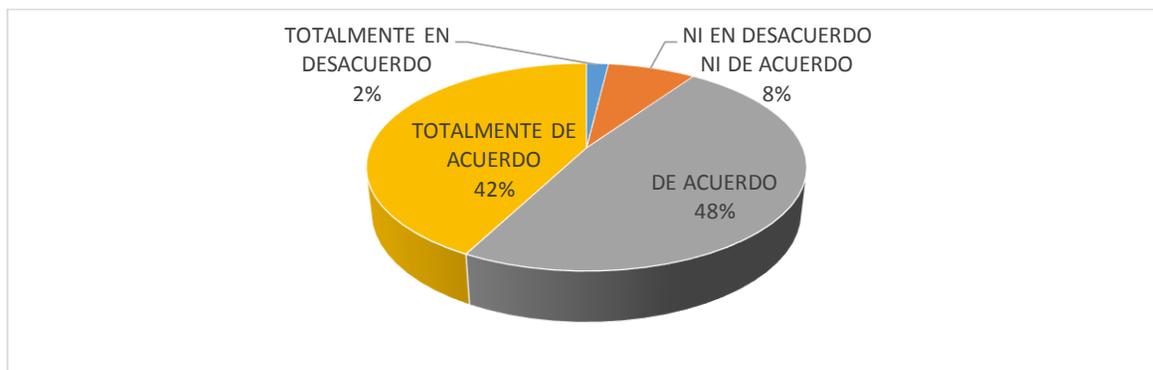
Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 4% respondieron estar en desacuerdo, el 6% respondieron no estar De acuerdo ni en desacuerdo, así mismo el 54% contestaron estar de acuerdo y finalmente el 34% contestaron estar totalmente de acuerdo.

Pregunta 22.- ¿Considera usted que aplicando buenas políticas comerciales en la gestión de cobranzas y pagos, ayudará a la empresa a tomar buenas decisiones?

TABLA 22		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE EN DESACUERDO	1	1,9	1,9	1,9
	NI EN DESACUERDO NI DE ACUERDO	4	7,7	7,7	9,6
	DE ACUERDO	25	48,1	48,1	57,7
	TOTALMENTE DE ACUERDO	22	42,3	42,3	100,0
	Total	52	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 22. ¿Considera usted que aplicando buenas políticas comerciales en la gestión de cobranzas y pagos, ayudará a la empresa a tomar buenas decisiones?



Fuente: Elaboración Propia

Comentario: Del 100% de la muestra, el 2% contestó estar Totalmente en desacuerdo, el 8% respondieron estar en desacuerdo, así mismo el 48% contestaron no estar de acuerdo ni en desacuerdo, y finalmente el 42% contestaron estar totalmente de acuerdo.

5.3 DISCUSIÓN DE RESULTADOS

1. MARCO LEGAL * ESTADOS FINANCIEROS

Ho: El Marco Legal NO influye en los Estados Financieros

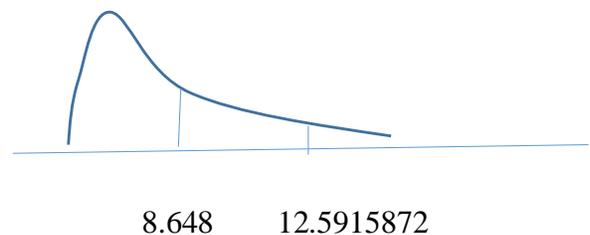
H1: El Marco Legal si influye en los Estados Financieros

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:6

Punto Crítico $\chi^2_{(6,0.95)} = 12.5915872$



Función pivotal:

$$\chi^2_o = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 8.648$$

$\chi^2_o = 8.648$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 < 12.5915872) = 0.194$$

Decisión: como $\chi^2_o = 8.648$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula,

aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que el Marco Legal NO influye en los Estados Financieros.

2. MARCO LEGAL * RATIOS FINANCIEROS

Ho: El Marco Legal NO influye en los Ratios Financieros

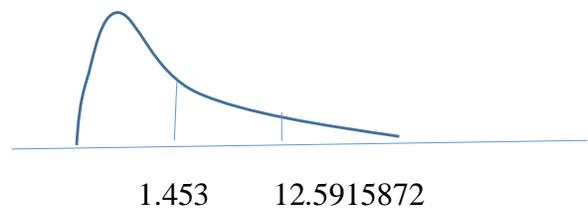
H1: El Marco Legal si influye en los Ratios Financieros

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:6

Punto Crítico $\chi^2_{(6,0.95)} = 12.5915872$



Función pivotal:

$$\chi^2_o = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 1.453$$

$\chi^2_o = 1.453$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 < 12.5915872) = 0.963$$

Decisión: como $\chi^2_o = 1.453$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula,

aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que el Marco Legal NO influye en los Ratios Financieros.

3. MARCO LEGAL * GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS

Ho: El Marco Legal NO influye en la Gestión de Cobranzas y Pagos

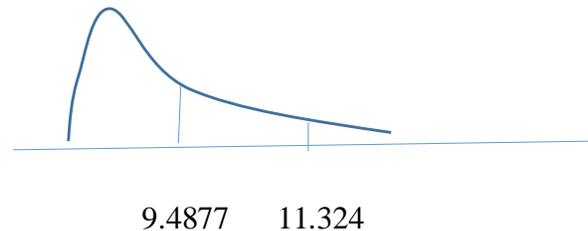
H1: El Marco Legal SI influye en la Gestión de Cobranzas y Pagos

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:4

Punto Crítico $\chi^2_{(4,0.95)} = 9.48772904$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 11.324$$

$\chi_o^2 = 11.324$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 > 9.4877) = 0.023$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 11.324$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula,

rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que el Marco Legal SI influye en la Gestión de Cobranzas y Pagos.

4. EVALUACIÓN DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES * ESTADOS FINANCIEROS

Ho: La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales NO influye en los E. Financieros

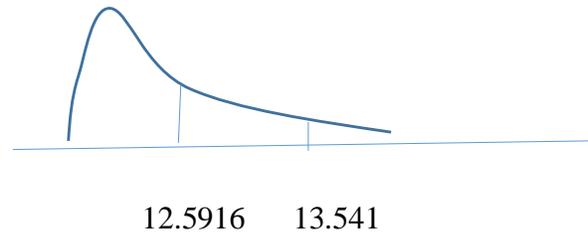
H1: La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales SI influye en los E. Financieros

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:6

Punto Crítico $\chi^2_{(6,0.95)} = 12.5915872$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 13.541$$

$\chi_o^2 = 13.541$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 > 12.5915872) = 0.035$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 13.541$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula,

rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que La evaluación de Políticas y Estrategias

Comerciales SI influye en los E. Financieros.

5. EVALUACIÓN DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES * RATIOS FINANCIEROS

Ho: La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales NO influye en los Ratios Financieros.

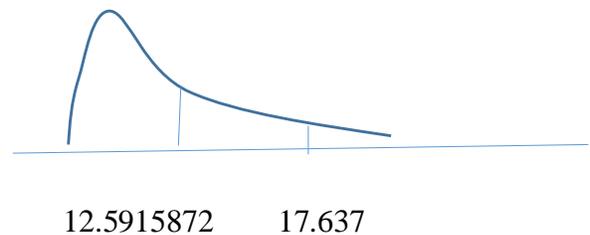
H1: La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales SI influye en los Ratios Financieros.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:6

Punto Crítico $\chi^2_{(6,0.95)} = 12.5915872$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 17.637$$

$\chi_o^2 = 17.637$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 > 12.5915872) = 0.007$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 17.637$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula,

rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales SI influye en los Ratios Financieros.

6. EVALUACIÓN DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS COMERCIALES * GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS

Ho: La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales NO influye en la Gestión de Cobranzas y Pagos.

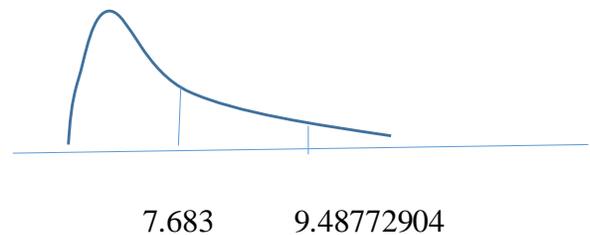
H1: La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales SI influye en la Gestión de Cobranzas y Pagos.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:4

Punto Crítico $\chi^2_{(4,0.95)} = 9.48772904$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 7.683$$

$\chi_o^2 = 7.683$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 < 9.48772904) = 0.104$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 7.683$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula, aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que La evaluación de Políticas y Estrategias Comerciales NO influye en la Gestión de Cobranzas y Pagos.

7. ACUERDOS COMERCIALES * ESTADOS FINANCIEROS

Ho: Los Acuerdos Comerciales NO influyen en los Estados Financieros.

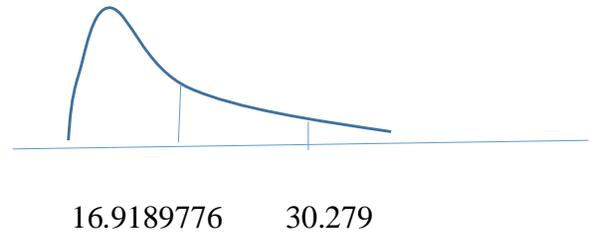
H1: Los Acuerdos Comerciales SI influyen en los Estados Financieros.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:9

Punto Crítico $\chi^2_{(9,0.95)} = 16.9189776$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 30.279$$

$\chi_o^2 = 30.279$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 > 16.9189776) = 0.000$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 30.279$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula,

rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que los Acuerdos Comerciales SI influyen en los Estados Financieros.

8. ACUERDOS COMERCIALES * RATIOS FINANCIEROS

Ho: Los Acuerdos Comerciales NO influyen en los Ratios Financieros.

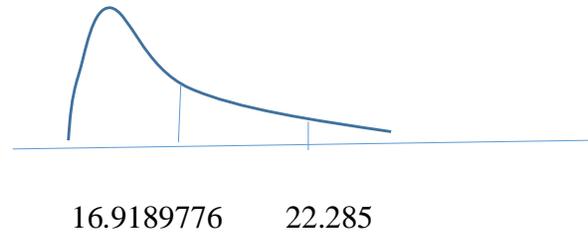
H1: Los Acuerdos Comerciales SI influyen en los Ratios Financieros

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:9

Punto Crítico $\chi^2_{(9,0.95)} = 16.9189776$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 22.285$$

$\chi_o^2 = 22.285$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 > 16.9189776) = 0.008$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 22.285$ pertenece a la región de rechazo bajo la hipótesis nula,

rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que los Acuerdos Comerciales SI influyen en los Ratios Financieros.

9. ACUERDOS COMERCIALES * GESTIÓN DE COBRANZAS Y PAGOS

Ho: Los Acuerdos Comerciales NO influyen en la Gestión de Cobranzas y Pagos.

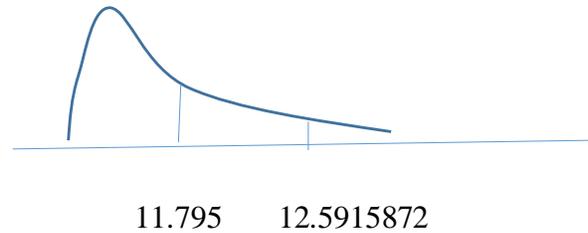
H1: Los Acuerdos Comerciales SI influyen en la Gestión de Cobranzas y Pagos.

Prueba estadística: prueba Chi – Cuadrado

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Grados de libertad:6

Punto Crítico $\chi^2_{(6,0.95)} = 12.5915872$



Función pivotal:

$$\chi_o^2 = \sum_{j=1}^s \sum_{i=1}^r \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 11.795$$

$\chi_o^2 = 11.795$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula

$$P(\chi^2 < 12.5915872) = 0.067$$

Decisión: como $\chi_o^2 = 11.795$ pertenece a la región de aceptación bajo la hipótesis nula,

aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alternativa.

Conclusión: Concluimos diciendo que los Acuerdos Comerciales NO influyen en la Gestión de Cobranzas y Pagos

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones:

Del trabajo de investigación realizada, podemos concluir que, empleando las encuestas como las distintas variables estadísticas, el control interno influye directamente en la mejora de los acuerdos comerciales en las cuentas por cobrar y pagar.

1. Se concluye que una mejora de control interno en los acuerdos comerciales por rebate, tiene influencia en el área de cuentas por cobrar y pagar , es muy positivo en la mejora de la liquidez de la empresa para así poder hacer frente a sus obligaciones; así mismo como estrategia comercial para dar mayores beneficios a los clientes y aumentar las ventas.
2. Podemos concluir que una correcta aplicación de las políticas de cobranzas, influirá de manera positiva en las compensaciones de cuentas por cobrar, disminuyendo de esta manera el monto por pagar que se tenga con los proveedores y los acuerdos comerciales.
3. Queda demostrado que una eficaz aplicación de estrategias y políticas a los pagos, contribuyen a una mejora de la empresa cumpliendo a tiempo con las obligaciones que se tenga con los proveedores y evitando acumulaciones de documentos por abonar en cartera que influyen en la solvencia de la compañía.
4. Podemos concluir que una correcta gestión en los acuerdos comerciales, reducirá la acumulación de documentos por concepto de rebate en las cuentas por cobrar en

cartera, ayudando de esta manera a la compañía a tener una mayor liquidez para cumplir con las obligaciones con terceros.

6.2 Recomendaciones:

1. Se recomienda a la Gerencia General, poner énfasis sobre la importancia del control interno en el área de créditos y cobranzas; ya que ello busca un beneficio común a través de los acuerdos comerciales en beneficio de la empresa, porque se tendría una menor cartera de cuentas por cobrar por concepto de rebate, lo cual puede ser convertido en dinero y mejora la liquidez de la empresa para hacer frente a sus obligaciones frente a terceros, de ésta manera también el mensaje llegará al colaborador haciendo que se involucre de forma directa.
2. Se recomienda a la Gerencia General, una revisión para mejora y control de los acuerdos comerciales, dado que al momento de la operatividad de los mismos no se tienen claras las disposiciones que figuran en el acuerdo inicial, dando como resultado una mala aplicación y una consecuente acumulación de documentos en cartera que va en perjuicio de la empresa.
3. Se recomienda a la Gerencia General en coordinación con el área de créditos y cobranzas, hacer hincapié en la gestión operativa de los acuerdos comerciales, capacitando al personal para hacer las compensaciones oportunas y cumplir con lo acordado inicialmente con los clientes, todo ello con la finalidad de coadyuvar con la buena marcha y gestión de la empresa.
4. Se recomienda a la Gerencia General enfatizar las estrategias y políticas del área de créditos y cobranzas, y que en coordinación con las áreas operativas de gestión involucradas en los pagos, revisar los procesos operativos con el área de tesorería y

contabilidad, tratando de no hacer tan extensos y confusos los procesos y cumplir eficientemente con las obligaciones y a su vez se logrará que los Estados financieros reflejen una información confiable para la buena gestión de la empresa y las futuras toma de decisiones.

REFERENCIAS

ANALITICA DE RETAIL (2019, 9 marzo) Que significa rebate en retail y cómo utilizarlo

<http://analiticaderetail.com/rebate-en-retail/>

AREVALO, L. (2017) en su tesis “*Análisis e Interpretación de los Estados*

Financieros del negocio unipersonal Quiroz Chávez José Manuel periodo 2015-2016”

Recuperado de:

<http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2738/CONTABILIDAD%20-%20Llanina%20Arevalo%20Torres.pdf?sequence=1&isAllowed>

BALLA & LÓPEZ (2018) en su tesis “*El Control Interno en la Gestión Administrativa de las Empresas del Ecuador*”, presentada en la Universidad Estatal de Milagro, Ecuador.

Recuperado de:

<http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/handle/123456789/4022>

CAICAY D. (2020)” Propuesta del control interno a los procesos operativos

en la empresa J.R. Corporation E.I.R.L. y su efecto en la rentabilidad,

Chiclayo 2017”, presentada en la Universidad San Martín de Porres Lima – Perú

Recuperado de:

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/6832>

CALLE, J.P (2018, 8 Junio). *Características de un buen sistema de control interno*

<https://www.piranirisk.com/es/blog/caracteristicas-de-un-buen-sistema-de-control-interno>

DELOITTE (2018) Sistema de Control Interno

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/risk/2019/Sistema-control-interno-info.pdf>

CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA (2014) MARCO CONCEPTUAL DEL CONTROL INTERNO

https://apps.contraloria.gob.pe/wcm/control_interno/documentos/Publicaciones/Marco_Conceptual_Control_Interno_CGR.pdf

GITMAN, L. & CHAD J, Z. (2012). Principios de Administración Financiera

(Decimosegunda Edición ed.). México: Pearson Educación

GOMEZ, C. (2016, Noviembre) Que son los rebates y como diligenciarlos

<https://www.llevegratis.com/rebates/>

GONZABAY & TORRES (2017) “*Propuesta de mejora de control interno basado en el modelo Coso en Ventascorp S.A*”, presentada en la Universidad de Guayaquil – Ecuador

Recuperado de:

<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/16840>

GUEVARA, BRINÉZ, RAMIREZ y CASTAÑEDA (2019), los antecedentes del

COSO II:

https://www.academia.edu/40871307/Coso_I_II_III_Estudiantes

HUAPAYA J. (2017) “*El control interno en la gestión administrativa de las instituciones educativas privadas de educación básica regular en el distrito de Lince, 2016*”, presentada en la Universidad San Martín de Porres Lima – Perú

Recuperado de:

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/3174>

MARCO F. (2017) Cuentas por cobrar. Definiciones

<https://economipedia.com/definiciones/cuentas-a-cobrar.html>

QUISPE A. (2017) “El control interno y su efecto en la rentabilidad de las actividades de exportación en las empresas aduaneras del distrito de Ventanilla, 2015”, presentada en la Universidad San Martín de Porres Lima – Perú

Recuperado de:

<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/3841>

MARTELO, HERNANDEZ & BLANCO (2019) en su tesis “*El control interno como estrategia para el desarrollo del sistema de inventario del sector bananero*”, presentada en la Universidad Cooperativa de Colombia – Colombia

Recuperado de:

https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/19921/3/2019control_interno_estrategia.pdf

RIVAS M. (2019, Marzo) Modelos Contemporáneos de control interno. Fundamentos Teóricos. Observatorio Laboral Revista Venezolana pp.121

Recuperado de:

<https://docplayer.es/178488522-Universidad-de-guayaquil-facultad-de->

ciencias-administrativas-escuela-de-contaduría

SANTILLANA J. (2015) Sistemas de Control interno, tercera edición. Pearson 2015.

https://www.pearsonenespanol.com/docs/librariesprovider5/santillana/9786073231190_santillana_resolucion_pdf51e66e8b436366b1aea8ff00004a2a88.pdf

SANCHEZ, J. (2016, Mayo) Acuerdo comercial.

<https://economipedia.com/definiciones/acuerdo-comercial.html>

SERVIN, L. (2020, 12 Diciembre) ¿Por qué es el importante el control interno en las empresas? <https://es.scribd.com/document/408229932/control-interno>

SEVILLA, A. (2016, 20 de Marzo) Riesgo de Liquidez. Economipedia.com

<https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-liquidez.html>

TRUJILLO A. (2019) “Influencia del control interno y la rentabilidad en las pequeñas y medianas empresas comerciales en el año 2018” presentada en la Universidad Ricardo Palma Lima – Perú.

Recuperado de:

<https://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/3074>

APÉNDICE

A. ENCUESTA



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
UNIVERSIDAD RICARDO PALMA

Estimado colaborador (a), me es grato saludarlo y a la vez solicitarle que tenga a bien poder resolver la siguiente encuesta de preguntas, el mismo que es parte de mi trabajo de tesis de grado. Agradezco de antemano su gentil participación.

I. DATOS GENERALES:

EDAD EXO: (F) (M) ÁREA: _____ TIEMPO DE SERVICIO EN LA EMPRESA

II. ENCUESTA:

Instrucciones:

Se le solicita a usted a marcar con aspa (x) la alternativa que considere correcta, en base a la siguiente calificación:

Valorización	1	2	3	4	5
	Totalmente en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

N°	CUESTIONARIO	1	2	3	4	5
1	¿Considera que la empresa promueve la importancia de conocer las normas del control interno?					
2	¿Considera usted que el Sistema Coso actúa como base para el desarrollo del control interno?					
3	¿Considera usted que los procedimientos desarrollados en las distintas áreas operativas contribuyen a una gestión eficiente?					
4	¿Considera usted que en la empresa se utilizan procedimientos de control interno?					
5	¿Considera usted que el control interno en los acuerdos comerciales con clientes y proveedores permitirá optimizar la gestión de la empresa?					
6	¿En la empresa se efectúa la renovación anual de los acuerdos o contratos comerciales?					
7	¿Considera usted que las políticas de créditos y cobranzas contribuirán a mejorar la liquidez de la empresa?					

8	¿Considera usted que tener una estrategia clara y elaborada, coadyuvará a cumplir con objetivos de la organización?					
9	¿En la empresa se realiza cada cierto período la revisión de los contratos con proveedores y clientes?					
10	¿En la empresa, se cumple con las metas a inicio de año respecto a él volumen monetario de compras y ventas?					
11	¿Considera usted que las compensaciones y descuentos comerciales ayudan a una mejor relación con proveedores y clientes?					
12	¿Considera usted necesario que se elaboren los Estados Financieros con aplicación de ratios para una mejor toma de decisiones?					
13	¿Considera usted necesaria la presentación de informes de la situación financiera para la toma de decisiones?					
14	¿La empresa evalúa periódicamente el estado de resultados con el fin de conocer la rentabilidad de la empresa?					
15	¿Considera importante el Estado de Resultados para conocer la rentabilidad de la empresa?					
16	¿Considera importante que la empresa elabore un flujo de caja para tomar decisiones oportunas y adecuadas?					
17	¿Considera usted que el análisis de los índices de liquidez, ayudarán a la empresa cumplir con sus obligaciones a corto plazo?					
18	¿Considera usted que los índices de solvencia, ayudarán a la empresa para cumplir con sus obligaciones corrientes?					
19	¿En la empresa, lo generado por la explotación de los activos resulta suficiente para afrontar las deudas a corto y largo plazo?					
20	¿Considera usted que los cronogramas de pago se mantienen actualizados para una adecuada cobranza y pagos?					
21	¿Considera usted importante la evaluación de los acuerdos comerciales con proveedores y clientes para mejorar la gestión de la empresa?					
22	¿Considera usted que aplicando buenas políticas comerciales en la gestión de cobranzas y pagos, ayudará a la empresa a tomar buenas decisiones?					

