



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Determinación de la provisión por pérdida por deterioro
bajo metodología simplificada según IFRS 9 para empresa
no financiera**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Contador Público

Mercedes Solange Campos Farfan

Revisor(es):
Dra. María Cecilia Venegas Morales

Piura, diciembre de 2019

A Dios, a mis padres y amigos por su apoyo incondicional.



Resumen Analítico-Informativo

Determinación de la provisión por pérdida por deterioro bajo metodología simplificada según IFRS 9 para empresa no financiera

Mercedes Solange Campos Farfan

Revisor(es): Dra. María Cecilia Venegas Morales

Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título de Contador Público

Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Piura,

Palabras claves: Provisión por pérdida por deterioro, IFRS 9, metodología simplificada

Introducción: El objetivo de este trabajo es realizar la determinación de la provisión por pérdida por deterioro basada en la normativa vigente IFRS 9.

Metodología: Se requirió que la autora observase sistemáticamente el objeto de estudio y revisase información para posteriormente realizar una interpretación adecuada de los datos.

Resultados: Se presentó un informe que validaba la correcta determinación del ratio de provisión por pérdida por deterioro obtenido y utilizado en los estados financieros de la Compañía.

Conclusiones: La implementación de la IFRS 9 permitió sustentar al auditor externo el saldo de provisión por pérdida por deterioro de la Compañía.

Fecha de elaboración del resumen: 02 de diciembre de 2019

Analytical-Informative Summary

Determinación de la provisión por pérdida por deterioro bajo metodología simplificada según IFRS 9 para empresa no financiera

Mercedes Solange Campos Farfan

Revisor(es): Dra. María Cecilia Venegas Morales

Trabajo de Suficiencia Profesional.

Título de Contador Público

**Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Piura,**

Keywords: Bad debt provision, IFRS 9, simplified methodology

Introduction: The main goal of this project is to perform the determination of the provision for impairment loss based on the current regulations

Methodology: The author was required to observe systematically the subject of study and to review the information to later perform a suitable interpretation of the data

Results: A report was presented that validated the correct determination of the provision ratio for impairment loss obtained and used in the company's financial statements

Conclusions: The implementation of the IFRS9 allowed the external auditor to support the provision balance for impairment loss of the company.

Summary date: December 2th, 2019

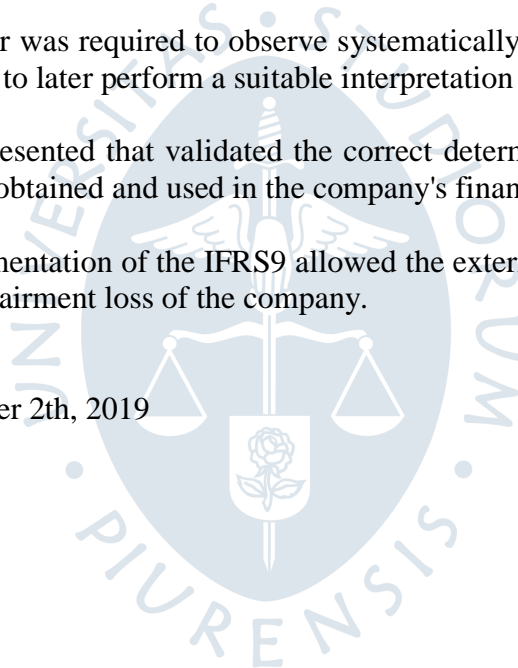


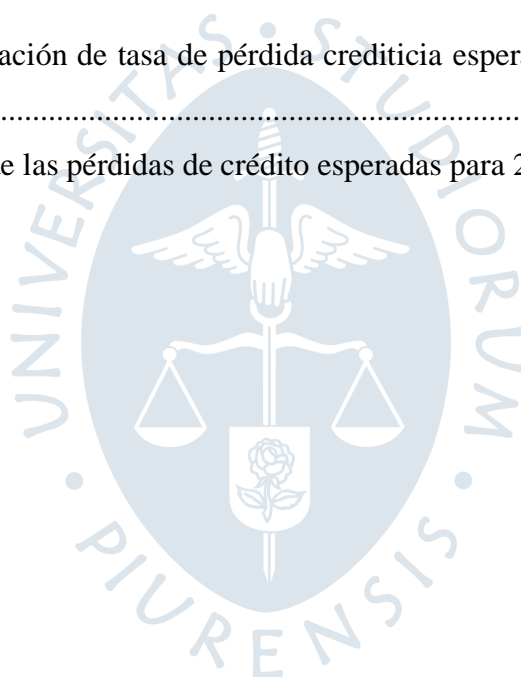
Tabla de contenido

Introducción	1
Capítulo 1 Aspectos generales	3
1.1. Datos generales	3
1.1.1. Descripción de la empresa.....	3
1.1.2. Ubicación de la empresa.....	4
1.1.3. Actividad 4	
1.1.4. Misión y Visión	4
1.1.5. Organización	4
1.2. Descripción general de la experiencia profesional.....	4
1.2.1. Actividad profesional desempeñada.....	4
1.2.2. Propósito del puesto	5
1.2.3. Producto o proceso objeto del informe.....	6
1.2.4. Resultados concretos	6
Capítulo 2 Fundamentación	7
2.1. Teoría contable.....	7
2.1.1. Cuentas por cobrar	7
2.1.1.1. Importancia de las cuentas por cobrar	7
2.1.1.2. Clasificación de las cuentas por cobrar.....	8
2.1.2. Carteras de crédito.....	8
2.1.2.1. Clasificación de la cartera de crédito.....	8

2.1.3. Políticas de las cuentas por cobrar	8
2.1.4. Normativa vigente.....	9
2.2. Teoría tributaria	11
2.2.1. Ley del Impuesto a la Renta.....	11
2.3. Teoría de control interno aplicable a las cuentas por cobrar	12
2.4. Metodología.....	13
2.5. Descripción de las acciones y procedimientos	13
Capítulo 3 Aportes y desarrollo de experiencias	17
3.1. Aportes.....	17
3.2. Desarrollo de la experiencia	17
3.2.1. Determinación de las pérdidas de crédito esperadas.....	17
Conclusiones	21
Recomendaciones	23
Referencias Bibliográficas	25
Anexos	27
Anexo A. Organigrama	29
Anexo B. Políticas de Crédito y Cobranzas RWPE.....	30
Anexo C. Flujograma de Gestión de Cobro.....	32

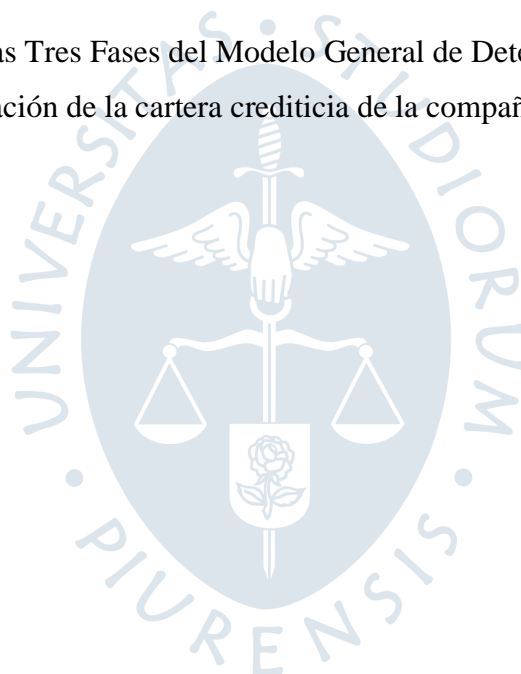
Lista de tablas

Tabla 1.	Determinación de tasa de pérdida crediticia esperada durante el tiempo de vida	19
Tabla 2.	Cálculo de las pérdidas de crédito esperadas para 2018	20



Lista de figuras

Figura 1.	NIIF 9 Las Tres Fases del Modelo General de Deterioro	10
Figura 2.	Segmentación de la cartera crediticia de la compañía.....	18



Introducción

Resulta realmente importante que un informe de auditoría externa no contenga una opinión con salvedades porque de ser el caso, significaría que el auditor no puede emitir una opinión en concordancia con el cumplimiento de las normas contables.

Por ello, se efectuó un análisis con el objeto de sustentar la tasa utilizada por la compañía para la determinación de la provisión por pérdida por deterioro puesto que el auditor externo, BDO, realizó una observación sobre dicha tasa durante el proceso de auditoría 2018.

El trabajo se inició realizando una investigación acerca de la normativa vigente relacionada a las cuentas por cobrar. El análisis se basó en la IFRS 9 vigente a partir del 1 de enero de 2018, normativa tributaria y documentos relacionados que plantean interpretaciones de la norma contable. Posteriormente se procedió a realizar un estudio acerca del tratamiento contable de la cartera deteriorada llevado a cabo por la compañía para determinar si se estaba realizando una correcta determinación de la provisión de pérdida por deterioro.

Se pudo concluir que la Compañía no se encontraba aplicando la normativa contable vigente y por tal motivo se buscó dar una solución, para lo cual, se propuso una metodología que finalmente permitiría sustentar el porcentaje de provisión de pérdida por deterioro previamente observado por BDO.

La estructura del presente trabajo contempla 3 capítulos:

Capítulo 1: Aspectos generales de la compañía, desempeño profesional de la autora del trabajo, planteamiento del problema y resultados logrados.

Capítulo 2: Marco teórico y metodológico y descripción de las acciones.

Capítulo 3: Aportes y desarrollo de la experiencia.



Capítulo 1

Aspectos generales

1.1. Datos generales

1.1.1. Descripción de la empresa

Rena Ware es una empresa internacional de venta directa de utensilios de cocina de acero inoxidable y filtros de agua, basada en una sólida tradición familiar y una historia de visión y perseverancia.

Fue creada en 1941 por Fred “Pop” Zylstra, un inmigrante holandés, y su esposa Rena, a quien se debe el nombre de la compañía.

Inicialmente la organización se dedicaba a la venta de utensilios de cocina lo cual resultó un éxito rotundo. A través de los años se han implementado más utensilios conservando siempre la calidad y excelencia que los caracteriza.

En sus comienzos la sede era un modesto edificio situado al este del estado de Washington, Estados Unidos; pero debido a su crecimiento, Zylstra tomó la decisión de adquirir en el año 2010 un elegante, moderno y acogedor edificio situado en Bellevue.

El triunfo de Rena Ware se ha extendido y hoy en día está presente en varios países del mundo. En los años 60 se expandió a El Salvador, Costa Rica, Venezuela y Perú. Posteriormente, en los años 70, expandió su representación a Tailandia, España, Chile y Colombia.

1.1.2. Ubicación de la empresa

La oficina principal de la Compañía se encuentra ubicada en la Av. Jorge Basadre 152, San Isidro – Lima, además, cuenta con oficinas en las ciudades de Arequipa, Huancayo y Chiclayo.

1.1.3. Actividad

Rena Ware del Perú se dedica a la comercialización de utensilios, accesorios de cocina y filtros de agua a diversas partes de Perú.

1.1.4. Misión y Visión

La compañía tiene como misión ayudar a las personas a mejorar su calidad de vida al ofrecerles productos singulares que beneficien en su nutrición, salud y seguridad en el hogar, y la oportunidad insuperable y el apoyo oportuno para desarrollar su propio negocio y de esa manera puedan disfrutar de un éxito personal, profesional y económico ilimitado.

Su visión es permanecer durante los próximos años en el mercado como una compañía sólida y enfocada en ayudar a las personas a alcanzar sus sueños.

1.1.5. Organización

La Compañía se encuentra liderada por el Sr. Daniel Mostaccero a cargo de la Gerencia de Finanzas y Administración, quien se encarga del correcto funcionamiento de las áreas de Contabilidad, Procesamiento de Datos, Customer Service, Créditos y Cobranzas, Sistemas y Logística, y el Sr. Javier Zegarra como Gerente Residente, encargado del área Comercial.

El organigrama de la compañía se encuentra en el anexo 1 del presente trabajo.

1.2. Descripción general de la experiencia profesional

1.2.1. Actividad profesional desempeñada

La experiencia profesional de la autora del presente trabajo se inició en el año 2016 como consultora financiera en el área de Due Diligence en la Compañía

Deloitte Corporate Finance S.A.C. en donde formó parte del equipo de elaboración y análisis de informes de Due Dilligence financieros, para empresas de distintos sectores, específicamente en la obtención de ajustes al precio a partir del análisis de CAPEX-Activos fijos, EBITDA- normalización de ingresos, working capital y análisis de deuda neta.

Posteriormente, en el año 2017, ingresó a laborar en la empresa Ernst and Young como asistente de auditoría financiera. Debido al giro del negocio tuvo la oportunidad de trabajar con diversas empresas. Su función principal era la revisión de los estados financieros con la finalidad de identificar cuentas materiales para posteriormente llevar a cabo un análisis profundo basado en pruebas sustantivas y análisis de variaciones.

Finalmente, en junio 2018, pasó a formar parte de la Compañía Rena Ware del Perú S.A. lugar en el que desempeñó como coordinadora de auditoría interna. El área de auditoría interna se encontraba conformada por la autora del presente trabajo encargada de reportar al Auditor Interno Regional, quien a su vez informaba al dueño de la organización todas las acciones llevadas a cabo y resultados obtenidos dentro del área.

1.2.2. Propósito del puesto

El puesto de coordinadora de auditoría interna tenía las siguientes funciones:

1. Verificar el cumplimiento de los controles internos realizados por la gerencia financiera en coordinación con cada área correspondiente de la compañía.
2. Identificar los riesgos y solucionarlos de manera oportuna.
3. Supervisar que los colaboradores actúen conforme a los procedimientos y regulaciones de la compañía.
4. Realizar un monitoreo continuo en las áreas más sensibles de la compañía con la finalidad de detectar riesgos que pudiesen significar un obstáculo para el cumplimiento de los objetivos del negocio.

1.2.3. Producto o proceso objeto del informe

El trabajo encargado por el auditor interno, jefe inmediato de la escritora de la presente investigación, tuvo como principal objetivo realizar un análisis cualitativo y cuantitativo adecuado basado en normativa vigente aplicable que sirviese como soporte para levantar la observación realizada por el auditor externo BDO, quien indicó que el importe de la provisión por pérdidas por deterioro de la cartera determinado por la compañía se encontraba sobrevalorado lo cual influía de manera directa y negativa en las cuentas por cobrar.

1.2.4. Resultados concretos

La autora presentó al auditor regional un informe fundamentado en normativa contable vigente, IFRS 9, que validaba la correcta determinación del ratio de provisión por pérdida por deterioro obtenido y utilizado en los estados financieros de la compañía.

Posteriormente, dicha propuesta fue presentada al auditor externo, quien después de realizar la debida revisión concluyó en que se consideraba un soporte adecuado para el cálculo del saldo de la provisión por deterioro y procedió a levantar la observación realizada.

Capítulo 2

Fundamentación

2.1. Teoría contable

2.1.1. Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar significan para la organización los créditos concedidos a sus clientes derivados de ventas y/o servicios prestados. Dichas cuentas le otorgan a la Compañía el derecho de exigir a los clientes el pago de la deuda.

Las ventas de Rena Ware en su gran mayoría se realizan al crédito a personas naturales y jurídicas. La deuda es financiada en cuotas fijas con intereses a un plazo que fluctúa entre 2 y 24 meses y no se solicitan garantías que aseguren el pago de las mismas.

2.1.1.1. Importancia de las cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se consideran el segundo grupo más significativo y grande de los estados financieros de la compañía, en este sentido Meigs, Williams, Haka y Bettner (2000) afirman que: “uno de los factores decisivos implícitos en el crecimiento de la economía es la tendencia a la venta de bienes y servicios a crédito, las cuentas por cobrar comprenden el activo financiero más grande de muchas compañías comerciales” (p.280).

2.1.1.2. Clasificación de las cuentas por cobrar

- **Corto plazo:** Aquella cuya disponibilidad se realiza en un plazo no mayor a un año y se presenta en el estado financiero como activo corriente.
- **Largo plazo:** Su disponibilidad es a más de un año y es presentada en el balance como activo no corriente.

2.1.2. Carteras de crédito

La cartera de crédito hace referencia al conjunto de créditos y financiamientos que las compañías poseen. Se encuentra compuesta por el total de documentos que amparan los activos financieros y también por cualquier otra operación a través de la cual se financia a un tercero. Dichos documentos le otorgan el derecho al poseedor de hacer valer las obligaciones estipuladas en su contexto (Vidales, 2003).

2.1.2.1. Clasificación de la cartera de crédito

- **Cartera vigente:** Consta de aquellas cuentas que se encuentran dentro de los términos de cobro, es decir, pendientes del pago de cuotas correspondientes de acuerdo a la programación otorgada por la compañía.
- **Cartera vencida:** Constituida por todos los créditos que no han sido pagados en la fecha de su vencimiento.
- **Cartera incobrable:** Aquí se resumen todas las cuentas que han sido reportadas y castigadas debido a lo difícil que resulta el cobro de las mismas.

2.1.3. Políticas de las cuentas por cobrar

Son directrices establecidas por la organización con la finalidad de llevar un control de créditos en proceso de ser aceptados o rechazados y aquellos créditos otorgados a los clientes.

Dichas reglas normalmente comprenden normas de crédito de una compañía, términos de crédito, métodos utilizados para realizar el cobro de las cuentas y los procedimientos para controlarlas.

En los anexos B y C se encuentran la política de créditos y cobranzas y el flujograma de gestión de cobros, respectivamente.

2.1.4. Normativa vigente

Una entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas de un instrumento financiero de forma que refleje:

- a) Un importe de probabilidad ponderada no sesgado que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles;
- b) El valor temporal del dinero; y
- c) La información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras. (International Financial Reporting Standard, 2014, pp.16 y 17)

La norma menciona un enfoque general como primer modelo para la medición de las pérdidas crediticias esperadas. Según este enfoque, la provisión por pérdida esperada durante toda la vida del instrumento debe ser reconocida como i) pérdida esperada en 12 meses o ii) pérdida esperada durante la vida del crédito, lo cual depende de si se ha generado o no un incremento significativo en el riesgo de crédito, como se muestra en Figura 1.

Para las cuentas por cobrar comerciales y cuentas por cobrar por arrendamiento la norma permite que las compañías puedan elegir como política contable el método simplificado en lugar del método general.

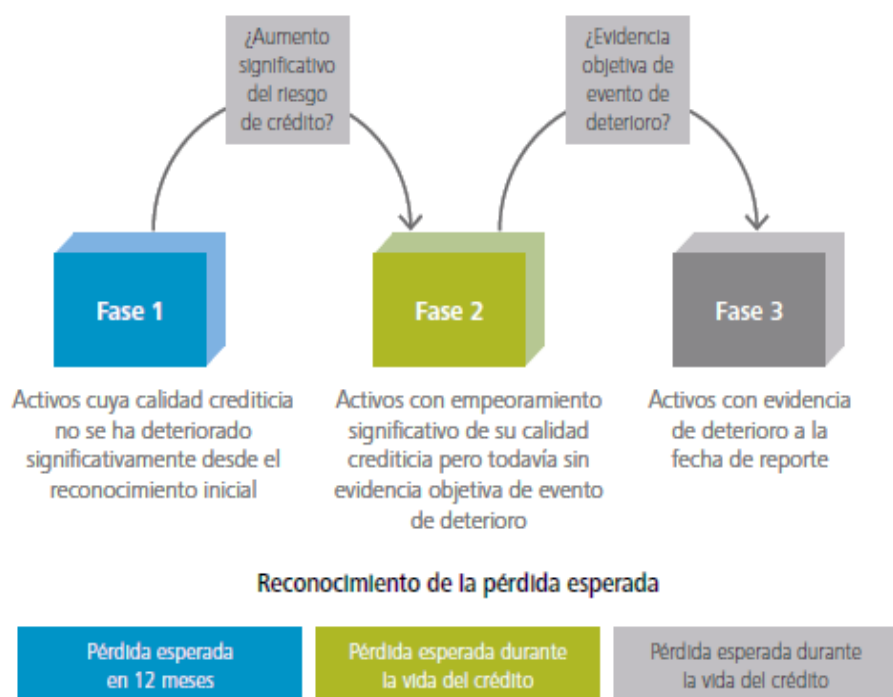


Figura 1. NIIF 9 Las Tres Fases del Modelo General de Deterioro
Fuente: Deloitte (2016)

[...] Un ejemplo, de una solución práctica es el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas sobre cuentas por cobrar comerciales utilizando una matriz de provisiones. La entidad utilizaría su experiencia de pérdidas crediticias histórica (ajustada como proceda de acuerdo con los párrafos B5.5.51 y B5.5.52) para cuentas por cobrar comerciales para estimar las pérdidas crediticias de 12 meses o las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo sobre los activos financieros según corresponda. Una matriz de provisiones puede, por ejemplo, especificar tasas de provisiones dependiendo del número de días que una cuenta comercial por cobrar está en mora (por ejemplo, 1 por ciento si no está en mora, 2 por ciento si lo está por menos de 30 días, 3 por ciento si lo está por más de 30 días pero menos de 90 días, 20 por ciento si está en mora entre 90 y 180 días etc.). (International Financial Reporting Standard, 2014, p.80)

Muchas de las empresas no financieras optarán por utilizar el método simplificado, en este sentido, dichas entidades deberán utilizar información razonable y fundamentada sobre los hechos pasados, condiciones presentes y previsiones

justificables relacionadas al entorno económico como muestra de la valoración de la pérdida esperada (Deloitte, 2016).

La norma plantea soluciones prácticas para la determinación de la pérdida esperada siempre y cuando estas sean coherentes con los principios incluidos en la norma.

En este caso, un fabricante tiene una cartera de cuentas por cobrar que consiste en un gran número de pequeños clientes, todos localizados en una misma área geográfica y con características de riesgo crediticio comunes. Para determinar la pérdida crediticia esperada de su cartera de clientes, la empresa ha preparado una matriz a partir de su riesgo de tasas de impago históricas a lo largo de la vida esperada de las cuentas por cobrar y las ha ajustado por estimaciones relativas a las condiciones económicas futuras. (Deloitte, 2016, p.22)

2.2. Teoría tributaria

2.2.1. Ley del Impuesto a la Renta

A fin de establecer la renta de tercera categoría, la Ley del Impuesto a la renta dice que se deducirán de la misma los gastos necesarios para producir renta y/o mantener la fuente. Es así que para hacer deducibles los castigos por deudas incobrables se debe tener en cuenta lo indicado en el Artículo 37 de la Ley del Impuesto a la Renta como lo indicado en el Artículo 21 del Reglamento.

Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden.

No se reconoce el carácter de deuda incobrable a:

- Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa. (Decreto supremo N° 179-2004-EF, 2004, pp.47 y 48)

El artículo 21° del Reglamento de la Ley del impuesto a la renta plantea que para poder llevar a cabo la provisión de deudas incobrables, según inciso i) del artículo 37° de la Ley del impuesto a la renta, se deberán considerar las siguientes reglas:

- El carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable.
- Para efectuar la provisión por deudas incobrables se requiere:
 - a) Que la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, o se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, o el protesto de documentos, o el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, o que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha; y
 - b) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada.

La provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo al literal a) de este numeral se estime de cobranza dudosa. (Decreto supremo N° 122-94-EF, 1994, p.64)

2.3. Teoría de control interno aplicable a las cuentas por cobrar

“COSO define el control interno como un proceso, ejecutado por la junta de directores, la administración principal y otro personal de la entidad, diseñado para proveer seguridad razonable en relación con el logro de los objetivos de la organización” (Mantilla, 2018, p.9).

El control interno actualmente es considerado como un factor clave dentro de las entidades ya que su principal propósito es detectar con oportunidad cualquier riesgo significativo relacionado al cumplimiento de las metas y objetivos establecidos; además, la

implementación de un control interno es fundamental ya que promueve la eficiencia de las operaciones.

García Quispe (2012), citado en Pinillos y Tejada (2014), menciona algunos objetivos acerca del control de las cuentas por cobrar comerciales:

- Comprobar si las cuentas por cobrar son auténticas y si tienen origen en operaciones de ventas.
- Comprobar si los valores registrados son realizables en forma efectiva.
- Comprobar si estos valores corresponden a transacciones y si no existen devoluciones o cualquier otro elemento que deba considerarse.
- Comprobar si hay una valuación permanente, respecto de intereses y reajustes, del monto de las cuentas por cobrar a efectos del balance.
- Verificar la existencia de deudores incobrables y su método de cálculo contable. (pp.24 y 25)

2.4. Metodología

El presente trabajo es una investigación cualitativa, mediante un estudio de caso, basado en el método descriptivo, el cual de acuerdo a Abreu (2014) es un método que:

[...] busca un conocimiento inicial de la realidad que se produce de la observación directa del investigador y del conocimiento que se obtiene mediante la lectura o estudio de las informaciones aportadas por otros autores. Se refiere a un método cuyo objetivo es exponer con el mayor rigor metodológico, información significativa sobre la realidad en estudio con los criterios establecidos por la academia. (p.4)

El método descriptivo es un método cualitativo que requiere que el investigador observe sistemáticamente el objeto de estudio y revise información para posteriormente realizar una interpretación adecuada, normalmente subjetiva pero no arbitraria ya que se trata de información razonable, de los datos previamente obtenidos.

2.5. Descripción de las acciones y procedimientos

En primera instancia se procedió a realizar una investigación acerca de la normativa vigente relacionada a las cuentas por cobrar. El análisis se basó en la IFRS 9 vigente a

partir del 1 de enero de 2018, normativa tributaria y documentos relacionados que plantean interpretaciones de la norma contable.

Se programaron reuniones con las áreas de Créditos y Cobranzas y de Contabilidad con el fin de obtener información que permitiese conocer la gestión de la cartera crediticia y comprender el tratamiento contable de las cuentas por cobrar.

La primera entrevista se llevó a cabo con el jefe de Créditos y Cobranzas quien contestó las siguientes interrogantes:

1. ¿Rena Ware cuenta con un manual de procedimientos y políticas crediticias para la gestión de créditos y cobranzas?

“La empresa sí cuenta con un manual de procesos y políticas crediticias”.

Es realmente importante que la Compañía cuente con un manual de procedimientos ya que esto permite que las personas que se encuentran laborando en el equipo de Créditos y Cobranzas puedan desempeñar sus funciones basándose en procesos previamente establecidos, y cuenten con la capacidad de realizar una correcta selección de clientes, otorgamiento de crédito y cobro del mismo. Lo antes mencionado repercutirá positivamente en los resultados de la compañía debido a que la cartera no se verá afectada con clientes morosos.

2. ¿La Compañía cuenta con un proceso para la gestión de la cartera deteriorada?

“Sí, la Compañía cuenta con un proceso para la gestión de la cartera deteriorada.

- a) Cartera deteriorada: La estrategia que se utiliza para maximizar la recuperación es realizar una gestión dual.
 - Gestión de Call: El área cuenta con 2 personas encargadas de contactar mediante llamadas telefónicas continuas, mensajes de textos masivos y la búsqueda en el portal de Cobex de nuevos números de clientes que no han podido ser contactados debido al cambio de número, a los usuarios que mantienen una deuda vencida con la Compañía.
 - Gestión de Campo: Se cuenta con 17 personas a nivel nacional encargadas de realizar una cobranza activa de las cuentas. Dichas personas tienen el deber de efectuar visitas continuas a las casas de los clientes con el objeto de recordarles

que mantienen una deuda con la Compañía, adicionalmente buscan llegar a un acuerdo respecto a la fecha de pago.

- Gestión de cobranza judicial: Este procedimiento, por ser un método costoso, sólo se lleva a cabo cuando existe un requerimiento por parte de las Jefaturas o Analistas de Cobranzas de las zonas, y se efectúa con clientes con los cuales previamente ya se ha realizado una gestión dual.

b) Cartera castigada: La estrategia utilizada para maximizar la recuperación es la gestión de campo”.

3. ¿Cuentan con una segregación de funciones para la aprobación, otorgamiento y cobro de créditos?

“Sí existe una segregación de funciones a nivel de jefatura, sin embargo, ambos jefes reportan a un mismo gerente”.

En el organigrama ubicado en el anexo 1 puede observarse la división jerárquica del área de Créditos y Cobranzas.

La intención de la reunión con el área fue verificar si contaban con manuales de procedimientos de otorgamientos de crédito y gestión de cartera, porque como se mencionó con anterioridad, es fundamental que la Compañía disponga de dichos documentos para poder realizar una correcta evaluación crediticia y una adecuada cobranza. Adicionalmente, se buscaba constatar que las personas encargadas de realizar la evaluación del otorgamiento del crédito no fuesen las mismas que se encargaban de la gestión de cobranza.

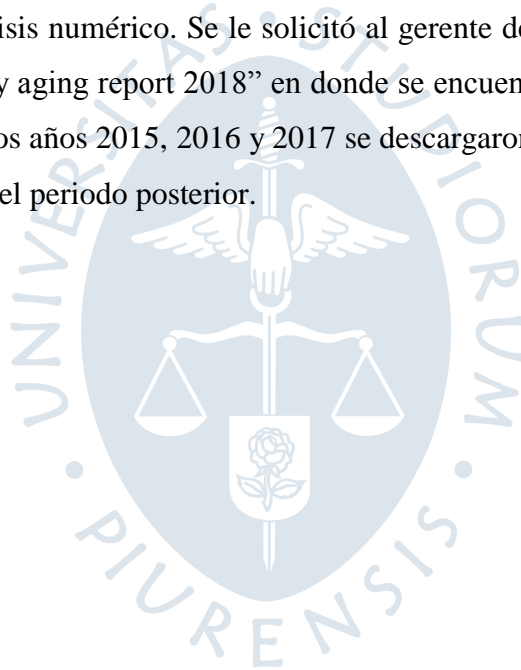
Posteriormente se procedió a concretar la reunión con el coordinador de Contabilidad a quien se consultó acerca de la política contable para el reconocimiento de la provisión por pérdida por deterioro.

“La Compañía realiza una provisión en base a:

- Una identificación específica de cuentas con una antigüedad de más de 6 meses de atraso en sus pagos (denominada provisión nominal).

- Y sobre las cuentas por cobrar menores a 6 meses, por las cuales se ha efectuado las gestiones de cobranza sin obtener resultados y que a la fecha no se encuentran refinanciadas, la Compañía aplica un enfoque simplificado al calcular las pérdidas crediticias esperadas (PCE). Por lo tanto, la Compañía no realiza un seguimiento de los cambios en el riesgo de crédito, sino que reconoce una provisión basada en la pérdida crediticia esperada de por vida en cada fecha de presentación. La Compañía ha establecido una matriz de provisiones que se basa en su experiencia histórica de pérdidas crediticias”.

La siguiente acción realizada fue la obtención de los archivos que iban a emplearse para llevar a cabo el análisis numérico. Se le solicitó al gerente de créditos y cobranzas el documento “Perú monthly aging report 2018” en donde se encuentran las ventas al crédito de todos los años y para los años 2015, 2016 y 2017 se descargaron del sistema Exactus los montos cobrados durante el periodo posterior.



Capítulo 3

Aportes y desarrollo de experiencias

3.1. Aportes

El objetivo de llevar a cabo el análisis realizado, detallado en los capítulos anteriores, fue principalmente brindar al auditor regional un informe en el cual se confirmara que el porcentaje de provisión para pérdida por deterioro determinado por Contabilidad y posteriormente observado por BDO era razonable para la presentación de estados financieros bajo normas internacionales de información financiera.

Durante el proceso de investigación se observó que la Compañía no se encontraba aplicando la normativa contable vigente y por tal motivo se propuso una metodología para la determinación de provisión de pérdida por deterioro basada en la IFRS 9.

El informe fue entregado al gerente del equipo de BDO encargado de la auditoría externa en Rena Ware, quien días después se puso en contacto con el gerente financiero para comunicarle que iba a proceder a levantar la observación como resultado del sustento presentado.

3.2. Desarrollo de la experiencia

3.2.1. Determinación de las pérdidas de crédito esperadas

Durante la evaluación se concluyó que el área de Contabilidad no era la encargada de determinar el porcentaje de provisión para pérdida por deterioro, sino más bien, era casa matriz quien enviaba dicho ratio basado en su estudio de la cartera crediticia de la Compañía.

No fue posible la obtención del sustento del ratio determinado por casa matriz ya que al momento de solicitarlo respondieron que no podía ser entregado.

Si bien es cierto la IFRS 9 propone dos métodos para la determinación del deterioro de la cartera, la autora del trabajo optó por el método simplificado ya que la norma lo permite siempre y cuando la información sea razonable y la obtención de la misma no demande un esfuerzo y coste desproporcionado.

Se decidió trabajar en base a este método ya que se consideró una ventaja el hecho de no tener que realizar el análisis de las distintas etapas por las que puede pasar la cartera de créditos de acuerdo al modelo general.

Se llevaron a cabo 5 pasos detallados a continuación:

1. La norma plantea que para aplicar una matriz de provisión es necesario agregar las cuentas por cobrar individuales a grupos de cuentas por cobrar que compartan similares características de riesgo de crédito.

La cartera de Rena Ware se encuentra conformada por personas naturales y jurídicas ubicadas en Perú, Figura 2 .

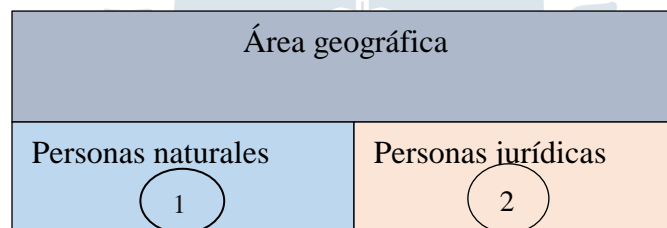


Figura 2. Segmentación de la cartera crediticia de la compañía
Fuente: Elaboración propia

Se determinó la existencia de dos sub-grupos con características de crédito compartidas, sin embargo, la evaluación se realizó en base al grupo de personas naturales ya que las personas jurídicas:

- Representan tan solo el 5% del total de las ventas al crédito y por tal motivo, bajo evaluación de la gerencia financiera de la Compañía, se determinó que no es material para ser incluidos en el análisis.
- Mantienen un riesgo crediticio mucho menor al de las personas naturales.
- Han demostrado a lo largo de los años que tienen un adecuado comportamiento de pago.

2. Bajo el criterio de la autora, se determinó que el periodo durante el cual se iban a recaudar datos históricos confiables y relevantes para el análisis cubría los últimos 3 años.
3. Después de realizar la segmentación de la cartera crediticia en grupos homogéneos y determinar el periodo de tiempo del cual se iba a obtener datos históricos, se procedió a la determinación de las tasas históricas de pérdidas esperadas para los 3 años a través de una matriz de provisión dividida en grupos de antigüedad.

Para fines prácticos y por temas de confidencialidad de la Compañía se han utilizado montos diferentes a los presentados en los estados financieros.

Tabla 1. Determinación de tasa de pérdida crediticia esperada durante el tiempo de vida

	Saldos al 31.12.15	Cancelaciones en el ejercicio posterior	Tasa	Saldos al 31.12.16	Cancelaciones en el ejercicio posterior	Tasa	Saldos al 31.12.17	Cancelaciones en el ejercicio posterior	Tasa	Promedio ponderado
Saldo no vencido	600,083,876	1,504,209	0.3%	796,670,314	1,593,341	0.2%	799,508,379	1,798,955	0.2%	0.23%
Vencido de 1 a 30 días	44,692,197	496,180	1.1%	65,185,996	780,348	1.2%	78,295,238	976,907	1.2%	1.19%
Vencido de 31 a 60 días	22,599,493	758,780	3.4%	34,913,702	1,212,927	3.5%	48,447,258	1,840,995	3.8%	3.54%
Vencido de 61 a 90 días	14,473,926	832,914	5.8%	22,542,820	990,712	4.4%	35,776,309	1,534,155	4.3%	4.81%
Vencido de más de 90 días	5,333,965	340,472	6.4%	4,269,734	338,370	7.9%	3,488,943	271,710	7.8%	7.37%
	687,183,457	3,932,555		923,582,566	4,915,697		965,516,127	6,422,722		

Fuente: Elaboración propia

4. Consideración de factores macroeconómicos en Perú durante el periodo 2018.

Se llevó a cabo una indagación para conocer si la gerencia financiera había realizado algún análisis en el que se determinara la existencia de algún factor macroeconómico que pudiese tener alguna implicancia en la cartera de créditos.

El gerente financiero nos comunicó que en el mes de enero 2019 se realizó

la evaluación de factores macroeconómicos tales como (i) PBI e (ii) inflación, del periodo 2018, y concluyó en que no existe una correlación entre los factores y el comportamiento de riesgo de incobrabilidad.

5. Se procedió a realizar el cálculo de las pérdidas de crédito esperadas para el año 2018 multiplicando el saldo actual de las cuentas por cobrar por la tasa de pérdida ajustada específica a cada tramo de antigüedad visto en el punto 3.

Tabla 2. Cálculo de las pérdidas de crédito esperadas para 2018

	Saldos al 31.12.18	Tasa de pérdida ajustada	Pérdidas crediticias esperadas
Saldo no vencido	560,241,697	0.23%	1,261,803
Vencido de 1 a 30 días	51,493,758	1.19%	610,209
Vencido de 31 a 60 días	33,132,080	3.54%	1,174,154
Vencido de 61 a 90 días	24,936,448	4.81%	1,200,072
Vencido de más de 90 días	115,015,346	7.37%	8,471,144
	<u>784,819,329</u>		<u>12,717,383</u>

Fuente: Elaboración propia

El resultado bajo IFRS 9 para la determinación de la provisión por pérdida por deterioro no presentó diferencia material en relación a la provisión determinada por la Compañía.

Conclusiones

- Las ventas de Rena Ware en su gran mayoría se realizan al crédito y no se solicitan garantías que aseguren el pago de la deuda la cual es financiada en cuotas fijas con intereses a un plazo que fluctúa entre 2 y 24 meses.
- Se determinó que la Compañía cuenta con un manual de procedimientos y políticas crediticias que les permite desempeñar sus funciones basándose en procesos previamente establecidos, y realizar una correcta selección de clientes, otorgamiento de crédito y cobro del mismo.
- La determinación del ratio de provisión por pérdida por deterioro por parte de casa matriz no cuenta con el soporte documentario necesario que le permita a la Compañía sustentar de forma oportuna dicho ratio al auditor externo.
- De acuerdo a la investigación realizada se logró determinar que la Compañía no se encontraba realizando una metodología basada en normativa vigente, IFRS 9, para la determinación de la provisión por pérdida por deterioro.
- El análisis bajo IFRS 9 permitió sustentar el saldo de provisión por pérdida por deterioro de la Compañía.

Recomendaciones

En base a la investigación realizada con el objetivo de llevar a cabo el análisis previamente mencionado se pudo observar que el área de Contabilidad no realizaba dicha provisión sino que utilizaban un ratio enviado por casa matriz.

Por lo antes expuesto, se recomienda que:

- La gerencia de contabilidad realice una evaluación trimestral del ratio de provisión de pérdida por deterioro determinado por casa matriz con el objeto de revisar que dicho porcentaje sea razonable de periodo a periodo y posteriormente no sea observado por el auditor externo.
- El área de contabilidad mantenga una comunicación continua con el área de créditos y cobranzas con la finalidad de realizar una adecuada determinación de grupos homogéneos de créditos puesto que la norma así lo solicita.
- La persona encargada de realizar el análisis de la provisión de la pérdida por deterioro debería mantenerse atenta ante cualquier variación importante de factores macroeconómicos que pudiesen afectar a la cartera crediticia.
- Realizar un análisis de los posibles efectos tributarios que supondría la no deducibilidad de la provisión de las cuentas por cobrar.

Referencias Bibliográficas

- Abreu, J. L. (2014). *El Método de la Investigación Research Method*. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(3), 195-204.
- Decreto supremo N° 122-94-EF. (1994). *Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta*. Recuperado de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_per_ds122.pdf
- Decreto supremo N° 179-2004-EF. (2004). *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*. Recuperado de http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_per_renta179.pdf
- Deloitte. (2016). *NIIF 9 Instrumentos financieros - Lo que hay que saber desde la perspectiva de las empresas no financieras*. Recuperado de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte-ES-Auditoria-niif9.pdf>
- International Financial Reporting Standard. (2014). *Ministerio de economía y finanzas*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf
- Mantilla, S. A. (2018). *Auditoria del control interno*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Meigs, Willams, Haka, & Bettner. (2000). *Contabilidad, la base para decisiones gerenciales*. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill.
- Pinillos, G.R. y Tejada, J.E. (2014). *Diseño e implementación de un sistema de control interno de las cuentas por cobrar comerciales de la clínica Santa Clara S.A. del distrito Trujillo – año 2013* (tesis de licenciatura). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.

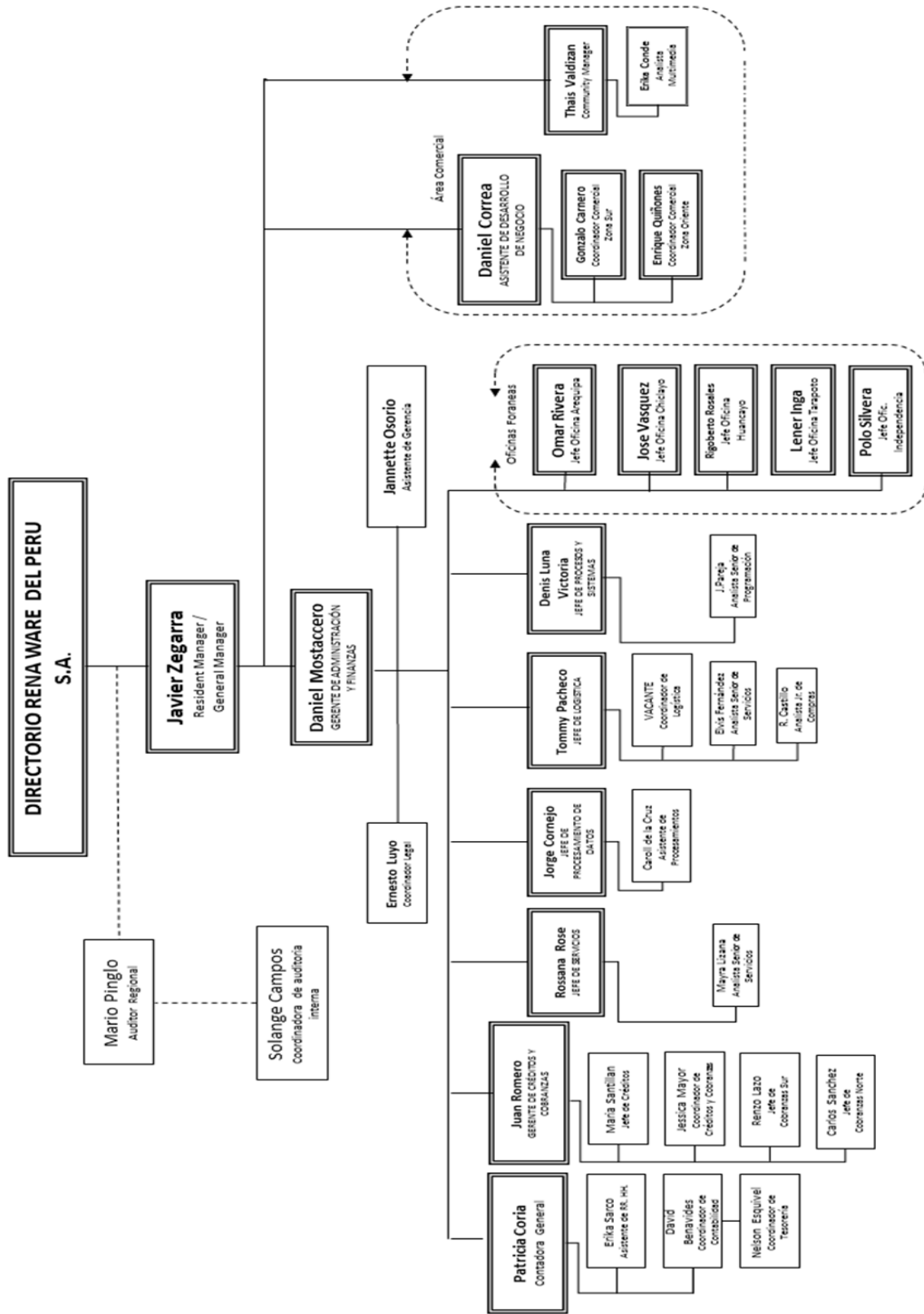
Vidales, L. (2003). *Glosario de términos financieros: Términos financieros, contables, administrativos, económicos, computacionales y legales*. Ciudad de México, México: Plaza y Valdes.



Anexos



Anexo A. Organigrama



Fuente: Rena Ware del Perú S.A. (2019)

Anexo B. Políticas de Crédito y Cobranzas RWPE

1. EL CLIENTE

Es de suma importancia que Usted prepare al cliente para el proceso de verificación telefónica y personal. Se debe informar al solicitante que recibirá una llamada para verificación de datos y que un verificador pasará a visitarlo.

2. LLENADO *del* CONTRATO

El contrato es la carta de presentación del cliente y, por lo tanto, es necesario completar todas las casillas con la información solicitada.

- a. El pedido debe ser llenado con letra clara y no debe tener borrones ni enmendaduras.
- b. Los datos del comprador deben ser iguales a los que figuran en su DNI. En el caso de personas jurídicas se llenará de acuerdo a los datos consignados en la SUNAT.
- c. Luego de llenado, el contrato debe ser firmado por el cliente y una copia del mismo permanecerá en poder del cliente.
- d. Puede revisar la Guía de Contrato RW 530 para obtener información más detallada del llenado.

3. REQUISITOS *para* OBTENER un CRÉDITO

- a. La firma del contrato debe ser igual a la del DNI; y en el caso de persona Jurídica, la firma debe ser del representante legal de la empresa y debe tener el sello con el

logo, nombre y cargo del representante legal.

- b. Estar domiciliado en una ciudad aprobada por Rena Ware del Perú S.A. para realizar ventas al crédito. Periódicamente se publicará en la página WEB una relación de zonas aprobadas para ventas a crédito.
- c. Contar con un número telefónico fijo: aun cuando es algo que cada vez tiene menos uso, es una señal clara de la residencia de la persona. La mayoría de las personas tiene cable e internet y estos servicios se venden juntos la línea fija.
- d. Los teléfonos celulares aportados son buenos, así como el email, esto nos facilita la comunicación con el cliente. Opcionalmente el cliente puede presentar un recibo de servicio tales como electricidad, agua, cable donde figure como titular del contrato con la dirección de residencia o demostrar su lugar de residencia con un contrato de alquiler del inmueble.
- e. Referencias Personales: debe contar con 2 referencias personales, que no pueden ser familiares directos.
- f. Edad: desde 23 y hasta 70 años de edad es el rango general, pero se puede extender desde 21 hasta 74 años con la garantía de una persona, que no sea familiar directo.
- g. Ingresos: ingresos familiares equivalentes a 6 veces el valor del cupón, salvo el caso de 24 meses que es equivalente a 10 veces el valor del cupón. Estas son las opciones para demostrar sus ingresos y, en todos los casos, los documentos presentados no pueden tener más de 3 meses de antigüedad:
 - i. Boleta de pago

- ii. Constancia de trabajo indicando el RUC.
- iii. Recibo por Honorarios.
- iv. Facturas o boletas de compra o venta de artículos que comercializa.
- v. Estado de cuenta de bancaria o de AFP.
- vi. Estados de cuenta de tarjeta de crédito.
- vii. Declaración Jurada de Impuestos (PDT).

En todos los casos, dependiente o independiente, el cliente debe demostrar mas de 6 meses de actividad continua.

- h. Record Crediticio: las personas cuyo ingreso será considerado para la evaluación del contrato deben tener buen record crediticio en las centrales de riesgo y un buen comportamiento de pago en Rena Ware.

En el caso de Rena Ware debe tenerse en cuenta las siguientes consideraciones:

- i. Si tiene una cuenta vigente, la misma debe estar al día.
- ii. Contratos anteriores cancelados con hasta un máximo de 3 meses de atraso.
- iii. No puede haber cancelado un contrato en Slow en los últimos 5 años.
- iv. No puede tener deudas vencidas de contratos anteriores sin importar su antigüedad.
- v. Sólo puede tener un máximo de 3 cuentas activas.

4. RESULTADOS *de la* EVALUACIÓN

Los contratos pueden ser aprobados, observados, o rechazados.

Se observan cuando no se ha logrado cumplir algún requisito y se requiere información adicional para completar la evaluación. Disponen de 5 días para atender la observación antes que el pedido sea rechazado.

Luego de transcurridos 15 días calendario el contrato será rechazado y el depósito será devuelto a cliente.

5. CONSIDERACIONES ADICIONALES

- a. Garantes: Hay casos en los cuáles es posible solventar la falta de un requisito con la introducción de un Garante, previa evaluación de la situación.
- b. Incremento del Depósito en Garantía por encima del 5% del valor de la compra: Cuando haya duda de la consistencia en los ingresos o son insuficientes.
- c. Transferencia de Créditos: Los créditos no son transferibles ni pueden ser asumidos por un Asesor, excepto cuando es de padres a hijos o viceversa.
- d. En caso de solicitantes extranjeros, deben tener como mínimo 1 año de residencia en nuestro país y demostrar tener antigüedad laboral, además de adjuntar carnet de extranjería.
- e. Si desea agilizar el proceso de aprobación a 72 horas o menos debe proporcionar documentos que soporten los ingresos y domicilio del cliente.

Anexo C. Flujograma de Gestión de Cobro

