



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

“LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CORPORACIÓN GREEN VALLEY S.A.C. – TRUJILLO 2017”

Tesis para optar el título profesional de:

**Contador Público**

**Autor:**

Jacklyn Milagritos Arana Mera

**Asesor:**

Dr. C.P.C. Timoteo Maza Montalvan

Trujillo – Perú  
2017

## APROBACIÓN DE LA TESIS

El (La) asesor(a) y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por el (la) Bachiller **Jacklyn Milagritos Arana Mera**, denominada:

**“LA MOROSIDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU INFLUENCIA EN  
LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CORPORACIÓN GREEN VALLEY S.A.C. –  
TRUJILLO 2017”**

---

Dr. C.P.C. Timoteo Maza Montalvan  
**ASESOR**

---

C.P.C. William David Carranza Lujan  
**JURADO  
PRESIDENTE**

---

C.P.C. César Moises Jauregui Flores  
**JURADO**

---

Ing. Luigi Vatslav Cabos Villa  
**JURADO**

## DEDICATORIA

### A MIS PADRES:

Porque son mi fuerza y mi motivación, mi madre **Marlene Mera de Arana** por su ejemplo de lucha y coraje y por recordarme todos los días que todo lo puedo lograr de la mano de Dios, a mi padre **Julio Arana Flores** porque siempre estuvo a mi lado, por el cariño y amor que me demuestra y por su apoyo en todos estos años.

### A MI ESPOSO:

**Jose Antonio Rojas Vera,**

Por su paciencia y apoyo en todo este camino,  
por animarme en cada caída, demostrándome  
la confianza que tiene en mí, su amor y compañía  
me incentiva a seguir siempre adelante.

## AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente a Dios porque durante toda mi vida he sentido su compañía y sé que él ha guiado mis pasos y ha limpiado mi camino para poder lograr mis metas y cuidar de mi familia.

También agradezco a mi familia porque siempre están a mi lado y son un apoyo incondicional en cada uno de mis proyectos, a mis padres por el amor que siempre me demuestran, por sus consejos y por ser quienes me motivaron para iniciar una carrera profesional, a mi esposo por su compañía, su amor y por ser quien más me apoyo en este camino, a mi suegra por cada uno de sus consejos y por alentarme a seguir creciendo con mi carrera.

También quiero agradecer a los profesores que van más allá de llegar a un salón y dictar clases, a los que se comprometen con sus alumnos, transmitiendo sus conocimientos y demostrando lo importante que somos para ellos e impulsándonos a seguir aprendiendo.

Por último, agradecer a cada uno de mis compañeros de trabajo, por siempre estar dispuestos a ayudarme, por compartir conmigo sus conocimientos y por animarme siempre a seguir adelante.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

|  |             |
|--|-------------|
| <b><u>APROBACIÓN DE LA TESIS</u></b> .....                                       | <b>ii</b>   |
| <b><u>DEDICATORIA</u></b> .....  | <b>iii</b>  |
| <b><u>AGRADECIMIENTO</u></b> .....   | <b>iv</b>   |
| <b><u>ÍNDICE DE CONTENIDOS</u></b> .....   | <b>v</b>    |
| <b><u>ÍNDICE DE TABLAS</u></b> .....   | <b>vii</b>  |
| <b><u>ÍNDICE DE FIGURAS</u></b> .....  | <b>viii</b> |
| <b><u>RESUMEN</u></b> .....  | <b>ix</b>   |
| <b><u>ABSTRACT</u></b> .....   | <b>x</b>    |
| <b>CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN</b> .....  | <b>11</b>   |
| <b>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO</b> .....   | <b>14</b>   |
| 2.1.1. <i>Antecedentes Nacionales:</i> .....                                     | 14          |
| 2.1.2. <i>Antecedentes Internacionales:</i> .....                                | 15          |
| 2.1.3. <i>Definición de las cuentas por cobrar</i> .....                         | 16          |
| 2.1.4. <i>Contenido de la cuenta “Cuentas por cobrar Comerciales”</i> .....      | 17          |
| 2.1.5. <i>Administración de las cuentas por cobrar</i> .....                     | 18          |
| 2.1.6. <i>El crédito y sus alcances</i> .....                                    | 24          |
| 2.1.7. <i>Cobranza Dudosa</i> .....  | 28          |
| 2.1.8. <i>Liquidez</i> .....   | 30          |
| <b>CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA</b> .....   | <b>33</b>   |
| 1.1 <i>Operacionalización de variables</i> .....                                 | 33          |
| 1.2 <i>Diseño de investigación</i> .....   | 34          |
| 1.3 <i>Unidad de estudio</i> .....   | 35          |
| 1.4 <i>Población</i> .....   | 35          |
| 1.5 <i>Muestra (muestreo o selección)</i> .....                                  | 36          |
| 1.6 <i>Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos</i> ..... | 36          |
| 1.7 <i>Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos</i> .....     | 37          |
| <b>CAPÍTULO 4. RESULTADOS</b> .....  | <b>38</b>   |
| 4.1.1 <i>Información General De La Empresa</i> .....                             | 38          |
| 4.1.2 <i>Reseña Histórica</i> .....  | 38          |
| 4.1.3 <i>Misión</i> .....  | 39          |
| 4.1.4 <i>Visión</i> .....  | 39          |

|                                    |                                      |           |
|------------------------------------|--------------------------------------|-----------|
| 4.1.5                              | <i>Política de Calidad</i> .....     | 39        |
| 4.1.6                              | <i>Nuestros Valores</i> .....        | 39        |
| 4.1.7                              | <i>Productos</i> .....               | 40        |
| 4.1.8                              | <i>Principales Proveedores</i> ..... | 41        |
| 4.1.9                              | <i>Principales Clientes</i> .....    | 41        |
| <b>CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN</b> ..... |                                      | <b>62</b> |
| <b>CONCLUSIONES</b> .....          |                                      | <b>65</b> |
| <b>RECOMENDACIONES</b> .....       |                                      | <b>66</b> |
| <b>REFERENCIAS</b> .....           |                                      | <b>67</b> |
| <b>ANEXOS</b> .....                |                                      | <b>68</b> |

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1: Fichas de observación - Proceso ventas .....                   | 42 |
| Tabla 2: Ficha de observación - Proceso créditos .....                  | 44 |
| Tabla 3: Fichas de observación - Proceso Cobranzas .....                | 45 |
| Tabla 4: Información para graficar variación de ventas al crédito ..... | 46 |
| Tabla 5: Información para graficar variación de ventas y cobranzas..... | 47 |
| Tabla 6: Provisión de cobranza dudosa .....                             | 52 |
| Tabla 7: Morosidad 30/06/2017.....                                      | 53 |
| Tabla 8: Índice de morosidad 30/06/2017 .....                           | 54 |
| Tabla 9: Ratios de liquidez al 30/06/2017 .....                         | 56 |
| Tabla 10: Ratios de gestión al 30/06/2017.....                          | 56 |
| Tabla 11: Resumen reporte de CTS por pagar.....                         | 57 |
| Tabla 12: Calculo interés por mora CTS.....                             | 57 |
| Tabla 13: Multas relacionadas con la CTS .....                          | 58 |
| Tabla 14: AFP's pendiente por cancelar.....                             | 58 |
| Tabla 15: Resumen de ingresos e interés de desembolso de letras .....   | 59 |
| Tabla 16: Resumen pagos de letras a proveedores.....                    | 59 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| Figura 1: Personal de la empresa .....                      | 39 |
| Figura 2: Productos Nacionales .....                        | 40 |
| Figura 3: Productos Importados .....                        | 40 |
| Figura 4: Fichas de Observación - Proceso de ventas .....   | 42 |
| Figura 5: Fichas de Observación - Proceso de créditos ..... | 44 |
| Figura 6: Fichas de Observación - Proceso de Cobranza ..... | 46 |
| Figura 7: Ventas al Crédito.....                            | 47 |
| Figura 8: Variación de ventas al crédito y cobranzas .....  | 48 |
| Figura 9: Índice de morosidad.....                          | 54 |



## RESUMEN

El presente trabajo se desarrolla en torno a la empresa Corporación Green Valley S.A.C. de Trujillo con el propósito de demostrar que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa, para lo cual se analizó los Estados Financieros y la documentación del periodo Enero a Junio 2017, el diseño del estudio fue correlacional transversal porque tiene como finalidad conocer la relación que existe entre estas dos variables, para ello se analizó los procedimientos de ventas, procedimientos de créditos y procedimiento de cobranzas, se aplicó los ratios de liquidez y se calculó el índice de morosidad de las cuentas por cobrar. En Conclusión y según el estudio, se concluye que las cuentas por cobrar influyen en la liquidez de la empresa debido a la inexistencia de políticas de créditos y políticas de cobranza las cuales se ven reflejadas en los resultados de los ratios aplicados.

**Palabras Claves:** Cuentas por cobrar, Liquidez.

## ABSTRACT

The present work is developed around the company Corporación Green Valley S.A.C. of Trujillo with the purpose of demonstrating that the accounts receivable influence the liquidity of the company, for which the Financial Statements and the documentation of the period from January to June 2017 were analyzed, the design of the study was cross-correlational because it aims to know the relationship between these two variables, for this purpose, the sales procedures, credit procedures and collection procedures were analyzed, the liquidity ratios were applied and the delinquency rate of accounts receivable was calculated. In conclusion and according to the study, it is concluded that accounts receivable influence the liquidity of the company due to the lack of credit policies and collection policies which are reflected in the results of the ratios applied.

Key Words: Accounts receivable, Liquidity.

## CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Actualmente las organizaciones buscan mantenerse vigente en el mercado, las nuevas culturas empresariales y los cambios por la globalización han cambiado la visión de las empresas, centrándose en maximizar sus procesos, dándole importancia a conservar y captar clientes a la proyección de ingresos y al control de sus gastos. Con el fin de generar más ventas, las empresas deben otorgar créditos a sus clientes. Las ventas al crédito, que dan por resultado las cuentas por cobrar, son una inversión considerable en cada empresa, representan parte importante de su situación financiera, es considerado después del efectivo el activo que en menor plazo se convertirá en liquidez. La buena administración de este activo definirá la eficacia o ineficiencia de otorgar o no un crédito, considerando variables como el importe y el tiempo, y que estas no afecten la capacidad de pago de la empresa.

El eficiente control de las cuentas por cobrar se verá reflejada en la liquidez de la empresa, por lo que esta representa parte importante de los recursos exigibles a los clientes, por ello las políticas o procesos que realicen para la recuperación del efectivo deben estar bien definidas para garantizar un buen balance entre las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar, por lo que este último debe ser en tiempo mayor al de las cuentas por cobrar, para asegurar el equilibrio en el capital de trabajo y para que la empresa disponga de liquidez . Se puede decir que un adecuado manejo de las cuentas por cobrar, tendrá una rápida ejecución de cobranzas, un oportuno retorno de la inversión, un flujo de efectivo que permita sostener una buena situación financiera.

Las empresas deben poner énfasis en los procesos para otorgar un crédito, iniciando con la evaluación crediticia del cliente y definiendo si es factible darle, o no un crédito, definir el importe y el tiempo según la capacidad de endeudamiento, y posteriormente darle un seguimiento a cada uno de los créditos. Las cuentas por cobrar son los derechos exigibles a los clientes, son los ingresos que recibe la empresa y para ello se necesita llevar un control adecuado de las cuentas, dándole seguimiento a cada uno de los créditos, llevando a cabo procesos que aseguren la efectividad en la recuperación de las cuentas. La responsabilidad de llevar el control de las cuentas por cobrar es quizás la labor más complicada en toda empresa, considerando que depende de los procesos que se llevaron a cabo al otorgar la venta y de la reacción de los clientes al momento de cobranzas.

En el Perú existen diversos sectores económicos; tenemos el sector primario, secundario y terciario. El sector primario comprende la extracción de recursos directos que no sufren transformación, entre estos tenemos la agricultura, la ganadería y la minería. La agricultura es la actividad que en los últimos años ha estado en auge y que en este año es el sector que más aporte en la expansión del PBI, registrando un crecimiento del 9%. El Sector agrario posee ventajas y desventajas para desarrollarse con normalidad, es quizás el único sector que depende de la naturaleza, del clima y de la ubicación geográfica, tenemos ventajas por ser un país rico en diversidad de tierras y en el clima según zonas, sin embargo, esto también se convierte en una desventaja porque los agricultores esperan temporadas para realizar siembras, y el éxito depende del ciclo natural de las lluvias. En este Sector un Fenómeno natural que cambie el proceso puede perjudicar al agricultor al tal punto de perder toda su cosecha volviéndolo inestable para responder ante sus responsabilidades como son; los pagos de créditos de semillas, abonos, bioestimulantes y agroquímicos, productos que en un principio necesitó para asegurar el crecimiento y la protección de la planta.

En el Perú hay diversas empresas que se dedican a la venta de productos para la nutrición vegetal y para la protección ante plagas, la empresa Corporación Green Valley S.A.C. dedicada a la comercialización de estos productos, enfrenta al igual que muchas empresas, los problemas para la recuperación de sus cuentas por cobrar, en este caso las mayoría de las ventas suelen ser al crédito, es una cadena que empieza por el agricultor que solicita a las tiendas minoristas créditos para empezar la siembra de sus productos, estos créditos pueden ser de 90 días a 180 días, dependiendo de la zona, luego la tienda minorista nos solicita el crédito considerando el tiempo en que ellos recuperar la inversión hecha con los agricultores. Las políticas de ventas que tiene la empresa no es la adecuada, muchos de los vendedores por cumplir con sus metas, realizar de forma indiscriminada ventas al crédito, en muchos casos estas ventas no tienen fecha de vencimiento, ni acuerdo de cobranza, realizan ventas a consignación y no realizan una evaluación crediticia de los nuevos clientes, en otros casos por mantener a los clientes se otorgan ventas al crédito sin considerar la capacidad de pago que puedan tener, esto se refleja al momento de la cobranza cuando el cliente no puede pagar el total de la factura o letra, teniendo que amortizar. Las cuentas por cobrar de la empresa son altas, mayor a la capacidad que se tiene para afrontar esta inversión, y el retorno del efectivo es lento, perjudicando los procesos de la empresa para responder ante sus obligaciones, la falta de liquidez limita el crecimiento de la empresa y evita que se pueda invertir en la compra productos, limitando el stock de mercadería que casi siempre es insuficiente para cubrir todas las zonas y perjudica la atención de los buenos clientes, que en algunos casos compran al contado pero por la falta de mercadería no se pueden concretar dichas ventas.

## **1.2. Formulación del problema**

¿De qué manera la morosidad en las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C – Trujillo 2017?

## **1.3. Justificación**

La investigación realizada pretende demostrar que la morosidad en las cuentas por cobrar influye la liquidez de la empresa, y que su recuperación oportuna haría efectiva el buen funcionamiento de los procesos operativos. En esta investigación se observó la relación de las cuentas por cobrar y la liquidez de la empresa, determinando los factores que intervienen y las causas de la falta de liquidez, por lo que el presente informe es de gran importancia para la empresa y para nuestra formación académica, pues nos permite realizar una evaluación y análisis de la empresa revisando sus antecedentes, los Estados Financieros y los procesos operativos que realiza, empezando por el monitoreo de las ventas al crédito, el seguimiento de los créditos y como este afecta de forma directa la liquidez.

## **1.4. Limitaciones**

No cuenta con un sistema contable actualizado, lo cual complico el proceso de recolección de datos al no tener un informe actualizado de las cuentas por cobrar, además no cuenta con un módulo integrado para los Estados de cuenta de clientes.

## **1.5. Objetivos**

### **1.5.1. Objetivo general**

Comprobar la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C – Trujillo – 2017

### **1.5.2. Objetivos específicos**

1.5.2.1. Medir la influencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C. – Trujillo 2017

1.5.2.2. Medir el índice de morosidad de las cuentas por cobrar de la empresa Corporación Green Valley S.A.C – Trujillo 2017.

1.5.2.3. Demostrar que convertir las cuentas por cobrar en efectivo fuera de plazo repercute de manera negativa en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C. – Trujillo 2017.

## CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

### a) Antecedentes

#### 2.1.1. Antecedentes Nacionales:

En la tesis titulada, Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una Universidad particular, lima, período 2010-2015, de Gonzales E. y Sanabria S. (2016), Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Peruana Unión de Lima, Perú, en el presente trabajo se llegó a la conclusión que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto directo sobre la liquidez de la entidad. Es decir, cada una de las dimensiones de las políticas y/o procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, ratios de actividad y morosidad tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente, razón ácida, razón de efectivo y capital de trabajo neto sobre el total de activos.

En la tesis titulada, La gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Institución Educativa Privada Corazones de María - Año 2016, de Arone S. (2016), Facultad de Negocios, Carrera de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Privada del Norte, de Trujillo, Perú, el autor concluye que la empresa presenta problemas de liquidez por causa de un mal manejo de los cobros de pensiones vencidas, ya que la institución no cuenta con un departamento de créditos y cobranzas que se encargue de la evaluación de las familias ingresantes, y que al implementar un diseño de actividades para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar el flujo de efectivo mejora y permite a la institución cubrir sus gastos corrientes propios.

En la tesis titulada, Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa CONSERMET S.A.C., Distrito de Huanchaco, año 2016, de Vásquez L., y Vega E. (2016), Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Privada Antenor Orrego, de Trujillo El autor concluye, que de toda la información recabada, la gestión de cuentas por cobrar ocasiona disminución en la liquidez de la empresa, es decir que el nivel de ventas al crédito influye en la liquidez, lo cual conlleva a no pueda responder ante sus obligaciones a corto plazo, todo esto se da porque no utilizan métodos de análisis que permitan comprobar si lo procedimientos aplicados son los adecuados para la recuperación de las cuentas por cobrar en la organización

En la Tesis titulada, Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo, de Loyola C. (2016),

Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. Se concluye que la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos, en este caso representado por la empresa Agropecuaria Chimu S.R.L., que al tener una carente política de crédito la empresa otorga ventas a clientes sin realizar una evaluación profunda, dejándose llevar por la antigüedad o el prestigio que estas puedan tener en el mercado, sin fijarse en el comportamiento ante las obligaciones contraídas con otras empresas. De igual modo carece de una política de cobranza consistente porque a pesar de estipular las fechas de vencimiento en sus facturas, los clientes suelen demorar mucho más tiempo del acordado y en algunos casos llegan a convertirse en cobranza dudosa, generando pérdidas y gastos que repercuten en la liquidez de la empresa.

Mendoza J., (2015) elabora la tesis Titulada, Administración de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del Distrito de San Martín de Porres 2015, presentada en la Facultad de Negocios de la Universidad Privada del Norte, en Lima, Perú, en el informe se concluye que las empresas están estableciendo políticas de crédito inadecuadas, donde los límites de crédito y los plazos que se otorgan generan un retorno lento de la liquidez, así mismo concluye que las empresas no evalúan la capacidad de pago de sus clientes y que no cuenta con una política eficiente de cobros, esto debido a que muchos clientes demoran en hacer efectivo su crédito, todo este conjunto de factores indican la liquidez de la empresa, impidiendo que estas cumplan con sus pagos a proveedores, personal o impuesto.

### **2.1.2. Antecedentes Internacionales:**

El artículo científico titulado *Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado prestadora de servicios de salud*, de Cárdenas G., M., & Velasco B., B. M. (2014), publicado por la Revista Facultad Nacional De Salud Pública, en Ocaña, Colombia, demostró que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de la entidad, atribuyendo este desbalance a tres factores, el alto índice en las cuentas por cobrar, alto índice de endeudamiento para cancelar obligaciones financiero, laborales y proveedores, y la falta de políticas de cobro. Los autores concluyen que el acelerado crecimiento de las ventas aumenta las cuentas por cobrar y al no tener políticas de cobro adecuadas ello incide en la sostenibilidad financiero de la empresa. El antecedente contribuye al objetivo de estudio, sosteniendo que debe medirse el nivel de las cuentas por cobrar, ya que el exceso los desequilibra financieramente.

En el Artículo Científico titulado *Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de la empresa Importadora Industrial Agrícola S.A. IIASA* de Santillán J., Javier R. (2017), publicado por Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Guayaquil, Ecuador, concluyo que las políticas y procedimientos para las cuentas por cobrar que las empresas tienen estipuladas, deben tener un seguimiento y control adecuado aplicando técnicas de cobro y evitando dar créditos a largo plazo, ya que estas suelen ser de mayor riesgo para la empresa, además tener en cuenta que el personal encargado de este trabajo debe conocer el impacto que tienen las cuentas incobrables en la liquidez de la empresa. El antecedente contribuye a reforzar la relación que tiene las cuentas por cobrar y la liquidez.

En la tesis titulada, *Análisis de la gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez y rentabilidad de Solca Núcleo De Loja período comprendido entre 2008-2014*, de Gaona K., Universidad Nacional De Loja, Ecuador, en la cual concluyo que, al no realizar una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, ocasiona que los saldos de año a año se acumulen y se conviertan en incobrables, generando un gasto para la empresa y por lo tanto afectan tanto su liquidez y rentabilidad porque al no ser estas recuperadas a tiempo no se dispone del efectivo necesario para ser frente a los gastos en las que se ve encaminada la entidad. El antecedente refuerza que al no tener una adecuada gestión en las cuentas por cobrar habrá incidencia en la liquidez de la empresa.

## **b) Bases teóricas**

### **2.1.3. Definición de las cuentas por cobrar**

Las cuentas por cobrar en la empresa Corporación Green Valley S.A.C representan las ventas al crédito que se concede a los clientes (Bravo Malpica & Mondragon Reyes, 2010). En otros términos se puede definir como dinero que está pendiente de pago o que deben los clientes por la venta al crédito de los productos agroquímicos, foliares, nutrientes, etc., (Chu, 2016), también es definido como una extensión de un crédito comercial dado a los clientes, que se espera recuperar en un periodo determinado; se considerada una estrategia necesaria para mantener clientes y captar nuevos (Higuerey, 2007). Contablemente es un Activo Circulante y esta cuenta “*Cuentas por cobrar*” centraliza todas las transacciones que se hayan realizado con los clientes y que estas adeuden a la empresa, es decir “*La cuenta cuentas por cobrar comprende el valor de las deudas a cargo de terceros y a favor del ente económico, incluidas las comerciales y no comerciales*” (Mendoza Roca & Olson Ortiz, 2016). Así mismo, “*Una cuenta por cobrar es en realidad el derecho a recibir efectivo en el*



*futuro, a partir de una transacción actual. Es algo que posee el negocio; por lo tanto, se trata de un activo” (Horngren, Harrison, & Oliver, 2010).*

#### **2.1.4. Contenido de la cuenta “Cuentas por cobrar Comerciales”**

Compuesta por subcuentas que representan el derecho de cobro a los clientes por la venta de productos que comercializa la empresa, y que son de giro del negocio. (Ayala Zavala, 2008).

#### **CUENTA 12: CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES - TERCEROS**

##### **12 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS**

121 Facturas, boletas y otros comprobantes por cobrar

1211 No Emitidas

1212 Emitidas en cartera

1213 En cobranza

1214 En descuento

122 Anticipos de clientes

123 Letras por cobrar

1231 En cartera

1232 En cobranza

1233 En descuento

Su presentación en el rubro correspondiente en el Balance General, solo reflejara las operaciones que no tengan vinculación económica con la empresa, es decir que no sean filial ni principal de otras empresa, tal y como señala la NIC 24 Información a revelar sobre partes relacionadas (Ayala Zavala, 2008).

Las cuentas por cobrar no deben incluir partidas como las cuentas por cobrar a accionistas, funcionarios o personal de la empresa, o anticipo a vendedores o venta a compañías afiliadas. Las cuentas por cobrar que son recuperables dentro de un año o un ciclo económico deben mostrarse en el balance general como un activo circulante según el valor en libros de los distintos clientes,

#### **ASPECTO TRIBUTARIO**

El texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta D. AEG. 774 – D.S. N° 179-2004-EF y su reglamento determina el tratamiento tributario de las cuentas por cobrar, las provisiones para cuentas incobrables y sus castigos correspondientes (Ayala Zavala, 2008)

### **2.1.5. Administración de las cuentas por cobrar**

A la empresa le es más factible vender sus productos al contado en vez de vender al crédito, sin embargo las empresas del mismo rubro realizan ventas que en su mayoría son al crédito y por ello también se ve en la necesidad de dar facilidad de compras a sus clientes, en especial a grandes empresas (Brigham & Erhardt, 2017). Por ello deben enfocarse en la recuperación de este activo circulante, dándole importancia al periodo de la cobranza, es decir el tiempo que transcurre desde que se realiza la venta al crédito hasta que el pago se materialice en los fondos de la empresa (Gitman & Zutter, 2016). Otro factor que se debe tener en cuenta es la prevención al otorgar un crédito, el conocimiento sobre nuestros clientes nos dará una visión sobre cómo debemos trabajar, si bien es cierto que antes de otorgar un crédito se realiza la evaluación del cliente, esto no significa que en transcurso del tiempo no se evalué el comportamiento de los clientes habituales, considerando líneas de crédito y si hay o no, un comportamiento en atrasos de pagos. Hay que recordar que la cobranza oportuna de los créditos es el resultado de una administración efectiva. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

#### **2.2.3.1 La importancia de la cobranza en las finanzas empresariales**

La empresa le da mayor importancia al área de ventas, enfocando sus recursos a retener a los clientes y captar nuevos, se dan facilidades a los clientes, ofreciendo promociones y otorgando líneas de créditos para la compra de agroquímicos y/o Nutrientes, se da la facilidad de pagar a plazos o se vende a consignación, ven como prioridad no perder la venta y no dan real importancia a la evaluación del cliente antes de otorgar el crédito. La cobranza se vuelve complicada, sino se tomaron las medidas necesarias al vender se corre el riesgo de no recuperar los créditos otorgados aumentando el monto general de cuentas por cobrar que se verá reflejado en los estados financieros, y que al no recuperarlos en el tiempo acordado repercutirá en problemas de falta de liquidez y generará atrasos en las cuentas por cobrar. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

#### **2.2.3.2 Estrategia de Cobranza**

La empresa debe llevar a cabo una estrategia para segmentar la cartera de clientes según sus características, considerando la antigüedad, línea de crédito, productos, geografía, perfil del cliente y/o deuda, de esta forma determinaremos que estrategia llevar a cabo para clientes que tengan características similares. Podemos considerar como fases de la cobranza a las técnicas que ayuden a la empresa a recuperar sus cuentas por cobrar, según (Morales Castro & Morales Castro, 2014) tenemos los siguientes:

- **Prevención.** - Son las acciones que se toman para evitar el incumplimiento de pago de una cliente, riesgo de atrasos o moras en la cartera de clientes, y tomar las medidas necesarias cuando un cliente no pague, por ejemplo, llevar a cabo acciones legales.
- **Cobranza.** - Son las acciones que se toman para recuperar deudores en la primera instancia y ver si a pesar de su atraso y/o mora aún se puede seguir trabajando, es decir si existe aún la posibilidad de que sea rentable.
- **Recuperación.** - Son las medidas que se dan para recuperar cuentas con mucho atraso, lo más probable es que después de recuperar el efectivo no se vuelva a negociar, considerando que cabe la posibilidad de que no cancele su deuda y sería como desperdiciar el dinero.
- **Extinción.** - Son las acciones que se toman para el registro contablemente de las cuentas por cobrar cuando son saldada, es decir cuando los clientes han pagado los todos sus adeudos.

### 2.2.3.3 Diseño del sistema general de cobranza

Para que la empresa tenga un sistema adecuado de las cuentas por cobrar y por ende de sus cobranzas, es necesario contar con un procedimiento contable que revele las cuentas vencidas de los clientes, un método que muestre los motivos por las que un cliente no llega a cancelar su deuda. El objetivo primordial de la cobranza es lograr que los clientes mantengan buena voluntad de pago, dicho de otra forma, que los clientes cancelen los créditos que mantienen con la empresa, pero que este acto sea de manera espontánea y que no sea necesario estar presionándolos. Se puede considerar un sistema de cobro adecuado si tomamos en cuenta dos factores, primero considerando la clasificación de cliente según a la respuesta que dan para los créditos otorgados y segundo considerando un sistema que contenga una serie de acciones que debe tomar de acuerdo a la respuesta espontánea que dan los clientes al consultarles sobre su crédito, este último podemos considerarlo como etapas de la cobranza. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

#### 1. Clasificación de los clientes

En la empresa existen clientes que se consideran rentables, pero también existen clientes con problemas eventuales al momento pagar, y algunos con cuentas que vencen sin ser pagadas, y por este último nos preguntamos por qué un cliente falla en sus pagos, podemos consultar con reporte contable de las cuentas del cliente y revisar su historial o un archivo físico de información si cuenta con ello, también se puede realizar las consulta a los promotores de venta de la situación de su cliente y

por ultimo indagar con empresas del mismo rubro que también sean proveedores de dicho cliente. Según las razones que encontremos o las razones que dan los clientes podemos clasificarlos en diferentes grupos (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

- ✓ *Cientes que malinterpretan las condiciones de ventas*, son clientes responsables, pero por alguna información que no se explicó de la manera adecuada puede retrasarse en sus pagos, en este caso la negligencia sería del promotor que realizo la venta sin dar a conocer adecuadamente las políticas de crédito.
- ✓ *Cientes que se atrasan en sus pagos por negligencia o mala administración de sus recursos*, para este grupo de clientes solo es necesario enviar un recordatorio de sus facturas o letras vencidas, mayormente son cliente que tienen poco personal en su administración, son minoristas.
- ✓ *Ciente que descuidan sus vencimientos por tener importes mínimos por pagar*, usualmente son los minoritas los que están en este grupo, tienen facturas o letras vencidas con importes pequeños y deciden retenerlo y esperar el vencimiento de la factura o letra posterior, sin considerar el desbalance que nos ocasiona no cancelar sus facturas al vencimiento, se puede evitar estos inconvenientes conversando con el cliente y hacerle conocer lo perjudicial que es para nosotros cuando ellos toman estas decisiones.
- ✓ *Ciente que se atrasan eventualmente*, en este grupo se encuentran los clientes que cuando están con auge en las campañas pagan sus cuentas a vencimiento sin tener ningún tipo de atraso, pero cuando no coincide con esta etapa, tienden a retrasarse, por ello el encargado de cobranza debe estar pendiente cuando el cliente presente signos de problemas y presionar con el pago, teniendo en cuenta que el cliente mayormente cumple con los proveedores que son severos en su cobranza que de aquellos que no presionan.
- ✓ *Ciente que se atrasan temporalmente por las condiciones locales del sector donde se desarrollan*, nos referimos a huelgas o fenómenos naturales, este último afecta muchísimo más al sector agrícola, puede ocasionar pérdidas parciales o totales en las cosechas, causando pérdidas monetarias en agricultores y por ende en las tiendas que los habilitan.
- ✓ *Cientes que habitualmente se atrasan*, son aquellos que utilizan el negocio para todo tipo de gastos, no solo cubren los gastos propios del negocio, también utilizan los fondos para cubrir gastos personales de los gerentes

y/o accionistas, o tienen personal deficiente en su área de cobranza, lo que causa pérdida en su capital de trabajo.

- ✓ *Clientes que no cumplen con sus pagos utilizando el dinero del proveedor en vez de utilizar sus propios recursos*, son el grupo de clientes más complicados en la cobranza, el responsable de cobranza debe tomar medidas firmes con estos clientes, y si es necesario contradecirlos con tal de recuperar el efectivo, si se da un seguimiento adecuado mandándoles alertas de sus vencimientos y llamándolos para presionarlos, estos clientes cumplirán con sus pagos, quizás demande esfuerzo de nuestro recuerdo humano, pero son clientes que podemos adaptarlos a nuestra forma de trabajo.
- ✓ *Cliente con deudas mayores a su capacidad de pago*, en su mayoría son optimistas, tienen toda la intención de que su empresa marche bien, solicitando créditos de nutrientes o agroquímicos para responder ante campañas de temporada, y no toman precauciones ante cualquier eventualidad, si tienen alguna dificultad familiar o pérdidas monetarias en el trabajo, no pueden responder antes sus obligaciones, aunque tengan toda la disposición.
- ✓ *Clientes que son realmente insolventes*, cuando el cliente llega a un grado de no dar una respuesta aceptable para no pagar su deuda, se debe llevar a la cobranza a instancias mayores, y si es necesario contratar a un abogado de cobranza.
- ✓ *Por último tenemos a los clientes estafadores*, por ejemplo clientes nuevos que por un periodo realizan compras mínimas pero que van cumpliendo con sus pagos, después de un tiempo y cuando se ganan la confianza del promotor y la empresa, realizan compras grandes y acordando fechas de vencimiento, sin embargo al llegar el momento del pago, se niegan a las visitas y no contestan las llamadas, en este caso las medidas deben ser drásticas, como cartas notariales, denuncias y la intervención de un abogado.

## 2. Etapas del sistema de cobranza

En las primeras etapas de cobranza se trata al cliente con gentileza, de esta forma se intenten mantener una buena relación y conservar la actitud de buen pagador de los clientes, pero para las últimas etapas la cobranza es más estricta e incisiva porque tratamos con clientes difíciles, para lo cual se deben incluir técnicas que ayuden a la recuperación del efectivo e intervenir con acciones drásticas, si es

necesario. Cuando las cuentas son vencidas y no hay intención de pago, se deben incluir procedimientos diversos, considerando que tenemos diferentes tipos de clientes y no se puede utilizar un mismo método para todos, para ello consideramos cuatro etapas que se utilizar según el esfuerzo que demande la cobranza con cada tipo de cliente. (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

- a. La primera etapa es la rutina impersonal, aquí se comienza a diferenciar los tipos de clientes, en especial aquellos que no cancelaron el crédito otorgado por nutrientes o agroquímicos en el periodo indicado, es decir esta etapa comienza al vencimiento e impago de una factura o letra, el método común que utilizamos en esta primera instancia es mandar los estados de cuenta de cada cliente y el detalle sus facturas y/o letras vencidas, los clientes que responden a esta etapa generalmente esperan el aviso de su proveedor para realizar el pago.
- b. La segunda etapa es la Exhortación impersonal, aquí se utilizan métodos un poco más enérgicos, se envían cartas de cobranza con tono de exhortación, exigiendo el pago. Si el método que utilizaron en la primera etapa no lograron el pago del cliente, esta segunda etapa se torna más incisiva.
- c. La tercera etapa es la Exhortación personalizada, estas acciones se hacen con visitas de cobranza al cliente, es la última instancia antes de utilizar métodos más drásticos, en esta etapa se presentan cartas personales donde se le explica al cliente todo el esfuerzo que se ha hecho para llegar a un acuerdo, también se puede considerar cambiar la fecha de vencimiento, dando un mayor plazo al cliente tratando de llegar a un acuerdo de pago; los clientes de esta etapa se caracterizan por tener problemas de sobregiro, que temporalmente los vuelven insolvente teniendo el riesgo de quebrar, también se encuentran los clientes que por acontecimiento fortuitos, como siniestros o desastres naturales pierden capital de trabajo, así mismo también existen los clientes que hacen fraude y se niegan a pagar el importe que se les exigen, atribuyendo errores en las facturas o cualquier pretexto con tal de no pagar.
- d. La Cuarta Etapa y como última instancia es la acción drástica o legal, se indaga sobre los bienes que posee el cliente antes de emprender alguna acción legal.

#### **2.2.3.4 Política de cobranza**

Son los procedimientos que tiene la empresa para la recuperación de los créditos otorgados a los clientes y se considera exitoso si el encargado de cobranza logra que se

reciba el efectivo. Según los métodos de cobranza que se establezca en la empresa, se darán las pautas para una política de cobranza, es decir si la empresa tiene como objetivo la prontitud de sus cobranzas, entonces los métodos que tomaran serán más estrictos, se utilizarán más recursos económicos y la empresa logrará recuperar los créditos otorgados a sus clientes por la venta de los sus productos. Se debe analizar de manera periódica las políticas de cobranza, porque estas deben estar de acuerdo a la realidad de la empresa y según sus necesidades, por ejemplo, vender agroquímicos a 120 días sin considerar que el pago a proveedores es a 90 días, sería negligente y perjudicial. Las políticas de cobranza deben considerar en qué casos se otorgará crédito, el tiempo de crédito, si se considerara aval, firma de letras, firma de pagarés e incluso el método de pago. (Morales Castro & Morales Castro, 2014)

### **Factores que afectan las políticas de cobranza**

Según la política de cobro o los procedimientos de cobranza que ha tomado la empresa, se considera varios factores que pueden influir en su eficacia. Como primero factor tenemos al capital propio, ya que la empresa depende de la cobranza para cubrir sus gastos, no cuenta con mayor capital, por ello si no logra recuperar el efectivo, esta se verá obligada a solicitar financiamientos he incurriría en más gastos que lo pueden conducir a un desbalance económico. La competencia sería otro factor considerable ya que la empresa necesita saber ¿Qué está haciendo la competencia?, y saber que facilidades dan a los clientes, porque si los clientes ven mejores condiciones de compra de otras empresas, estaríamos perdiendo clientes y esto afectaría los resultados económicos. Otro factor importante son el tipo de mercadería, es decir a las unidades de agroquímicos y nutrientes, están deben ser de calidad y tener efecto en las plantas, así los clientes comprarán con confianza sus productos y cumplirán con sus pagos para solicitar nuevos créditos. Por último, tenemos el factor de los clientes, algunos son clientes puntuales y pagan sus créditos a tiempo, otros son clientes que esperan un pequeño recordatorio y proceden al pago de sus cuentas de manera inmediata, pero también existen el extremo, es decir clientes que no quieren pagar sus cuentas, para este último se debe tomar medidas drásticas y firmes. (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

### **Elementos que deben contemplar las políticas de Cobranza**

#### **Condiciones de venta**

Al momento de realizar una venta al crédito, la empresa establece condiciones que contempla el plazo del crédito, detalle de bonificaciones y métodos de pagos, con respecto a los productos entregados, se detalla las características, método de aplicación,

prevenciones a tomar, Etc. Los promotores de venta deben dar a conocer las condiciones de venta al encargado de cobranza, para que este último no tenga problemas al momento de realizar la cobranza, ni el cliente pueda poner pretextos al momento de pagar, debe conocer con exactitud los acuerdos tomados en cuenta, por ejemplo si el vendedor ofrece un descuento de 1% al cliente con la condición de que si en vez de cancelar su crédito a 90 días, lo cancela a 30 días, este detalle debe ser conocido por el personal de cobranza para hacerle recordar al cliente de este beneficio al cumplirse los 30 días.

### **Plazos de cobranza**

El personal de cobranza de la empresa debe saber exactamente cuándo comenzar el trabajo de cobranza, es decir cuando una cuenta morosa debe empezar a recuperarse, hay cuentas que no exigen mucho trabajo, como ya se mencionó en reiteradas veces estas solo necesitan de un recordatorio de vencimiento, sin embargo existen cuentas que pasado los 8 días la empresa ya lo considera en riesgo, y es cuando demanda el esfuerzo del personal de cobranza, cuanto más tiempo pase el personal debe considerar diferentes métodos de cobranza, correos, llamadas, cartas de cobranza, cartas notariales, cartas presenciales, etc., se pone intervalos de fechas para saber cuan estricta será la cobranza, 8 días para el primero correo con tono sutil, 15 días para el envío de correo exigiendo el pago, 30 días para emisión de carta de cobranza y así sucesivamente, mientras más atraso haya más enérgica será a cobranza.

#### **2.1.6. El crédito y sus alcances**

Crédito en su origen significa confiar, porque si no existe la confianza a quien van a otorgar el crédito entonces no existirían operaciones crediticias. Es decir que la empresa otorga crédito a sus clientes por la compra de los agroquímicos y/o nutrientes en base a la confianza hacia ellos, pero también se espera que los clientes respondan de manera responsable ante la obligación adquirida y cumplan con los plazos establecidos inicialmente. Dicho de otra forma, en el ambiente económico y financiero, el crédito son los productos (en nuestro caso unidades de agroquímicos y/o foliares para plantas) que los clientes obtienen para ser devuelto después de un tiempo en partes o en su totalidad, con intereses o sin ellos según corresponda o según el acuerdo comercial que se dé al inicio de la venta (Morales Castro & Morales Castro, 2014).



#### **2.2.4.1 Política de cobranza**

Existe una técnica conocida que se aplican en las empresas, éstas son consideradas como las 5 C's del crédito que ayuda a tener una mejor evaluación de los clientes antes de otorgar un crédito. Según (Gitman & Zutter, 2016) tenemos los siguientes:

1. El Carácter, se considera la evaluación del solicitante para cumplir con sus obligaciones, esta primera técnica se basa en las pruebas, y llamamos pruebas al historial que tenga el cliente con respectos a sus pagos, el deudor que cumple normalmente con sus pagos difícilmente se desvía de su pauta, cumple con sus pagos al vencimiento y no es un cliente al que debamos de dar seguimiento para realizarle cobranza, por lo contrario si tenemos un cliente que hace reclamos injustificados o devuelve mercadería sin una razón justa y además no cumple con sus pagos al vencimiento, estaríamos frente a un cliente que sería un problemas para la empresa, es de esta forma que el carácter considerada como conducta comercial nos permite conocer a nuestros clientes, actualmente es la técnica más usada en la empresa.
2. La Capacidad, es la evaluación de la capacidad de pago del solicitante, mediante el estudio de sus estados financieros observando principalmente su flujo de caja, es indispensable saber si el cliente cuenta con la liquidez para afrontar sus diferentes gastos y las obligaciones que adquiere con nosotros, pero los vendedores de la empresa no toman esta precaución antes de ofrecer un crédito, siendo siempre un problema para el departamento de crédito y cobranza.
3. El Capital, es necesario conocer la solidez financiera del cliente, esta se puede medir al tener un conocimiento del patrimonio, se debe realizar una evaluación de sus estados financieros, sin embargo, en esta empresa no tenemos conocimiento de la realidad financiera de nuestros clientes.
4. Lo Colateral o garantía colateral es el importe de activos que tiene el cliente y que garantiza el crédito, hay que tener en cuenta que mientras mayor sea la cantidad de activos, habrá menos riesgo sobre el crédito otorgado, pero a pesar de que la garantía proteja de pérdidas a la empresa, es una técnica que nunca se ha puesto en marcha en la empresa.

5. Las Condiciones económicas y existentes es lo que este en el entorno de la transacción, es decir, que existen riesgo si la empresa deudora atraviesa por dificultades que pueden ser causados por el clima o algún fenómeno natural que ocasione perdidas, siendo esto último un hecho común en el sector donde nos desarrollamos. (Gitman & Zutter, 2016).

Estos factores son importantes porque nos permite apreciar los riesgos del crédito, sin embargo, es difícil aplicar los 5 factores a todos los casos de crédito que existe en la empresa, porque tenemos diversidad de clientes y tenemos diferente traro según la realidad de la zona donde se desarrollan. Después de analizar los 5´C de crédito debemos considerar como influye cada uno a la operación de crédito, teniendo claro que la finalidad de un crédito es recibir su pago en efectivo, no esperamos cobrarnos con las garantías ni esperamos un proceso de cobro engorroso, excepto casos extremos, por ello es más importante la capacidad que el capital. En cuanto la comparación de capacidad con carácter, hay dudas en cuál de los dos es más importante, pero si se analiza una situación posible debemos tener claro que en cuanto el carácter si un cliente es honestos, así tenga problemas financieros hará todo lo posible por cumplir con sus pagos o negociar nuevas formas de pago, sin embargo un cliente deshonesto por más que cuente con el capital suficiente para cumplir, si su intención desde un principio fue estafar, más prevalecerá su deshonestidad que su capacidad de pago.

#### **2.2.4.2 Calificación de Crédito**

Es un método de selección que se utiliza para otorgar un crédito, la empresa evalúa a los clientes mediante un reporte de calificación del sistema financiero, donde aplican porcentajes de acuerdo a la capacidad de pago que tenga el cliente, detalla importes de los préstamos con entidades financieras, o uso de tarjetas de crédito empresariales, detalla si el cliente cumple a tiempo con sus pago o caso contrario si no cumple con ellos, y lo califica según su historial crediticio, sin embargo este tipo de evaluación es deficiente si el cliente no cuenta con créditos en entidades financieras, además no se puede confiar totalmente en el reporte financiero, porque el cliente puede cuidar su imagen con entidades financieras pero puede no ser lo mismo con sus proveedores. (Gitman & Zutter, 2016)

La empresa puede considerar formas que nos permita tener una fijación clara, objetiva, precisa y más realista, en especial asegurar la recuperación de la venta si estas son en importes altos, por ello es necesario incluir a la calificación de crédito diferentes fuentes de información crediticia, por ejemplo referencias de las empresas con las que trabaja o ha trabajado el cliente, solicitando información sobre su comportamiento en cuento a pago de

sus créditos, si se accede a esta información la empresa tendrá una reducción en los gastos, de lo contrario puede solicitar información en La Cámaras de Comercio, ya que estas cuentan con información de empresas afiliadas o de los documentos protestados por falta de pago, para ello hay que incurrir en gastos al pagar un derecho por esta información, al igual que solicitar referencia con entidades financieras. (Bravo Malpica & Mondragon Reyes, 2010)

### **Términos de Crédito**

Son las condiciones de venta que tiene la empresa, por ejemplo, el plazo que se le da a cada venta que puede ser 30, 60 y 90 días, si el pago se hará en su totalidad a un solo vencimiento o si se hará en plazos. La empresa también otorga descuentos por pago al contado o por pronto pago. Así mismo se debe considerar que el giro del negocio tiene que ver mucho con sus términos de crédito, ya que la empresa no puede aplicar plazos de créditos muy cortos porque el negocio en el sector agrario se da campañas y estas son por periodos en su mayoría mayores a 60 días, pero estas varían según el cultivo y la zona donde se encuentre el cliente. El término de crédito también tiene que ir de acuerdo al mercado, es decir considerar lo que sus competidores ofrecen a los clientes sin dejar de tener términos restrictivos, ni ir de un extremo a otro, es decir que los términos de crédito no pueden ser muy limitados, porque perderíamos clientes, ni pueden ser muy leves porque atraeríamos clientes de mayor riesgo. (Gitmam & Zutter, 2012)

#### **2.2.4.3 Tipos de políticas de crédito**

- Políticas Restrictivas, son créditos en periodos sumamente cortos, las normas de crédito que se aplican son estrictas, y contribuye a reducir al mínimo el riesgo de pérdida, y los clientes a quienes se les otorga el crédito son pocos y son evaluados rigurosamente, y en el caso de vencimiento de una factura o letra, se aplica una cobranza agresiva, que tiene como finalidad recuperar el efectivo de manera inmediata, sin embargo, en el giro de negocio de la agricultura donde la empresa se desarrolla es complicado insertar este tipo de política, porque disminuirían la venta y por ende disminuiría los márgenes de utilidad, la empresa cuenta con clientes que no aceptarían este tipo de política de crédito, y tampoco hay competidores que sean tan restrictivos, por ello es complicado que inserten esta modalidad en el departamento de créditos (Morales Castro & Morales Castro, 2014).
- Políticas Liberales, en contraste con las políticas restrictivas, este tipo de políticas son más extensas, considera las políticas de crédito que tenga la competencia, no son enérgicos en la cobranza y son poco exigentes en las condiciones de periodo de pagos

de las cuentas, por lo cual aumentaría las cuentas por cobrar en manera sustancial, y el riesgo de pérdida es mucho mayor, el índice de las cuentas incobrables aumentaría, lo cual generaría gasto para la empresa por ello no es bueno que la empresa cuente con este tipo de crédito, porque solo llevaría a tener una cartera de cliente extensa y muy cargada, generando gastos y mayor esfuerzo del área de cobranza para lograr la recuperación de las cuentas, caso contrario al no poder recuperarlas, estas cuentas pasarían a ser incobrables (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

- Políticas racionales, este tipo de política tiene un mejor balance, no va de un extremo a otro y se caracteriza por conceder créditos a plazos razonables que no perjudique a la empresa, toma en cuenta las características de los clientes y es razonable con los gastos que se puede incurrir en las cobranzas proporcionando un margen de utilidad aceptable, por ello la empresa debe incluir en todas sus negociaciones con los clientes este tipo de política para asegurar el retorno del efectivo y tener una cartera de cuentas por cobrar equilibrada, que no incurra en gastos que afecten el margen de utilidad y que tampoco afecte la liquidez de la empresa. El objetivo de esta política es tener un flujo normal de créditos y cobranza y que los propósitos de la administración financiera de la empresa se cumplan (Morales Castro & Morales Castro, 2014).

### **2.1.7. Cobranza Dudosa**

La mayor parte de ventas que se realiza en la empresa son al crédito, y están sustentadas por facturas o letras aceptadas por los clientes, y como en todo negocio existen riesgos, en este caso sería que estas ventas no sean recuperar o que su cobro sea realmente difícil. Por lo general existe siempre el riesgo de que, del total de las ventas al crédito otorgadas a los clientes, un porcentaje de estas sean consideradas incobrables, a pesar de ello se deben tomar las precauciones y lograr que el porcentaje sea mínimo. Las cuentas incobrables se pueden dar por clientes que estafan, por clientes que quiebran en sus negocios, muerte de propietarios etc., por el motivo que sea, estas cuentas son consideradas gastos de la empresa, la empresa asume el total de la pérdida cuando no se logra recuperar el crédito. Las cuentas de difícil cobro dependen de la política de crédito y cobranza que tenga la empresa, si su política es deficiente habrá mayor porcentaje de cuentas incobrables. (Mendoza Roca & Olson Ortiz, 2016)

Contablemente estas cuentas están dentro de la cuenta “Estimación de cuentas de cobranza dudosa”, su naturaleza es de saldo acreedor, y muestra de manera razonable las cuentas por cobrar de las cuales exista duda de su recuperación, es decir que no sea posible su cobranza, después de comprobar que los créditos no serán recuperados, la

empresa debe proceder con el castigo de las cuentas, cancelando la estimación de la cobranza dudosa con la eliminación de las cuentas por cobrar. Se reconoce la estimación de la cobranza de difícil cobro, discriminando de la naturaleza de las cuentas por cobrar y de la cuenta de gastos que corresponda. Así mismo se reclasifica la cuenta por cobrar objeto de estimación de cobranza dudosa, en una subcuenta dentro de la misma cuenta contable. (Ayala Zavala, 2008).

### **Tratamiento Contable:**

De acuerdo a la NIC 37 que establece en su párrafo 14, se debe reconocer una provisión solo cuando:

- i) Una entidad tiene una obligación presente (ya sea legal o implícita) como resultado de un suceso pasado (Cumplido).
- ii) Es probable que la entidad tenga que desprenderse de recursos, que incorporen beneficios económicos para cancelar tal obligación (Cumplido: Evaluación por parte del Área de Cobranza)

### **Tratamiento Tributario**

En el IR: Para efectos para su perfecta deducción del gasto, se debe analizar el caso que las provisiones por cobranza dudosa no son deducibles, así como lo establece el Art. 37° de la LIR y el RLIR en su Art. 21°, menciona los requisitos, los cuales seguidamente se analizan:

- Que la deuda se encuentre vencida.
- Demostrar la existencia de dificultad financiera del deudor, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios.
- Provisión que figure al cierre de cada ejercicio en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.
- Que en los estados financieros este reflejada la provisión, los mismos que se encuentran registrados en el libro de inventarios y balances.
- El monto de la provisión debe guardar relación con la parte o el total de la deuda que se estime de cobranza dudosa.

### **Morosidad**

Este término hace referencia al incumplimiento de las obligaciones de pago. En el caso de los créditos concedidos por las empresas, la morosidad mide el grado de demora de los pagos, por ello es importante conocer el nivel de morosidad de la cartera de clientes para llevar a cabo evaluación de estos, fijándonos en su comportamiento de pago.

### **2.1.8. Liquidez**

Para la empresa la liquidez es fundamental en el análisis de los estados financieros, porque es la cantidad de efectivo que dispone la empresa y la cantidad de efectivo que pueda reunir en un periodo determinado. Disponer de liquidez proporciona seguridad y flexibilidad para actuar ante las condiciones cambiantes del mercado, asimismo nos da ventaja para reaccionar estratégicamente ante las acciones de los competidores. La liquidez es importante porque nos permite invertir en capital para la empresa y poder crecer en el sector donde nos encontramos, pero también es de vital importancia porque se relaciona con la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en los tiempos estipulados (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007). Por ello cabe recalcar que, para la empresa contar con la liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones es un problema constante, pues no cuenta con un flujo de efectivo adecuado para desarrollar sus procesos operacionales, debiendo afrontar serias dificultades que lo ponen en panorama complicado, más aún en el sector agrícola donde se desarrolla.

### **Financiamiento por instrumento financiero**

#### **Descuento de letras**

Instrumento financiero que consiste en abonar en dinero el importe de un título (letras de cambio) de crédito no vencido, descontando los intereses por el tiempo que media entre el anticipo y el vencimiento del crédito.

#### **Análisis de la liquidez**

La empresa debe medir la capacidad de pago que tiene para hacer frente a sus obligaciones, como pago a proveedores, empleados o deudas financieras. El análisis que se realiza expresa el manejo de las finanzas y la habilidad gerencial con la que es conducida, facilita el examen de la situación financiera de la empresa frente a otras, así mismo permite ubicar los puntos débiles para la toma de decisiones y comparar el crecimiento o decrecimiento con respecto a años anteriores. La finalidad de la empresa es mantener en equilibrio sus finanzas, tener la liquidez suficiente para afrontar los pagos de sus pasivos y permitir que los procesos operativos de la empresa se desarrollen con normalidad, evitando recurrir a créditos de financiamiento que incurran en gastos adicionales por el pago del interés y comisiones. (Aching Guzmán, 2005)

## Indicadores financieros

### Ratios de Liquidez

Miden la capacidad de pago que tiene la empresa en el corto plazo para responder antes sus obligaciones. Es decir, es el tiempo que demora la empresa en convertir sus activos en dinero en efectivos sin incurrir en gastos que disminuyan la liquidez.

Tenemos los siguientes:

**Liquidez General:** Los obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye caja y bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de negociación e inventarios.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

**Prueba Acida:** Se obtiene restando al activo corriente el activo con menor liquidez, que es el inventario, y dividiendo el resultado con el pasivo corriente. Se excluye los inventarios del activo corriente porque es el activo menos líquido.

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE – INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

**Prueba defensiva.** – Permite medir la capacidad de la empresa en el corto plazo; solo toma en cuenta el efectivo y depósitos bancarios. Esta ratio nos indica la capacidad de la empresa para realizar sus procesos con sus activos más líquidos, sin tomar en cuenta sus flujos de ventas.

$$\frac{\text{EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

**Capital de trabajo.** - Es lo que queda en la empresa después de pagar sus obligaciones más inmediatas, es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.

$$\text{ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE}$$

**Periodo Promedio de Cobranza.** - Las cuentas por cobrar son activos líquidos siempre y cuando puedan cobrar en un periodo que se considere prudente, esta ratio nos da a conocer el promedio de periodo de cobranza.

$$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR x DIAS DEL AÑO}}{\text{VENTAS ANUALES AL CREDITO}}$$

#### **Ratios de Gestión o Actividad**

Miden la eficiencia de la gestión en la administración del capital de trabajo, dan a conocer los aspectos y políticas que ha tomado la empresa con respecto a los fondos utilizados. Muestran la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, son el complemento de las ratios o razones de liquidez porque muestra el tiempo en que las cuentas (cuentas por cobrar) se convierten en efectivo.

**Rotación de cuentas por cobrar.** - Es un indicador de eficiencia que muestra la forma de cómo se está recuperando la cartera de clientes. Es decir, mide el plazo promedio de créditos otorgados y evalúa las políticas de crédito y cobranza aplicados en la empresa.

$$\frac{\text{VENTAS ANUALES A CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO}}$$

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{DIAS (PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA)}}$$

#### **c) Hipótesis**

La morosidad en las cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C – Trujillo 2017



## CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

### 1.1 Operacionalización de variables

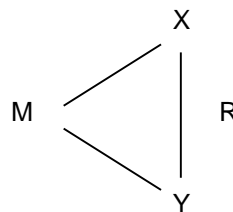
| Variable                                       | Definición Conceptual   | Dimensiones   | Indicadores   | Instrumentos  |
|--|---|---|---|---|
| <b>Independiente</b><br><br>Cuentas por cobrar | Constituye el crédito que la empresa concede a sus clientes por la venta de productos.  | Proceso de ventas, créditos y cobranzas<br><br>Cartera de cuentas por cobrar. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proceso de créditos y cobranzas</li> <li>• Formatos del área de créditos.</li> <li>• Reporte de Facturación</li> <li>• Rotación de cartera de clientes.</li> <li>• Índice de morosidad.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevistas al personal de oficina</li> <li>• Observación</li> <li>• Análisis documentario.</li> </ul> |
| <b>Dependiente</b><br><br>La liquidez          | Es el efectivo que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. | Estado de situación financiera  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ratios de Liquidez y Gestión</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis EE.FF.</li> </ul>   |

## 1.2 Diseño de investigación

Para el enfoque cuantitativo se utilizó un diseño transversal, ya que busca determinar la incidencia de las cuentas por cobrar de la empresa Corporación Green Valley S.A.C. sobre la variable dependiente (Liquidez).

No se manipulo la variable independiente (Cuentas por cobrar) para ver su efecto sobre la variable dependiente (Liquidez) Hernández Sampieri et al., 2010.

Lo que se hace es observar el efecto que tiene las cuentas por cobrar en la empresa, en relación con la liquidez para posteriormente analizarlos. La representación esquemática del diseño de investigación es el siguiente:



Dónde:

M: Muestra (Reporte de las cuentas por cobrar de la empresa)

X: Variable Independiente (Cuentas por cobrar)

Y: Variable Dependiente (Liquidez)

R: Relación

### Tipo de estudio

La investigación es no experimental, por cuanto se observó una variable sin manipularla con la finalidad de evidenciar la influencia que en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C., por lo cual no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes.

En este campo de la investigación nos encontramos con una serie de clasificaciones en cuanto a tipos de investigación. Sin embargo, para (Monje Álvarez, 2011) si bien existe una amplia gama de tipos de investigación, esta se define de acuerdo con los propósitos que persigue el autor de tales divisiones:

- ✓ Según su finalidad: Es aplicado, que parte de una situación problemática. Comienza con la descripción sistemática de la situación anómala, luego se enmarca en una teoría suficientemente aceptada de la cual se exponen los conceptos más importantes y pertinentes; posteriormente, la situación descrita se evalúa a la luz de

esta teoría y se proponen secuencias o relaciones para que apunten a una solución en la medida que se comprende la situación.

- ✓ Según su profundidad o carácter: Es correlacional, porque tiene como finalidad conocer la relación que existe entre dos o más variables en un contexto en particular. Los estudios correlacionales al evaluar el grado de asociación entre las variables, se mide cada una de ellas y después cuantifica y analiza la vinculación.
- ✓ Según su naturaleza: Se enmarca en el enfoque de investigación cuantitativa, porque para las variables: cuentas por cobrar y liquidez, se cuantificarán sus valores después de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos, los mismos que se elaboraron en base a las respectivas dimensiones e indicadores de las variables.
- ✓ Según el alcance temporal: La investigación es transeccional o transversal, porque recolectan datos en un solo momento, y en un tiempo único con el propósito de describir las variables y analizar la relación o influencia en un momento dado.

Orientación que asume: La investigación se orienta a la comprobación y emplea principalmente la metodología empírico-analítica; y el objetivo es explicar y predecir los fenómenos; es decir, por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste (Cortés & León, 2004).

### **1.3 Unidad de estudio**

La empresa Corporación Green Valley S.A.C.

### **1.4 Población**

La definición de la población para un proyecto de investigación responde a la necesidad de especificar el grupo a la cual son aplicables los resultados de estudio. La población es el conjunto de objetos, sujetos o unidades que comparten la característica que se estudia y a los que se puede generalizar los hallazgos encontrados en la muestra. (Monje Álvarez, 2011). La población no solo tiene que estar referido única y exclusivamente a individuos (hombres y mujeres o niños); pueden ser instituciones, animales, objetos físicos, etc.; todo en función de la delimitación del problema y de los objetivos de la investigación.

La población para esta investigación está constituida por la información financiera de la empresa Corporación Green Valley S.A.C.

## 1.5 Muestra

La muestra es una porción representativa que se obtiene de la población de forma tal que puede analizarse para llegar a unos resultados aceptables y cercanos a lo que tendría si se hubiesen tomado todos los datos (la población completa). (Lopez Moreno, 2013)

Obtener una muestra adecuada significa lograr una versión simplificada de la población, que reproduzca de algún modo sus rasgos básicos, por ello la muestra del presente trabajo es el reporte de las “Cuentas por cobrar” el proceso y tratamiento contable de la empresa Corporación Green Valley S.A.C. de enero a junio del 2017. Considerando que la muestra es un subconjunto de elementos que constituyen el área de interés se tomó en cuenta el personal administrativo encargado de crédito y cobranza y el encargado de tesorería y finanzas, así mismo la información financiera relacionada con las cuentas por cobrar.

## 1.6 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

- Técnicas. La recolección de la información se llevó a cabo mediante el uso de las siguientes técnicas:
- Entrevista. Se utilizó tomando como referencia, su aplicación directa con el cuestionario a el encargado de créditos y cobranza y al encargado de tesorería y finanzas.
- Observación. Se utilizó tomando en cuenta los procedimientos administrativos para ventas, créditos y cobranza, observando el ciclo que se da para generar las cuentas por cobrar de la empresa y su recuperación.
- Análisis documental. Se efectuó en base a la documentación oficial existente en la empresa de Corporación Green Valley S.A.C., físicas y virtuales.
- Instrumentos. Los instrumentos que se utilizaron en las técnicas indicadas en el numeral anterior y cuya estructura tienen como base las hipótesis, variables e indicadores, es la guía de observación de actividades de las áreas antes mencionadas teniendo en cuenta la escala estimación, Lista de cotejo, y por ultimo guía o cédula de entrevista.
- Procedimientos y recolección de datos:

| Técnica                | Instrumentos                                    |
|------------------------|---|
| La observación         | - Guía de Observación o<br>Escala de estimación |
| La entrevista          | - Entrevista no estructurada                    |
| La revisión documental | - Análisis documental.                          |

## 1.7 Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos

- **La observación:**

Es el registro visual de lo que ocurre en una situación real, se clasifican y se consignan los acontecimientos de acuerdo con algún esquema previsto y según el problema que se estudia. (Beatriz Pineda, Luz de Alvarado, & H. de Canales, 1994)

Se observó el origen de las cuentas por cobrar, desde la venta y el criterio que se toma en cuenta para que sea al crédito, y el proceso de cobranzas, para ello se elaboró una guía de observación considerando una escala de estimación de los procesos para poder calificar y entender de mejor la situación de la empresa.

- **La Entrevista:**

Las entrevistas no estructuradas se efectúan mediante conversaciones y en medios naturales, su objetivo es captar la percepción del entrevistado sin que el investigador imponga su opinión (Monje Álvarez, 2011)

Se consideró una entrevista no estructura al encargado de créditos y cobranza para conocer a detalle los procesos y criterios que toma en cuenta. Así mismo se consideró una entrevista a la Encargada de tesorería y finanzas enfocándonos hacia la recuperación de las cuentas por cobrar y su importancia para la liquidez de la empresa y también conocer las decisiones financieras que toma la empresa ante eventuales problemas de liquidez.

- **Análisis Documentario:**

Tiene como objetivo cuantificar datos y hacer comparaciones de los elementos existentes (Monje Álvarez, 2011).

Se recolecto la información financiera y contable de la empresa para analizar las normas, procesos, procedimientos, criterios, políticas y otros aspectos relacionados con la investigación.

## CAPÍTULO 4. RESULTADOS

### 4.1 ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

#### 4.1.1 Información General De La Empresa

**Razón Social:** CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C

**RUC:** 20492612767

**Actividad Económica:** Venta de productos para la nutrición vegetal y agroquímicos.

**Tipo de Sociedad:** Sociedad Anónima Cerrada

**Representante Legal:** Roxana Elena Pastor Monzón

**Domicilio Fiscal:** Av. Mza. Ñ Lote. 7 sec. Natasha Alta.

**CIU:** Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos

**Distrito / Ciudad:** Trujillo

**Provincia:** Trujillo

**Departamento:** La Libertad

#### 4.1.2 Reseña Histórica

La empresa Corporación Green Valley S.A.C. inicia sus actividades el 08 de mayo del 2008 dedicándose a la venta de productos para la nutrición vegetal y de agroquímicos para la protección de los vegetales, el fundador y socio mayoritario de la empresa el señor Juan José Hernández Romero, empezó este negocio dando asesoramiento a los agricultores y al mismo tiempo ofreciendo los productos, inicialmente solo ofrecida productos nacionales (Foliales, biostimulantes, inductores de defensa, etc.), pero hace 4 años incremento su catálogo importando productos (Agroquímicos) y actualmente es una empresa presente en varias regiones del país y es reconocido por la calidad de sus productos.

#### 4.1.3 Misión

Buscamos el mejoramiento de los cultivos con nuestros planes nutricionales incrementando producción y mejorando la calidad de los mismos. Manteniendo contentos a nuestros clientes.

#### 4.1.4 Visión

Ser en el lapso de 5 años una empresa que satisface a sus canales de distribución en calidad y servicio, obteniendo con ello cubrir un segmento importante de nuestro mercado nacional.

#### 4.1.5 Política de Calidad

Somos conscientes que estamos viviendo en un mundo competitivo, para lo cual nuestra prioridad es ofrecerles a nuestros clientes, productos acordes a las necesidades específicas para cada cultivo, siendo indispensable contar con parámetros en nuestra producción, para ofrecerles productos competitivos. "La calidad de cada uno de nuestros productos lo comprobamos en el campo".

#### 4.1.6 Nuestros Valores

- ✓ Calidad de Productos
- ✓ Innovación permanente
- ✓ Confianza y respeto
- ✓ Servicios y compromiso con el cliente

**Figura N° 01: Personal de la empresa**



Fuente: Área de recursos humanos

#### 4.1.7 Productos

##### Principales productos nacionales

Figura N° 02: Productos Nacionales



Fuente: Pagina web oficial  
Elaborado por: La autora

##### Principales productos Importados

Figura N° 03: Productos Importados



Fuente: Pagina web oficial  
Elaborado por: La autora



#### 4.1.8 Principales Proveedores

| Proveedor                          | Productos               |
|------------------------------------|-------------------------|
| Chemical Processes Industries S.A. | Formulador de productos |

#### 4.1.9 Principales Clientes

| Cliente                      | Zona      |
|------------------------------|-----------|
| Induamerica Comercial S.A.C. | Selva     |
| Agromen Group S.A.C.         | Chimbote  |
| Proagro E.I.R.L              | Guadalupe |

## 4.2 ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE VENTAS, CRÉDITOS Y COBRANZAS

Considerando que para llegar a tener cuentas por cobrar se llevan a cabo una variedad de procesos, se consideró darle el seguimiento a cada uno mediante fichas de observación, la cual tiene las siguientes columnas:

| ITEM | CONCEPTO | CALIFICACION |         |      | OBSERVACION |
|------|----------|--------------|---------|------|-------------|
|      |          | BUENO        | REGULAR | MALO |             |

La información se recolectará del personal encargado de cada área, se tomará en cuenta la calificación Bueno, Regular y Malo.

### 4.2.1 Resultados del análisis del procedimiento de ventas

Se observó los procedimientos que toma en cuenta el personal de ventas para captar clientes y posicionar los productos en el mercado agrario. A continuación, se detallan las observaciones:

- El personal de venta (promotores) no solo ofrecen los productos, sino que se encargan de asesorar a los agricultores para atraerlos hacia los clientes, ellos trabajan durante el día en el campo y durante la tarde en las tiendas de sus clientes, en mostrador.
- Los clientes facilitan a los promotores de realizan ventas al crédito a los agricultores, tercerizando los productos, pero sin tener un control ni evaluar el riesgo de dichas ventas, los clientes de donde el promotor retira los productos no se hacen responsables por dichos créditos, adjudicando a los promotores la responsabilidad y por ende a la empresa.

- Existe una falta de compromiso por parte de los promotores con respecto a la liquidez de la empresa, ya que dan prioridad llegar a sus metas, otorgando créditos indiscriminados, solicitando para dichas ventas conformidad por el gerente comercial sin considerar la evaluación del área de créditos.
- Todas las ventas son al crédito.

**Tabla N° 01: Fichas de observación – Proceso ventas (Ver anexo N°04)**

| Fichas de Observación |            |
|-----------------------|------------|
| Calificación          | Cantidades |
| Bueno                 | 0          |
| Regular               | 2          |
| Malo                  | 3          |

**Figura N° 04: Fichas de Observación – Proceso de ventas**



Elaborado por: La autora

#### 4.2.2 Resultados del análisis del procedimiento para otorgar créditos

Actualmente los procedimientos para otorgar un crédito presentan impedimentos que evitan el flujo efectivo del proceso, aunque la empresa no cuenta con políticas estables el personal encargo realiza una serie de procesos para evitar la morosidad de los clientes; sin embargo, dichos procesos son interrumpidos por el área de ventas (Gerente Comercial y promotores) asumiendo la potestad para otorgar un crédito sin esperar la autorización del personal encargado. Cabe

recalcar que, según la responsabilidad de cada área, la única persona que debería aceptar o no un crédito, es el personal encargado de créditos y cobranza.

A continuación, se detallan actividades observadas al momento de otorgar un crédito.

#### Cliente Habitual:

- El promotor de venta envía un orden de pedido al asistente de ventas y al encargado de créditos y cobranza.
- Si el cliente tiene línea de crédito abierta, el asistente de ventas envía el conforme al almacén para su posterior despacho, en algunos casos la confirmación la da el gerente comercial al encargado de almacén, sin esperar el correo de conformidad del personal encargado, alterando el proceso.
- Si el cliente no tiene línea de crédito abierta, se espera el conforme del área de créditos y cobranza para su despacho, aunque en algunos casos la confirmación la da el Gerente Comercial al encargado de almacén, sin esperar la evaluación del encargo de créditos y cobranza ni el correo de conformidad.
- El encargado de Créditos y cobranza revisa el historial de pagos del cliente y si está cumpliendo con el pago oportuno de sus letras o facturas acepta el pedido.
- Una vez efectuada la venta al crédito se procede a la facturación.

#### Cliente Nuevo:

- El promotor de venta envía un orden de pedido al asistente de ventas y al encargado de créditos y cobranza.
- El encargado de créditos y cobranza evalúa al cliente mediante el sistema de Sentinel (Central de riesgo) para conocer su historial financiero.
- Si el cliente no cuenta con historial financiero se acepta una venta mínima, el importe se negocia con el promotor de venta.
- Si el cliente tiene un historial financiero negativo se niega la venta al crédito y se propone venderle al contado, sin embargo, si el gerente comercial decide lo contrario entonces se procede con la venta al crédito.

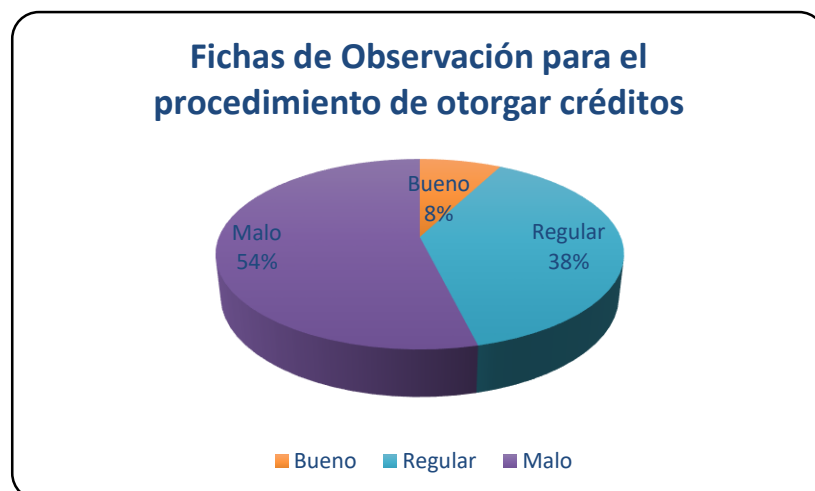
- Si el cliente tiene un buen historial financiero se evalúa darle una línea de crédito, el importe lo deciden con el promotor de venta y según la capacidad de pago del cliente.
- Si la venta al crédito ha sido aceptada, se procede en enviar la conformidad al área de ventas.
- El asistente de ventas al recibir la conformidad de créditos, procede en enviar el correo correspondiente a almacén para el despacho de los productos.
- El encargado de créditos envía las facturas y letras a los clientes.

Flujo documental. - La facturación lo realiza el asistente de ventas, posteriormente entrega las facturas al encargado del área de crédito y cobranza y este último envía facturas a los clientes y letras a los clientes que aceptan las letras de cambio.

**Tabla N° 02: Ficha de observación – Proceso créditos (Ver anexo N°05)**

| Fichas de Observación |            |
|-----------------------|------------|
| Calificación          | Cantidades |
| Bueno                 | 1          |
| Regular               | 5          |
| Malo                  | 7          |

**Figura N° 05: Proceso de créditos**



Elaborado por: La autora

#### 4.2.3 Resultados del análisis del procedimiento de cobranza

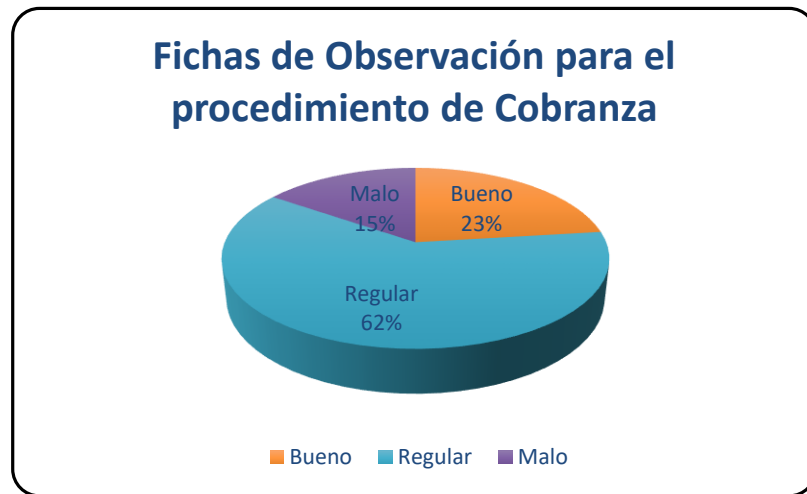
La recuperación de las cuentas por cobrar depende de los procedimientos que se dan en la cobranza, aunque se deben considerar las áreas anteriormente detalladas para disminuir los riesgos, es necesario dar un seguimiento constante y tener la información necesaria para realizar diariamente las cobranzas. A continuación, se detallan las observaciones del área.

- El encargado del área de cobranza registra en un Excel los vencimientos de facturas y letras de cambio.
- Después de recepcionar las letras de cambio, se entregan al área de tesorería y finanzas y se evalúa su ingreso a los bancos.
- Se envía información mensual a los clientes de las letras ingresadas al banco.
- Por las ventas al crédito que no registran fecha de vencimiento, el encargado de cobranza depende de la negociación que hacen los promotores, por ello deben coordinar semanalmente las cobranzas de dichas ventas.
- No cuenta con un sistema contable adecuado que reporte estados de cuenta de clientes, ni el aviso oportuno de los vencimientos por lo tanto no se tiene información de los días de morosidad.
- No se realiza la conciliación de los estados de cuentas de los clientes.
- La tercerización es un problema al momento de la cobranza, pues el cliente exige la cobranza al agricultor para cancelar sus facturas o letras.
- Falta de compromiso de los promotores para recuperar las cobranzas, y para educar al cliente con respecto a vencimiento y aceptación de letras de cambio.

**Tabla N° 03: Fichas de observación – Proceso Cobranzas (Ver anexo N°06)**

| Fichas de Observación |            |
|-----------------------|------------|
| Calificación          | Cantidades |
| Bueno                 | 3          |
| Regular               | 8          |
| Malo                  | 2          |

Figura N°06: Fichas de Observación - Proceso de Cobranza



**Elaborado por:** La autora

A continuación, se presentan tablas y gráficos relacionados con las ventas al crédito y las cobranzas, para completar el análisis de los procedimientos de ventas, créditos y cobranzas.

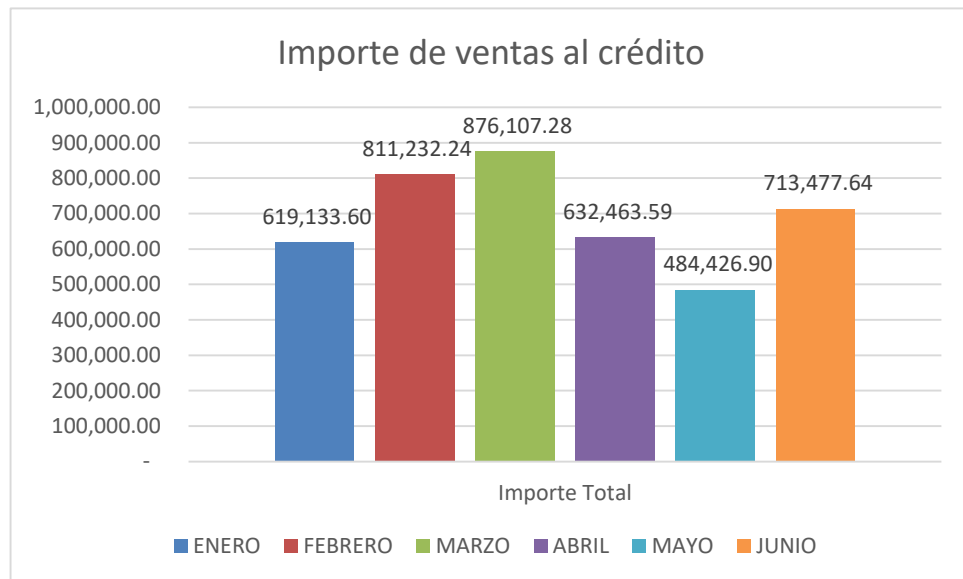
Tabla N° 04: Información para graficar variación de ventas al crédito

| RESUMEN REPORTE DE VENTAS |                     |                   |                     |
|---------------------------|---------------------|-------------------|---------------------|
| Meses                     | Valor Venta         | IGV               | Importe Total       |
| ENERO                     | 524,689.49          | 94,444.11         | 619,133.60          |
| FEBRERO                   | 687,484.95          | 123,747.29        | 811,232.24          |
| MARZO                     | 742,463.80          | 133,643.48        | 876,107.28          |
| ABRIL                     | 535,986.09          | 96,477.50         | 632,463.59          |
| MAYO                      | 410,531.27          | 73,895.63         | 484,426.90          |
| JUNIO                     | 604,642.07          | 108,835.57        | 713,477.64          |
|                           | <b>3,505,797.67</b> | <b>631,043.58</b> | <b>4,136,841.25</b> |

**Fuente:** Documentos internos Área Contable.

**Elaborado por:** La autora

**Figura N° 07: Ventas al Crédito**



**Fuente:** Documentos internos Área Contable.

**Elaborado por:** La autora

En la tabla N° 04 y figura N° 07 se observa que, en Marzo con S/. 876,107.28 fue el mes con mayores ventas realizadas, y el mes de Mayo con S/. 484,426.90 fue el mes con menor venta registrada.

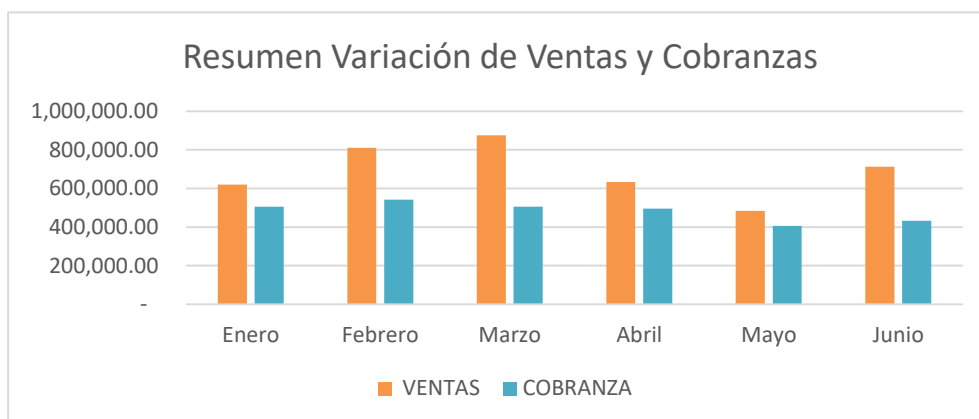
**Tabla N° 05: Información para graficar variación de ventas y cobranzas**

| RESUMEN VARIACION DE VENTAS Y COBRANZAS |               |                     |                     |              |
|---|---------------|---------------------|---------------------|--------------|
| MESES                                   | SALDO INICIAL | VENTAS              | COBRANZA            | SALDO        |
| <b>Enero</b>                            | 981,275.72    | 619,133.60          | 504,906.24          | 1,095,503.08 |
| <b>Febrero</b>                          | 1,095,503.08  | 811,232.24          | 542,538.96          | 1,364,196.36 |
| <b>Marzo</b>                            | 1,364,196.36  | 876,107.28          | 506,153.38          | 1,734,150.26 |
| <b>Abril</b>                            | 1,734,150.26  | 632,463.59          | 494,948.07          | 1,871,665.78 |
| <b>Mayo</b>                             | 1,871,665.78  | 484,426.90          | 406,335.45          | 1,949,757.23 |
| <b>Junio</b>                            | 1,949,757.23  | 713,477.64          | 433,186.68          | 2,230,048.19 |
|   |               | <b>4,136,841.25</b> | <b>2,888,068.78</b> |              |

**Fuente:** Documentos área contable y área créditos y cobranzas.

**Elaborado por:** La autora

**Figura N° 08: Variación de ventas al crédito y cobranzas**



**Fuente:** Documentos área contable y área créditos y cobranzas.

**Elaborado por:** La autora

En la tabla N° 05 y gráfico N° 08 se observa las cobranzas en relación a las ventas al crédito, mostrando gráficamente que en todos los periodos se tiene menos cobranzas que ventas, arrastrando siempre saldos que mes por mes van en aumento, y que con un saldo inicial por cobrar 981 275.72 llegamos al 30/06/2017 con un saldo por cobrar de 2 230 048.19, el aumento de cuentas por cobrar fue 1 248 772.47

### 4.3 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS

#### 4.3.1 Resumen de entrevista al personal del área Créditos y Cobranzas (Ver anexo N° 07)

Como resultado de la entrevista realizada al personal de créditos y cobranza de la empresa Corporación Green Valley S.A.C, este manifestó que en su área de trabajo el trabajo solo, haciéndose cargo de otorgar los créditos y de realizar la cobranza. Con respecto al otorgamiento de créditos nos comenta que sigue una serie de procedimientos para verificar si el cliente es confiable o no, sin embargo las precauciones que toma en cuenta no son suficientes como para asegurar una cartera de clientes confiables, además tiene inconvenientes con el área de ventas, ya que los promotores realizan ventas sin esperar su conformidad, el acuerdo lo hacen con el gerente comercial y en algunas oportunidades el cliente tiene pendientes por cancelar, pero aun así le dan más productos. Con respecto al trabajo de cobranza, se ve limitado en ir a visitar a los clientes, por ello programa a lo mucho 3 viajes al año a las diferentes ciudades donde la empresa tiene clientes, también expresa que él tiene que realizar su trabajo en cuadros de Excel porque el sistema con la



que cuenta la empresa no es muy efectivo, y ello retrasa su labor y le demanda mucho tiempo, por ello no llega a realizar conciliaciones con los clientes a no ser que el cliente lo solicite.

Actualmente el flujo de cobranza ha disminuido y los clientes se niegan a firmar letras y que las ingresemos al banco porque no quieren arriesgarse a que las letras sean protestadas y los promotores y el gerente comercial avalan esto, porque temen perder al cliente.

Así mismo, indica que tiene inconveniente con algunos clientes al momento de realizar las cobranzas porque los promotores de venta tercerizan productos y no están pendientes en recuperar la cobranza, convirtiendo esto en una cadena, es decir si el promotor no cobra a los agricultores las ventas tercerizadas, entonces el cliente no cancela sus letras o facturas.

#### **4.3.2 Resumen de entrevista personal del área de finanzas (Ver Anexo N° 08)**

La encargada de tesorería y finanzas nos detalla que coordina a diario los ingresos con el personal de créditos y cobranza, ya que la empresa tiene una carga de pendientes por pagar al personal y a proveedores muy alta, a diario debe coordinar pago de letras al proveedor principal de la empresa, mantenimiento de las unidades y estar pendientes al vencimiento de los préstamos, la empresa depende diariamente de las cobranzas, no se proyectan ingresos por ventas al contado porque todas las ventas son al crédito. Adicional a los ingresos de las cobranzas de las cuentas por cobrar, la empresa recurre al financiamiento de descuento de letras, pero lamentablemente de todos los clientes que la empresa tiene, solo 6 clientes cumplen con la calificación de los bancos para que sus letras sean aceptadas y descontadas, con los demás clientes trabajamos con letras ingresadas en cobranza o mantenemos las letras en cartera, lo último lo considera un riesgo ya que si el cliente no paga, la empresa no cuenta con una área legal que presente el protesto de dichas letras, a diferencia de las letras que son presentadas al banco que al no cancelarlas oportunamente el banco las protesta y los clientes sienten presión por dichas letras y por mantener un historial limpio en las centrales de riesgo. Por otro lado, el flujo de ingresos no es óptima para cumplir con los pasivos de la empresa, considera que deben incluir como una política de venta un porcentaje de ventas al contado,

así mismo considera que deben otorgar créditos a 90 días como máximo, de esta forma estaría acorde a los vencimientos de los proveedores.

Por otro lado, considera que en el área de créditos y cobranza debería haber dos personas como mínimo, uno que solo se encargue de otorgar los créditos y otro de las cobranzas, de esta forma el personal podrá salir a campo a realizar las cobranzas y a supervisar que los promotores cumplan con el compromiso de cobrar sus tercerizaciones y no tener inconvenientes al momento de cobrar al cliente directo.

#### **4.4 RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**

Para analizar la liquidez de la empresa y dar un diagnóstico de la situación actual, se presenta el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultado al 30 de junio del 2017, Asimismo también se calculan los ratios financieros

| <b>CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C.</b>          |                  |        |   |                  |        |
|---|------------------|--------|---|------------------|--------|
| <b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>           |                  |        |   |                  |        |
| <b>Al 30 de Junio del 2017</b>                  |                  |        |   |                  |        |
| <b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>              |                  |        |   |                  |        |
|   | <u>2017</u>      | %      |   | <u>2017</u>      | %      |
| <b>ACTIVO</b>                                   |                  |        | <b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>                |                  |        |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>                         |                  |        | <b>PASIVO CORRIENTE</b>                   |                  |        |
| Efectivo y Equivalentes de Efectivo             | 197,906          | 2.97%  | Otros Pasivos Financieros                 | 613,374          | 9.21%  |
| Otros Activos Financieros                       |                  |        | Cuentas por Pagar Comerciales             | 3,463,545        | 52.02% |
| Cuentas por Cobrar Comerciales                  | 2,230,048        | 33.49% | Otras Cuentas por Pagar                   | 1,057,713        | 15.88% |
| Otras Cuentas por Cobrar                        | 1,490,452        | 22.38% | Otros Pasivos                             | 177,841          | 2.67%  |
| Inventarios                                     | 2,150,800        | 32.30% | <b>TOTAL PASIVO CTE DISTIN MANT VENTA</b> | <b>5,312,474</b> |        |
| Servicios y otros contratados por anticipado    | 2,000            | 0.03%  | <b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>           | <b>5,312,474</b> |        |
| <b>TOTAL ACTIVOS CTES DISTIN MANTEN VENTA O</b> | <b>6,071,207</b> |        | <b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>              |                  |        |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>                   | <b>6,071,207</b> |        | Otros Pasivos Financieros                 | 80,314           | 1.21%  |
| <b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>                    |                  |        | Otros Pasivos                             |                  |        |
| Propiedades Plantas y Equipos                   | 533,484          | 8.01%  | <b>TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES</b>        | <b>80,314</b>    |        |
| Activos Intangibles                             | 22,587           | 0.34%  | <b>PATRIMONIO</b>                         |                  |        |
| Plusvalía                                       |                  |        | Capital Emitido                           | 1,076,669        | 16.17% |
| Otros Activos                                   | 31,284           | 0.47%  | Otras Reservas de Capital                 | 26,000           | 0.39%  |
| <b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>                | <b>587,355</b>   |        | Resultados Acumulados                     | 163,106          | 2.45%  |
|   |                  |        | <b>TOTAL PATRIMONIO</b>                   | <b>1,265,775</b> |        |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                             | <b>6,658,562</b> | 100%   | <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>     | <b>6,658,562</b> | 100%   |

## 1. Estado de Situación Financiera:

### Activo Corriente

#### Cuentas por Cobrar - Cobranza Dudosa

Se observó el procedimiento contable de las cuentas por cobrar de la empresa y se determinó que el área contable no realiza un análisis de la cartera vencida y no recuperable, ni toman cuenta una evaluación de la morosidad de los clientes. Es decir que las cuentas por cobrar del activo corriente que se detalla en el Estado de Situación Financiera no es totalmente veraz, porque no todo ese importe puede recuperarse.

A continuación, se muestra un reporte de cartera vencida de clientes que tienen morosidad alta y que a la fecha no tiene intención de pago:

**Tabla N° 06: Provisión de cobranza dudosa**

| Ciente                                      | Fecha      | Vencimiento | Mora      | Numero Documento  | Importe   |
|---|------------|-------------|-----------|-------------------|-----------|
| AGRO NEGOCIOS MEDINA S.A.C.                 | 31/12/2013 | 13/06/2014  | -1,113.00 | F/001-2454        | 8,063.20  |
| JORGE PEREZ GUERRERO (CORPORACION)          | 31/12/2013 | 20/08/2014  | -1,045.00 | F/001-2747        | 3,463.00  |
| CORONEL SANTA CRUZ ROMIL                    | 06/06/2014 | 25/09/2014  | -1,009.00 | F/001-2787        | 1,496.00  |
| AGRO NEGOCIOS MEDINA S.A.C.                 | 19/05/2014 | 30/09/2014  | -1,004.00 | F/001-2819        | 544.00    |
| CORPORATIVO MAVILUS PERU                    | 19/05/2014 | 31/12/2015  | -547.00   | F1-3299-3306-3352 | 3,655.00  |
| AGROVETERINARIA MILLAN E.I.R.L.             | 31/10/2014 | 31/07/2015  | -700.00   | F/001-3546        | 2,818.00  |
| AGROVETERINARIA MILLAN E.I.R.L.             | 04/02/2015 | 31/07/2015  | -700.00   | F/001-3563        | 1,200.00  |
| EDILBRANDO RUBIO CRUZADO                    | 28/05/2015 | 30/03/2016  | -457.00   | SALDO             | 2,080.00  |
| FERTILIZANTES AGRIOLA RODRIGO E.I.R.L.      | 28/05/2015 | 31/12/2015  | -547.00   | SALDO             | 3,050.00  |
| AGROMOCHICA E.I.R.L.                        | 28/05/2015 | 30/03/2016  | -457.00   | SALDO             | 2,458.00  |
| AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.R.L. | 30/06/2015 | 28/07/2016  | -337.00   | F/001-4405        | 2,368.00  |
| AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.R.L. | 30/06/2015 | 28/07/2016  | -337.00   | F/001-4406        | 480.00    |
| AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.R.L. | 23/10/2015 | 28/07/2016  | -337.00   | F/001-4414        | 2,310.00  |
| AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.R.L. | 29/10/2015 | 28/07/2016  | -337.00   | F/001-4415        | 1,280.00  |
|   |            |             |           |                   | 35,265.20 |

**Fuente:** Área créditos y cobranzas.

**Elaborado por:** La autora

### INFORME DE CLIENTES:

Se solicitó al área de créditos y cobranza el informe de cada uno de los clientes y nos detalló lo siguiente:

**PEREZ GUERRERO JORGE LUIS:** Cliente cerro todas sus tiendas.

**CORONEL SANTA CRUZ ROMIL:** Cerro su tienda y en el domicilio fiscal registrado en la SUNAT no dan razón de él.

**AGRONEGOCIOS MEDINA S.A.C.:** Cliente se niega a cancelar la cuenta y no se ha podido concretar una reunión con el representante legal.

**FERTILIZANTES AGRICOLA RODRIGO E.I.R.L.:** Cliente no cancelara su deuda, expreso que no utilizo los productos y se vencieron, sin embargo no devolvió los productos.

**CORPORATIVO MAVILUS PERU S.A.C.:** Cliente expresa que el promotor que trabajo apoyando a su tienda retiro mercadería para vender, pero no cancelo los productos, por tal motivo no cancelara el saldo pendiente, actualmente el promotor no trabaja en la empresa.

**AGROVETERINARIA MILLAN E.I.R.L:** El cliente da promesa de pago, sim embargo nunca cumple con abonar, se han realizado tres visitas, pero no se concretó ninguna reunión con el representa legal.

**AGROMOCHICA E.I.R.L.:** En las visitas realizadas al cliente, expreso que la mercadería no ha sido rotada por el promotor que apoyo seis meses, y que parte de la mercadería fue dada a consignación y aún no ha podido cobrarlo, por tal motivo no ha realizado abonos.

**RUBIO CRUZADO EDILBRANDO:** Cliente perdió sus sembríos por lluvias excesivas y expreso que no podrá cumplir con el pago del saldo.

**AGROSAVET SRL:** Cliente expreso que no cancelara el saldo por que el promotor de apoyo realizo el retiro productos para vender a los agricultores, pero no cumplió con realizar las cobranzas.

### Análisis de morosidad al 30/06/2017 – Nuevos Soles

Conocer la morosidad de nuestra cartera nos muestras un mejor panorama para conocer la situación actual de las cuentas por cobrar.

**Tabla Nº 07: Morosidad 30/06/2017 (Ver anexo Nº 09)**

| Morosidad de las Cuentas por cobrar al 30 de Junio 2017 |              |                    |             |              |                |               |              |
|---|--------------|--------------------|-------------|--------------|----------------|---------------|--------------|
| Creditos  | Saldo        | Capital de trabajo |             |              | Mora Potencial |               | Mora Critica |
|   |              | Por vencer         | 1 a 30 dias | 31 a 60 dias | 61 a 90 dias   | 91 a 120 dias | 121 a más    |
| <b>Total Creditos</b>                                   | 2,230,048.19 | 1,280,604.94       | 84,369.70   | 542,002.64   | 211,156.65     | 58,901.90     | 53,012.36    |

**Fuente:** Área créditos y cobranzas.

**Elaborado por:** La autora

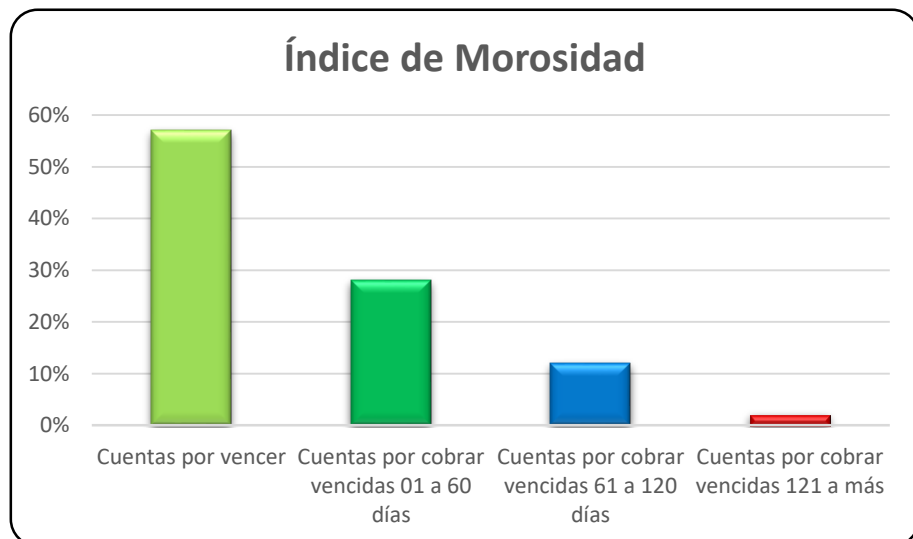
**Tabla N° 08: Índice de morosidad 30.06.2017**

| Análisis - INDICE DE MOROSIDAD            |                               |             |                                 |
|---|-------------------------------|-------------|---------------------------------|
| APLICACIÓN DE FORMULA                     |                               | RESULTADO   | INTERPRETACION                  |
| Cuentas por vencer                        | $\frac{1,280,605}{2,230,048}$ | 57.42%      | Por vencer = Capital de Trabajo |
| Cuentas por cobrar vencidas 01 a 60 días  | $\frac{626,372}{2,230,048}$   | 28.09%      | Vencido = Capital de Trabajo    |
| Cuentas por cobrar vencidas 61 a 120 días | $\frac{270,059}{2,230,048}$   | 12.11%      | Vencido = Mora Potencial        |
| Cuentas por cobrar vencidas 121 a más     | $\frac{53,012}{2,230,048}$    | 2.38%       | Vencido = Mora Critica          |
|   |                               | <b>100%</b> |                                 |

**Fuente:** Área créditos y cobranzas.

**Elaborado por:** La autora

**Figura N° 09: Índice de morosidad**



**Fuente:** Área créditos y cobranzas.

**Elaborado por:** La autora

## 2. Estado de Resultados

| <b>CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C.</b>          |                  |
|---|------------------|
| <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>                     |                  |
| <b>Al 30 de Junio del 2017</b>                  |                  |
| <b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>              |                  |
|   | <b>2017</b>      |
| Ventas Netas de Bienes                          | 3,505,798        |
| Prestación de Servicios                         |                  |
| <b>Total de Ingresos de Actividades Ordinar</b> | <b>3,505,798</b> |
| Costo de Ventas                                 | -1,886,270       |
| <b>Ganancia (Pérdida) Bruta</b>                 | <b>1,619,527</b> |
| <b>GASTOS OPERACIONALES:</b>                    |                  |
| Gastos de Ventas y Distribución                 | -863,530         |
| Gastos de Administración                        | -595,928         |
| Otros Ingresos Operativos                       | 48,047           |
| Otros Gastos Operativos                         | -7,229           |
| <b>Ganancia (Pérdida) Operativa</b>             | <b>200,888</b>   |
| <b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>                  |                  |
| Ingresos Financieros                            | 106              |
| Gastos Financieros                              | -82,494          |
| <b>Resultado antes de Impuesto a las Gananc</b> | <b>118,499</b>   |
| Gasto por Impuesto a las Ganancias              |                  |
| <b>Ganancia(Pérdida) Neta Operaciones Conti</b> | <b>118,499</b>   |
| <b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>    | <b>118,499</b>   |

**Fuente:** Área Contable

**Elaborado por:** Sistema Contable Contasis

### 3. Calculo de ratios financieros

**Tabla Nº 09: Ratios de liquidez al 30 Junio 2017**

| 1.- CAPITAL DE TRABAJO                     |                    |            |   |
|--|--------------------|------------|---|
| APLICACIÓN DE FORMULA                      |                    | RESULTADO  | INTERPRETACION  |
| Activo Corriente - Pasivo Corriente        | 6,071,207          | 758,733.51 | El activo corriente de la empresa es mayor al pasivo corriente, es por ello que podemos decir que la empresa cuenta con capacidad económica para responder las obligaciones con terceros. |
|  | 5,312,474          |            |   |
| 2.- LIQUIDEZ GENERAL                       |                    |            |   |
| APLICACIÓN DE FORMULA                      |                    | RESULTADO  | INTERPRETACION  |
| <u>Activo Corriente</u>                    | <u>6,071,207</u>   | 1.14       | Al 30/06/2017 la empresa cuenta con un activo corriente 1.14 veces más grande que el pasivo corriente; por tal motivo por cada sol que se debe se tiene 1.14 sol para cubrir la deuda.    |
| Pasivo Corriente                           | 5,312,474          |            |   |
| 3.- PRUEBA ACIDA                           |                    |            |   |
| APLICACIÓN DE FORMULA                      |                    | RESULTADO  | INTERPRETACION  |
| <u>Activo Corriente - Inventarios</u>      | <u>3,920,407</u>   | 0.74       | Este indicador muestra la liquidez inmediata, expresa que la empresa cuenta con 0.74 para cada 1 de deuda.  |
| Pasivo Corriente                           | 5,312,474          |            |   |
| 4.- PRUEBA DEFENSIVA                       |                    |            |   |
| APLICACIÓN DE FORMULA                      |                    | RESULTADO  | INTERPRETACION  |
| <u>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</u> | <u>197,906</u>     | 3.73%      | Este indicador muestra que la empresa cuenta con el 3.73% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.   |
| Pasivo Corriente                           | 5,312,474          |            |   |
| 5.- PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA           |                    |            |   |
| APLICACIÓN DE FORMULA                      |                    | RESULTADO  | INTERPRETACION  |
| <u>Cuentas por Cobrar X Días del año</u>   | <u>401,408,674</u> | 114        | El presente Indicador nos muestra que la rotación de las cuentas por cobrar tienen un promedio de 114 días, por ende nos indica el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo. |
| Ventas anuales al Credito                  | 3,505,798          |            |   |

**Fuente:** Estados financieros de la empresa

**Elaborado por:** La autora

**Tabla Nº 10: Ratios de gestión al 30 Junio 2017**

| 1.- ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR  |                  |           |   |
|-------------------------------------|------------------|-----------|---|
| APLICACIÓN DE FORMULA               |                  | RESULTADO | INTERPRETACION  |
| <u>Ventas anuales al Crédito</u>    | <u>3,505,798</u> | 1.45      | El presente indicador muestra que la cartera de cuentas saldan 1.45 veces aproximadamente durante el periodo analizado. |
| Promedio de cuentas por cobrar      | 2,420,300        |           |   |
| APLICACIÓN DE FORMULA               |                  | RESULTADO | INTERPRETACION  |
| <u>180</u>                          | <u>180</u>       | 124       | Considerando el Coeficiente de 1.45, se puede decir que en el periodo analizado, el promedio de cobranza es 124 días.   |
| Días (Periodo Promedio de Cobranza) | 1.45             |           |   |

**Fuente:** Estados financieros de la empresa

**Elaborado por:** La autora



#### 4.5 EFECTO DE LA MOROSIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR

La morosidad es la falta de puntualidad o retraso de pago por parte de los clientes, esto quiere decir que si la empresa tiene proyectado ingresos para responder ante sus obligaciones y está no se da en su totalidad, entonces tendrán que dejar obligaciones pendientes. Siendo este un problema que la empresa tiene de periodos anteriores, se encontró que en el detalle del Estado de Situación Financiera hay pendiente vencidos que generan interés y no se cancelaron por falta de liquidez. A continuación, se detallan pendientes de pago al personal y a las AFP's.

#### PENDIENTES JUNIO 2017 - COMPENSACIÓN POR TIEMPO DE SERVICIOS

Tabla Nº 11: Resumen reporte de CTS por pagar (Ver anexo Nº10 y Nº11)

| Periodo                       | Importe   | Vcto       |
|-------------------------------|-----------|------------|
| CTS NOVIEMBRE 15 - ABRIL 2016 | 16,435.12 | 15/05/2016 |
| CTS MAYO 16 - OCTUBRE 2016    | 20,913.72 | 15/11/2016 |
| CTS NOVIEMBRE 16 – ABRIL 2017 | 22,387.11 | 15/05/2017 |

**Fuente:** Área Finanzas  
**Elaborado por:** La autora

#### CALCULO DE INTERES CTS

Se calculó los intereses al 30/06/2017 de las CTS:

Simulador CTS Soles – BBVA, se tomaron en cuentas los siguientes datos:

Tabla Nº 12: Calculo interés por mora CTS

| Periodo                       | Importe   | Vcto       | F. Calculo | Mora | Interes       |
|-------------------------------|-----------|------------|------------|------|---------------|
| CTS NOVIEMBRE 15 - ABRIL 2016 | 16,435.12 | 15/05/2016 | 30/06/2017 | 411  | 287.91        |
| CTS MAYO 16 - OCTUBRE 2016    | 20,913.72 | 15/11/2016 | 30/06/2017 | 227  | 264.04        |
| CTS NOVIEMBRE 16 – ABRIL 2017 | 22,387.11 | 15/05/2017 | 30/06/2017 | 46   | 70.33         |
|                               |           |            |            |      | <b>622.28</b> |

**Fuente:** Área Finanzas / Web Banco Continental  
**Elaborado por:** La autora

**Tabla N° 13: Multas relacionadas con la CTS (Ver anexo N°12 )**

| Periodo                      | Sancion  | Multa            | Gradualidad     |
|------------------------------|----------|------------------|-----------------|
| CTS NOVIEMBRE15 - ABRIL 2016 | 2.15 UIT | 8,707.50         | 2,612.25        |
| CTS MAYO16 - OCTUBRE 2016    | 2.80 UIT | 11,340.00        | 3,402.00        |
| CTS NOVIEMBRE16 – ABRIL2017  | 2.80 UIT | 11,340.00        | 3,402.00        |
|                              |          | <b>31,387.50</b> | <b>9,416.25</b> |

**Fuente:** Revista asesoría contable

**Elaborado por:** La autora

Con respecto a los pendientes de CTS, la empresa deberá pagar de intereses un total de S/.622.28 y si la empresa es auditada por la SUNAFIL deberá pagar una multa de S/. 9,416.25. Esto quiere decir que por no tener liquidez la empresa debe asumir gastos adicionales afectando la liquidez de la empresa.

## PENDIENTE JUNIO 2017 - ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES

Las faltas de pago a las Administradoras de fondos generan interés que debe ser asumido por el empleador si este no cumplió con cancelar oportunamente.

**Tabla N° 14: AFP's pendiente por cancelar**

| PERIODO   | AFP'S             | IMPORTE          | INTERES         | TOTAL            |
|-----------|-------------------|------------------|-----------------|------------------|
| P:07/2016 | AFP'S - HABITAT   | 2,050.55         | 270.67          | 2,321.22         |
| P:07/2016 | AFP'S - INTEGRA   | 1,842.26         | 243.18          | 2,085.44         |
| P:08/2016 | AFP'S - PROFUTURO | 890.25           | 105.94          | 996.19           |
| P:08/2016 | AFP'S - HABITAT   | 1,987.54         | 236.52          | 2,224.06         |
| P:08/2016 | AFP'S - INTEGRA   | 1,942.74         | 231.19          | 2,173.93         |
| P:09/2016 | AFP'S - HABITAT   | 1,981.10         | 211.98          | 2,193.08         |
| P:09/2016 | AFP'S - INTEGRA   | 1,942.74         | 207.87          | 2,150.61         |
| P:09/2016 | AFP'S - PROFUTURO | 890.25           | 95.26           | 985.51           |
| P:10/2016 | AFP'S - PROFUTURO | 890.25           | 73.89           | 964.14           |
| P:10/2016 | AFP'S - HABITAT   | 1,545.72         | 128.29          | 1,674.01         |
| P:11/2016 | AFP'S - PROFUTURO | 890.25           | 73.89           | 964.14           |
| P:11/2016 | AFP'S - HABITAT   | 2,006.51         | 166.54          | 2,173.05         |
| P:11/2016 | AFP'S - INTEGRA   | 2,052.09         | 170.32          | 2,222.41         |
| P:12/2016 | AFP'S - PROFUTURO | 998.77           | 69.91           | 1,068.68         |
| P:12/2016 | AFP'S - HABITAT   | 1,774.67         | 124.23          | 1,898.90         |
| P:12/2016 | AFP'S - INTEGRA   | 2,066.07         | 144.62          | 2,210.69         |
| P:03/2017 | AFP'S- INTEGRA    | 2,317.77         | 76.49           | 2,394.26         |
| P:04/2017 | AFP'S - PROFUTURO | 362.95           | 7.98            | 370.93           |
| P:04/2017 | AFP'S - INTEGRA   | 2,097.09         | 46.14           | 2,143.23         |
| P:04/2017 | AFP'S - PRIMA     | 1,205.89         | 26.53           | 1,232.42         |
| P:05/2017 | AFP'S- PROFUTURO  | 362.95           | 2.61            | 365.56           |
| P:05/2017 | AFP'S- PRIMA      | 1,128.95         | 8.13            | 1,137.08         |
| P:05/2017 | AFP'S- INTEGRA    | 1,761.43         | 12.68           | 1,774.11         |
| P:05/2017 | AFP'S- HABITAT    | 1,395.89         | 10.05           | 1,405.94         |
| P:06/2017 | AFP'S- PROFUTURO  | 362.95           | -               | 362.95           |
| P:06/2017 | AFP'S- PRIMA      | 1,217.83         | -               | 1,217.83         |
| P:06/2017 | AFP'S- INTEGRA    | 1,761.43         | -               | 1,761.43         |
| P:06/2017 | AFP'S- HABITAT    | 1,428.76         | -               | 1,428.76         |
|           |                   | <b>41,155.65</b> | <b>2,744.92</b> | <b>43,900.57</b> |

**Fuente:** Área de Recursos Humanos

**Elaborado por:** La autora

Se generó un interés por mora, y calculando el pago a Junio del 2017 el total de intereses generados es de S/. 2,744.92, esto aumenta los gastos y reduce la liquidez de la empresa.

### INTERESES - DESEMBOLSO DE LETRAS EN DESCUENTO DE ENERO A JUNIO

Adicional a los gastos que genera el no pagar a tiempo ciertas obligaciones, también se tienen gastos por utilizar financiamiento, tal como es el caso de las letras ingresadas al banco en descuento. La empresa recurre a este tipo de financiamiento para poder responder antes sus obligaciones, pero todo financiamiento genera interés y gastos por comisión, recibiendo menos efectivo del que debería, es decir que si las letras no fueran ingresadas a descuento la empresa percibirá la totalidad, pero como necesita de liquidez, optan por ingresarlas al banco teniendo que recibir menos. A continuaciones se detalla un resumen mensual del primer semestre de las letras ingresadas a descuento y de los gastos generados.

**Tabla Nº 15: Resumen de ingresos e interés de desembolso de letras (Ver Anexo Nº13)**

| ENERO      | FEBRERO   | MARZO      | ABRIL      | MAYO       | JUNIO      | TOTAL               |
|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|---------------------|
| 117,847.10 | 97,510.24 | 151,073.53 | 211,344.77 | 184,175.10 | 249,878.52 | <b>1,011,829.26</b> |
| -2,825.87  | -2,658.57 | -3,625.69  | -4,083.42  | -4,212.15  | -4,860.97  | <b>-22,266.67</b>   |

### PAGO DE LETRAS A PROVEEDORES - JUNIO 2017

Por otro lado, y analizando el flujo de efectivo de la empresa, también se observó que la empresa asume gastos de morosidad y pagos de comisión por renovación de letras, esto por falta de liquidez, solo en el mes de junio se generó lo siguiente:

**Tabla Nº 16: Resumen pagos de letras a proveedores (Ver anexo Nº 14)**

| PROVEEDORES                             | PAGOS            |
|---|------------------|
| LETRAS DE PLANTA LIQUIDACION            | 39,425.71        |
| LETRAS DE PLANTA RENOVACION             | 143,303.48       |
| <b>INTERESES POR LIQUIDACION LETRAS</b> | <b>1,367.67</b>  |
| <b>INTERESES POR RENOVACION LETRAS</b>  | <b>11,558.28</b> |

Según tabla presentada, en el mes de Junio se pagó un importe adicional de S/12,925.95 por interés moratorio y comisión de renovación de las letras por pagar, afectando la liquidez de la empresa.

Después de observar y analizar los datos presentados, podemos acotar que la empresa no solo es afectada en la liquidez, también lo es en la rentabilidad y para demostrar lo dicho, se ha utilizado la información y se ha modificado el Estado de resultados, adicionando los gastos de intereses por la Multa, CTS y AFP's y la vez retirando los gastos por descuento de letras y los gastos por renovación de las letras de proveedores, se obtiene el siguiente resultado:

| <b>CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C.</b>               |                  |
|--|------------------|
| <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>                          |                  |
| <b>Al 30 de Junio del 2017</b>                       |                  |
| <b>(Expresado en Nuevos Soles)</b>                   |                  |
|  | <b>2017</b>      |
| Ventas Netas de Bienes                               | 3,505,798        |
| Prestación de Servicios                              |                  |
| <b>Total de Ingresos de Actividades Ordinarias</b>   | <b>3,505,798</b> |
| Costo de Ventas                                      | -1,886,270       |
| <b>Ganancia (Pérdida) Bruta</b>                      | <b>1,619,527</b> |
| <b>GASTOS OPERACIONALES:</b>                         |                  |
| Gastos de Ventas y Distribución                      | -863,530         |
| Gastos de Administración                             | -605,902         |
| Otros Ingresos Operativos                            | 48,047           |
| Otros Gastos Operativos                              | -10,039          |
| <b>Ganancia (Pérdida) Operativa</b>                  | <b>188,104</b>   |
| <b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>                       |                  |
| Ingresos Financieros                                 | 106              |
| Gastos Financieros                                   | -47,301          |
| <b>Resultado antes de Impuesto a las Ganancias</b>   | <b>140,908</b>   |
| Gasto por Impuesto a las Ganancias                   |                  |
| <b>Ganancia (Pérdida) Neta Operaciones Continuas</b> | <b>140,908</b>   |
| <b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO</b>         | <b>140,908</b>   |

Comparando el Estado de Resultado inicial con utilidad de 118,499 y el presente Estado de Resultado con utilidad de 140 908 nos da una variación de 22 409 que la empresa ha perdido por falta de liquidez.

## CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN

Para el análisis de la morosidad en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C. y en relación con los resultados obtenidos en la investigación realizada, se observó cada proceso en relación con las ventas, créditos y cobranza teniendo como resultado que en las tres áreas el manejo es regular, dando a entender que existe un problema en la gestión y/o administración de las áreas observadas, por otro lado las entrevistas realizadas a dos trabajadores, coinciden en que la empresa tiene un deficiente control interno de los procesos que se llevan a cabo para vender, otorgar un crédito y para realizar las cobranzas, siendo esto un problema por la falta de capacitación y de compromiso de los trabajadores, también se observó que al contar con un solo personal en el área de crédito y cobranzas no permite evaluar adecuadamente a los clientes ni llevar un control del estado de cuenta de cada uno.

En el análisis de la morosidad de las cuentas por cobrar observamos que la empresa tiene una cartera con mora del 42% de los cuales el 28% están entre los 1 y 60 días de mora, el 12% está entre 61 y 120 días de mora y por último el 2 % tiene más de 121 días de morosidad. Es decir, la empresa cuenta con una cartera morosa al 30/06/2017 de S/. 949 443.25

En el análisis de las ratios de liquidez se observó que la empresa cuenta con activo corriente superior a su pasivo corriente por un importe de S/.758 733.51 y que al analizar la liquidez general se obtiene 1.14 que quiere decir que la empresa por cada 1 sol que debe, se tiene 1.14 para poder responder ante sus obligaciones, sin embargo esta liquidez no es tan real porque en esta fórmula se consideró lo inventarios, pero al aplicar el ratio de Prueba Acida donde no se considera los inventarios, el resultado si es desfavorable siendo este 0.74 que quiere decir que la empresa por cada 1 sol de deuda solo cuenta con 0.74 de liquidez, en otras palabras a la empresa le falta para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Ahora considerando solo el efectivo liquido de la empresa, resulta que solo tiene el 3.73% de liquidez inmediata para cubrir el pasivo a corto plazo. Por ultimo en el análisis de ratios de gestión se consideró la rotación de las cuentas por cobrar siendo este 1.45 el promedio de veces que se recupera cuentas por cobrar en el periodo que se analizó y en días es un total de 124.

Todo lo analizado anteriormente indica que se acepta la hipótesis del investigador la morosidad en las cuentas por cobrar influye significativamente en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C – Trujillo 2017, por lo que podemos decir que esto también tiene que ver con el orden financiero partiendo de que las ventas al crédito dan lugar a una tener una política de crédito y a una política de cobranza y que por cada una se debe tener un estrategia y llevarlas paralelamente y si esto no se lleva a cabo

repercute en pérdida de efectivo y en gastos que la empresa debe asumir, este resultado coincide con lo encontrado en la Tesis titulada, Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo, de Loyola C. (2016), Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas de la Universidad Nacional de Trujillo, Perú. que al tener una carente política de crédito la empresa otorga ventas a clientes sin realizar una evaluación profunda, dejándose llevar por la antigüedad o el prestigio que estas puedan tener en el mercado, sin fijarse en el comportamiento ante las obligaciones contraídas con otras empresas. De igual modo carece de una política de cobranza consistente porque a pesar de estipular las fechas de vencimiento en sus facturas, los clientes suelen demorar mucho más tiempo del acordado y en algunos casos llegan a convertirse en cobranza dudosa, generando pérdidas y gastos que repercuten en la liquidez de la empresa. Coincidimos con el autor al determinar que, si la empresa no cuenta con políticas de crédito y cobranza adecuadas, esta repercute en la liquidez de la empresa generando gastos y pérdidas.

Por otro lado (Gitman & Zutter, 2016) nos da pautas para otorgar créditos, siendo estas las 5 C's del crédito, donde se considera el carácter del cliente, su capacidad de pago, el capital que tiene el cliente para responder ante sus obligaciones, lo colateral o garantías que puedan avalar el crédito y por ultimo las condiciones del mercado y de la empresa al momento del crédito, el autor indica que si se considera los 5 pasos se tendrá una mejor evaluación del cliente y el riesgo sería mínimo. Por su parte (Morales & Morales, 2014) nos dice que el crédito que damos a los clientes es en base a confianza y se espera que estos respondan de manera responsable ante sus obligaciones, sin embargo, hay que considerar estrategias que nos ayuden a la evaluación de los clientes y así evitar pérdidas. Con respecto a las cobranzas (Morales & Morales, 2014) indica que son los procedimientos que tiene la empresa para la recuperación de los créditos otorgados a los clientes y se considera exitoso si el encargado de cobranza logra recuperar el efectivo, pero para ello el personal debe considerar su reacción antes las diferentes respuestas de los clientes, debe tener un comportamiento estricto con los clientes, si estos no dan señales de querer cancelar la deuda, los plazos de cobranza no deben ser mayor al plazo que la empresa tiene para pagar a sus proveedores, sino se verá reflejado en gastos adicionales por interés y mora. El mismo autor nos da un diseño de cobranza que al ser aplicado la empresa tendría un mejor resultado en su recuperación de cuentas por cobrar, sin embargo para ello la empresa debe considerar tener más personal en el área de créditos y cobranza.

Por ultimo analizando la influencia que tienen las cuentas por cobrar en la liquidez en la empresa, (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007) nos indica que la liquidez es importante

porque nos permite invertir en capital para la empresa y poder crecer en el sector donde nos encontramos, pero también es de vital importancia porque se relaciona con la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones en los tiempos estipulados, por ello la empresa debe contar con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones oportunamente y evitar incurrir en gastos que afectan la liquidez y la utilidad de la empresa.



## CONCLUSIONES

El presente trabajo concluye en que las cuentas por cobrar si influyen en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C. debido a la inexistencia de políticas de créditos y cobranza, lo cual hace que sea liberar y tolerante con ciertos clientes, permitiendo que los vendedores tomen decisiones basándose en el prestigio que estos tienen en el mercado, sin considerar el comportamiento del cliente con respecto a sus pagos, por ello la empresa a pesar de considerar plazos de crédito de 30 días a 90 días como máximo, la realidad es que los clientes cancelan sus créditos a plazos mayores y en algunos casos solo amortizan y no cumplen con la totalidad del pago. En este caso al aplicar las ratios para medir la liquidez y solvencia financiera a corto plazo de la empresa en función de la capacidad que tiene para hacer frente a sus obligaciones, se obtuvo que como liquidez general la empresa es solvente teniendo 1.14 por cada 1.00 de deuda, sin embargo si consideramos solo los activos más líquidos, sin los inventarios, la empresa deja de ser solvente, ya que solo tiene 0.74 por cada 1.00 de deuda, y si consideramos solo el efectivo, la empresa solo cuenta con el 3.73% como capacidad para operar frente a sus pasivos cortos, estos sin recurrir a más ventas.

Por otro lado, el periodo de promedio de cobranza es de 114 días, y la rotación de las cuentas por cobrar en el periodo analizado es de 1.45 veces, que se refiere a las veces que las cuentas por cobrar se saldan, siendo esto un total de 124 días. Sin embargo si se analiza las cuentas por cobrar cliente por cliente y la morosidad de estas, obtenemos que del total de las cuentas por cobrar el 28% corresponde a la cartera vencida entre 1 y 60 días, el 12% corresponde a la cartera vencida entre 61 y 120 días y el 2% corresponde la cartera vencida a más de 121 días, lo cual se considera como mora crítica. Todo esto repercute en la liquidez de la empresa, evitando el cumplimiento de las obligaciones que se tiene con el personal y proveedores, e incurriendo en más gastos que afectan a la utilidad de la empresa.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda a la administración de la empresa elaborar políticas de crédito consistentes, dando un seguimiento riguroso al comportamiento de los clientes con otras entidades para asegurar la cobranza en los plazos establecidos, y de esta forma lograr una mayor liquidez en la empresa.

Implementar políticas de cobranza que permita agilizar el proceso en la recuperación de créditos, evitando que las cuentas por cobrar se conviertan en cobranza dudosa o que estas sean castigadas y se pierdan por completo, generando falta de liquidez y mayor gasto para la empresa.

Conformar el área de créditos y cobranza con personal que se dedique exclusivamente a las funciones designadas, evaluando que cumplan con los procesos de crédito, donde debe incluir evaluación a cada cliente y observación de su comportamiento, asimismo darle seguimiento a los créditos otorgados y a su recuperación oportuna, considerando que el éxito de la cobranza depende del criterio que se tuvo al vender al crédito.

Implementar un sistema que pueda ser útil para el área de crédito y cobranza, donde se pueda incluir las líneas de crédito, restringiendo la venta ya sea por exceso del límite o por morosidad, así también se necesita que el sistema descargue información que permita la evaluación de los clientes con respecto a su comportamiento de pagos y los índices de morosidad de la cartera en general.

Por último, la administración debe evaluar las decisiones financieras, ya que se está dejando de lado pagos de obligaciones que generan interés y multas, y que a su vez descalifican a la empresa en el sistema financiero, afectando la liquidez y rentabilidad.

## REFERENCIAS

- Aching Guzmán, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Lima-Perú : Prociencia y Cultura S.A.
- Ayala Zavala, P. (2008). Nuevo Plan Contable General para Empresas. *Actualidad Empresarial*, N° 173 - Segunda Quincena, 4.
- Beatriz Pineda, E., Luz de Alvarado, E., & H. de Canales, F. (1994). *Metodología de la Investigación*. Washington, D.C.: ORGANIZACIÓN PANAMERICANA DE LA SALUD.
- Bravo Malpica, G., & Mondragon Reyes, H. (2010). *Administración Financiera*. Mexico: Instituto Politecnico Nacional.
- Brigham, E., & Erhardt, M. (2017). *Finanzas corporativas: enfoque central*. Distrito Federal, MX: Cengage Learning.
- Chu, M. (2016). *Finanzas para no financieros (5a. ed.)*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera 12ed.* Mexico: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2016). *Principios de administración financiera (14a. ed.)*. Mexico: Pearson Educación.
- Higuerey, A. (2007). *Administración de Cuentas por Cobrar*. Mérida, Venezuela: Universidad de los Andes.
- Horngren, C., Harrison, W., & Oliver, S. (2010). *Contabilidad 8a*. Mexico: Pearson Educacion.
- Lopez Moreno, W. (2013). *Ocho pasos para el desarrollo de una investigación*. San Juan: Universidad de Puerto Rico.
- Mendoza Roca, C., & Olson Ortiz, T. (2016). *Contabilidad Financiera para contaduría y administración*. Barranquilla: Universidad del Norte.
- Monje Álvarez, C. (2011). *Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa - Guía Didáctica*. Neiva: Universidad Surcolombiana - Facultad de Ciencias Sociales y Humanas.
- Morales Castro, J., & Morales Castro, A. (2014). *Credito y Cobranza*. Mexico: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.
- Wild, J., Subramanyam, K., & Halsey, R. (2007). *ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Novena edición*. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

## ANEXOS

### ANEXO Nº 01. CARTA SOLICITUD

Trujillo, 15 de Junio 2017

Señores:

Corporación Green Valley S.A.C.

Atención:

Sra. Roxana Pastor

Gerente General

**RECIBIDO**  
Fecha: 16 / 06 / 2017  
Hora: 9:30 AM Firma: *[Firma]*

Mediante la presente, le saludo y a la vez le solicito me brinde permiso necesario para llevar a cabo la elaboración de mi tesis titulada "La morosidad en las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C.", para lo cual necesito autorice recolectar información y documentación necesario y así mismo analizar la información recolectada.

También solicitarle me brinde las facilidades para la realización de esta tesis.

Atte.



Jacklyn Milagritos Arana Mera

45074682

**ANEXO Nº 02. RESPUESTA A CARTA DE SOLICITUD**



Trujillo, 01 Julio del 2017

Carta N°023-2017-CGV

Señorita:

Jacklyn Milagritos Arana Mera

Estimada:

Mediante la presente autorizo permiso necesario para llevar a cabo la elaboración de la tesis titulada "La morosidad en las cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Corporación Green Valley S.A.C.", para recolectar información y analizar la información recolectada.

Así mismo indicar que brindaremos las facilidades necesarias para realizar su tesis en beneficio de nuestra representada Corporación Green Valley S.A.C. recalcando mi apoyo durante

Muy Atentamente.

CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C.

Roxana Elena Pastor Monzón  
GERENTE GENERAL

### ANEXO Nº 03. FICHA RUC

Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada)



**FICHA RUC : 20492612767**  
**CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C**

Número de Transacción : 314895215  
CIR - Constancia de Información Registrada

#### Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social : CORPORACION GREEN VALLEY S.A.C  
Tipo de Contribuyente : 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA  
Fecha de Inscripción : 01/10/2008  
Fecha de Inicio de Actividades : 01/10/2008  
Estado del Contribuyente : ACTIVO  
Dependencia SUNAT : 0023 - INTENDENCIA LIMA  
Condición del Domicilio Fiscal : HABIDO  
Emisor electrónico desde : -  
Comprobantes electrónicos : -

#### Datos del Contribuyente

Nombre Comercial : -  
Tipo de Representación : -  
Actividad Económica Principal : 4620 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS  
Actividad Económica Secundaria 1 : 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA  
Actividad Económica Secundaria 2 : 01400 - SERVICIOS AGRICOLAS, GANADERAS.  
Sistema Emisión Comprobantes de Pago : MANUAL/COMPUTARIZADO  
Sistema de Contabilidad : MANUAL/COMPUTARIZADO  
Código de Profesión / Oficio : -  
Actividad de Comercio Exterior : **IMPORTADOR**  
Número Fax : -  
Teléfono Fijo 1 : 44 - 407781  
Teléfono Fijo 2 : -  
Teléfono Móvil 1 : 44 - 970079209  
Teléfono Móvil 2 : -  
Correo Electrónico 1 : adm\_contabilidad@cgreenvalley.com  
Correo Electrónico 2 : gerencia@cgreenvalley.com

#### Domicilio Fiscal

Actividad Economica : 4620 - VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS Y ANIMALES VIVOS  
Departamento : LIMA  
Provincia : LIMA  
Distrito : SAN MARTIN DE PORRES  
Tipo y Nombre Zona : URB. PRO NOVENO SECTOR ZONA INDUSTRIAL  
Tipo y Nombre Vía : CAL. B  
Nro : 141  
Km : -  
Mz : -  
Lote : -  
Dpto : -  
Interior : 202  
Otras Referencias : -  
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal : ALQUILADO

#### Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP : 06/05/2008  
Número de Partida Registral : 12163162  
Tomo/Ficha : -  
Folio : -  
Asiento : -  
Origen del Capital : NACIONAL  
País de Origen del Capital : -

#### Registro de Tributos Afectos

| Tributo | Afecto desde | Exoneración    | Hasta |
|---------|--------------|----------------|-------|
|         |              | Marca de Desde |       |

Datos de Ficha RUC- CIR(Constancia de Información Registrada)

|                                 |            | Exoneración |   |   |   |
|---------------------------------|------------|-------------|---|---|---|
| IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA  | 01/10/2008 | -           | - | - | - |
| IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS  | 01/03/2013 | -           | - | - | - |
| RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES   | 01/02/2010 | -           | - | - | - |
| RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES   | 01/02/2010 | -           | - | - | - |
| RENTA - REGIMEN MYPE TRIBUTARIO | 01/01/2017 | -           | - | - | - |
| ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR  | 01/02/2010 | -           | - | - | - |
| SNP - LEY 19990                 | 01/02/2010 | -           | - | - | - |

Representantes Legales

| Tipo y Número de Documento           | Apellidos y Nombres                    | Cargo                         | Fecha de Nacimiento | Fecha Desde   | Nro. Orden de Representación |
|--------------------------------------|--|-------------------------------|---------------------|---------------|------------------------------|
| DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -40783550 | PASTOR MONZON ROXANA ELENA             | GERENTE GENERAL               | 22/11/1980          | 18/08/2010    | -                            |
|                                      | <b>Dirección</b>                       | <b>Ubigeo</b>                 | <b>Teléfono</b>     | <b>Correo</b> |                              |
|                                      | URB. BOSQUE CAL. LEONARDO DE VINCI 814 | LA LIBERTAD TRUJILLO TRUJILLO | 13 - -              | -             |                              |

Otras Personas Vinculadas

| Tipo y Nro.Doc.                      | Apellidos y Nombres        | Vinculo       | Fecha de Nacimiento | Fecha Desde | Origen        | Porcentaje   |
|--------------------------------------|----------------------------|---------------|---------------------|-------------|---------------|--------------|
| DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -18160258 | HERNANDEZ ROMERO JUAN JOSE | SOCIO         | 16/11/1975          | 06/05/2008  | -             | 90.000000000 |
|                                      | <b>Dirección</b>           | <b>Ubigeo</b> | <b>Teléfono</b>     |             | <b>Correo</b> |              |
|                                      |                            | - - -         | - - -               |             | -             |              |
| Tipo y Nro.Doc.                      | Apellidos y Nombres        | Vinculo       | Fecha de Nacimiento | Fecha Desde | Origen        | Porcentaje   |
| DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -19204529 | ROMERO SOSA BERTHA MARUJA  | SOCIO         | 07/09/1944          | 16/07/2010  | -             | 10.000000000 |
|                                      | <b>Dirección</b>           | <b>Ubigeo</b> | <b>Teléfono</b>     |             | <b>Correo</b> |              |
|                                      |                            | - - -         | - - -               |             | -             |              |

Establecimientos Anexos

| Código | Tipo          | Denominación | Ubigeo                           | Domicilio                            | Otras Referencias                  | Cond.Legal |
|--------|---------------|--------------|----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------------|
| 0007   | OF.ADMINISTR. | -            | LA LIBERTAD TRUJILLO TRUJILLO    | SEC. NATASHA ALTA Mz Ñ Lote 7        | COSTADO CORTE SUPERIOR DE JUSTICIA | ALQUILADO  |
| 0001   | DEPOSITO      | -            | LA LIBERTAD PACASMAYO GUADALUPE  | AV. NILA CERRUTI 290                 | -                                  | ALQUILADO  |
| 0006   | DEPOSITO      | DEPOSITO     | LIMA LIMA LOS OLIVOS             | URB. SANTA LUISA JR. SAN MANUEL 255D | -                                  | ALQUILADO  |
| 0004   | DEPOSITO      | -            | SAN MARTIN RIOJA NUEVA CAJAMARCA | JR. AREQUIPA S/N                     | -                                  | ALQUILADO  |

Importante

Descentralización de Servicios : Hemos puesto a su disposición los Centros de Servicios al Contribuyente, ubicados en los siguientes distritos : Callao, Lima Cercado, Comas, San Isidro, San Martín, y Santa Anita, donde podrá realizar sus Trámites o Consultas con mayor rapidez y comodidad

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

La SUNAT podrá confirmar el domicilio fiscal de los inscritos

DEPENDENCIA SUNAT

## ANEXO Nº 04. FICHA DE OBSERVACION PROCESO DE VENTAS

### FICHA OBSERVACION - PROCESO DE VENTAS

Personal a Cargo: LOLITA ANABEL BARRETO RODRIGUEZ

| ITEM | CONCEPTO   | ESCALA |         |      | OBSERVACION  |
|------|--|--------|---------|------|--|
|      |  | BUENO  | REGULAR | MALO |  |
| 1    | Promotor solicita autorizacion para la ventas                |        | X       |      | No siempre, en ocasiones realizan ventas sin informar al personal a cargo.               |
| 2    | Buscan clientes que sean sujetos a credito                   |        |         | X    | No toman en cuenta la calificacion del cliente en el sistema financiero.                 |
| 3    | Consideran lineas de credito de sus clientes antes de vender |        | X       |      | No, normalmente son acuerdos al momento de la venta.                                     |
| 4    | Envian orden de compra autorizada por el cliente             |        |         | X    | No, los promotores envian sus ordenes de pedido sin firma del cliente.                   |
| 5    | Las ventas se facturan cuando entregan la mercaderia         |        |         | X    | No, se emite la Guia de remision pero se espera el envio de los documentos para facturar |



## ANEXO Nº 05. FICHA DE OBSERVACION PROCESO DE CRÉDITOS

### FICHA OBSERVACION - PROCESO DE CRÉDITOS

Personal a Cargo: MARIO RAUL VELA VARGAS

| ITEM | CONCEPTO   | ESCALA |         |      | OBSERVACION   |
|------|--|--------|---------|------|---|
|      |  | BUENO  | REGULAR | MALO |   |
| 1    | Existe un personal responsable de otorgar créditos           |        | X       |      | Si, pero no siempre se respeta la dedición tomada.                            |
| 2    | Existe políticas para otorgar créditos                       |        |         | X    | No, la empresa no cuenta con politicas establecidas para los creditos.        |
| 3    | Cuentas con fichas de información por cliente                |        |         | X    | No, solo se tiene información recepcionada de los vendedores                  |
| 4    | Evalúan el comportamiento de pago de los clientes            |        | X       |      | No siempre, solo de los clientes comunes.                                     |
| 5    | Solicitan información de otros proveedores de los clientes   |        |         | X    | Nunca   |
| 6    | Solicitan información mediante centrales de riesgo.          | X      |         |      | Si, se aplica para nuevos clientes.   |
| 7    | Utilizan fichas de solicitud de creditos                     |        |         | X    | No, la solitud de crédito lo solicitan los promotores y no se utiliza formato |
| 8    | Analizan Estados Financieros del cliente.                    |        |         | X    | Nunca   |
| 9    | Solicitan garantizas por créditos grandes.                   |        |         | X    | Nunca   |
| 10   | Existen criterios para el plazo de crédito otorgado          |        | X       |      | Sí, Pero en algunos casos el acuerdo es entre el vendedor y el cliente.       |
| 11   | Existen criterios para ampliar línea de crédito de clientes. |        | X       |      | Sí, Pero en algunos casos la decisión de aumento la toma el promotor.         |
| 12   | Tienen un sistema donde ingresen las líneas de crédito.      |        |         | X    | No, el sistema no cuenta con esa opción.                                      |
| 13   | Cierran los créditos si el cliente no cumple con cancela     |        | X       |      | Si, con excepciones que da el gerente comercial o los promotores              |

## ANEXO Nº 06. FICHA DE OBSERVACION PROCESO DE CRÉDITOS

### FICHA OBSERVACION - PROCESO DE COBRANZAS

Personal a Cargo: MARIO RAUL VELA VARGAS

| ITEM | CONCEPTO   | ESCALA |         |      | OBSERVACION   |
|------|--|--------|---------|------|---|
|      |  | BUENO  | REGULAR | MALO |   |
| 1    | Se realizan cobranzas diarias                          | X      |         |      | Todos los días se revisan vencimiento de letras y/o facturas                |
| 2    | Utilizan diferentes medios de pagos                    | X      |         |      | Si, damos la opción de depósito a cuentas o transferencia de efectivo       |
| 3    | Envían aviso de cobranza mediante correo               | X      |         |      | Si, se envían a inicio de cada mes y también a inicios de semana.           |
| 4    | Negocian deudas de clientes a plazos                   |        | X       |      | Solo con clientes que aceptan letras, negociamos importes y fechas de pago. |
| 5    | Utilizan letras de cambio                              |        | X       |      | No todos, hay clientes que se niegan a aceptar por evitar protestos.        |
| 6    | Utilizan servicio de cobranza de entidades financieras |        | X       |      | Si, sin embargo no todas las letras de cambio se pueden ingresar al banco.  |
| 7    | Protestan letras por falta de pago                     |        | X       |      | Solo las ingresadas al banco  |
| 8    | Realizan cobranza mediante cartas                      |        | X       |      | Solo a los clientes que podemos visitar personalmente.                      |
| 9    | Informan a la central la cartera de clientes morosos.  |        |         | X    | No se informa a las centrales de riesgo.                                    |
| 10   | Realizan cobranza judicial                             |        |         | X    | No cuentan con área legal, ni solicitan servicios externos para esto.       |
| 11   | Realizan visita a los clientes                         |        | X       |      | No siempre, se coordinan 2 a 3 visitas al año a las diferentes ciudades     |
| 12   | Ingresan diariamente las cobranzas al sistema          |        | X       |      | No siempre, normalmente se ingresan a destiempo.                            |
| 13   | Concilian estados de cuentas con los clientes          |        | X       |      | Solo con clientes que lo solicitan.   |

## **ANEXO Nº 07. ENTREVISTA ÁREA DE CREDITOS Y COBRANZAS**

### **ENTREVISTA: AREA CREDITOS Y COBRANZAS**

---

---

**Responsable:** Mario Raul Vela Vargas  
**Empresa:** Corporación Green Valley S.A.C.

---

---

**Preguntas:**

**¿Cuáles son las funciones que realiza?**

**¿Aplica el mismo procedimiento para todos los clientes?**

**¿Considera que tiene dificultades para realizar su labor?**

**¿Considera que existe un problema con la cartera de clientes?**

**¿Cuáles son los problemas que mayormente enfrenta en su área?**

**¿Cree que es necesario contar con políticas para su área?**

## ANEXO Nº 08. ENTREVISTA ÁREA DE FINANZAS

### ENTREVISTA: AREA FINANZAS

---

---

**Responsable:** Carol Midua Díaz Velasquez  
**Empresa:** Corporación Green Valley S.A.C.

---

---

#### Preguntas:

¿Cuáles son las funciones que realiza?

¿Su área tiene relación con el área de créditos y cobranzas?

¿Considera usted que la empresa atraviesa por un déficit de liquidez?

¿Cuáles considera que son los factores que influyen en la falta de liquidez?

¿Considera que se realizan los procesos de forma adecuada?

¿Cómo priorizan los pagos diarios de caja con la poca liquidez que tienen?

### ANEXO Nº 09. REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.         | CLIENTE                                   | M | VCTO.      | MORA      | V/NV | SALDO     | VEND.            | F/L | LUGAR         |
|------------|----------------|---|---|------------|-----------|------|-----------|------------------|-----|---------------|
| 13/03/2014 | F/001-2454     | AGRO NEGOCIOS MEDINA S.A.C.               | S | 13/06/2014 | -1,113.00 | VEN  | 8,063.20  | JOEL IDROGO      | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 17/05/2014 | F/001-2747     | JORGE PEREZ GUERRERO (CORPORACION)        | S | 20/08/2014 | -1,045.00 | VEN  | 3,463.00  | JUAN HERNANDEZ   | L   | CHIMBOTE      |
| 06/06/2014 | F/001-2787     | CORONEL SANTA CRUZ ROMIL                  | S | 25/09/2014 | -1,009.00 | VEN  | 1,496.00  | HECTOR           | F   | CUTERVO       |
| 24/06/2014 | F/001-2819     | AGRO NEGOCIOS MEDINA S.A.C.               | S | 30/09/2014 | -1,004.00 | VEN  | 544.00    | JOEL IDROGO      | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 04/02/2015 | F1-3299-3306-3 | CORPORATIVO MAVILUS PERU                  | S | 31/12/2015 | -547.00   | VEN  | 3,655.00  | CACEDA           | F   | CHIMBOTE      |
| 23/05/2015 | F/001-3546     | AGROVETERINARIA MILLAN E.I.R.L.           | S | 31/07/2015 | -700.00   | VEN  | 2,818.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 28/05/2015 | F/001-3563     | AGROVETERINARIA MILLAN E.I.R.L.           | S | 31/07/2015 | -700.00   | VEN  | 1,200.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 31/12/2015 | SALDO          | FERTILIZANTES AGRICOLA RODRIGO E.I.R.L.   | S | 31/12/2015 | -547.00   | VEN  | 3,050.00  | RAUL MILLER      | F   | NVA.CAJAMARCA |
| 31/12/2015 | SALDO          | EDILBRANDO RUBIO CRUZADO                  | S | 30/03/2016 | -457.00   | VEN  | 2,080.00  | POOL JOAO        | B   | TUMBES        |
| 31/12/2015 | SALDO          | AGROMOCHICA E.I.R.L.                      | S | 30/03/2016 | -457.00   | VEN  | 2,458.00  | JUAN CACEDA      | F   | TRUJILLO      |
| 31/12/2015 | SALDO          | AGROPECUARIA EL COLORAO SAC               | S | 15/07/2016 | -350.00   | VEN  | 1,123.00  | MONGE            | F   | AREQUIPA      |
| 12/05/2016 | F/001-4405     | AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.F  | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 2,368.00  | JUAN CACEDA      | L   | CASMA         |
| 12/05/2016 | F/001-4406     | AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.F  | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 480.00    | JUAN CACEDA      | L   | CASMA         |
| 14/05/2016 | F/001-4414     | AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.F  | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 2,310.00  | JUAN CACEDA      | L   | CASMA         |
| 14/05/2016 | F/001-4415     | AGROQUIMICOS PARA LA SANIDAD VEGETAL S.F  | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 1,280.00  | JUAN CACEDA      | L   | CASMA         |
| 21/12/2016 | F/001-4941     | INVERSIONES UNION RJ E.I.R.L.             | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 1,782.40  | JESMER MENDOZA   | L   | YURIMAGUAS    |
| 31/12/2016 | F/001-4950     | SERVICIOS GENERALES SANTA MARCELA S.A.C.  | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 860.00    | ABEL CABRERA     | F   | GUADALUPE     |
| 25/01/2017 | B/001-1266     | YSAIAS CABRERA OCHOA                      | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 2,240.00  | HECTOR           | L   | CUTERVO       |
| 25/01/2017 | B/001-1267     | YSAIAS CABRERA OCHOA                      | S | 28/07/2016 | -337.00   | NV   | 2,736.00  | HECTOR           | L   | CUTERVO       |
| 25/01/2017 | B/001-1268     | YSAIAS CABRERA OCHOA                      | S | 24/02/2017 | -126.00   | NV   | 3,600.00  | HECTOR           | L   | CUTERVO       |
| 25/01/2017 | B/001-1269     | YSAIAS CABRERA OCHOA                      | S | 24/02/2017 | -126.00   | NV   | 3,600.00  | HECTOR           | L   | CUTERVO       |
| 31/01/2017 | F/001-5050     | SERVICIOS GENERALES SANTA MARCELA S.A.C.  | S | 07/03/2017 | -115.00   | NV   | 2,432.00  | ABEL CABRERA     | F   | GUADALUPE     |
| 09/02/2017 | F/001-5089     | TOLENTINO RICARDO RONALD NICOLAS          | S | 01/03/2017 | -121.00   | NV   | 1,805.76  | NARCIZO          | L   | TRUJILLO      |
| 09/02/2017 | F/001-5100     | AGROMEN GROUP S.A.C.                      | S | 11/03/2017 | -111.00   | NV   | 5,791.46  | FREDDY           | L   | CHIMBOTE      |
| 09/02/2017 | F/001-5090     | TOLENTINO RICARDO RONALD NICOLAS          | S | 16/03/2017 | -106.00   | NV   | 5,086.00  | NARCIZO          | L   | TRUJILLO      |
| 09/02/2017 | F/001-5102     | AGROMEN GROUP S.A.C.                      | S | 16/03/2017 | -106.00   | NV   | 2,910.00  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE      |
| 17/02/2017 | F/001-5133     | TOLENTINO RICARDO RONALD NICOLAS          | S | 19/03/2017 | -103.00   | NV   | 792.00    | NARCIZO          | L   | TRUJILLO      |
| 17/02/2017 | F/001-5134     | AGROINDUSTRIAS CHAMES S.A.C.              | S | 19/03/2017 | -103.00   | NV   | 8,640.00  | WILLY MONTEZA    | L   | FERREÑAFE     |
| 22/02/2017 | F/001-5150     | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.         | S | 24/03/2017 | -98.00    | NV   | 9.50      | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 22/02/2017 | F/001-5153     | PROAGRO E.I.R.L.                          | S | 24/03/2017 | -98.00    | NV   | 1,350.34  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 22/02/2017 | F/001-5150     | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.         | S | 29/03/2017 | -93.00    | NV   | 4,509.42  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 22/02/2017 | F/001-5151     | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.         | S | 29/03/2017 | -93.00    | NV   | 16,433.50 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 22/02/2017 | F/001-5154     | PROAGRO E.I.R.L.                          | S | 03/04/2017 | -88.00    | NV   | 2,583.00  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 23/02/2017 | F/001-5161     | SUCESION LUNA GARCIA LUIS AUGUSTO ROBERTO | S | 04/04/2017 | -87.00    | NV   | 2,185.00  | POOL JOAO        | F   | TUMBES        |
| 24/02/2017 | F/001-5165     | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                 | S | 26/03/2017 | -96.00    | NV   | 10,479.9  | MARCOS LOPEZ     | F   | BELLAVISTA    |
| 24/02/2017 | F/001-5162     | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.         | S | 05/04/2017 | -86.00    | NV   | 3,852.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 25/02/2017 | F/001-5171     | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.         | S | 06/04/2017 | -85.00    | NV   | 768.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 25/02/2017 | F/001-5173     | PROAGRO E.I.R.L.                          | S | 06/04/2017 | -85.00    | NV   | 22,032.00 | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 25/02/2017 | F/001-5167     | PROAGRO E.I.R.L.                          | S | 11/04/2017 | -80.00    | NV   | 666.00    | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA   | V/NV | SALDO     | VEND.            | F/L | LUGAR        |
|------------|-------------|--|---|------------|--------|------|-----------|------------------|-----|--------------|
| 25/02/2017 | F/.001-5172 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 11/04/2017 | -80.00 | NV   | 6,900.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 27/02/2017 | F/.001-5175 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 08/04/2017 | -83.00 | NV   | 1,980.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 27/02/2017 | F/.001-5176 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 13/04/2017 | -78.00 | NV   | 1,782.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 27/02/2017 | F/.001-5178 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 23/04/2017 | -68.00 | NV   | 5,849.00  | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 27/02/2017 | F/.001-5179 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 28/04/2017 | -63.00 | NV   | 2,736.00  | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 28/02/2017 | F/.001-5183 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 09/04/2017 | -82.00 | NV   | 15,420.00 | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 02/03/2017 | F/.001-5190 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 11/04/2017 | -80.00 | NV   | 24,624.00 | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 02/03/2017 | F/.001-5193 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 11/04/2017 | -80.00 | NV   | 4,320.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 02/03/2017 | F/.001-5191 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 16/04/2017 | -75.00 | NV   | 1,341.60  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 03/03/2017 | F/.001-5196 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 17/04/2017 | -74.00 | NV   | 350.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 04/03/2017 | F/.001-5203 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 03/04/2017 | -88.00 | NV   | 9,216.00  | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 04/03/2017 | F/.001-5199 | SERVICIOS MULTIPLES EL JORDAN S.R.L.     | S | 18/04/2017 | -73.00 | NV   | 638.00    | HECTOR           | L   | JAEN         |
| 06/03/2017 | F/001-5209  | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 05/04/2017 | -86.00 | NV   | 9,377.25  | FREDDY           | L   | CHIMBOTE     |
| 06/03/2017 | F/.001-5210 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 10/04/2017 | -81.00 | NV   | 17,800.00 | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 07/03/2017 | F/.001-5216 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 21/04/2017 | -70.00 | NV   | 20,692.50 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 07/03/2017 | F/.001-5217 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 26/04/2017 | -65.00 | NV   | 350.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 08/03/2017 | F/001-5220  | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 17/04/2017 | -74.00 | NV   | 3,040.00  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE     |
| 09/03/2017 | F/.001-5231 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 07/07/2017 | 7.00   | NV   | 480.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 10/03/2017 | F/.001-5239 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 09/04/2017 | -82.00 | NV   | 960.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 10/03/2017 | F/.001-5235 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 19/04/2017 | -72.00 | NV   | 9,480.00  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 10/03/2017 | F/.001-5236 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 19/04/2017 | -72.00 | NV   | 8,765.50  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 10/03/2017 | F/.001-5237 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 19/04/2017 | -72.00 | NV   | 296.78    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 10/03/2017 | F/.001-5238 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 19/04/2017 | -72.00 | NV   | 2,812.50  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 11/03/2017 | F/.001-5243 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 15/04/2017 | -76.00 | NV   | 1,608.30  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 14/03/2017 | F/.001-5242 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 13/04/2017 | -78.00 | NV   | 0.00      | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 14/03/2017 | F/.001-5250 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 23/04/2017 | -68.00 | NV   | 9,072.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 14/03/2017 | F/.001-5251 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 23/04/2017 | -68.00 | NV   | 1,596.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 14/03/2017 | F/.001-5246 | ASOCIACION DE BANANEROS ORGANICOS SOLID  | S | 28/04/2017 | -63.00 | NV   | 630.00    | JUAN LAVALLE     | L   | PIURA        |
| 14/03/2017 | F/.001-5249 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 28/04/2017 | -63.00 | NV   | 7,461.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 14/03/2017 | F/.001-5252 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 13/05/2017 | -48.00 | NV   | 2,327.50  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 15/03/2017 | F/.001-5258 | SERVICIOS MULTIPLES EL JORDAN S.R.L.     | S | 14/05/2017 | -47.00 | NV   | 1,250.00  | HECTOR           | L   | JAEN         |
| 17/03/2017 | F/.001-5262 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 16/04/2017 | -75.00 | NV   | 10,440.00 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 17/03/2017 | F/.001-5263 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 16/05/2017 | -45.00 | NV   | 13,659.50 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 21/03/2017 | F/.001-5271 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 1,980.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 21/03/2017 | F/.001-5270 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 10/05/2017 | -51.00 | NV   | 19,236.00 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 21/03/2017 | F/.001-5269 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 12,387.00 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 21/03/2017 | F/.001-5276 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 665.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 22/03/2017 | F/.001-5278 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 06/05/2017 | -55.00 | NV   | 4,900.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 22/03/2017 | F/.001-5277 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 11/05/2017 | -50.00 | NV   | 1,995.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA   | V/NV | SALDO     | VEND.            | F/L | LUGAR         |
|------------|-------------|--|---|------------|--------|------|-----------|------------------|-----|---------------|
| 23/03/2017 | F/.001-5279 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 02/05/2017 | -59.00 | NV   | 2,520.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 27/03/2017 | F/.001-5287 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 16/05/2017 | -45.00 | NV   | 0.00      | FELIPE FERNANDEZ | F   | GUADALUPE     |
| 27/03/2017 | F/.001-5286 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 21/05/2017 | -40.00 | NV   | 5,925.80  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 28/03/2017 | F/.001-5289 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 24,120.00 | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 28/03/2017 | F/.001-5288 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 12/05/2017 | -49.00 | NV   | 6,880.55  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 30/03/2017 | F/.001-5297 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 14/05/2017 | -47.00 | NV   | 12,586.50 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 30/03/2017 | F/.001-5298 | SERVICIOS GENERALES SANTA MARCELA S.A.C. | S | 14/05/2017 | -47.00 | NV   | 10,884.00 | ABEL CABRERA     | F   | GUADALUPE     |
| 31/03/2017 | F/.001-5299 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 792.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 31/03/2017 | F/.001-5300 | SERVICIOS GENERALES SANTA MARCELA S.A.C. | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 12,744.00 | ABEL CABRERA     | F   | GUADALUPE     |
| 03/04/2017 | F/.001-5309 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 03/05/2017 | -58.00 | NV   | 1,184.40  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 03/04/2017 | F/.001-5310 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 03/05/2017 | -58.00 | NV   | 4,968.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 03/04/2017 | F/.001-5312 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 03/05/2017 | -58.00 | NV   | 198.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 03/04/2017 | F/.001-5308 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 08/05/2017 | -53.00 | NV   | 4,392.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 03/04/2017 | F/.001-5307 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 18/05/2017 | -43.00 | NV   | 936.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 03/04/2017 | F/.001-5306 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 23/05/2017 | -38.00 | NV   | 2,520.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 04/04/2017 | F/.001-5313 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 04/05/2017 | -57.00 | NV   | 0.00      | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 04/04/2017 | F/.001-5316 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 04/05/2017 | -57.00 | NV   | 9,288.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 04/04/2017 | F/.001-5337 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 04/05/2017 | -57.00 | NV   | 5,610.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 05/04/2017 | F/.001-5317 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 240.00    | REQUELME         | F   | TUCUME        |
| 05/04/2017 | F/.001-5318 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 4,656.30  | REQUELME         | F   | TUCUME        |
| 05/04/2017 | F/.001-5319 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 17,352.00 | REQUELME         | F   | TUCUME        |
| 05/04/2017 | F/.001-5320 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 18,432.00 | POOL JOAO        | L   | TUMBES        |
| 05/04/2017 | F/.001-5322 | DIOS HENCKELL JORGE NAPOLEON             | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 640.00    | POOL JOAO        | L   | TUMBES        |
| 05/04/2017 | F/.001-5325 | AGRO BELEN S.A.C.                        | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 311.25    | ABEL             | L   | OYOTUN        |
| 05/04/2017 | F/.001-5406 | DIOS HENCKELL JORGE NAPOLEON             | S | 05/05/2017 | -56.00 | NV   | 504.00    | POOL JOAO        | L   | TUMBES        |
| 07/04/2017 | F/.001-5328 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 2,840.00  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE      |
| 07/04/2017 | F/.001-5331 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 1,480.50  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 07/04/2017 | F/.001-5332 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 9,472.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 07/04/2017 | F/.001-5333 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 288.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 07/04/2017 | F/.001-5334 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 8,100.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 07/04/2017 | F/.001-5335 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 540.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 07/04/2017 | F/.001-5336 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 2,544.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 07/04/2017 | F/.001-5338 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 07/05/2017 | -54.00 | NV   | 1,344.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 08/04/2017 | F/.001-5342 | AGRO BELEN S.A.C.                        | S | 08/05/2017 | -53.00 | NV   | 7,388.70  | ABEL             | L   | OYOTUN        |
| 08/04/2017 | F/.001-5343 | AGRO BELEN S.A.C.                        | S | 08/05/2017 | -53.00 | NV   | 10,904.00 | ABEL             | L   | OYOTUN        |
| 08/04/2017 | F/.001-5345 | CORPORACION AGROBAL EL CAMPESINO S.A.C.  | S | 08/05/2017 | -53.00 | NV   | 1,121.70  | REQUELME         | L   | TUCUME        |
| 09/04/2017 | F/.001-5356 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 09/05/2017 | -52.00 | NV   | 41,246.88 | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 10/04/2017 | F/.001-5357 | CORPORACION MONTEVERDE S.A.C.            | S | 10/05/2017 | -51.00 | NV   | 40,147.20 | JESMER MENDOZA   | F   | BELLAVISTA    |
| 10/04/2017 | F/.001-5358 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 10/05/2017 | -51.00 | NV   | 15,200.00 | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA   | V/NV | SALDO     | VEND.            | F/L | LUGAR        |
|------------|-------------|--|---|------------|--------|------|-----------|------------------|-----|--------------|
| 11/04/2017 | F./001-5340 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 11/05/2017 | -50.00 | NV   | 2,880.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 11/04/2017 | F./001-5359 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 11/05/2017 | -50.00 | NV   | 5,880.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 11/04/2017 | F./001-5362 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 11/05/2017 | -50.00 | NV   | 1,248.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 11/04/2017 | F./001-5361 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 11/05/2017 | -50.00 | NV   | 5,874.00  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE     |
| 12/04/2017 | F./001-5364 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 12/05/2017 | -49.00 | NV   | 21,600.00 | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION |
| 12/04/2017 | F./001-5365 | MORENO VICENTE ESTANISLAO                | S | 12/05/2017 | -49.00 | NV   | 1,588.00  | FREDDY           | L   | CHIMBOTE     |
| 12/04/2017 | F./001-5368 | AGROINDUSTRIAS CHAMES S.A.C.             | S | 12/05/2017 | -49.00 | NV   | 4,008.00  | WILLY MONTEZA    | L   | FERREÑAFE    |
| 13/04/2017 | F./001-5372 | SERVICIOS MULTIPLES EL JORDAN S.R.L.     | S | 13/05/2017 | -48.00 | NV   | 15,000.00 | HECTOR           | L   | JAEN         |
| 13/04/2017 | F./001-5374 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 13/05/2017 | -48.00 | NV   | 9,300.00  | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 15/04/2017 | F./001-5375 | AGROINDUSTRIAS CHAMES S.A.C.             | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 3,054.00  | WILLY MONTEZA    | L   | FERREÑAFE    |
| 15/04/2017 | F./001-5377 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 10,059.00 | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 15/04/2017 | F./001-5378 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 16,010.00 | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 15/04/2017 | F./001-5379 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 15/05/2017 | -46.00 | NV   | 10,356.00 | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 17/04/2017 | F./001-5380 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 17/05/2017 | -44.00 | NV   | 6,636.00  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 17/04/2017 | F./001-5381 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 17/05/2017 | -44.00 | NV   | 6,100.00  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 17/04/2017 | F./001-5383 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 17/05/2017 | -44.00 | NV   | 600.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA    |
| 17/04/2017 | F./001-5382 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 17/05/2017 | -44.00 | NV   | 720.00    | FREDDY           | F   | CHIMBOTE     |
| 18/04/2017 | F./001-5384 | CORPORACION AGROBAL EL CAMPESINO S.A.C.  | S | 18/05/2017 | -43.00 | NV   | 2,314.80  | REQUELME         | L   | TUCUME       |
| 18/04/2017 | F./001-5385 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 18/05/2017 | -43.00 | NV   | 1,200.00  | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 18/04/2017 | F./001-5387 | ALFARO ALVARADO WILSON                   | S | 18/05/2017 | -43.00 | NV   | 2,640.00  | HECTOR           | L   | JAEN         |
| 18/04/2017 | F./001-5388 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 18/05/2017 | -43.00 | NV   | 5,112.00  | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 19/04/2017 | B./001-1275 | CELI BURGOS ALEXANDER                    | S | 19/05/2017 | -42.00 | NV   | 2,202.26  | POOL JOAO        | B   | TUMBES       |
| 19/04/2017 | F./001-5390 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 19/05/2017 | -42.00 | NV   | 15,612.00 | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 19/04/2017 | F./001-5392 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 19/05/2017 | -42.00 | NV   | 2,158.25  | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 19/04/2017 | F./001-5394 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 19/05/2017 | -42.00 | NV   | 2,905.00  | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 19/04/2017 | B./001-1276 | CELI BURGOS ALEXANDER                    | S | 03/06/2017 | -27.00 | NV   | 1,956.00  | POOL JOAO        | B   | TUMBES       |
| 19/04/2017 | F./001-5391 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 03/06/2017 | -27.00 | NV   | 0.00      | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 19/04/2017 | F./001-5393 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 13/06/2017 | -17.00 | NV   | 0.00      | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 21/04/2017 | F./001-5398 | AGRO BELEN S.A.C.                        | S | 21/05/2017 | -40.00 | NV   | 1,356.00  | ABEL             | L   | OYOTUN       |
| 21/04/2017 | F./001-5396 | AGRO BELEN S.A.C.                        | S | 05/06/2017 | -25.00 | NV   | 3,889.50  | ABEL             | L   | OYOTUN       |
| 22/04/2017 | F./001-5400 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 22/05/2017 | -39.00 | NV   | 10,848.00 | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 22/04/2017 | F./001-5403 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 22/05/2017 | -39.00 | NV   | 5,904.00  | HECTOR           | L   | JAEN         |
| 22/04/2017 | F./001-5405 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 22/05/2017 | -39.00 | NV   | 323.75    | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE    |
| 22/04/2017 | F./001-5401 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 06/06/2017 | -24.00 | NV   | 4,562.00  | REQUELME         | F   | TUCUME       |
| 22/04/2017 | F./001-5402 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 06/06/2017 | -24.00 | NV   | 1,332.00  | HECTOR           | L   | JAEN         |
| 24/04/2017 | F./001-5408 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 24/05/2017 | -37.00 | NV   | 5,226.00  | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 24/04/2017 | F./001-5409 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 24/05/2017 | -37.00 | NV   | 12,384.00 | POOL JOAO        | L   | TUMBES       |
| 24/04/2017 | F./001-5411 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 08/06/2017 | -22.00 | NV   | 13,320.00 | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |
| 24/04/2017 | F./001-5412 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 08/06/2017 | -22.00 | NV   | 912.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU |





REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA   | V/NV | SALDO     | VEND.         | F/L | LUGAR         |
|------------|-------------|--|---|------------|--------|------|-----------|---------------|-----|---------------|
| 25/04/2017 | F/.001-5413 | AGRICOLA BURGOS S.A.C.                   | S | 09/06/2017 | -21.00 | NV   | 7,140.00  | JUAN LAVALLE  | L   | SULLANA       |
| 25/04/2017 | F/.001-5416 | MITOAGRO S.A.C.                          | S | 09/06/2017 | -21.00 | NV   | 21,616.00 | RAUL VILCA    | F   | AREQUIPA      |
| 25/04/2017 | F/.001-5417 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 09/06/2017 | -21.00 | NV   | 5,000.00  | RAUL SILVA    | F   | RIOJA         |
| 25/04/2017 | F/.001-5422 | MORENO VICENTE ESTANISLAO                | S | 09/06/2017 | -21.00 | NV   | 750.00    | FREDDY        | L   | CHIMBOTE      |
| 25/04/2017 | F1-5420     | MULTISERVICIOS BLANQUITA S.A.C.          | S | 09/06/2017 | -21.00 | NV   | 4,582.00  | RAUL MILLER   | F   | NVA.CAJAMARCA |
| 25/04/2017 | F/.001-5414 | AGRICOLA BURGOS S.A.C.                   | S | 19/06/2017 | -11.00 | NV   | 4,956.00  | JUAN LAVALLE  | L   | SULLANA       |
| 25/04/2017 | F/.001-5418 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 19/06/2017 | -11.00 | NV   | 3,050.00  | RAUL SILVA    | F   | SAN HILARION  |
| 26/04/2017 | F/.001-5423 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 10/06/2017 | -20.00 | NV   | 1,680.00  | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 26/04/2017 | F/.001-5425 | AGROUNIMEX S.A.                          | S | 10/06/2017 | -20.00 | NV   | 6,876.00  | RAUL          | F   | AREQUIPA      |
| 26/04/2017 | F/.001-5424 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 20/06/2017 | -10.00 | NV   | 4,950.00  | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 26/04/2017 | F/.001-5426 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 30/06/2017 | -      | NV   | 3,024.00  | HECTOR        | L   | JAEN          |
| 26/04/2017 | F/.001-5427 | ALFARO ALVARADO WILSON                   | S | 30/06/2017 | -      | NV   | 1,440.00  | HECTOR        | L   | JAEN          |
| 26/04/2017 | F/.001-5430 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 30/06/2017 | -      | NV   | 3,024.00  | HECTOR        | L   | JAEN          |
| 26/04/2017 | F/.001-5431 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 30/06/2017 | -      | NV   | 10,300.00 | POOL JOAO     | L   | TUMBES        |
| 27/04/2017 | F/.001-5432 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 01/07/2017 | 1.00   | NV   | 21,778.80 | MARCOS LOPEZ  | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 27/04/2017 | F/.001-5433 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 01/07/2017 | 1.00   | NV   | 27,655.20 | MARCOS LOPEZ  | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 29/04/2017 | F/.001-5441 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 3,142.00  | HECTOR        | L   | UTCUBAMBA     |
| 29/04/2017 | F/.001-5442 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 5,000.00  | HECTOR        | L   | UTCUBAMBA     |
| 29/04/2017 | F/.001-5434 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 13,680.00 | MARCOS LOPEZ  | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 29/04/2017 | F/.001-5435 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 22,233.60 | MARCOS LOPEZ  | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 29/04/2017 | F/.001-5436 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 20,476.80 | RAUL SILVA    | F   | SAN HILARION  |
| 29/04/2017 | F/.001-5438 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 16,831.20 | RAUL SILVA    | F   | RIOJA         |
| 29/04/2017 | F/.001-5439 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 2,400.00  | REQUELME      | F   | TUCUME        |
| 29/04/2017 | F/.001-5440 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 03/07/2017 | 3.00   | NV   | 1,920.00  | REQUELME      | F   | TUCUME        |
| 02/05/2017 | F/.001-5445 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 06/07/2017 | 6.00   | NV   | 240.00    | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 02/05/2017 | F/.001-5446 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 06/07/2017 | 6.00   | NV   | 2,400.00  | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 04/05/2017 | F/.001-5451 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 08/07/2017 | 8.00   | NV   | 4,656.00  | FREDDY        | F   | CHIMBOTE      |
| 04/05/2017 | F/.001-5453 | ALFARO ALVARADO WILSON                   | S | 08/07/2017 | 8.00   | NV   | 3,360.00  | HECTOR        | L   | JAEN          |
| 05/05/2017 | F/.001-5455 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 09/07/2017 | 9.00   | NV   | 13,824.00 | POOL JOAO     | L   | TUMBES        |
| 05/05/2017 | F/.001-5456 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 09/07/2017 | 9.00   | NV   | 3,824.00  | FREDDY        | F   | CHIMBOTE      |
| 05/05/2017 | F/.001-5457 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 09/07/2017 | 9.00   | NV   | 6,534.00  | REQUELME      | F   | TUCUME        |
| 06/05/2017 | F/.001-5458 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 10/07/2017 | 10.00  | NV   | 756.00    | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 06/05/2017 | F/.001-5459 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 10/07/2017 | 10.00  | NV   | 2,160.00  | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 06/05/2017 | F/.001-5460 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 10/07/2017 | 10.00  | NV   | 4,848.50  | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 06/05/2017 | F/.001-5461 | AGROINDUSTRIAS CHAMES S.A.C.             | S | 10/07/2017 | 10.00  | NV   | 5,808.00  | WILLY MONTEZA | L   | FERRENAFE     |
| 06/05/2017 | F/.001-5462 | AGROINDUSTRIAS CHAMES S.A.C.             | S | 10/07/2017 | 10.00  | NV   | 504.00    | WILLY MONTEZA | L   | FERRENAFE     |
| 06/05/2017 | F/.001-5478 | AGROINDUSTRIAS CHAMES S.A.C.             | S | 10/07/2017 | 10.00  | NV   | 960.00    | WILLY MONTEZA | L   | FERRENAFE     |
| 10/05/2017 | F/.001-5464 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 14/07/2017 | 14.00  | NV   | 1,260.00  | PERCY MEDINA  | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 10/05/2017 | F/.001-5466 | SALAS CHUJANDAMA ERICKA                  | S | 14/07/2017 | 14.00  | NV   | 9,561.60  | JUAN PABLO    | L   | YURIMAGUAS    |



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA  | V/NV | SALDO     | VEND.            | F/L | LUGAR         |
|------------|-------------|--|---|------------|-------|------|-----------|------------------|-----|---------------|
| 11/05/2017 | F/.001-5468 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 15/07/2017 | 15.00 | NV   | 6,624.00  | HECTOR           | L   | UTCUBAMBA     |
| 11/05/2017 | F/.001-5467 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 15/07/2017 | 15.00 | NV   | 3,436.98  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE      |
| 11/05/2017 | F/.001-5469 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 15/07/2017 | 15.00 | NV   | 7,200.00  | POOL JOAO        | L   | TUMBES        |
| 16/05/2017 | F/.001-5470 | CORPORACION MONTEVERDE S.A.C.            | S | 20/07/2017 | 20.00 | NV   | 37,200.00 | PEDRO PABLO      | F   | BELLAVISTA    |
| 16/05/2017 | F/.001-5471 | CORPORACION MONTEVERDE S.A.C.            | S | 20/07/2017 | 20.00 | NV   | 19,843.20 | PEDRO PABLO      | F   | BELLAVISTA    |
| 16/05/2017 | F/.001-5472 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 20/07/2017 | 20.00 | NV   | 13,896.00 | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 18/05/2017 | F/.001-5474 | SERVICIOS AGRICOLAS SANCHEZ ALVAREZ EIRL | S | 22/07/2017 | 22.00 | NV   | 3,600.00  | POOL JOAO        | L   | TUMBES        |
| 19/05/2017 | F/.001-5475 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 23/07/2017 | 23.00 | NV   | 36,230.40 | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 19/05/2017 | F/.001-5476 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 23/07/2017 | 23.00 | NV   | 21,600.00 | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 24/05/2017 | F/.001-5480 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 28/07/2017 | 28.00 | NV   | 26,160.00 | RAUL SILVA       | F   | RIOJA         |
| 24/05/2017 | F/.001-5481 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 28/07/2017 | 28.00 | NV   | 918.00    | RAUL SILVA       | F   | RIOJA         |
| 25/05/2017 | F/.001-5482 | SERVICIOS Y NEGOCIOS CUMPA S.R.L.        | S | 29/07/2017 | 29.00 | NV   | 3,168.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 25/05/2017 | F/.001-5483 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 29/07/2017 | 29.00 | NV   | 26,409.60 | MARCOS LOPEZ     | L   | BELLAVISTA    |
| 25/05/2017 | F/.001-5484 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 29/07/2017 | 29.00 | NV   | 20,755.20 | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 25/05/2017 | F/.001-5486 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 29/07/2017 | 29.00 | NV   | 12,744.00 | RAUL SILVA       | F   | RIOJA         |
| 26/05/2017 | F/.001-5487 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 30/07/2017 | 30.00 | NV   | 1,338.00  | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 26/05/2017 | F/.001-5488 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 30/07/2017 | 30.00 | NV   | 9,360.00  | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 31/05/2017 | F/.001-5292 | GRUPO AGROBIEN S.A.C.                    | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 25,050.00 | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 31/05/2017 | F/.001-5491 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 4,299.00  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE      |
| 31/05/2017 | F/.001-5494 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 4,644.00  | FREDDY           | F   | CHIMBOTE      |
| 31/05/2017 | F/.001-5495 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 20,104.00 | FREDDY           | F   | CHIMBOTE      |
| 31/05/2017 | F/.001-5496 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 20,160.00 | HECTOR           | L   | UTCUBAMBA     |
| 31/05/2017 | F/.001-5497 | SERVICIOS Y NEGOCIOS CUMPA S.R.L.        | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 5,400.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 31/05/2017 | F/.001-5498 | MORENO VICENTE ESTANISLAO                | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 4,060.00  | FREDDY           | L   | CHIMBOTE      |
| 31/05/2017 | F/.001-5499 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 25,632.00 | HECTOR           | L   | UTCUBAMBA     |
| 31/05/2017 | F/.001-5501 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 288.00    | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 31/05/2017 | F/.005-5490 | CONSORCIO AGROPECUARIO JUNIOR SAC        | S | 04/08/2017 | 35.00 | NV   | 4,332.00  | JUAN HERNANDEZ   | L   | CHICLAYO      |
| 03/06/2017 | F/.001-5506 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 07/08/2017 | 38.00 | NV   | 480.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 03/06/2017 | F/.001-5507 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 07/08/2017 | 38.00 | NV   | 315.00    | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 05/06/2017 | F/.001-5508 | DANPER TRUJILLO S.A.C.                   | S | 09/08/2017 | 40.00 | NV   | 5,602.72  | JUAN CACEDA      | L   | TRUJILLO      |
| 07/06/2017 | F/.001-5509 | SUING AGRO S.A.C.                        | S | 11/08/2017 | 42.00 | NV   | 367.20    | JUAN HERNANDEZ   | F   | CHEPEN        |
| 07/06/2017 | F/.001-5510 | SUING AGRO S.A.C.                        | S | 11/08/2017 | 42.00 | NV   | 960.00    | JUAN HERNANDEZ   | F   | CHEPEN        |
| 07/06/2017 | F/.001-5511 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 11/08/2017 | 42.00 | NV   | 15,750.00 | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 08/06/2017 | F/.001-5512 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 12/08/2017 | 43.00 | NV   | 14,755.90 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 08/06/2017 | F/.001-5514 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 12/08/2017 | 43.00 | NV   | 8,472.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 12/06/2017 | F/.001-5515 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 16/08/2017 | 47.00 | NV   | 10,608.00 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 14/06/2017 | F/.001-5517 | TOLENTINO RICARDO RONALD NICOLAS         | S | 18/08/2017 | 49.00 | NV   | 480.00    | OFICINA          | L   | TRUJILLO      |
| 16/06/2017 | F/.001-5518 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 20/08/2017 | 51.00 | NV   | 16,385.00 | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 16/06/2017 | F/.001-5519 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 20/08/2017 | 51.00 | NV   | 15,240.00 | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA  | V/NV | SALDO     | VEND.            | F/L | LUGAR         |
|------------|-------------|--|---|------------|-------|------|-----------|------------------|-----|---------------|
| 16/06/2017 | F/.001-5520 | SERVICIOS Y NEGOCIOS CUMPA S.R.L.        | S | 20/08/2017 | 51.00 | NV   | 8,400.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 16/06/2017 | F/.001-5521 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 20/08/2017 | 51.00 | NV   | 5,280.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 16/06/2017 | F/.001-5523 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 20/08/2017 | 51.00 | NV   | 2,800.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 17/06/2017 | F/.001-5526 | CORPORACION MONTEVERDE S.A.C.            | S | 21/08/2017 | 52.00 | NV   | 75,590.40 | PEDRO PABLO      | F   | BELLAVISTA    |
| 17/06/2017 | F/.001-5527 | CONSORCIO AGROEXPORTADOR J&R S.A.C.      | S | 21/08/2017 | 52.00 | NV   | 3,000.00  | OFICINA          | L   | PAIJAN        |
| 17/06/2017 | F/.001-5528 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 21/08/2017 | 52.00 | NV   | 9,060.90  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 20/06/2017 | F/.001-5529 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 3,300.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 20/06/2017 | F/.001-5531 | NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C.             | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 16,800.00 | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 20/06/2017 | F/.001-5534 | NEGOCIACIONES PADILLA S.A.C.             | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 6,048.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 20/06/2017 | F/.001-5536 | AGRONEGOCIOS LA SIEMBRA DEL AGRICULTOR   | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 6,500.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 20/06/2017 | F/.001-5537 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 15,000.00 | HECTOR           | L   | UTCUBAMBA     |
| 20/06/2017 | F/.001-5539 | SERVICIOS MULTIPLES EL JORDAN S.R.L.     | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 3,768.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 20/06/2017 | F/.001-5540 | SERVICIOS MULTIPLES EL JORDAN S.R.L.     | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 2,880.00  | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 20/06/2017 | F/.001-5541 | SERVICIOS MULTIPLES EL JORDAN S.R.L.     | S | 24/08/2017 | 55.00 | NV   | 22,680.00 | HECTOR           | L   | JAEN          |
| 21/06/2017 | F/.001-5542 | CORPORACION MONTEVERDE S.A.C.            | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 3,273.60  | PEDRO PABLO      | F   | BELLAVISTA    |
| 21/06/2017 | F/.001-5543 | CORPORACION MONTEVERDE S.A.C.            | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 31,572.00 | PEDRO PABLO      | F   | BELLAVISTA    |
| 21/06/2017 | F/.001-5544 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 18,811.20 | RAUL SILVA       | F   | RIOJA         |
| 21/06/2017 | F/.001-5545 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 15,554.40 | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 21/06/2017 | F/.001-5546 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 23,120.00 | RAUL SILVA       | F   | RIOJA         |
| 21/06/2017 | F/.001-5547 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 520.00    | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 21/06/2017 | F/.001-5548 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 23,912.00 | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 21/06/2017 | F/.001-5549 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 4,980.00  | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 21/06/2017 | F/.001-5550 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 6,390.00  | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 21/06/2017 | F/.001-5551 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 25/08/2017 | 56.00 | NV   | 6,840.00  | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 22/06/2017 | F/.001-5552 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 26/08/2017 | 57.00 | NV   | 30,486.40 | MARCOS LOPEZ     | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 24/06/2017 | F/.001-5555 | PERU PRODUCTOS AGRICOLAS SAC             | S | 28/08/2017 | 59.00 | NV   | 28,851.00 | JUAN HERNANDEZ   | L   | LIMA          |
| 24/06/2017 | F/.001-5557 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 28/08/2017 | 59.00 | NV   | 3,504.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 24/06/2017 | F/.001-5558 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 28/08/2017 | 59.00 | NV   | 2,817.00  | DAVIS LABAN      | F   | CAMPANITA     |
| 26/06/2017 | F/.001-5559 | AGROUNIMEX S.A.                          | S | 30/08/2017 | 61.00 | NV   | 21,613.00 | RAUL             | F   | AREQUIPA      |
| 26/06/2017 | F/.001-5561 | AGROVET MESTANZA E.I.R.L.                | S | 30/08/2017 | 61.00 | NV   | 14,700.00 | PERCY MEDINA     | F   | CP.PAKATNAMU  |
| 26/06/2017 | F/.001-5562 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 30/08/2017 | 61.00 | NV   | 35,712.00 | MARCOS LOPEZ     | L   | BELLAVISTA    |
| 26/06/2017 | F/.001-5563 | INDUAMERICA SELVA S.A.C.                 | S | 30/08/2017 | 61.00 | NV   | 28,800.00 | RAUL SILVA       | F   | SAN HILARION  |
| 27/06/2017 | F/.001-5564 | AGRO BELEN S.A.C.                        | S | 31/08/2017 | 62.00 | NV   | 0.00      | ABEL             | L   | OYOTUN        |
| 27/06/2017 | F/.001-5565 | PROAGRO E.I.R.L.                         | S | 31/08/2017 | 62.00 | NV   | 24,491.50 | FELIPE FERNANDEZ | L   | GUADALUPE     |
| 28/06/2017 | F/.001-5567 | TOLENTINO RICARDO RONALD NICOLAS         |   | 01/09/2017 | 63.00 | NV   | 960.00    | OFICINA          | L   | TRUJILLO      |
| 28/06/2017 | F/.001-5568 | INVERSIONES AGROMUNOZ SRL                | S | 01/09/2017 | 63.00 | NV   | 1,056.00  | FELIPE FERNANDEZ | F   | PACANGA       |
| 28/06/2017 | F/.001-5569 | CONSORCIO AGROEXPORTADOR J&R S.A.C.      | S | 01/09/2017 | 63.00 | NV   | 120.00    | OFICINA          | L   | PAIJAN        |
| 28/06/2017 | F/.001-5570 | CONSORCIO AGROEXPORTADOR J&R S.A.C.      | S | 01/09/2017 | 63.00 | NV   | 1,320.00  | OFICINA          | L   | PAIJAN        |
| 28/06/2017 | F/.001-5571 | AGROUNIMEX S.A.                          | S | 01/09/2017 | 63.00 | NV   | 8,044.00  | RAUL             | F   | AREQUIPA      |



REPORTE CUENTAS POR COBRAR 30/06/2017

| FECHA      | DOCUM.      | CLIENTE                                  | M | VCTO.      | MORA  | V/NV | SALDO               | VEND.        | F/L | LUGAR         |
|------------|-------------|--|---|------------|-------|------|---------------------|--------------|-----|---------------|
| 28/06/2017 | F/.001-5577 | AGROUNIMEX S.A.                          | S | 01/09/2017 | 63.00 | NV   | 2,485.00            | RAUL         | F   | AREQUIPA      |
| 29/06/2017 | F/.001-5572 | MORENO VICENTE EPIFANIO                  | S | 02/09/2017 | 64.00 | NV   | 3,940.00            | FREDDY       | L   | CHIMBOTE      |
| 29/06/2017 | F/.001-5573 | MORENO VICENTE EPIFANIO                  | S | 02/09/2017 | 64.00 | NV   | 888.00              | FREDDY       | L   | CHIMBOTE      |
| 29/06/2017 | F/.001-5574 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 02/09/2017 | 64.00 | NV   | 18,688.00           | FREDDY       | F   | CHIMBOTE      |
| 29/06/2017 | F/.001-5575 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 02/09/2017 | 64.00 | NV   | 3,084.00            | FREDDY       | F   | CHIMBOTE      |
| 30/06/2017 | F/.001-5576 | AGRICOLA ALTO MAYO S.A.C.                | S | 03/09/2017 | 65.00 | NV   | 34,826.64           | MARCOS LOPEZ | L   | NVA.CAJAMARCA |
| 30/06/2017 | F/.001-5578 | AGROMEN GROUP S.A.C.                     | S | 03/09/2017 | 65.00 | NV   | 17,888.00           | FREDDY       | F   | CHIMBOTE      |
| 30/06/2017 | F/.001-5579 | CORPORACION AGRICOLA CAMSA S.A.C.        | S | 03/09/2017 | 65.00 | NV   | 1,800.00            | DAVIS LABAN  | F   | CAMPANITA     |
| 30/06/2017 | F/.001-5580 | AGRO SEMILLAS EL BUEN SEMBRADOR E.I.R.L. | S | 03/09/2017 | 65.00 | NV   | 10,500.00           | HECTOR       | L   | UTCUBAMBA     |
|            |             |  |   |            |       |      | <b>2,230,048.19</b> |              |     |               |



### ANEXO Nº 11. REPORTE CTS POR PERIODO

#### CTS NOVIEMBRE15 - ABRIL 2016

| BANCO DE CREDITO |                               |                  |
|------------------|-------------------------------|------------------|
| Nº               | APELLIDOS Y NOMBRES           | TOTAL A PAGAR    |
| 1                | PASTOR MONZON ROXANA ELENA    | 702.22           |
| 2                | HERNANDEZ ROMERO JUAN JOSE    | 845.40           |
| 4                | CABRERA OCHOA ABEL            | 1,521.40         |
| 5                | FERNANDEZ BAUTISTA FELIPE     | 813.13           |
| 6                | MEDINA MORALES PERCY JORGE    | 701.61           |
| 7                | SILVA FERNANDEZ RAUL MILLER   | 1,181.67         |
| 8                | LABAN CHINCHAY DEYVIS         | 590.83           |
| 9                | REYNA MONTOYA JOSE UBALDO     | 532.54           |
| 12               | ARANA MERA JACKLYN MILAGRITOS | 1,063.50         |
| 13               | IDROGO GONZALES JOEL          | 1,477.08         |
| 14               | BUSTAMANTE CUBAS REQUELME     | 436.33           |
| 16               | ROMERO SANCHEZ ELIEL          | 547.67           |
| 17               | DELGADO VASQUEZ ROYBER        | 531.75           |
| 18               | FARRO ASCENCIO CARLOS ALFONSO | 376.15           |
| 21               | SAMAME ARANA EDUARDO          | 469.06           |
| 23               | LOPEZ LOPEZ MARCOS            | 384.04           |
| 28               | DIOS SILVA POOL JOAO          | 498.75           |
| 29               | MENDEZ VILLANUEVA FREDDY      | 478.39           |
| 30               | AHUAMADA FERNANDEZ CESAR AUG  | 502.81           |
| 32               | ACUÑA NUÑEZ JOSE ROBERTO      | 545.42           |
| 33               | LAVALLE MELGAR JUAN CARLITOS  | 450.74           |
| 35               | VILCA PANTA RAUL EZEQUIEL     | 379.63           |
| 36               | ZARATE CARRILLO EDINZON       | 300.00           |
| 37               | CHAVEZ ABANTO DEISY ELIZABETH | 666.67           |
| 38               | VELA VARGAS MARIO RAUL        | 177.92           |
| 39               | DÍAZ VELASQUEZ CAROL MIDUA    | 260.41           |
| <b>TOTAL</b>     |                               | <b>16,435.12</b> |

#### CTS MAYO16 - OCTUBRE 2016

| BANCO DE CREDITO |                                  |                  |
|------------------|----------------------------------|------------------|
| Nº               | APELLIDOS Y NOMBRES              | TOTAL PAGAR      |
| 1                | PASTOR MONZON ROXANA ELENA       | 704.95           |
| 2                | HERNANDEZ ROMERO JUAN JOSE       | 845.40           |
| 3                | TAN CHAMAYA HECTOR               | 1,068.23         |
| 4                | CABRERA OCHOA ABEL               | 1,527.30         |
| 5                | FERNANDEZ BAUTISTA FELIPE        | 705.12           |
| 6                | MEDINA MORALES PERCY JORGE       | 704.57           |
| 7                | SILVA FERNANDEZ RAUL MILLER      | 1,181.67         |
| 8                | LABAN CHINCHAY DEYVIS            | 590.83           |
| 9                | REYNA MONTOYA JOSE UBALDO        | 511.33           |
| 12               | ARANA MERA JACKLYN MILAGRITOS    | 1,063.50         |
| 13               | IDROGO GONZALES JOEL             | 1,477.08         |
| 14               | BUSTAMANTE CUBAS REQUELME        | 457.58           |
| 16               | ROMERO SANCHEZ ELIEL             | 561.29           |
| 17               | DELGADO VASQUEZ ROYBER           | 531.75           |
| 18               | FARRO ASCENCIO CARLOS ALFONSO    | 397.40           |
| 21               | SAMAME ARANA EDUARDO             | 469.06           |
| 23               | LOPEZ LOPEZ MARCOS               | 384.04           |
| 26               | DIOS SILVA POOL JOAO             | 640.88           |
| 27               | MENDEZ VILLANUEVA FREDDY         | 490.88           |
| 28               | AHUAMADA FERNANDEZ CESAR AUGUSTO | 514.06           |
| 30               | ACUÑA NUÑEZ JOSE ROBERTO         | 545.42           |
| 31               | LAVALLE MELGAR JUAN CARLITOS     | 638.60           |
| 32               | VILCA PANTA RAUL EZEQUIEL        | 671.72           |
| 33               | ZARATE CARRILLO EDINZON          | 490.88           |
| 34               | CHAVEZ ABANTO DEISY ELIZABETH    | 1,181.67         |
| 35               | VELA VARGAS MARIO RAUL           | 621.03           |
| 36               | DÍAZ VELASQUEZ CAROL MIDUA       | 1,138.57         |
| 38               | ZAVAleta PASTOR EDUARDO ARTURO   | 216.67           |
| 39               | CABANILLAS ANGULO IRIS VICTORIA  | 348.91           |
| 40               | CUEVA CRUZADO ADRIANO CASTULO    | 233.33           |
| <b>TOTAL</b>     |                                  | <b>20,913.72</b> |

#### CTS NOV.16 - ABRIL.17

| BANCO DE CREDITO |                                  |                  |
|------------------|----------------------------------|------------------|
| Nº               | APELLIDOS Y NOMBRES              | TOTAL PAGAR      |
| 1                | PASTOR MONZON ROXANA ELENA       | 829.95           |
| 2                | HERNANDEZ ROMERO JUAN JOSE       | 845.40           |
| 3                | TAN CHAMAYA HECTOR               | 1,101.25         |
| 4                | CABRERA OCHOA ABEL               | 1,777.30         |
| 5                | FERNANDEZ BAUTISTA FELIPE        | 715.50           |
| 6                | MEDINA MORALES PERCY JORGE       | 704.57           |
| 7                | SILVA FERNANDEZ RAUL MILLER      | 1,724.17         |
| 8                | LABAN CHINCHAY DEYVIS            | 590.83           |
| 9                | REYNA MONTOYA JOSE UBALDO        | 515.88           |
| 10               | ARANA MERA JACKLYN MILAGRITOS    | 1,063.50         |
| 11               | BUSTAMANTE CUBAS REQUELME        | 459.51           |
| 12               | ROMERO SANCHEZ ELIEL             | 582.54           |
| 13               | DELGADO VASQUEZ ROYBER           | 606.75           |
| 14               | FARRO ASCENCIO CARLOS ALFONSO    | 399.33           |
| 15               | SAMAME ARANA EDUARDO             | 508.11           |
| 16               | LOPEZ LOPEZ MARCOS               | 581.75           |
| 17               | DIOS SILVA POOL JOAO             | 390.88           |
| 18               | MENDEZ VILLANUEVA FREDDY         | 587.13           |
| 19               | AHUAMADA FERNANDEZ CESAR AUGUSTO | 514.06           |
| 20               | ACUÑA NUÑEZ JOSE ROBERTO         | 590.83           |
| 21               | LAVALLE MELGAR JUAN CARLITOS     | 540.88           |
| 22               | VILCA PANTA RAUL EZEQUIEL        | 592.17           |
| 23               | ZARATE CARRILLO EDINZON          | 553.00           |
| 24               | CHAVEZ ABANTO DEISY ELIZABETH    | 1,231.67         |
| 25               | VELA VARGAS MARIO RAUL           | 647.52           |
| 26               | DÍAS VELASQUEZ CAROL MIDUA       | 635.74           |
| 27               | ZAVAleta PASTOR EDUARDO ARTURO   | 461.85           |
| 28               | CABANILLAS ANGULO IRIS VICTORIA  | 750.14           |
| 29               | CUEVA CRUZADO ADRIANO CASTULO    | 436.33           |
| 30               | ROJAS MEJIA YENILDO              | 477.25           |
| 31               | SARMIENTO ALARCON RICHARD DEYVI  | 402.25           |
| 32               | PEÑA MORE PEDRO PABLO            | 265.00           |
| 33               | TICLLA ROJAS ANTERO              | 304.07           |
| <b>TOTAL</b>     |                                  | <b>22,387.11</b> |

## ANEXO Nº 12. MULTAS POR NO DEPOSITAR CTS

| NÚMERO DE TRABAJADORES AFECTADOS DE LA MICROEMPRESA (1)       |        |         |         |          |           |           |           |           |           |             |
|---|--------|---------|---------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------|
| Gravedad de la Infracción                                     | 1      | 2       | 3       | 4        | 5         | 6         | 7         | 8         | 9         | 10 y más    |
| Leve  | 385    | 462     | 577.5   | 654.5    | 770       | 962.5     | 1,155     | 1,347.5   | 1,540     | 1,925       |
| Grave   | 962.5  | 1,155   | 1,347.5 | 1,540    | 1,732.5   | 2,117.5   | 2,502.5   | 2,887.5   | 3,272.5   | 3,850       |
| NUMERO DE TRABAJADORES AFECTADOS DE LA PEQUEÑA EMPRESA (1)    |        |         |         |          |           |           |           |           |           |             |
| Gravedad de la Infracción                                     | 1 a 5  | 6 a 10  | 11 a 20 | 21 a 30  | 31 a 40   | 41 a 50   | 51 a 60   | 61 a 70   | 71 a 99   | 100 y más   |
| Leve  | 770    | 1,155   | 1,540   | 1,925    | 2,695     | 3,850     | 5,197.5   | 7,122.5   | 8,662.5   | 19,250      |
| Grave   | 3,850  | 5,005   | 6,545   | 8,277.5  | 10,780    | 13,860    | 17,902.5  | 20,790    | 24,062.5  | 38,500      |
| NUMERO DE TRABAJADORES AFECTADOS DE LA MEDIANA Y GRAN EMPRESA |        |         |         |          |           |           |           |           |           |             |
| Gravedad de la Infracción                                     | 1 a 10 | 11 a 25 | 26 a 50 | 51 a 100 | 101 a 200 | 201 a 300 | 301 a 400 | 401 a 500 | 501 a 999 | 1,000 y más |
| Leve  | 1,925  | 6,545   | 9,432.5 | 17,325   | 23,100    | 27,720    | 39,462.5  | 56,595    | 80,850    | 115,500     |
| Grave   | 11,550 | 28,875  | 38,500  | 48,125   | 57,750    | 77,000    | 96,250    | 134,750   | 154,000   | 192,500     |

### ANEXO Nº 13. BALANCE INVENTARIO CTA.6734097

CORPORACION GREEN VALLEY SAC  
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROQUIMICOS  
R.U.C.20492812767

Página: 2

BALANCE DE INVENTARIO  
AL: 30 de Junio de 2017 - EXPRESADO EN SOLES

| RUBRO | CUENTA   | ENTIDAD | DESCRIPCION   | ANALITICO | SUB TOTAL     | TOTAL         |
|-------|----------|---------|---|-----------|---------------|---------------|
| N315  |          |         | Tributos  |           |               | -2,327.24     |
|       | 6412094  |         | IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS -                |           | -451.66       |               |
|       | 6433095  |         | IMPUESTO AL PATRIMONIO VEHICULAR - VTAS -                 |           | -1,875.58     |               |
| N410  |          |         | Otros Ingresos de Gestión                                 |           |               | 48,047.24     |
|       | 7599     |         | OTROS INGRESOS DE GESTIÓN - Otros Ingresos de             |           | 48,047.24     |               |
| N420  |          |         | Otros Gastos de Gestión                                   |           |               | -371,637.48   |
|       | 6510095  |         | SEGUROS - VTAS - Otros Gastos de Gestión                  |           | -43,392.52    |               |
|       | 6560094  |         | SUMINISTROS - ADM - Otros Gastos de Gestión               |           | -658.13       |               |
|       | 6560095  |         | SUMINISTROS - VTAS - Otros Gastos de Gestión              |           | -51,460.14    |               |
|       | 6599094  |         | OTROS GASTOS DIVERSOS DE GESTION - ADM                    |           | -6,788.42     |               |
|       | 65990943 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Gastos de              |           | -142.29       |               |
|       | 65990944 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Utilles de Oficina ADM |           | -39,177.24    |               |
|       | 65990945 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Varios ADM             |           | -99,588.05    |               |
|       | 6599095  |         | OTROS GASTOS DIVERSOS DE GESTION - VTAS                   |           | -46.02        |               |
|       | 65990952 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Peaje VTAS             |           | -2,299.41     |               |
|       | 65990953 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Gastos de              |           | -9,591.42     |               |
|       | 65990954 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Utilles de Oficina     |           | -221.78       |               |
|       | 65990955 |         | Otros Gastos Diversos de Gestion - Varios VTAS            |           | -95,108.30    |               |
|       | 65990956 |         | Gastos por Venta de Patentes (Clones)                     |           | -23,163.76    |               |
| N430  |          |         | Valuación y Deterioro de Activos y Prov                   |           |               | -109,367.52   |
|       | 6813394  |         | EQUIPO DE TRANSPORTE - ADM - Arrendamiento                |           | -37,872.68    |               |
|       | 6814294  |         | MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE EXPLOTACION - ADM -              |           | -53,605.68    |               |
|       | 6815294  |         | MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE EXPLOT - ADM -                   |           | -17,889.16    |               |
| N505  |          |         | Ingresos Financieros                                      |           |               | 2,640.30      |
|       | 7721     |         | DEPOSITOS EN INSTITUCIONES FINANCIERAS -                  |           | 3.45          |               |
|       | 7722     |         | CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES -                          |           | 80.65         |               |
|       | 7761     |         | DIFERENCIA EN CAMBIO - Ingresos Financieros               |           | 2,534.69      |               |
|       | 7793     |         | INGRESOS FINANCIEROS POR REDONDEO                         |           | 21.51         |               |
| N510  |          |         | Gastos Financieros  |           |               | -85,028.66    |
|       | 6711097  |         | PRÉSTAMOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS Y                  |           | -23,604.46    |               |
|       | 67311097 |         | INSTITUCIONES FINANCIERAS - Interes por Préstamo y        |           | -4,536.30     |               |
|       | 6732097  |         | CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO -                   |           | -1.89         |               |
|       | 6734097  |         | DOCUMENTOS VENDIDOS O DESCONTADOS - Interes               |           | -22,266.67    |               |
|       | 6735097  |         | OBLIGACIONES EMITIDAS - Interes por Préstamo y Otras      |           | -7,590.84     |               |
|       | 6736097  |         | OBLIGACIONES COMERCIALES - Interes por Préstamo y         |           | -22,408.67    |               |
|       | 6760097  |         | DIFERENCIA DE CAMBIO - FIN - Gastos Financieros           |           | -329.67       |               |
|       | 679901   |         | GASTOS FINANCIEROS POR REDONDEO                           |           | -68.35        |               |
|       | 6799097  |         | OTROS GASTOS FINANCIEROS - FIN                            |           | -4,221.41     |               |
| N525  |          |         | Donaciones y Sanciones Administrativas F                  |           |               | -7,229.26     |
|       | 6592     |         | SANCCIONES ADMINISTRATIVAS FISCALES - Otros               |           | -6,993.65     |               |
|       | 6593     |         | GASTOS VARIOS - Otros Gastos Diversos de Gestión          |           | -235.61       |               |
|       |          |         | TOTALES   |           |               | 118,499.25    |
| F000  |          |         |   |           |               |               |
| F005  |          |         | Ventas Netas de Bienes                                    |           |               | 3,505,797.67  |
| F105  |          |         | Costo de Ventas   |           |               | -1,886,270.36 |
|       | 69111    |         | TERCEROS - Mercaderías Manufacturadas - Costo de          |           | -526,458.03   |               |
|       | 69211    |         | TERCEROS - Productos Manufacturados - Costo de            |           | -1,359,812.33 |               |
| F200  |          |         | GASTOS OPERACIONALES:                                     |           |               |               |
| F206  |          |         | Gastos de Ventas y Distribución                           |           |               | -863,530.02   |
|       | 9511     |         | GASTOS DE VENTA   |           | -863,530.02   |               |
| F211  |          |         | Gastos de Administración                                  |           |               | -595,927.86   |
|       | 9411     |         | GASTOS ADMINISTRATIVOS                                    |           | -595,927.86   |               |
| F213  |          |         | Otros Ingresos Operativos                                 |           |               | 48,047.24     |
| F214  |          |         | Otros Gastos Operativos                                   |           |               | -7,229.26     |
| F300  |          |         | OTROS INGRESOS Y GASTOS                                   |           |               |               |
| F320  |          |         | Ingresos Financieros                                      |           |               | 105.61        |
| F380  |          |         | Diferencias de Cambio Neto                                |           |               | -82,493.97    |
|       | 9711     |         | GASTOS FINANCIEROS  |           | -85,028.66    |               |
|       | 594      |         | RESULTADO DEL EJERCICIO                                   |           | 118,499.25    |               |
|       |          |         | TOTALES   |           |               | 118,499.25    |



## ANEXO Nº 14. REPORTE DE PAGOS DE LETRAS A PROVEEDORES

| REPORTE DE PAGOS JUNIO 2017 - LETRAS PROVEEDORES |        |          |              |                   |                  |                   |                    |
|--|--------|----------|--------------|-------------------|------------------|-------------------|--------------------|
| LETRA  | VCTO   | DOLARES  | T.C. - 30/06 | TOTAL S/          | CONDICION PAGO   | PAGO S/.          | COMISION E INTERES |
| CPI16-486AAA                                     | 22-may | 1,937.00 | 3.255        | 6,304.94          | Renovado 02.06   | 6,505.02          | -200.09            |
| CPI17-030  | 25-may | 675.45   | 3.255        | 2,198.59          | Renovado 02.06   | 2,439.83          | -241.24            |
| CPI17-033  | 26-may | 2,120.40 | 3.255        | 6,901.90          | Renovado 01.06   | 7,650.40          | -748.50            |
| CPI17-034  | 27-may | 2,120.39 | 3.255        | 6,901.87          | Renovado 05.06   | 7,626.79          | -724.92            |
| CPI16-440AAAA                                    | 27-may | 383.00   | 3.255        | 1,246.67          | Pago 05.06       | 1,268.91          | -22.25             |
| CPI16-441AAAA                                    | 27-may | 383.00   | 3.255        | 1,246.67          | Pago 05.06       | 1,235.91          | 10.76              |
| CPI17-035  | 28-may | 953.06   | 3.255        | 3,102.21          | Renovado 07.06   | 3,601.88          | -499.67            |
| CPI16-601AA                                      | 30-may | 1,472.00 | 3.255        | 4,791.36          | Renovado 07.06   | 5,145.02          | -353.66            |
| CPI16-600A                                       | 29-may | 1,472.28 | 3.255        | 4,792.27          | Renovado 07.06   | 5,275.30          | -483.03            |
| CPI17-039  | 31-may | 1,010.58 | 3.255        | 3,289.44          | Renovado 08.06   | 3,645.39          | -355.95            |
| CPI17-040  | 01-jun | 1,010.58 | 3.255        | 3,289.44          | Renovado 08.06   | 3,639.82          | -350.38            |
| CPI16-556  | 01-jun | 960.64   | 3.255        | 3,126.88          | Renovado 09.06   | 3,420.38          | -293.50            |
| CPI16-558  | 01-jun | 773.65   | 3.255        | 2,518.23          | Pago 09.06       | 2,551.78          | -33.55             |
| CPI16-526AAA                                     | 03-jun | 1,027.00 | 3.255        | 3,342.89          | Pago 10.06       | 3,386.38          | -43.50             |
| CPI17-046  | 02-jun | 1,110.28 | 3.255        | 3,613.96          | Renovado 12.06   | 3,929.42          | -315.46            |
| CPI16-570A                                       | 04-jun | 601.00   | 3.255        | 1,956.26          | Pago 12.06       | 1,990.48          | -34.23             |
| CPI17-055  | 05-jun | 1,110.28 | 3.255        | 3,613.96          | Renovado 13.06   | 3,928.97          | -315.01            |
| CPI16-548AA                                      | 05-jun | 1,406.00 | 3.255        | 4,576.53          | Renovado 13.06   | 4,769.78          | -193.25            |
| CPI17-008A                                       | 06-jun | 1,049.00 | 3.255        | 3,414.50          | Pago 14.06       | 3,466.95          | -52.45             |
| CPI17-056  | 07-jun | 1,332.29 | 3.255        | 4,336.60          | Renovado 15.06   | 4,650.80          | -314.20            |
| CPI17-057  | 09-jun | 1,014.88 | 3.255        | 3,303.43          | Pago 16.06       | 3,354.74          | -51.31             |
| CPI17-009A                                       | 08-jun | 2,389.00 | 3.255        | 7,776.20          | Renovado 16.06   | 8,382.66          | -606.47            |
| CPI16-527AA                                      | 10-jun | 1,251.00 | 3.255        | 4,072.01          | Renovado 16.06   | 4,262.09          | -190.09            |
| CPI16-582AA                                      | 10-jun | 1,003.00 | 3.255        | 3,264.77          | Pago 16.06       | 3,316.70          | -51.93             |
| CPI16-554AA                                      | 11-jun | 1,353.00 | 3.255        | 4,404.02          | Renovado 16.06   | 4,464.46          | -60.45             |
| CPI17-060  | 11-jun | 1,416.41 | 3.255        | 4,610.41          | Renovado 19.06   | 4,874.23          | -263.82            |
| CPI16-529AAA                                     | 12-jun | 1,249.00 | 3.255        | 4,065.50          | Pago 19.06       | 4,123.78          | -58.28             |
| CPI17-061  | 12-jun | 1,416.41 | 3.255        | 4,610.41          | Renovado 19.06   | 4,869.11          | -258.70            |
| CPI17-014A                                       | 13-jun | 995.00   | 3.255        | 3,238.73          | Renovado 19.06   | 3,514.07          | -275.35            |
| CPI17-064  | 13-jun | 976.59   | 3.255        | 3,178.80          | Renovado 19.06   | 3,562.96          | -384.16            |
| CPI17-065  | 14-jun | 976.59   | 3.255        | 3,178.80          | Renovado 19.06   | 3,556.90          | -378.10            |
| CPI16-542AAA                                     | 15-jun | 1,248.00 | 3.255        | 4,062.24          | Pago 19.06       | 4,108.10          | -45.86             |
| CPI17-068  | 15-jun | 1,018.11 | 3.255        | 3,313.95          | Renovacion 22.06 | 3,672.91          | -358.96            |
| CPI17-017A                                       | 16-jun | 1,388.00 | 3.255        | 4,517.94          | Renovacion 22.06 | 4,742.86          | -224.92            |
| CPI17-069  | 16-jun | 1,018.11 | 3.255        | 3,313.95          | Renovacion 22.06 | 3,673.08          | -359.13            |
| CPI17-072  | 17-jun | 1,182.54 | 3.255        | 3,849.17          | Renovacion 24.06 | 4,070.90          | -221.73            |
| CPI17-019A                                       | 18-jun | 1,035.00 | 3.255        | 3,368.93          | Renovacion 26.06 | 3,633.46          | -264.54            |
| CPI16-587AA                                      | 17-jun | 2,356.00 | 3.255        | 7,668.78          | Renovacion 26.06 | 7,959.62          | -290.84            |
| CPI17-074  | 18-jun | 850.22   | 3.255        | 2,767.47          | Renovacion 26.06 | 3,119.40          | -351.93            |
| CPI17-078  | 19-jun | 1,063.15 | 3.255        | 3,460.55          | Renovacion 27.06 | 3,859.59          | -399.04            |
| CPI16-555AA                                      | 20-jun | 1,200.00 | 3.255        | 3,906.00          | Renovacion 27.06 | 4,093.13          | -187.13            |
| CPI17-079  | 20-jun | 1,063.15 | 3.255        | 3,460.55          | Renovacion 27.06 | 3,847.63          | -387.08            |
| CPI17-080  | 21-jun | 1,489.16 | 3.255        | 4,847.22          | Renovacion 27.06 | 5,265.35          | -418.13            |
| CPI16-549AA                                      | 22-jun | 981.00   | 3.255        | 3,193.16          | Renovacion 27.06 | 3,325.05          | -131.90            |
| CPI17-089  | 23-jun | 1,000.47 | 3.255        | 3,256.53          | Renovacion 28.06 | 3,612.93          | -356.40            |
| CPI17-084  | 21-jun | 1,148.17 | 3.255        | 3,737.29          | Renovacion 28.06 | 4,151.88          | -414.59            |
| CPI17-085  | 22-jun | 1,148.16 | 3.255        | 3,737.26          | Renovacion 28.06 | 4,108.34          | -371.08            |
| <b>Totales</b>                                   |        |          |              | <b>182,729.19</b> |                  | <b>195,655.14</b> | <b>-12,925.95</b>  |