

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **CONTABILIDAD Y FINANZAS**

“EL CONTROL INTERNO DE CREDITOS Y
COBRANZAS EN UNA EMPRESA DE
FABRICACION Y VENTA DE MAQUINARIA
AGRICOLA -2019”

Tesis para optar al título profesional de:

Contadora Pública

Autora:

Liseth Juana Ramirez Castañeda

Asesor:

Mg. Carola Rosana Salazar Rebaza

<https://orcid.org/0000-0003-2143-0109>

Trujillo - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Cecilia Elena Fhon Nuñez	18087422
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Marvin Aredo García	41398306
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Vanesa Medina Carbajal	18210533
	Nombre y Apellidos	Nº DNI

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo lo dedico principalmente a Dios por ser mi guía y darme sabiduría para culminar con éxito mi carrera universitaria.

A mis Abuelitos Asunción Castañeda y Jovita Pereda, por el apoyo brindado a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida y además son un ejemplo para seguir.

A mis padres Yani Castañeda y Agustín Ramírez, por ser el motor de mi vida y siempre velan por mi bienestar y educación.

AGRADECIMIENTO

En primer Lugar, agradezco a Dios por guiar mi camino, que con su bendición y
bondad infinita hicieron que cumpla un objetivo más.

A mis abuelitos por darme el apoyo incondicional, siempre dando mejores consejos
y hacer de mí una persona de bien.

A mis padres mis padres y hermanos por confiar y creer en mí y por siempre
animarme a que siga saliendo adelante

TABLA DE CONTENIDO

<i>JURADO EVALUADOR</i>	2
<i>DEDICATORIA</i>	3
<i>AGRADECIMIENTO</i>	4
<i>Tabla de contenido</i>	5
<i>Índice de tablas</i>	6
<i>ÍNDICE DE FIGURAS</i>	7
<i>RESUMEN</i>	8
<i>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN</i>	9
1.1. Realidad problemática	9
1.2. Formulación del problema	22
1.3. Objetivos	22
1.4. Hipótesis	23
<i>CAPÍTULO II: METODOLOGÍA</i>	24
<i>CAPÍTULO III: RESULTADOS</i>	28
3.1 Diagnóstico de control interno en el área de créditos.	29
3.2 Diagnóstico de control interno en el área de cobranzas.	36
3.3 Alternativas de solución:	43
<i>CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES</i>	53
4.1 Discusión:	53
4.2 Conclusiones:	54
<i>REFERENCIAS</i>	56
<i>ANEXOS</i>	61

Índice de tablas

TABLA 1.....	31
<i>Revisión de documentos que solicita la empresa para otorgar línea de crédito.....</i>	<i>31</i>
TABLA 2.....	32
<i>Detalle de documentación que presentaron los clientes.....</i>	<i>32</i>
TABLA 3.....	34
<i>Parámetros para establecer la línea de crédito.....</i>	<i>34</i>
TABLA 4.....	34
<i>Aspectos evaluados en la entidad sobre el control interno de sus créditos.</i>	<i>34</i>
TABLA 5.....	35
<i>Clasificación de aspectos observados.</i>	<i>35</i>
Tabla 6	38
<i>Formato de cuenta por cobrar que tiene la entidad.....</i>	<i>38</i>
Tabla 7	39
<i>Resumen de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2019.....</i>	<i>39</i>
Tabla 8	41
<i>Rotación de cuentas por cobrar.....</i>	<i>41</i>
Tabla 9	42
<i>Aspectos a evaluar del control interno de cobranzas.....</i>	<i>42</i>
TABLA 10.....	42
<i>Conteo de aspectos débiles, regulares y buenos que tiene la empresa sobre el control interno de cobranzas</i>	<i>.....</i>

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i>	36
<i>Síntesis control interno en el área de créditos</i>	36
<i>Figura 2</i>	39
<i>Índice de morosidad al 31 de diciembre del 2022</i>	39
<i>FIGURA 3</i>	40
<i>Flujo de Cobranza de una empresa</i>	40
<i>Figura 4</i>	43
<i>Síntesis control interno en el área de cobranzas.</i>	43
<i>Figura 5</i>	44
<i>Modelo de políticas de crédito</i>	44
<i>Figura 6</i>	44
<i>Modelo de políticas de cobranza.</i>	45
<i>Figura 7</i>	46
<i>Referencias comerciales</i>	46
<i>Figura 8</i>	47
<i>Especificaciones adicionales para la solicitud de crédito.</i>	47
<i>FIGURA 09</i>	49
<i>Flujograma de créditos propuesto parte I.</i>	49
<i>FIGURA 10</i>	49
<i>Flujograma de créditos propuesto parte II</i>	50
<i>FIGURA 11</i>	51
<i>Flujograma de cobranzas propuesto.</i>	51

RESUMEN

El presente trabajo de investigación de realizo para determinar de qué manera se encuentra el control interno del área de créditos y cobranza de una empresa de fabricación de maquinarias agrícola de Trujillo – 2019, en la actualidad existen diversas empresas que no tiene bien establecidos sus políticas de créditos y cobranzas , la cual genera una deficiencia en su control interno, el incumplimiento de las políticas y el deficiente control de sus cuentas por cobrar genera que las empresas tengan problemas económicos a corto plazo y con ello la imposibilidad de cumplir con todas sus obligaciones .El principal objetivo es determinar cómo se encuentra el control interno del área créditos y cobranzas de la empresa industrial y a la vez proponer alternativas de solución para mejorar las evaluaciones de otorgamiento de crédito a sus clientes. Este estudio se realizó según el enfoque cuantitativo, se recopilando y analizo la información que tiene la empresa, con ello se determinó que la empresa si tiene políticas de créditos y cobranzas establecidas, pero no lo cumplen al 100 % ya que no están bien definidas. La conclusión principal es que el control interno de la empresa es deficiente, es necesario que replantee y reestructure sus políticas de créditos y cobranzas. De ese modo las áreas de créditos y cobranzas tendrán más claro sus funciones y podrán realizar sus labores eficientemente

PALABRAS CLAVES: Control interno, políticas de créditos y cobranzas, gestión de cuentas por cobrar, otorgamientos de créditos.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

En la actualidad las empresas otorgan líneas de créditos a sus clientes, con el propósito de aumentar su cartera de clientes e incrementar sus ventas, el crédito es fundamental para incrementar las ventas y / o fidelizar a los antiguos clientes de la empresa. Por tanto, es de gran importancia asegurarse que los créditos se realicen de forma segura y que no suponga un aumento de riesgo. Es fundamental evaluar los sistemas de control interno, incluido el crédito y la cobranza, analizando cada uno de los procesos desde la evaluación crediticia, el otorgamiento del crédito, el seguimiento y recuperación del mismo, además se debe obtener información para tomar medidas correctivas y preventivas ante las irregularidades y deficiencias existentes. Las áreas encargadas de crédito y cobranza son muy importantes para las compañías, ayuda a que estas puedan recuperar sus ventas generadas al crédito, se debe tener en cuenta que, si no se lleva una adecuada gestión de sus cuentas por cobrar, el riesgo en cuanto a la recuperación de la cartera morosa puede ser mayor, perjudicando así su situación financiera de la empresa.

A nivel internacional, las empresas no aplican adecuadamente su control interno es por ello que lo vuelve deficiente, el hecho de que no cumplen con sus procesos de créditos y cobranzas establecidos conlleva a que la cartera de morosidad de las compañías aumente de manera significativa y también puede generar la pérdida de sus activos en alguna de estas. Un buen desarrollo del control interno permite optimizar el uso de los recursos para alcanzar una adecuada gestión financiera, logrando mejores niveles de productividad. A nivel mundial la mayoría de las empresas realizan sus ventas al crédito, esto ahora se ha vuelto

esencial para todo negocio, ya que es el activo de mayor disponibilidad después del efectivo y equivalente de efectivo (Salinas, 2019). Por otro lado, la mala gestión de sus cuentas por cobrar puede generar riesgos financieros para las entidades. La gestión financiera es parte fundamental del proceso empresarial, ya que es un elemento muy importante para que la empresa siga saliendo adelante, estableciendo políticas y procedimientos para un adecuado proceso de toma de decisiones, a través de estrategias, procesos y técnicas para la correcta distribución de los recursos (Paz et al.,2017).

A nivel nacional, las empresas no suelen tener un sistema de control interno bien definido, por este motivo estas entidades enfrentan problemas frecuentes que no les permiten desarrollar operaciones comerciales de manera eficiente, la mayoría de estas entidades enfrentan diversas dificultades que no les permiten mejorar su productividad y mostrarse más competitivas a nivel local e internacional. El sistema de control interno es uno de los aspectos estratégicos más importantes de una organización, por lo que las entidades deben verlo como una parte integral de cualquier sistema que se utilicen. Si se implementa correctamente el sistema de control interno puede convertirse en una herramienta importante, de lo contrario pueden ocurrir situaciones no previstas con un impacto financiero, como malversación o pérdida de activos (Cruz et al., 2017).

A nivel local, en Trujillo existen diferentes empresas que brindan servicios y productos y de esa forma satisfacen las necesidades de cada usuario y además representan un gran aporte a la economía , con el transcurrir del tiempo estas entidades necesitan hacer cambios con el fin de beneficiar a sus clientes, ya que en la actualidad las empresas se encuentran rodeadas de diversos competidores comerciales, esto conlleva a que las empresas pierdan clientes , por este motivo estas implementen nuevas estrategias y técnicas para

fidelizar y aumentar su cartera, pero sin embargo no tiene un adecuado control interno de créditos y cobranza , esto con lleva que los clientes incumplan con sus pagos debido a que no se les realiza el seguimiento respectivo y además esta situación afecta considerable mente las finanzas de las entidades y dificultando así el cumplimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Para desarrollar la presente investigación, se está estudiando a una empresa de la cuidad de Trujillo que desde 1999 se dedica a la fabricación y venta de maquinaria agrícola y también presta servicios de mantenimiento y reparación a maquinarias del sector agrícola, cuenta con una trayectoria de más de 20 años y durante este tiempo la empresa tiene una cartera implica de clientes, así mismo con el afán de aumentar y fidelizar la cartera de clientes esta empresa está utilizando la estrategia otorgar de crédito , sin realizar ningún análisis ni procedimiento a sus clientes , por este motivo la empresa se está viendo afectada por el incumplimiento de pago por parte de sus clientes . Actualmente el control interno de esta entidad no se está aplicando de manera eficiente ya que no se aplican adecuadamente los procedimientos establecidos para aprobar los créditos y hacer la respectiva cobranza.

Se revisaron diversos antecedentes y bases teóricas en referencia a las variables de estudio, que a continuación se detallan:

Segovia (2011), en su tesis “Diseño e implementación de un sistema de control interno para la compañía Datugourmetcia. Ltda.” tiene como principal objetivo diseñar e implementar un sistema de control interno en la Compañía DATUGOURMET Cía. Ltda. para disminuir riesgos y proporcionar a la Administración una herramienta para la toma de decisiones. El método que uso fue inductivo y deductivo, el autor concluye que el capital

humano es el recurso principal para la aplicación de un sistema de control interno debido a que depende principalmente el nivel de compromiso del personal para desempeñar las actividades asignadas de manera eficiente y eficaz. Finalmente recomienda, Implementar el sistema de control interno propuesto con la finalidad de obtener una herramienta importante para el correcto desempeño de sus actividades, que a su vez les permita obtener mayor confiabilidad de la información que generan.

Carrera (2017), en su investigación “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A en el año 2015”, su objetivo general fue Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A en el año 2015, el autor concluyó que la empresa debe mejorar su organización en la gestión de cobro que se base en una clasificación de clientes ; segmentar a los clientes por el monto y capacidad de pago, modificar el proceso de créditos diferenciando los plazos del vencimiento de facturas , automatizar la información de clientes y sus créditos , establecer las causas de la morosidad y emitir reportes oportunos con información relevantes sobre características del cliente y sus pagos , también recomendó que la empresa estructure una base legal y normativa , especificando las funciones de las áreas y establecer controles que permitan evaluar correcto cumplimiento y funcionamiento de las actividades de cada are de tal modo que permita tomar decisiones adecuadas , además debe existir una buena comunicación entre la compañía y el cliente lo cual ayudara a realizar los cobros de manera oportuna.

Choix et al. (2012), en su artículo “la importancia del control interno en las pequeñas y medianas empresas en México”, indica que los objetivos de control interno tienen como base fundamental proteger a la empresa de cualquier anomalía que pudiera existir, en activos, pasivos y en general en la exactitud de los registros de la información financiera. Concluyó

que el control interno debe ser empleado por todas las empresas independientemente de su tamaño, estructura y naturaleza de sus operaciones, y diseñado de tal manera, que permita proporcionar una razonable seguridad en lo referente a: La efectividad y eficiencia de las operaciones, la confiabilidad de la información financiera, y el acatamiento de las leyes y regulaciones aplicables.

Viñansaca (2017), en su tesis “Evaluación del sistema de control interno a los departamentos de crédito y cobranzas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREA Ltda”, indicó que su objetivo general es evaluar el sistema de control interno en los departamentos de crédito y cobranzas para medir el desempeño y el cumplimiento de metas y objetivos además de emitir un informe con recomendaciones para el mejor funcionamiento y desarrollo de la cooperativa.

Araujo et al. (2016), en su tesis “reestructuración de las políticas de crédito y cobranzas e implementación de procedimientos en el área mencionada para mejorar la recuperación de cartera en la empresa radio Bolívar. S.A.” indican que la implementación de políticas de crédito ha permitido que la organización tenga un mejor control con las cuentas por cobrar y la cobranza dudosa mejorando la situación económica y financiera de la empresa permitiendo mejorar el capital de trabajo y la liquidez, así como la oxigenación del estado de situación financiera.

Según Rivas et al. (2017), en su artículo “Internal control and improvement in the creditcollection processes of Compusoftnet 2017”, refiere que evaluar el buen desarrollo de las actividades dentro de una organización, en los créditos y cobranzas, representa un factor clave a fin de garantizar que la misma pueda alcanzar sus objetivos y metas. Por lo tanto, es

de vital importancia que la empresa aplique sistemas de control interno eficientes que le permitan proteger sus recursos contra malversación, dolo o el uso inadecuado de los lineamientos.

Tirado (2015) en su tesis “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA” afirma que los inconvenientes que presenta la empresa es no contar con una planificación financiera adecuada y más aún no tiene políticas de crédito y cobranzas definidos; pues a saber son fundamentales para el buen funcionamiento económico y sin duda es un tema que dificulta lograr los objetivos planteados. Es por esto que la empresa actualmente ha visto como se ha incrementado las carteras vencidas, que conlleva a sobregiros bancarios y por ende el decrecimiento de la liquidez de la fábrica, dando como resultado una desconfianza de los proveedores hacia la fábrica.

Para Ochoa et al. (2018), en su tesis “Diseño de un manual de políticas de crédito y cobranzas para PERCREA CIA. LTDA”, indican que es de suma importancia diseñar un manual de políticas de créditos y cobranzas, el mismo que aporta a evitar que exista una deficiencia en los procesos al otorgar los créditos y en la ejecución de la recuperación, lo que ocasiona que la compañía pierda liquidez que podría ser utilizada en invertir en producción para un mayor crecimiento institucional y evidenciar la eficiencia en la recuperación de la cartera vencida y una mayor liquidez que se visualiza a través de su flujo del efectivo.

Pereira (2019), en su libro “Control interno en las empresas, su aplicación y su efectividad”, manifiesta que se debe cuidar los procesos internos de una compañía y además

debe estar en constante revisión para obtener una información veraz y oportuna, llegó a la conclusión que para la recuperación de los recursos invertidos es importante implementar los controles internos de manera manuales o automatizados, dedicarles tiempo necesario para contar con información confiable y actualiza.

Según Viñansaca (2017), el control interno como el conjunto de métodos y procedimientos que son ejecutados como parte integrada de los procesos definidos (es un medio hacia un fin, no un fin en sí mismo). Hablar de control interno no se trata solamente de políticas, manuales y formatos, sino de personas que interactúan y se comunican a lo largo de toda la estructura organizacional de una institución. Permitiendo así alcanzar los objetivos que representan aspiraciones de satisfacer necesidades.

Mientras que para Mantilla (2005), es un instrumento de eficiencia y no un plan de regulación policial o tiránica, el mejor sistema de control interno es aquel que no afecta las relaciones de la empresa con los clientes y mantiene relaciones de alta dignidad humana.

Dentro de los objetivos del control interno tenemos , proteger los recursos de la organización buscando una adecuada administración ante posibles riesgos, garantizar la eficacia y eficiencia ante todas las operaciones facilitando así la correcta ejecución de todas las actividades de las compañías, asegurar la oportunidad y confiabilidad de la información y sus registros, velar por que la empresa disponga de procesos adecuados para el diseño y desarrollo organizacional de acuerdo a sus características (Zuluaga, 2021).

Dentro de las principales características del control interno tenemos:

- ✓ El sistema de Control Interno forma parte integrante de los sistemas contables financieros, planificación y operación de la respectiva entidad, lo que significa todas las áreas del negocio deben estar estandarizadas con la misma metodología.
- ✓ Corresponde a la máxima autoridad de la empresa, la responsabilidad de establecer, mantener e implementar el Sistema de Control Interno, el cuál debe ser adecuado a la naturaleza, estructura y misión de la organización, para que sea de obligatorio el cumplimiento en las empresas, en cada área de la organización, la persona encargada de dirigirla es responsable por el Control Interno ante su jefe inmediato, de acuerdo con los niveles de autoridad establecidos, en su cumplimiento participan todos los trabajadores de la entidad independientemente de la ocupación que tengan (Isaza, 2012).
- ✓ Todas las operaciones de organizaciones deben registrarse de manera precisa, veraz y oportuna para que se puedan elaborar informes operativos, administrativos y financieros, de acuerdo a una planeación (plan de riesgo) y de acuerdo con ciertos estándares (Isaza, 2012).

Ruffner (2004), señala que el sistema de control interno es de vital importancia, ya que promueve la eficiencia, asegura la efectividad, previene que se violen las normas y los principios contables de general aceptación.

Por su parte, Perdomo (1996), afirma que el control interno es importante, porque todas las entidades públicas y privadas deben contar con un buen Sistema de Control Interno para confiar en los conceptos, importes, informes y reportes de los estados financieros.

Casal (2012), sostiene que el control interno tiene cinco componentes interrelacionados:

- ✓ Ambiente de control: Las personas con el motor de la organización y el fundamento sobre el cual todas las funciones se distribuyen.
- ✓ Valoración de riesgo: La entidad debe conocer los riesgos y enfrentarlos.
- ✓ Actividades de control: Se deben establecer e implementar actividades, políticas y procedimientos de control para ayudar a asegurar que las acciones determinadas por la administración sean necesarias para administrar los riesgos a fin de lograr los objetivos de la compañía.
- ✓ Información y comunicación: Ayudan al personal de la entidad a ingresar e intercambiar la información necesaria para la realización, gestión y control de las operaciones de la compañía.
- ✓ Supervisión y seguimiento: Todo el proceso debe ser monitoreado y se debe considerar hacer los cambios que se consideren necesarios.

Córdoba (2005), afirma el crédito se viene realizando desde muchos años atrás, en sus comienzos los préstamos se efectuaban en especies, y fue hasta la aparición y empleo de la moneda cuando surgieron los primeros signos crediticios. Aperturar línea de crédito tiene muchas ventajas como: Incrementar la cartera de clientes y en base a ellos aumenta el volumen de ventas, aumenta la producción de bienes y servicios, flexibilidad en la oferta y la demanda, hacer que el capital sea más productivo y además incrementar la producción y distribución de los productos.

Córdoba (2005), nos informa sobre los principales factores que se deben tomar en cuenta al momento de considerar otorgar un crédito.

- ✓ Cantidad: Es el importe por tope por el cual se otorgará la línea de crédito.

- ✓ **Carácter:** Se compone de todas las cualidades del sujeto que le hacen querer pagar cuando una deuda vence.
- ✓ **Capacidad:** Significa factibilidad y posibilidad de poder pagar un crédito al vencimiento.
- ✓ **Capital:** Es la seguridad de pago que un deudor presenta por sus bienes así sea a largo plazo.
- ✓ **Condiciones:** Los negocios en general y las condiciones económicas sobre las que los individuos no tiene control, pueden alterar el cumplimiento de pago y aumentar el riesgo de crédito.
- ✓ **Cobertura:** Es el seguro que tiene la entidad para compensar posibles pérdidas,

La venta a crédito es la transacción en la que el comprador recibe el bien o servicio y lo paga en forma diferida en el futuro. También se puede decir que vender a crédito es adquirir el producto hoy y la el pago hacerlo después de un lapso de tiempo, en la mayoría de casos esta transacción se da con el objetivo de aumentar las ventas.

Para Castro et al. (2014), la cobranza es el procedimiento mediante el cual se obtiene la contraprestación por un bien o servicio o la cancelación de una deuda, el proceso de cobranzas existe después de otorgar un crédito al cliente y este debe pagarlo, la ineficiencia de una entidad en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo puede traer consecuencias graves como problemas financieros y en casos muy extremos puede llevar hasta la quiebra a las compañías.

Castro et al. (2014), sostiene que la cobranza tiene cuatro (4) fases muy importantes las cuales detallamos a continuación:

- ✓ **Prevención.** La acción que se debe toma para prevenir el cumplimiento de pago y disminuir el riesgo.
- ✓ **Cobranza.** Son las acciones que se realiza con el afán de recuperar las cuentas por cobrar y además la entidad aún quiere seguir la relación comercial con el cliente.
- ✓ **Recuperación.** Acciones encaminadas a recuperar la cartera de clientes morosos y la compañía desea terminar la relación comercial con el cliente por el incumplimiento de los pagos.
- ✓ **Extinción.** son las acciones que encaminadas a registrar contablemente las cuentas por cobrar como saldadas cuando los clientes han pagado los adeudos correspondientes.

Las políticas de crédito y cobranza son los lineamientos que deben tener las empresas para otorgar créditos a diferentes clientes, en la mayoría de casos se da expandir el mercado y atraer a nuevos clientes, Sin embargo, debido a un control interno deficiente o políticas de cobranza, Y el crédito no establecido significa que la cuenta puede tener un impacto negativo Incluso afecta la liquidez de la organización. Las compañías deben establecer procedimientos de cobranza, con el fin de que puedan hacer la recuperación de sus cuentas por cobrar de manera efectiva y en un menor plazo, por ello:

Gómez (2002), indica que definir la política de cobro, no es más que los diferentes procedimientos que va utilizar el departamento de créditos y cobranzas para agilizar el periodo promedio de cobro, así como disminuir el periodo de morosidad. Es importante que el área encargada de las cuentas por cobrar esta alerta a la cartera de los clientes al crédito, cuando el cliente en particular a superado el periodo promedio de cobro, el encargado del

área debe hacer el seguimiento respectivo, por ejemplo: alertas por correo electrónico, llamadas, cartas de cobrar, etc. Esto con el fin de presionar al cliente que cancele su deuda.

Según Herrera et al. (2018), las políticas de cobranzas es la técnica en que las empresas usan para realizar el cobro de las deudas a sus clientes cuando son vencidas sus facturas. El respectivo aviso de cobro créditos y cobranzas ro es a través de medios como llamadas telefónicas, correos electrónicos, agencia externa y en caso de pasar a mayores instancias, se lo hará por medios de asuntos legales. El efecto de la cobranza comienza al momento de concederse el respectivo crédito por cualquiera que sea la actividad, y finaliza al momento de la contabilización.

Las cuentas por cobrar comerciales representan derechos de cobro que se espera recibir en efectivo. Las cuentas por cobrar comerciales son cantidades que una empresa debe a una empresa por la venta de productos y servicios. En la mayoría de las empresas comerciales, las cuentas por cobrar generalmente se generan emitiendo una factura y enviándola al cliente por correo o electrónicamente y, a su vez, el cliente debe pagarlas dentro de un período específico llamado plazo de crédito o plazo de pago.

Las cuentas por cobrar son el resultado de un importante medio de colocación de productos en el mercado, como es la venta a crédito, por lo que la disponibilidad de liquidez para el capital de trabajo de la empresa depende de una gestión de cobranza eficaz.

Las cuentas por cobrar se clasifican por dos tipos:

- ✓ Corto plazo: Son aquellas que requieren disponibilidad inmediata en un plazo que no debe exceder de un año. Este tipo de cuentas deben presentarse en el Estado de situación financiera como activo corriente (Stevens, 2019).

- ✓ Largo plazo: Su disponibilidad es a más de un año. Este tipo de cuentas se deben presentar fuera del activo no corriente (Stevens, 2019).

Guzmán et al. (2006), manifiesta que una ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números, son el resultado de relacionar el estado de situación financiera con el estado de resultados. Las ratios nos brindan información pertinente para la toma de decisiones, las ratios están divididos en cuatro grupos.

- ✓ Ratios de liquidez, evalúan la capacidad de la empresa para atender sus compromisos a corto plazo.
- ✓ Ratios de gestión o de actividad, mide la utilización de los activos y compara el número de núcleos con los activos totales, propiedad, planta y equipo, activos corrientes o los activos contenidos en ellos.
- ✓ Ratios de endeudamiento o apalancamiento, ratios que relacionan recursos y compromisos.
- ✓ Ratios de rentabilidad, miden la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera) (Holded, 2021).

Las ratios financieras de gestión o actividades se utilizan para detectar la eficacia y eficiencia en la gestión de la empresa. Es decir, cómo funcionaban las políticas de gestión de la empresa relacionadas con las ventas al contado, las ventas totales, las cobranzas y la gestión de inventarios.

Ratio de rotación de cartera (cuentas por cobrar), esta ratio es el que mide en promedio cuánto tiempo le toma a una empresa para cobrar a sus clientes. Si el número de

cuentas por cobrar es mayor que las ventas, significa que la empresa tiene una acumulación de cuentas por cobrar de clientes que están perdiendo su solvencia. (Holded, 2021)

$$\text{Rotación de cartera} = \text{Cuentas por Cobrar promedio} * 360 / \text{Ventas}$$

En toda empresa, la rotación de efectivo es esencial para seguir realizando las actividades diarias, por eso es importante que todas las compañías generen liquidez y flujos de efectivo suficientes para cumplir con las obligaciones económicas de manera oportuna, es ello que el presente trabajo de investigación se llevó a cabo tomando en cuenta la importancia del control interno en las empresas y cómo influye en los procesos y actividades que realizan las compañías de manera diaria, sobre todo se este trabajo está enfocado en los procedimientos que realizan las áreas encargadas de realizas los créditos y cobranzas de una empresa . Este estudio busca determinar técnicamente si el Control Interno puede optimizar la Gestión en el Departamento de Créditos y Cobranzas.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera se encuentra el control interno del área de créditos y cobranzas de la empresa de fabricación de maquinaria agrícola de Trujillo en el año 2019?

1.3. Objetivos

Objetivo General :

- ✓ Determinar cómo se encuentra el control interno del área créditos y cobranzas de la empresa fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo-2019

Objetivos específicos:

- ✓ Determinar la situación del control interno de créditos de la empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo 2019.
- ✓ Determinar la situación de control interno de cobranzas de la empresa de fabricación y venta de maquina agrícola de Trujillo 2019.
- ✓ Proponer alternativas de solución para recuperar la cartera de clientes morosos a la empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo 2019.

1.4. Hipótesis

En este trabajo de investigación no se formula hipótesis, ya que el estudio tiene un alcance descriptivo pero que intentan pronosticar una cifra o un hecho. (Hernández et al.,2016).

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

De acuerdo con el propósito de la investigación, la naturaleza de los problemas y el objetivo formulado en el trabajo, el presente estudio reúne las condiciones suficientes para ser calificado como investigación básica. Grajales (2000), indica que la investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hecho y se basa en el análisis pormenorizado del fenómeno a estudiar, lográndose caracterizar la patología en concreto, lo que puede servir de base para investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad, su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta.

Según su enfoque es cuantitativo por lo que Hernández et al. (2000), explica que la investigación cuantitativa se centra en las medidas numéricas, se recogen y analizan datos cuantitativos sobre las variables. Los estudios cuantitativos intentan determinar el grado de asociación o correlación entre variables, generalizando y objetivando los hallazgos sobre una muestra para hacer inferencias para una población de la que se extraen las muestras. (Pita et al., 2002).

Según su alcance el tipo de investigación es descriptiva. Nieto (2018), indica que es una investigación de segundo nivel, inicial, cuyo objetivo principal es recopilar datos e informaciones camino a seguir en la investigación, como veremos más adelante al analizar la importancia de la hipótesis de la investigación.

Según su fuente la investigación es documentaria, Relat (2010), indica que este tipo de investigación se basa en la búsqueda de información en bases de datos y documentos previamente elaborados por otros autores.

Según su diseño es no experimental, porque no se manipularán variables, de modo que el investigador solo está limitado a observar los fenómenos que ocurren en el entorno

natural y luego analizar. **Aguado et al. (2008)**, la investigación no experimental posee un control menos riguroso que la experimental y es más complicado inferir relaciones causales, pero la investigación no experimental es más natural y cercana a la realidad cotidiana.

La población de una investigación está compuesta por todos los elementos (personas, objetos, organismos), que participan del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación. (Neftali ,2016).

La población en este trabajo de investigación estará compuesta por todos los expedientes o documentación de la cartera de cuentas por cobrar de la empresa de fabricación y ventas de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019, además se encuentran con cuentas por cobrar vencidas.

La muestra, es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se verá más adelante. La muestra es una parte representativa de la población (López,2004).

De acuerdo con las variables de estudio se eligió como muestra a 93 clientes , a los cuales se les revisara si cumplen o no con todos los requisitos y documentación solicitados, se solicitará el apoyo a las áreas de finanzas, facturación y cobranzas, para que nos proporcionen fichas de clientes, facturas de ventas, y demás documentos que involucren al otorgamiento de créditos y cobranzas, también al área contable, porque se va a trabajar con la documentación que involucra a las áreas antes mencionadas y además nos proporcionara documentos contables, como el registro de ventas y los estados financieros del periodo 2019.

Las técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos, son el conjunto de instrumentos y medios a través de los cual se efectúa el método y solo se aplica a una ciencia. La técnica es indispensable en el proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la investigación, (Chagoya,2008). Las técnicas que se aplicaron en este trabajo de investigación son:

- ✓ Observación: se aplica esta técnica para verificar como se realiza las funciones y hechos en las áreas de Finanzas, facturación y cobranzas.
- ✓ Entrevista: Aplicación de entrevistas a todas las áreas involucradas para comprender la situación real de la empresa y Según el trabajo esperado puede suceder en el futuro.
- ✓ Análisis documental: Este proceso es específicamente se va a analizar los documentos y el conjunto de operaciones que tiene como objetivo representar un documento y su contenido en una forma diferente de la forma original para que pueda recuperarse e identificarse posteriormente.

Entre las herramientas disponibles, se han considerado una entrevista con el personal del área encargada de créditos y cobranzas, con el fin de recolectar mayor información sobre el control interno, Esto consistirá en una serie de preguntas que enfatizan las dos variables de Investigación basada en la realización y desarrollo de objetivos.

El procedimiento, en primera instancia se realizó un estudio general de la empresa de fabricación y se logró visualizar el procedimiento que sigue cada una de las áreas para la atención a clientes y otorgamientos de créditos, después se analizó concretamente el rubro de cuentas por cobrar de la cartera de clientes morosos, además se verificó como se realizan sus funciones y procedimientos a las áreas de contabilidad, finanzas, facturación y cobranzas, se aplicará entrevistas no estructuradas a estas áreas involucradas donde se

comprendido la situación real de la empresa y un cuestionario para recopilar información relevante de la empresa , por último se realizó una revisión documental, para evaluar cómo se aprueban los créditos a los clientes y cuál es el procedimiento para hacer la recuperación de las cuentas por cobrar.

Es importante recordar que toda la información que se ha presentado en este trabajo de investigación, ha sido tomada de varios autores, por lo cual se cita correctamente según lo establecido en las normas APA, toda la información en su conjunto es confiable, no ha sido adulterada o modificado para favorecer los intereses del autor.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

La entidad materia de estudio se dedica a la fabricación y venta de máquinas agrícolas cuenta con una trayectoria y organización sólida, con liderazgo en el mercado, respetando los derechos de sus trabajadores e inculcando en ellos su política de calidad y seguridad, esta empresa está en el régimen Mype Tributario, su principal actividad es la fabricación y venta de maquinaria agrícola, además realiza servicios de mantenimiento y reparación de máquinas agrícolas. Tiene el compromiso de satisfacer la necesidad de sus clientes, sus diseños de las maquinarias que ofrece son únicos, innovadores y personalizados, también brindan la asesoría técnica para que sus clientes determinen la mejor alternativa y así maximizar la eficiencia de la maquinaria en el campo. Los principales activos de esta empresa son: Maquinarias de soldar, maquina torno cnc, equipos de transporte, muebles, terrenos y otros equipos.

En este capítulo, se analizó como está el control interno en una empresa para el periodo 2019, empezaremos analizando los procedimientos de créditos , procedimientos de cobranzas ,se revisara el detalle de cuentas por cobrar del 2019, registro de ventas , verificación de los estados financieros , formatos que tiene la empresa , y una entrevista al encargado de créditos y cobranzas para determinar cómo llevan el control de sus cobranzas y si hacen seguimiento a los clientes para la recuperación de las ventas al crédito, por último se propondrán alternativas de solución , para mejorar el control interno del área de créditos y cobranzas

3.1 Diagnóstico de control interno en el área de créditos.

Según el estudio que se realizó a la empresa y el análisis documentario con respecto a sus ventas y como se otorgan los créditos a los clientes se encontró que la empresa tiene diversos procesos, los cuál debería cumplir antes aperturar una línea de crédito.

Lo primero que se realizó para evaluar de cómo está el control interno en esta entidad fue una entrevista (anexo 1) al encargado de créditos y cobranzas, la cual resulto que:

- ✓ La empresa no tiene política de créditos.
- ✓ La empresa si tiene procedimientos de créditos establecidos
- ✓ No prepara informes de manera mensual de sus cuentas por cobrar, ni separa los saldos por cobrar por antigüedad.
- ✓ La data de sus clientes no lo tiene actualiza con: Correos, teléfonos, direcciones, etc.
- ✓ No se realiza el seguimiento continuo al cliente moroso, por ese motivo algunos clientes no cumplen con el pago en el plazo establecido.
- ✓ La empresa tiene un sistema integrado conde revisa el detalle de sus cuentas por cobrar.
- ✓ La documentación que solicita la empresa no es necesaria ni suficiente para realizar una correcta evaluación a los clientes.

3.1.1 Determinar si la empresa tiene políticas de crédito.

Como se sabe las políticas es documento aprobado por la alta dirección con las especificaciones del funcionamiento del área, en este caso se realizó una entrevista al encargado de créditos y cobranzas y nos indicaron que la empresa no cuenta con políticas establecidas.

3.1.2 Determinar si la empresa tiene procedimientos de Crédito:

La empresa de maquinarias agrícolas tiene los siguientes procedimientos para que pueda otorgar créditos a sus clientes los cuales son:

- a) **Evalúa a sus clientes la frecuencia en que realiza pedidos de compra:** en este procedimiento se verifica que la entidad tiene un sistema integrado llamado SPRINTER donde se muestran el registro de ventas de todos los meses, facturaciones y reportes de cuentas por cobrar de cada uno de los clientes, mediante este sistema el área de créditos y cobranzas revisa la cantidad de compras que realizan los clientes de manera mensual o anual y detalle de deudas vencidas, así mismo revisan si estos están cumpliendo con sus pagos según el vencimiento de cada comprobante. **Por lo tanto, se considera que el sistema que maneja la empresa contiene toda la información necesaria del cliente, los reportes son detallados, y es más fácil de hacer las revisiones mensuales, y así evalúan que cantidad de pedidos realizan mensualmente los clientes.** (Anexo 2,3 y 4)
- b) **Se recibe la solicitud de crédito.** Esta entidad tiene un formato ya establecido (anexo 5), el cual hacen llegar a sus clientes para que llenen todos los datos necesarios, y así mismo lo remitan firmado.

Se verificó que el formato de crédito que tiene la empresa no está detallado , no tiene el requerimiento de información necesaria para poder hacer la evaluación correcta a los clientes, la solicitud de crédito carece de algunos puntos importantes como : solicitar el cliente que especifique sobre el volumen de compras y ventas que tenga con sus principales clientes y proveedores, así mismo le hace falta incluir algunas especificaciones donde el cliente tenga claro de cuál sería el importe

mínimo por el cual se le otorgara el crédito , cuanto es el tope máximo , que medios de pago se usa de acuerdo al importe y plazo y por ultimo las medidas que tomara la empresa si este incumple con su pago. Por lo tanto, la solicitud de crédito que tiene establecido la empresa no es óptimo, necesita agregar más criterios para la correcta evaluación.

c) Solicitar documentos para continuar con la evaluación al cliente.

La empresa tiene una lista de documentos que solicita la cual ya se revisó y se determinó si es necesaria o no para evaluar a los clientes antes de otorgar el crédito. A continuación, mostramos el detalle de todo lo que se ha encontrado en el análisis documentario.

TABLA 1

Revisión de documentos que solicita la empresa para otorgar línea de crédito

Documentos	Propósito
Solicitud de crédito	Para verificar las referencias comerciales, financieras, plazos de crédito
Fotocopia del DNI representante Legal	Para corroborar verificar la firma de la solicitud de crédito
Ficha Ruc	Verificar datos de la empresa, fecha de constitución, representantes, domicilio fiscal
Vigencia poder	Para Verificar que la persona que solicita el crédito sea el representante de la empresa
Estados Financieros	Para verificar la situación financiera y económica de la empresa
Score crediticio	Para evaluar la capacidad de endeudamiento de los clientes, histórico de endeudamiento, cuantas deudas por pagar presenta, deudas reportadas a Infocorp

Nota. Esta tabla muestra toda la documentación que la empresa solicita para otorgar sus línea de crédito y para que sirve cada uno de ellas.

Según el detalle de documentos que se muestran en la tabla 1, se verifica que la documentación que solicitan no es suficiente , además la copia del DNI del representante legal y la vigencia poder no aporta para evaluar si esta apto o no para aprobarle el crédito , esa información sería en vano ya que en la solicitud de crédito piden las firmas de área de logística y del jefe de finanzas, lo que se debería solicitar copia de DNI de las personas encargadas de las áreas mencionadas para corroborar que la firma sea real y ellos son los responsables de solicitar los créditos.

La ficha RUC ayudará, para verificar los principales datos de la entidad y el score creditico es importante porque con ello se puede verificar el historial de sus cuentas por cobrar que tiene la empresa con sus clientes, entidades financieras, tributos sin pagar y otros aspectos importantes.

A continuación, se mostrará un cuadro donde se revisó la documentación de 93 cliente a los cuales se les ha otorgado línea de crédito así mismo se verificará si cumple o no con todos los requisitos solicitados.

TABLA 2

Detalle de documentación que presentaron los clientes

Documentos	Clientes	%
No presentan ninguna documentación	17	18%
Solo solicitud de crédito	50	54%
Solo presentaron score crediticio	2	2%
Solo presentaron solicitud de crédito y score crediticio	11	12%
Solo presentaron solicitud de crédito, copia DNI, ficha RUC, vigencia poder	6	6%
Solo presentaron solicitud de crédito, copia DNI, ficha RUC, vigencia poder y score crediticio	7	8%

Solo presentaron estados financieros	0	0%
Todos los documentos	0	0%
	93	100%

Nota. Como se muestra en la tabla 2 no hay ningún (0%) cliente que haya presentado todos los documentos que la empresa requiere y que el 50% de los clientes solo han presentado el formato de solicitud de crédito, así mismo ninguno de los clientes ha presentado estados financieros, pero sin embargo toda la muestra de clientes tiene línea de crédito vigente , Por lo tanto concluimos que la empresa no ha cumplido con este procedimiento establecido y ha otorgado créditos sin importar que los clientes no presenten su documentación completa.

d) Filtra al cliente mediante portal llamado Equifax y revisa su score crediticio.

Esta entidad ha contratado a una empresa que brinda servicios de información del mercado peruano llamado **Equifax**, este portal muestra la información financiera de diversos clientes. Revisando la documentación de 93 clientes (mostrados en la tabla 2) se encontró que solo hay el score crediticio (reporte que arroja el sistema de equifax) de 20 clientes, a los 73 restantes no lo han verificado la información en este portal, por lo tanto, la empresa tiene un sistema donde pueda verificar como la situación financiera de los clientes, pero sin embargo no lo está dando el uso adecuado.

e) Plazos e importes de créditos que la empresa ha establecido.

la vigencia de crédito que otorga la empresa a sus clientes es de 30, 60 y 90 días, así mismo estos plazos son establecidos de acuerdo al importe que el cliente solicita y además la empresa evalúa como será el medio de pago por dicho crédito, a continuación, se muestra el detalle de cómo ha establecido la empresa los importes de créditos y que parámetros se debe tomar encuentra para aprobar el monto acordado.

TABLA 3

Parámetros para establecer la línea de crédito.

Condición		Plazo	Documentos
De "0 " a	\$ 5,000.00	30 días	✓ Factura ✓ letra de Cambio
De "5,001" a	\$10,000.00	60 días	✓ Factura Negociable. ✓ Factoring. ✓ Letra de Cambio
De "10,001" a	\$30,000.00	90 días	✓ Factura Negociable. ✓ Factoring. ✓ Letra de Cambio
De "30,001" a	\$50,000.00	90 días	✓ Factura Negociable.

Nota. En la tabla 3 mostramos las condiciones que la empresa a establecido para otorgar las líneas de crédito, de acuerdo al importe se otorga el plazo y la documentación que el cliente debe aceptar para que se apruebe su crédito.

3.1.3 Resultado de cómo se encuentra el control interno en el área de créditos.

Después realizar la entrevista, evaluar los procedimientos y revisar los documentos entregados por la empresa, se evaluó diversos aspectos con el cual se determina si la empresa cumple con todos los procedimientos establecidos.

TABLA 4

Aspectos evaluados en la entidad sobre el control interno de sus créditos.

ITEM	ASPECTOS A EVALUAR /OBSERVAR	CUMPLIMIENTO		OBSERVACIONES	CONDICION
		SI	NO		
1	La empresa cuenta con procedimientos para otorgar créditos a a sus clientes	X			Regular

2	¿Hay un área responsable designada para la evacuación del otorgamiento de créditos?		X	La decisión de otorgar crédito lo hace directamente la gerente	Débil
3	Consultan a las entidades financieras sobre el scord de los clientes		X	Solo se consultan de algunas empresas.	Regular
4	Solicitan documentación a los clientes para analizar y hacer una correcta evaluación antes de otorgar los créditos	X		Todos los clientes no presentan la documentación requerida	Regular
5	La documentación requerida es necesaria	X		Si por que les permite evaluar diversos aspectos de cada cliente	Bueno
6	Tienen Registro de ventas detallado	X			Bueno
7	Los clientes presentan la documentación requerida		X	La mayoría de los clientes solo envían solicitud de crédito	Débil
8	Llevan el control de sus cuentas por cobrar	X			Bueno
9	Evalúa de manera adecuada a sus clientes		X	No, a la mayoría de clientes que les brinda el crédito por el tiempo que vienen trabajando o por pertenecer algún grupo, por ejemplo, grupo Rocío.	Regular
10	La empresa tiene el historial de todos los clientes que otorga crédito		X		Débil

Nota. En la tabla 4 , mostramos 10 aspectos para evaluar a la empresa, el nivel de cumplimiento de los cuales solo cumple con 5 que representa el 50% .Así mismo se a realizado una clasificación de aspectos buenos, regulares y débiles, el cual mostraremos a continuación.

TABLA 5

Clasificación de aspectos observados.

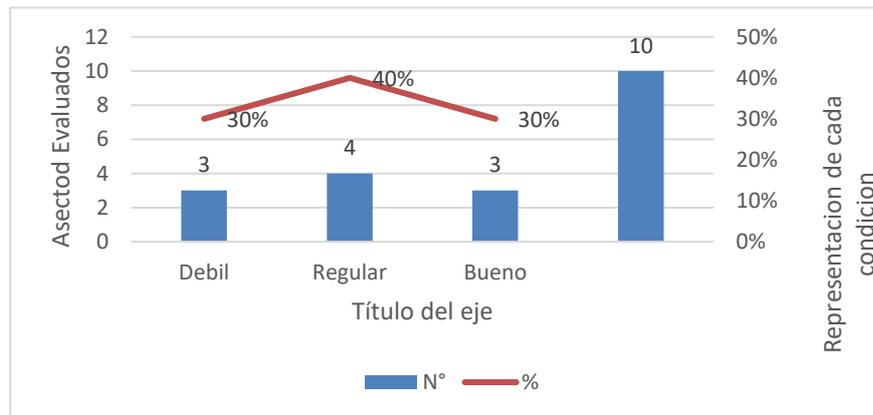
Condición de aspectos observados	N°	%
Débil	3	30%

Regular	4	40%
Bueno	3	30%
	10	100%

Nota. En la tabla 5, mostramos los porcentajes obtenidos según la condición de los aspectos observados en el cuadro 4

Figura 1

Síntesis control interno en el área de créditos



Nota. En esta figura se muestra el resultados de los aspectos evaluados del control interno en el área de créditos.

Como se muestra en las tablas N° 4 y 5 los aspectos evaluados de la empresa, demuestran que no se cumple con todo lo que se establecido, **por lo tanto, hace que el control interno de esta entidad sea regular**, porque no aplica todos los procedimientos establecidos al momento de otorgar los créditos a sus clientes, el nivel de cumplimiento de todos los procedimientos es de 50%.

3.2 Diagnóstico de control interno en el área de cobranzas.

En la empresa de maquinarias agrícolas, como en la mayoría de empresas tiene clientes que incumplen con el pago de sus facturas en las fechas establecidas, por ello revisaremos que proceso siguen para realizar sus cobranzas.

3.2.1 Determinar si la empresa política de cobranza.

La empresa no tiene políticas de cobranzas definidas, esto se verifico con la entrevista que se realizó al encargado de créditos y cobranzas, por tal motivo el área no tiene claro cómo debe de proceder para realizar una buena gestión de las cuentas por cobrar.

3.2.2 Determinar si la empresa procedimientos de cobranza.

La empresa si tiene procedimientos de crédito establecidos, las cuales describiremos a continuación.

a. Hacer la identificación de ingresos y cancelación de cuentas por cobrar

En este primer punto la empresa hace una revisión diaria de todos sus ingresos recibidos por medio de transferencias bancarias, cheques, tarjeta de crédito o débito (POS) y ventas realizadas al contado, así mismo verifica la procedencia del ingreso y procede hacer su descargo en su sistema. Por lo tanto, sus cuentas por cobrar disminuyen y están actualizadas de manera diaria.

b. Generar reporte de cuentas por cobrar.

El área encargada de hacer el reporte de cuentas por cobrar es el área de cobranzas, este reporte debería generarse de manera mensual para que verifique que los clientes no tengan deudas muy vencidas, sin embargo, está área revisa sus reportes cada tres meses m esto genera que no hagan el seguimiento respecto a los clientes para que estos puedan cubrir sus deudas.

Tabla 6

Formato de cuenta por cobrar que tiene la entidad.

N°	Número fact.	Fecha emisión	Fecha de vencimiento	Días atrasados	Importe
1	0003-00004024	11/08/2016	10/09/2016	1,207	S/ 5,880.00
2	F003-00001279	27/09/2017	27/10/2017	795	S/ 1,450.00
3	F007-00000698	09/01/2019	08/02/2019	326	S/ 4,500.00
4	F007-00001037	07/08/2019	07/08/2019	146	S/ 9,948.00
5	F007-00001038	07/08/2019	07/08/2019	146	S/ 12,032.00
6	F007-00001076	28/08/2019	28/08/2019	125	S/ 7,920.00
7	F003-00002024	21/03/2018	20/04/2018	620	S/ 174.00
8	F003-00003908	12/04/2019	12/05/2019	233	S/ 147.52
9	F007-00000003	10/12/2016	09/01/2017	1,086	S/ 2,702.50
10	F003-00000313	23/02/2017	25/03/2017	1,011	S/ 1,356.40

Nota. En la tabla 6 se muestra una parte de las cuentas por cobrar, y nos damos cuenta que todas tiene más de 30 días de vencidas, esto se genera el área encargada de realizar dicho reporte no lo genera de manera frecuente y no esta actualizado por las fechas de vencimiento de cada cuenta por cobrar.

c. Identificar que clientes tiene cuentas por cobrar vencidas y los días de atraso.

En este procedimiento el encargado de cobranzas debe revisar su reporte e identificar el número de clientes que tiene deuda, así mismo como su plazo y el importe de cada uno.

A continuación, mostraremos un resumen detallado de todas las cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2019.

Tabla 7

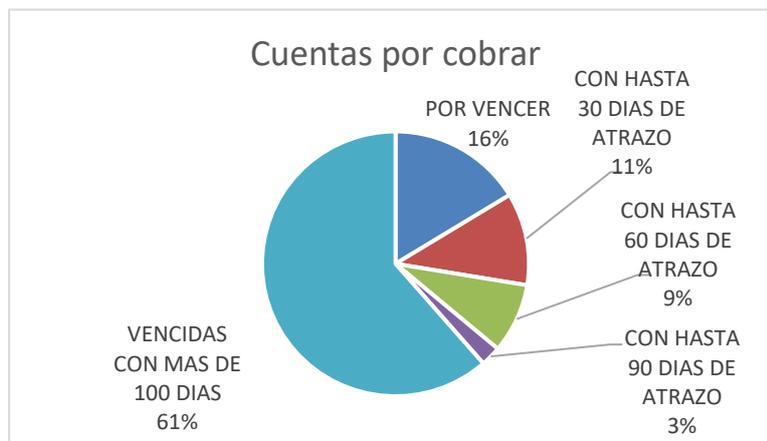
Resumen de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2019

CUENTAS POR COBRAR	IMPORTE	%
Por vencer	s/ 205,855.00	16%
Con hasta 30 días de atrasó	s/ 142,552.00	11%
Con hasta 60 días de atrasó	s/ 107,369.00	9%
Con hasta 90 días de atrasó	s/ 31,218.00	2%
Vencidas con más de 100 días	s/ 775,786.00	61%
Total de cuentas por cobrar al 31 dic 2019	s/ 1,262,780.00	100%

Nota. En la tabla 7 se muestra el detalle de las cuentas por cobrarasi mismo mostramos que la empresa tiene deudas vencidas con mas de 100 dias de retraso.

Figura 2

Índice de morosidad al 31 de diciembre del 2022



Nota. Como se muestra en la figura 2 la entidad tiene un índice de morosidad elevada el 61% de sus cuentas por cobrar, tiene retrasó de pago de más de 100 días, esto afecta de manera económica a la empresa ya que no podrá disponer de efectivo en un corto plazo.

d. Hacer seguimiento a las cuentas por cobrar.

Se mostrará un flujo de cobranzas que la empresa tiene para hacer seguimiento a sus cuentas por cobrar.

FIGURA 3

Flujo de Cobranza de una empresa



Nota. En este flujo se muestra el proceso que tiene la empresa para realizar el seguimiento a sus clientes y que estos puedan cumplir con sus pagos.

Cuando se habló con el encargado de la cobranza y explico que no lo está cumpliendo con todos los aspectos:

- ✓ No tiene registro del seguimiento que lo realizan a los clientes.
- ✓ No alerta con anticipación sobre las cuentas próximas a vencer.
- ✓ Tiene usuario en el portal de Equifax (Infocorp), pero sin embargo no registra a todos sus clientes morosos en la base de datos.
- ✓ No registra a sus clientes morosos en la central de riesgo.

El seguimiento que se realiza a los clientes debería ser de manera constante usando todas las herramientas con las que cuenta la empresa como: cartas de cobranzas cobranza, correos, llamadas, etc., pero se ha verificado que la entidad no hace todo el proceso necesario para recuperar su cartera de moros.

e. Determinar el promedio en que la empresa recupera parte de sus ventas al crédito.

Se reviso los Estados financieros de la empresa y con la ratio de rotación de cuentas por cobrar analizaremos el tiempo que la empresa demora en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo

Tabla 8

Rotación de cuentas por cobrar

	FORMULA	PERIODO 2019	RESULTADO	
Velocidad	$\frac{\text{TOTAL DE VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$	$\frac{9,634,609.00}{1,251,564.00}$	7.70	Veces
Tiempo	$\frac{360}{\text{DE CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES}}$	$\frac{360.00}{7.70}$	46.77	Dias

Nota. En la tabla 8 muestra el resultado que la empresa en promedio cobra sus deudas 8 veces al año, lo cual quiere decir que esas cuentas por cobrar rotan 8 veces antes de convertirse en dinero disponible.

Y además el promedio en día para recuperar esa deuda es de 47, de podría decir que desfavorable para empresa y hace un poco lenta la recuperación de su cartera de clientes morosos.

3.2.3 Resultado de cómo se encuentra el control interno en el área de cobranzas.

Despues de revisar la documentación que nos proporcionó la empresa se determina el nivel de cumplimiento de los procedimientos que la empresa tiene establecidos, a continuación, mostraremos un cuadro con todos los aspectos revisados.

Tabla 9
Aspectos a evaluar del control interno de cobranzas

ASPECTOS A EVALUAR	CUMPLIMIENTO		OBSERVACIONES	CONDICION
	SI	NO		
¿La empresa tiene políticas de crédito establecidas?		X		Débil
La empresa cuenta con procedimientos de cobranzas	X			Regular
¿Hay un área responsable designada a realizar la cobranza a los clientes?	X			Regular
Realizan reportes mensuales de las cuentas por cobrar		X	Los reportes lo realizan cuando lo solicita gerencia	Débil
Los clientes cumplen con los pagos en el plazo establecido		X		Débil
El encargado de cobranzas al pendiente de las cuentas por cobrar.		X	El encargado de créditos no alertar a los clientes de sus facturas y/o letras por vencer	Débil
El seguimiento de las cuentas por cobrar se realiza con frecuencia		X	El encargado de créditos revisa sus cuentas por cobrar cuando la empresa no tiene efectivo disponible	Regular
El encargado de cobranzas realiza una adecuada gestión de su cartera		X		Regular
La empresa o área encargada toma medidas de corrección para obligar al cliente a cancelar su deuda	X			Regular

Nota. En este cuadro mostramos los aspectos evaluados de la entidad para determinar cómo se encuentra el control interno en el área de cobranzas, donde verificamos que no aplica correctamente lo que la entidad ha establecido, de los 9 aspectos evaluados solo cumple con 3.

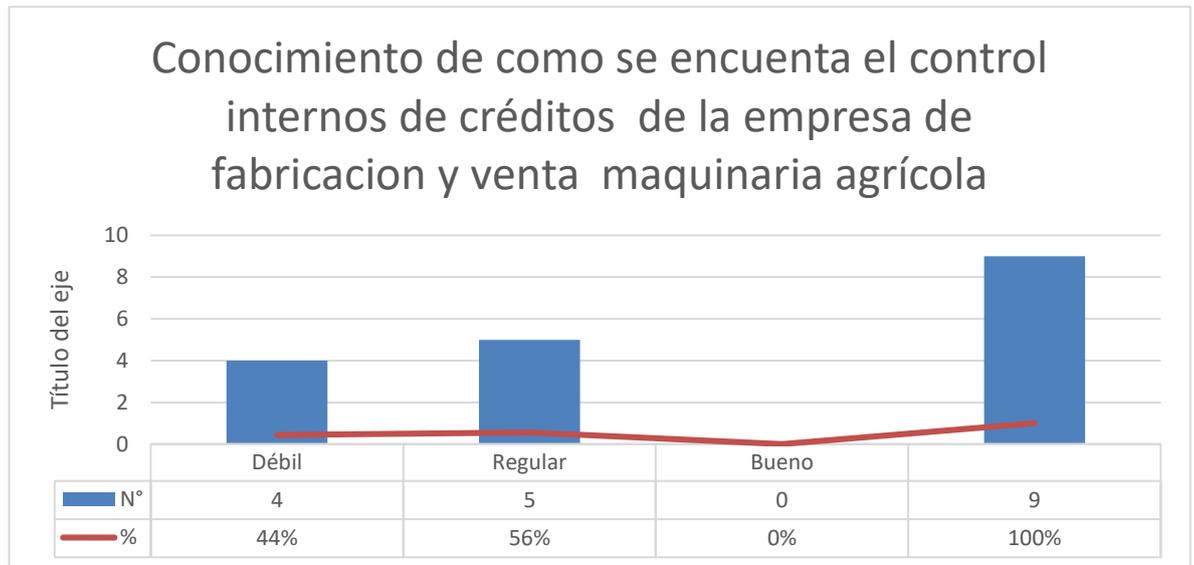
TABLA 10
Detalle de aspectos débiles, regulares y buenos de la empresa.

Aspectos	Nº	%
Débil	4	44%
Regular	5	56%
Bueno	0	0%
	9	100%

Nota. En la tabla 10 mostramos que el 56% de de los paspectos de la empresa son reglares.

Figura 4

Síntesis control interno en el área de cobranzas.



Nota. Como se muestra en la figura n° 4 la empresa tiene procedimientos de créditos pero no están bien establecidos, y no cumple con todos al 100 % .

El seguimiento que realiza el area de cobranzas no es el adecuado y el proceso para realizar las cobranzas a los clientes tampoco está bien definió **por lo tanto se concluye que la empresa tiene un control interno de cobranzas regular** , se analizó diversos aspectos y con el grafico demostramos que el 56% de ellos son regulares , la empresa debe mejorar algunos procesos para que pueda tener un control interno más eficiente.

3.3 Alternativas de solución:

Después de haber revisado como se encuentra el control interno de créditos y cobranzas de la empresa de la empresa en estudio, detallaremos algunas alternativas para mejorar la situación actual de la entidad:

3.3.1 Establecer políticas de crédito y de cobranzas:

En el desarrollo del presente trabajo hemos encontrado que la empresa no tiene políticas de créditos y cobranzas definidas, el procedimiento que desarrolla es ineficiente por lo tanto la empresa debería implementar las políticas e informar al área encargada para que haga cumplir de manera obligatoria con todos sus clientes, a continuación, describiremos los aspectos que debe tener en cuenta la empresa para implementar sus políticas de créditos y cobranzas.

Figura 5

Modelo de políticas de crédito

POLITICAS DE CRÉDITO

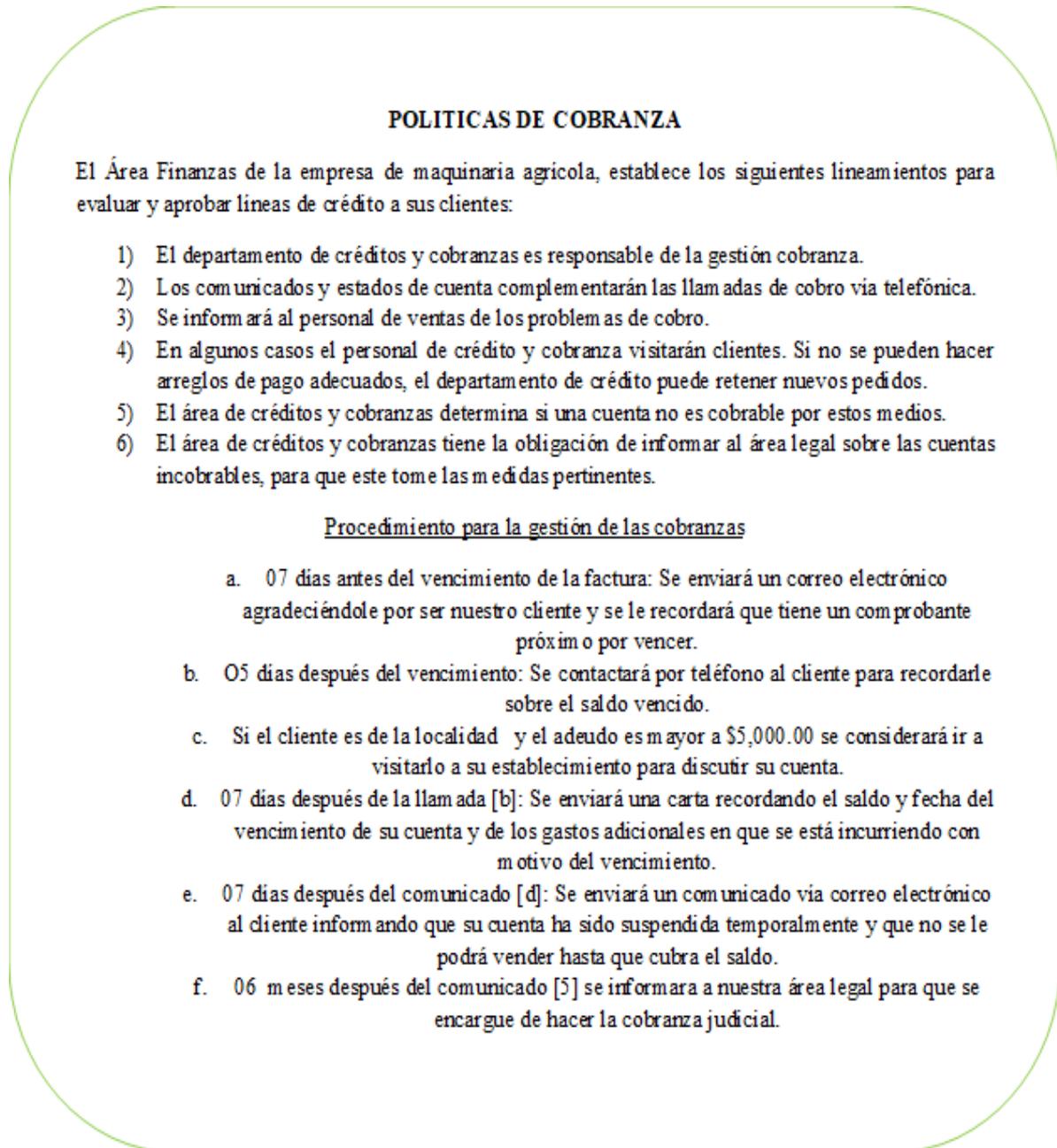
El Área de Créditos y Cobranzas de la empresa de maquinaria agrícola, establece los siguientes lineamientos para evaluar y aprobar líneas de crédito a sus clientes:

1. El importe máximo para otorgar créditos debe ser de \$50,000
2. Los plazos de crédito deber ser: 30, 60, máximo 90 días
3. Los créditos deben ser aprobados por el jefe de finanzas y la administradora de la empresa.
4. El jefe de Ventas debe evaluar analizar y evaluar los movimientos que haya realizado las clientes antes que acepte a solicitud de crédito.
5. El encargado de créditos debe informar a los clientes que documentación deben de presentar para evaluar las líneas de crédito.
6. La solicitud de crédito que debe presentar el cliente debe contener: Datos generales de la empresa, referencias bancarias, referencias comerciales y detalle de sus principales clientes y proveedores.
7. La documentación que los clientes deben presentar es:
 - ✓ Solicitud de crédito Firmada por los representantes de pagos y facturación
 - ✓ Ficha Ruc: Para verificar los datos de los clientes
 - ✓ Registro de ventas de los 3 últimos meses, para verificar la cantidad de ingresos
 - ✓ Estados financieros: Para evaluar la situación financiera y económica del solicitante.
8. Si el cliente incumple con el pago de sus documentos en el plazo establecido, el jefe de ventas está en la obligación de suspender sus despachos hasta que este cancele la totalidad de su deuda vencida.

Nota. En la figura n° 5 se propone el detalle de políticas de crédito .

Figura 6

Modelo de políticas de cobranza.



Nota. En la Figura n° 6 se propone las políticas de cobranza que la empresa debe implementar.

3.3.2 Mejorar el formato de solicitud de crédito

El formato de solicitud de crédito debe tener mayores especificaciones por tal motivo se mostrara una propuesta de mejora al formato, donde se muestra un mayor detalle de lo que el cliente podrá colocar toda la información necesaria para poder revisar y evaluar en primera instancia, tanto con formación general, contactos, referencias bancarias, referencias de clientes, proveedores y demás especificaciones que el cliente debe tener en cuenta para que no pierda el crédito que la empresa lo estará otorgando.

Figura 7
Referencias comerciales

REFERENCIAS COMERCIALES:

PRINCIPALES CLIENTES :

RUC	RAZON SOCIAL	CLIENTE DESDE (AÑO)	CORREO /TELEFONO	VENTAS DEL ULTIMO AÑO	FORMA DE PAGO	PLAZO

PRINCIPALES PROVEEDORES:

RUC	RAZON SOCIAL	PRODUCTO	CORREO /TELEFONO	VENTAS DEL ULTIMO AÑO	FORMA DE PAGO	PLAZO

Nota. En la Figura n° 7 se muestra el modelo de las referencias comomerciales que debe solicitar e implementar la empresa en su solicitud de crédito.

Así mismo debe agregar en la parte inferior del formato diferente especificaciones de la línea de crédito, que a continuación describo.

Figura 8

Especificaciones adicionales para la solicitud de crédito.

Declaro que la información proporcionada es verdadera, autorizando a LA EMPRESA DE MAQUINARIAS AGRICOLA a verificar los datos consignados.

·El crédito se considera aprobado sólo en cuanto el cliente reciba esta solicitud debidamente rellena con el sello/firma del Representante Legal de LA EMPRESA DE MAQUINARIAS AGRICOLA

·Cualquier plazo de crédito deberá ser aprobado ANTES de la compra y/o la prestación del servicio.

·Toda cantidad que exceda el monto limite de la línea de crédito aprobada deberá de ser cobrada AL CONTADO.

·Todo crédito concedido aplica para cantidades NO menores de USD 500 o moneda equivalente (SOLES).

· El crédito procede sólo y exclusivamente para la razón social / RUC de la empresa solicitante.

El Cliente desde ya acepta que **la empresa de maquinarias** tendrá derecho y la facultad de requerir el pago de todas las facturas (sin importar el periodo de pago que se hubiese pactado respecto de las mismas) pendientes de pago del Cliente, en caso de:

(i)demora en el pago o la falta de pago (dentro del plazo otorgado) de alguna de las facturas emitidas por **la empresa de maquinarias** al Cliente

(ii)por resolución de los contratos que el Cliente mantiene con **la empresa de maquinarias** , cualquiera sea el motivo

(iii) a sola discreción de **la empresa de maquinarias** ; o,

(iv)en caso **la empresa de maquinarias** a su sola discreción considere que las condiciones bajo las cuales otorgó crédito a favor del Cliente han variado.

En consecuencia, se considerará que a dicha fecha se encuentran vencidas todos los periodos de pago otorgados respecto de las facturas pendientes de pago. Dichas facturas deberán ser pagadas conjuntamente con los costos e intereses que se hubiesen generado, dentro de las cuarenta y ocho (48) horas de requerido el pago e informado del vencimiento de las facturas pendientes de pago.

Cabe indicar que el Cliente, con la sola contratación de los servicios de full maquinarias, se somete a los términos y condiciones de full maquinarias que se indican en la cotización y/o aquellos publicados en su página web los cuales el cliente declara conocer.

Cualquier controversia respecto de las facturas pendientes de pago y/o el servicio prestado, el Cliente y la empresa de maquinarias se someten a la competencia de los jueces y tribunales del distrito judicial de Trujillo.

Nota. En la figura n° 8 se muestra diferentes especificaciones que debe implementar la entidad en la parte inferior de su formato de solicitud de crédito, de esta manera el cliente cuando lo firme ya debe saber cuáles serán las condiciones por ese crédito que se está otorgando.

3.3.3 Implementar un área específica para evaluar a los clientes:

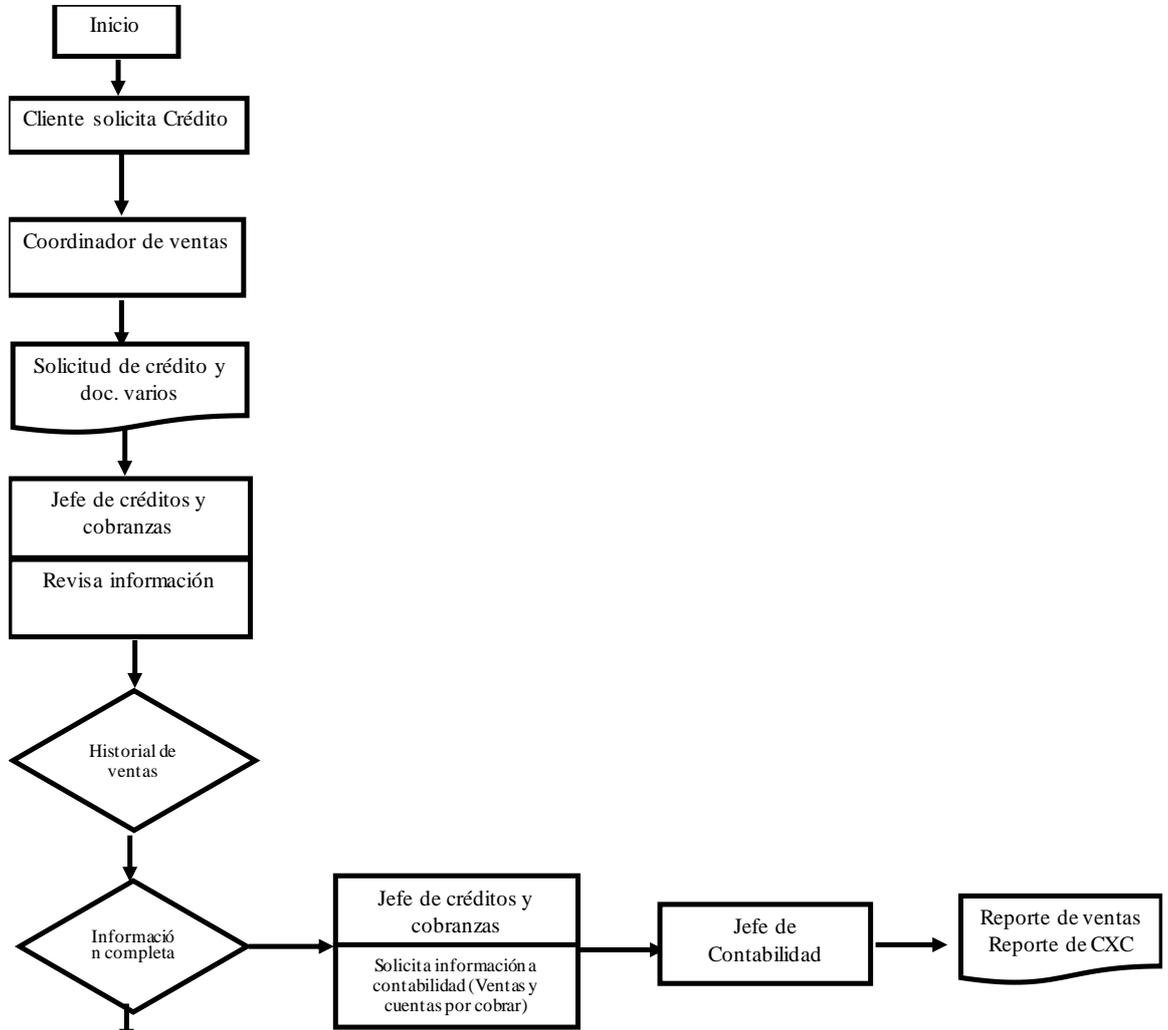
La empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola, no cuenta con un área que solo se encargue de evaluar las solicitudes de los clientes, en la actualidad la persona que aprueba los créditos es la misma representante legal, por ese motivo sería esencial que contrate a un personal capacitado para que sea el encargado de evaluar minuciosamente a todos sus clientes así mismo aprobar o no las solicitudes de crédito.

3.3.4 Propuesta de flujograma de créditos.

En la siguiente imagen se muestra la propuesta del proceso que debe seguir la empresa para que evalúe y otorgue crédito a sus clientes de manera más eficiente.

FIGURA 09

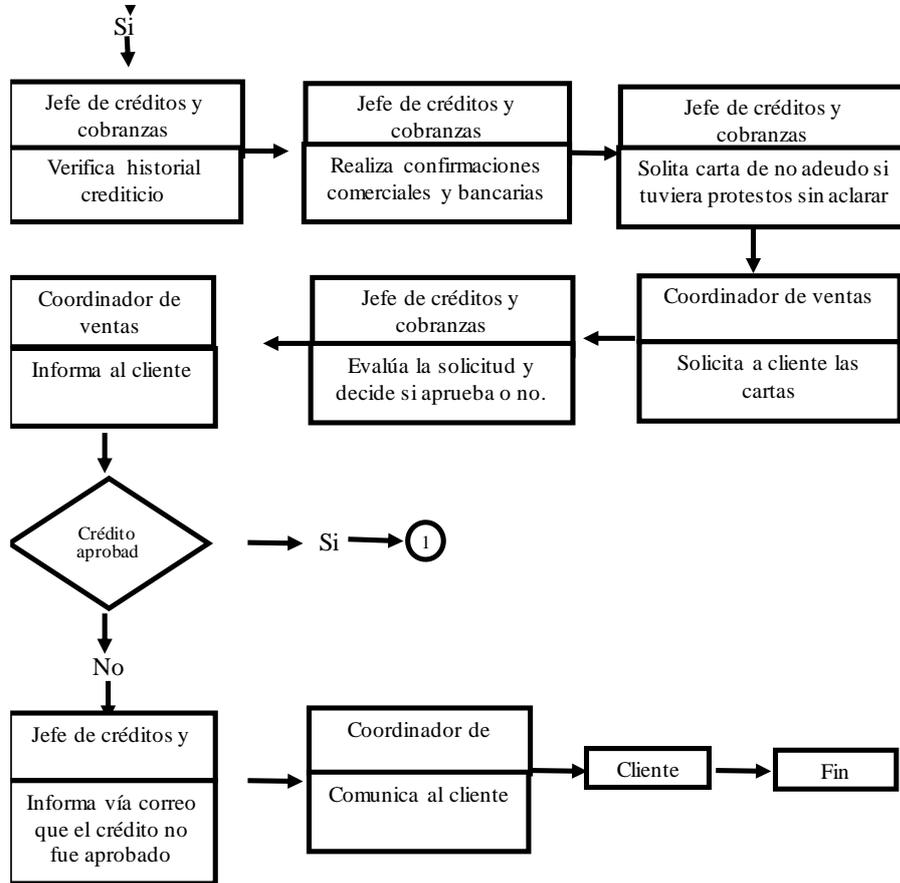
Flujograma de créditos propuesto parte I.



Nota . En la figura 10 mostramos el proceso de podría implementar al empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola para evaluar a sus clientes antes de otorgar la línea de crédito.

FIGURA 10

Flujograma de créditos propuesto parte II



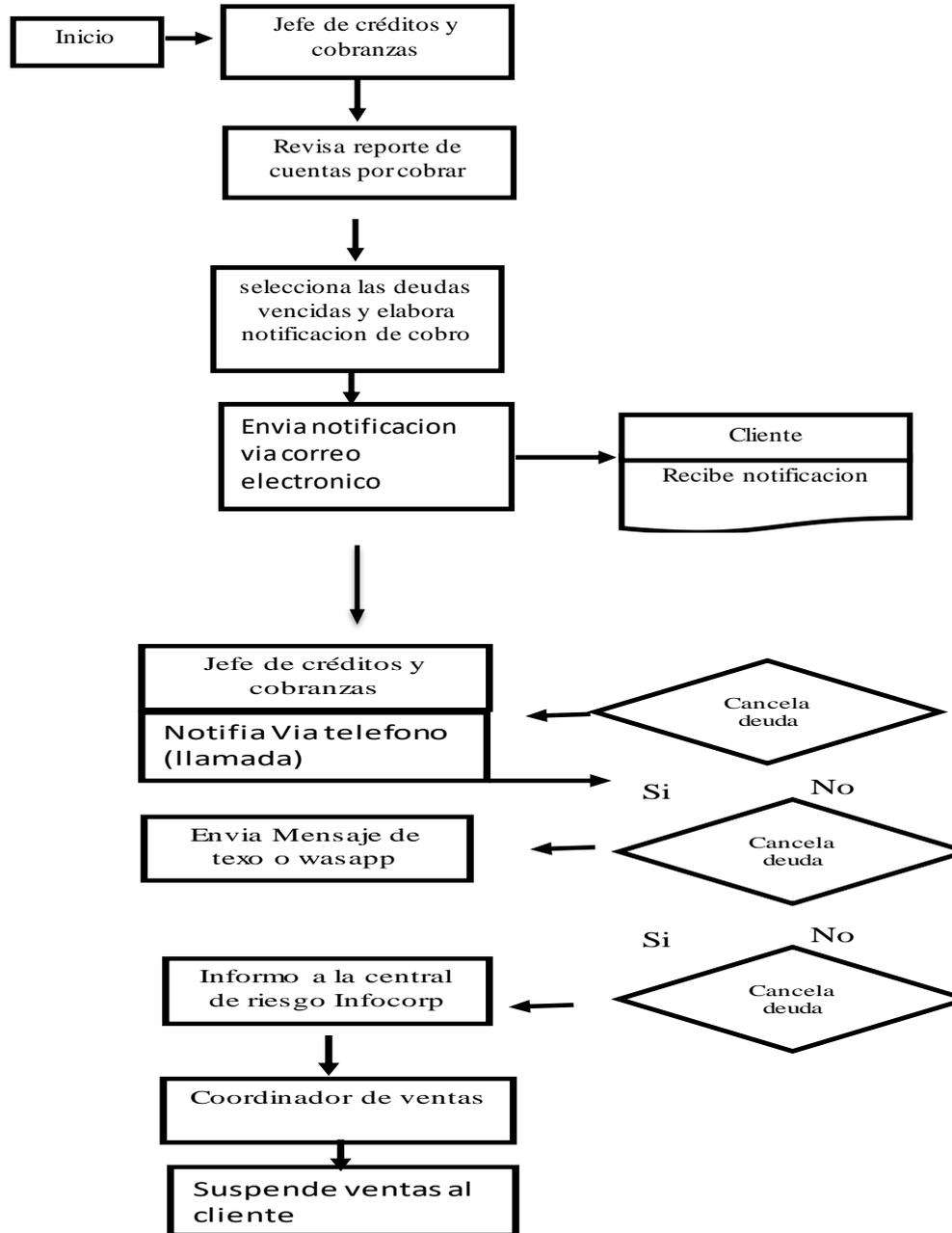
Nota. En la figura n° 10 se muestra la segunda parte del flujograma de créditos y por que áreas debería pasar la documentación para que tenga una mejor revisión y por fin otorgar el crédito.

3.3.5 Propuesta de flujograma de cobranza:

En este punto una propuesta del proceso que podría implementar la empresa para que tenga mejores resultados al momento de realizar las cobranzas a todos sus clientes morosos, así mismo pueda disminuir el riesgo que aumentar su cartera de clientes morosos.

FIGURA 11

Flujograma de cobranzas propuesto..



Nota. En la Figura n° 11 mostramos la propuesta de todo el procedimiento que debe hacer la entidad al momento de realizar sus cobranzas.

3.3.6 Capacitar a su personal

El personal encargado, de ventas, créditos, cobranzas y facturación no tiene el conocimiento suficiente de cómo tratar con los clientes tanto como para las ventas como para la recuperación de la cartera, además la empresa no realiza capacitaciones constantes a su personal, por lo tanto, la entidad debería capacitar a su personal unas 2 o 3 veces al año con temas de acorde a sus áreas. Por ejemplo:

- ✓ Como incrementar las ventas.
- ✓ Estrategias para aumentar cartera de clientes.
- ✓ Evaluación de riesgos por el otorgamiento de créditos.
- ✓ Estrategias para recuperar cartera de moroso.

Y otros temas afines que van a hacer que el personal obtenga un mayor conocimiento y también mejorará la eficiencia del personal en todas las actividades diarias con el fin de apoyar al desarrollo económico empresa.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión:

Con los resultados obtenidos , se pudo comprobar que la empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola no aplica eficiente mente sus procedimientos de créditos y cobranzas , esto hace que el control interno se vuelva deficiente , en este trabajo no hubo mayor limitación , ya que se conto con la información necesaria para poder desarrollar los resultados.

Para desarrollar el presente trabajo de investigación fue importante determinar si la empresa tiene procedimientos de créditos y cobranzas , es por ello que se determinó que la organización si tiene procedimientos establecidos pero sin embargo incumple con un 50% sus procedimientos establecidos, además se comprobó que la entidad no tiene bien definidos sus áreas y sus funciones no están precisas, esto dificulta la correcta evaluación a los clientes para el otorgamiento de la línea de crédito a la vez genera que la aumente su cartera de morosidad y que su control no sea eficiente , lo cual coincide con Garzón (2011), quien determino que el capital humano es un recurso principal para una buena aplicación de un sistema de control interno , a su vez indica que un buen sistema de control interno es una herramienta importante para el correcto desempeño de las actividades.

Para año 2019 la empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo tiene un total de ventas al crédito por un importe de s/ 1,262,780, con lo cual resulto un índice de morosidad del 61% en relación a su reporte de cuentas por cobrar, la morosidad se está considerando por periodos mayores a 100 días, esto quiere de decir que más de la mitad de sus clientes que tiene ventas al crédito incumplieron con sus pagos. Por lo tanto la empresa aumento su cartera de clientes y sus ventas al crédito en este periodo , pero como

no se realizó una evaluación óptima a los clientes el índice de morosidad aumento por eso la empresa se puede ver afectada de manera económica y financiera, lo cual coincide con Vega (2015), que en su trabajo de investigación demuestra mediante el índice de morosidad que del año 2013 al 2014 ha aumentado del 31% al 34% respectivamente, esto debido a que la empresa por querer aumentar sus ventas otorga más créditos, además mediante la evidencia estadística la morosidad de los clientes incide negativamente en la situación financiera de la empresa.

Se determinó que controles y procesos podrían implementar los funcionarios de la empresa para que pueda mejorar el control interno en el área de créditos y cobranzas (3.1), por ejemplo, implementar las políticas de créditos y cobranzas es muy importante porque con ello se puede determinar si se puede otorgar el crédito o no a la vez, se tendrá claro el proceso de cómo proceder al momento de realizar las cobranzas. Ochoa (2018) indica que es muy importante diseñar el manual de políticas de créditos y cobranzas porque ayuda en la eficiencia para otorgar créditos y la recuperación de la cartera vencida, la cual va a beneficiar a la compañía para que pueda tener una mayor liquidez y flujo de efectivo.

La implicancia práctica de esta investigación está referida al aporte relacionado a la propuesta sobre la implementación de política para las áreas de créditos y cobranzas, y como las empresas pueden hacer más eficiente su control interno, y así mismo se propone un flujograma de cobranzas, para que se puede tomar en cuenta y de esa manera se reduzca la cartera de clientes morosos.

4.2 Conclusiones:

- ✓ La empresa de Fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo tiene procedimientos de créditos y cobranzas, pero no cumple al 100 % con todo lo

estipulado, por lo cual concluimos que esta empresa no evalúa de manera correcta a los clientes antes de otorgar la línea de créditos, es por ello que su cartera de clientes morosos en el año 2019 es elevada.

- ✓ La organización en el 2019 tiene un índice de morosidad elevado que es del 61 % de sus clientes compran al crédito y tienen retrasos al momento de cancelar sus comprobantes, con lo cual quedo demostrado que el área de créditos y cobranzas no realiza el adecuado procedimiento para otorgar las líneas de créditos a sus clientes, por tanto, se debe poner énfasis en el orden, control y resguardo de las cuentas por cobrar para así lograr una óptima gestión, asiendo la implementación de nuevas políticas en el área de Créditos y cobranza.
- ✓ La empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola debe mejorar su proceso de créditos y cobranzas, con la finalidad de disminuir su cartera de moros y a la misma vez mejorar la gestión de sus cuentas por cobrar, esto ara que su control interno sea más eficiente y reduzcan algunos riesgos económicos que pueda tener esta organización.
- ✓ La empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola no cuenta con políticas de créditos y cobranzas establecidas, pero si tiene procedimientos que debe cumplir sin embargo no lo hacen, esto genera que el control interno no sea eficiente.

REFERENCIAS

Salinas Alvarado, F. M. (2019). El control interno y la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Tomografía Médica SAC, Santiago de Surco, periodo 2015–2017.

Paz Torres, E. C., & Taza Cahuana, Y. Y. (2017). La gestión financiera en la liquidez de la Empresa YOSSEV EIRL del distrito del Callao durante el periodo 2012.

Cruz Luna, M. R., & Paiva Evangelista, D. M. (2017). La necesidad del control interno en las cuentas por cobrar para la preservación del valor de la empresa System Perú SAC en el año 2016.

Segovia Villavicencio, J. M. (2011). Diseño e implementación de un sistema de Control Interno para la Compañía" DATUGOURMET CIA. LTDA.

Carrera Navarrete, S. I. (2017). Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma SA en el año 2015 (Bachelor's thesis).

Choix, M. R. A., & Velazquez, L. C. E. A. (2012). La importancia del control interno en las pequeñas y medianas empresas en México Importance of internal control in small and medium enterprises in Mexico. *Revista El Buzón de Pacioli*, 12(76).

Viñansaca Illesca D. A. (2017) Evaluacion del sistema del control interno de los departamentos de credito y cobranzas de la cooperativa ahorro y crédito CREA Ltda (Universidad de cuenta)

<https://actualicese.com/definicion-de-control-interno/>

Isaza, A. T. R. (2018). Control interno y sistema de gestión de calidad: Guía para su implantación en empresas públicas y privadas. Ediciones de la U.

Ruffner, J. G. R. (2004). El control interno en las empresas privadas. Quipukamayoc, 11(22), 81-87.

Rivas, W. P. C., Loor, W. T. M., & Suarez, Y. A. Z. (2017). Internal control and improvement in the credit-collection processes of Compusoftnet 2017. Espirales. Revista multidisciplinaria de investigación, 1(1), 40.

Tirado Torres, M. G. (2015). Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Contabilidad y Auditoría. Carrera de Economía.).

Ochoa Álvarez, A. E., & Herrera Ubilla, J. L. (2018). Diseño de un manual de Políticas de Crédito y Cobranzas Para Percrea Cia. Ltda (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).

Palomo, C. A. P. (2019). Control interno en las empresas: Su aplicación y efectividad (Vol. 1). IMCP.

Mantilla, S. (2005). Control interno informe COSO. Bogotá: ECOE ediciones

<https://actualicese.com/definicion-de-control-interno/>

<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

<https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>

Quizhpi Viñansaca, M. A., & Valdano Murgueitio, A. A. (2017). Modelo de gestión de mejora continua 5S aplicado en el departamento de crédito y cobranzas en la empresa

Induauto SA (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas).

Ayasta Durand, J. M. (2015). El sistema de control interno en los almacenes de las empresas de servicio en el Perú. Caso: Hotel Los Portales de Piura, año 2015.

Ballén Herrera, A., & Rodríguez Sanabria, A. (2006). Modelo de valoración para la calificación de pago de las ventas a crédito.

Beltran Castro, J. S., & Pascagaza Pascagaza, Y. A. (2019). Guía para evaluar el sistema de control interno para el area de inventarios de la compañía Escobar y Martinez SA E&M SA.

Casal, A. M. (2012). El control interno en la administración de empresas. Contabilidad y auditoría, (19), 16-Págs.

Castro, A. M., & Castro, J. A. M. (2014). Crédito y cobranza. Grupo Editorial Patria.
<https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/3631525-que-son-cuentas-por-cobrar-cual-importancia>

Condori Mamani, C. R. El Control interno un instrumento para el crecimiento y desarrollo de la empresa (Doctoral dissertation).

CPC, L., & CÓRDOVA, M. Crédito y cobranzas. Te Nacional Autónoma de México). línea]. Recuperado http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/98/opt/credito_cobranza.pdf.

De Jaime Eslava, J. (2011). La gestión del control interno en la empresa. ESIC Editorial.

- Esteban Nieto, N. (2018). Tipos de investigación.
- Fernández Sanabria, A. (2015). Ministerio de Economía detecta severos vicios en ventas a crédito. La Nación.(Semanal).
- Galvis, O. Z. (2006). Tipos de Investigación. Revista Científica General José María Córdova, 4(4), 13-14.
- Gómez, G. (2002). Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/administracion-decuentas-por-cobrar->
- Grajales, T. (2000). Tipos de investigación. On line)(27/03/2.000). Revisado el, 14.
- Guzmán, C. A. (2005). Ratios financieros. Perú: Edición.
- Guzmán, C. A., & Samatelo, J. L. A. (2006). Ratios Financieros Y Matemáticas de la Mercadotecnia. Juan Carlos Martínez Coll.
<https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas>
- Hemeryth Charpentier, F., & Sánchez Gutiérrez, J. M. (2013). Implementación de un sistema de control interno operativo en los almacenes, para mejorar la gestión de inventarios de la constructora A&A SAC de la ciudad de Trujillo-2013.
- Hermoso Gómez, Y. V. (2020). Diseño de un sistema de control interno financiero, basado en el modelo COSO III, para el Sindicato de Trabajadores de Oficios Varios" SERVYSA".
<https://serta.com.mx/5-diferencias-entre-la-investigacion-cualitativa-y-cuantitativa/>
- Molina, J., & Techy, J. (2019). Incidencia del control interno en la gestión administrativa del Mercado Central de Huaraz, 2015.

Pita Fernández, S., & Pértegas Díaz, S. (2002). Investigación cuantitativa y cualitativa. *Cad aten primaria*, 9, 76-78.

Relat, J. M. (2010). Introducción a la investigación básica. *Centro de investigacion biometrica*, 221.

Ruffner, J. G. R. (2004). El control interno en las empresas privadas. *Quipukamayoc*, 11(22), 81-87.

Sierra Guzmán, M. P., Martínez González, J. S., Benítez Vargas, B., Bautista San Juan, M., & Nolasco del Ángel, M. D. L. (2012). Tipos de investigación. *Universidad Morales*, N. (2015). Investigación exploratoria: tipos, metodología y ejemplos. Recuperado de <https://www.lifeder.com/investigacion-exploratoria>. *Autónoma del Estado de Hidalgo*, 6.

Sierra, D. E. P., Andrade, L. C. V., Manzano, M. C. R., & Lomas, E. X. (2019). Control interno de inventario como recurso competitivo en una PyME de Guayaquil. *Revista*

Vera Avendaño, V. S., & Vizueta Centeno, E. L. (2011). Diseño de un control interno de inventario para la empresa XYZ (Bachelor's thesis).

ANEXOS

ANEXO N°1: Matriz de consistencias.

MATRIZ DE CONSISTENCIA				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
¿De qué manera se encuentra el control interno del área de créditos y cobranzas de la empresa de fabricación de maquinaria agrícola de Trujillo en el año 2019?	GENERAL:	En este trabajo de investigación no se formula hipótesis, ya que el estudio tiene un alcance descriptivo pero que intentan pronosticar una cifra o un hecho. (Hernández et al.,2016).	DISEÑO DE INVESTIGACION:	UNIDAD DE ESTUDIO:
	Determinar cómo se encuentra el control interno del área créditos y cobranzas de la empresa industrial		No experimental	Una empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo.
	ESPECIFICOS:		TIPO DE INVESTIGACIÓN:	
	Determinar la situación del control interno de créditos.		POBLACIÓN:	
	Determinar la situación de control interno de cobranzas		ALCANCE DE INVESTIGACIÓN:	Está compuesta por todos los expedientes o documentación de la cartera de cuentas por cobrar.
			Descriptivo	
	Proponer alternativas de solución.		ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN:	MUESTRA:
			Cuantitativo	
			TECNICAS:	
	Observación, entrevista y análisis documental.			
	INSTRUMENTOS:			
	Lista de chequeo documental y cuestionario.			

ANEXO N°2: Matriz de operacionalización de variables.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DIMENCIONES	SUB DIMENCIONES	INDICADORES	TÉCNICAS
Control Interno del área Créditos y cobranzas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Es el conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, procedimientos y métodos, incluido el entorno y actitudes que desarrollan autoridades y su personal a cargo, con el objetivo de prevenir posibles riesgos que afectan a una entidad. (UNF) ✓ Es una operación de financiación donde una persona llamada 'acreedor' presta una cierta cifra monetaria o entrega un bien a plazo a otro, llamado 'deudor'. ✓ Es el acto o procedimiento por el cual se consigue la contraprestación por un bien o servicio o la cancelación de una deuda. 	Créditos	Procedimiento de créditos	✓ Requerimiento de documentación a clientes	✓ Revisión de documentos de clientes
				✓ Revisión de importes y plazos de créditos según su política	
				✓ Evaluaciones periódicas	
				✓ Elaboración de reportes	
		Evaluación de Riesgos	✓ Identificación de Riesgo	✓ entrevista	
			✓ Análisis de Riesgos		
			✓ Establecimiento de controles		
		Cobranzas	Procedimientos de cobranzas.	✓ Periodo de cobro	✓ Revisión de documentos de clientes (EE.FF y Reportes de cuentas por cobrar)
				✓ Ratios de gestión	
				✓ Seguimiento a los clientes	
✓ Créditos otorgados					
Ventas al crédito		✓ Recuperación cartera de morosos	✓ Supervisión y seguimiento		

ANEXO N°3: Formulario de entrevista al área de créditos y cobranzas de una empresa de fabricación y venta de Maquinaria Agrícola de Trujillo 2019.

Cuestionario de preguntas de una entrevista realizada al área de créditos y cobranzas de una empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo-2019

1. ¿Quién es el responsable de analizar la documentación para otorgar los créditos?
.....
2. ¿La empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo-2020 tiene una política de créditos y cobranza?
.....
3. ¿Cuál es la política de crédito que tiene esta empresa?
.....
4. ¿Que Documentos solicita la empresa para otorgar líneas de créditos a sus clientes?
.....
5. ¿Se preparan mensualmente informes de cuentas por cobrar por antigüedad de saldos?
.....
6. ¿Se tienen listas o catálogos de clientes con direcciones, teléfono, otros datos, etc.?
.....
7. ¿La empresa cumple al 100 % con sus políticas establecidas de otorgamiento de crédito a sus clientes?
.....
8. ¿Por qué sus clientes no cumplen con los pagos en las fechas establecidas?
.....
9. ¿La empresa debe mejorar su política de créditos y cobranzas? ¿Por qué?
.....
10. ¿De qué manera lleva la empresa el control de sus cuentas por cobrar?
.....
11. ¿Qué factores internos influyen que la empresa no cumpla con su política establecidas para otorgamiento de crédito a clientes nuevos?
.....
12. ¿Cómo afecta el incumplimiento de la política de créditos y cobranza a la empresa?
.....
13. ¿Qué estrategia debe implantar la empresa para recuperar su cartera de cuentas por cobrar vencidas?
.....

ANEXO N°4: Formato de facturación de la entidad.

Facturación ACTIVO

Registro
 Período: DICIEMBRE 2019 | Unidad Negocio: 01 General (Todos) | Número: 00044 | Punto de Venta: 01 PRINCIPAL TRUJILLO | Tipo de Venta: 01 Venta Productos | Referencia OP: CO 002-10468

Documento
 Cliente: 20307758645 SOCIEDAD AGRICOLA SATURNO SA | Doc. Identidad: 20307758645 | Dirección: - JR. MARISCAL LA MAR NRO. 991 (PISO 3 EX-UGARTE Y MOSCOSO)LIMA - LIM

Tipo Doc: 01 | Serie: F003 | Número: 00005228 | Fecha: 06/12/2019 | T. Cambio: 3.3800 | Moneda: 02 Dólares Americanos | T.C.: 0.0000 | Condición de Pago: 04 Credito 30 dias | Vencimiento: 05/01/2020 | OC/Cliente:

Referencia Nota Crédito / Débito
 Tipo Nota de Crédito: | Documento: | Importe: 0.00 Aplicar

Tributos
 Tipo Afectación IGV: 10 Gravado - Operación Onerosa | IGV: IGV 18% | Percepción:

Glosa: OC 001-26757 Ticket

Item	Producto	Descripción	U.M.	Lote	Venc.Lote	AfeIGV	Stock	Cantidad	Precio Unit.	% Dscto	Precio Dscto.	ISC/ICBPER	Importe	Referencia
1	201030022	BOMBA DE MEMBRANA MOD. IDS 1501	UND			10	3.000	2.000	1,960.000000		1,960.000000		3,920.00	

Crear Kardex

Guía de Remisión	Op. Gravada	No Grav/Exon	Op. Gratuita	(-) Descuento	ISC/ICBPER	I.G.V.	Percepción	Total
SA 201912-00175	0003	00012026	3,322.03	0.00	0.00	0.00	597.97	0.00
								3,920.00

Fuente: Datos obtenidos de la Empresa de Fabricación y venta de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019

ANEXO N°5: Formato de reporte de cuentas por cobrar

Cuenta Corriente por Cobrar																
Cliente		<input checked="" type="checkbox"/> Ver Sólo Pendientes					Categoría Cta.Cte.			Tipo Reporte			Hasta		Mostrar	
20554556192		AGROVISION PERU S.A.C.					NINGUNO			Saldos			31/12/2019		Mostrar	
	Documento						M.N.			M.E.			Interés	Glosa	Cuenta	
	TD	Número	F.Proceso	F.Emisión	Vencimiento	Mon	Cargos	Abonos	Saldo	Cargos	Abonos	Saldo	M.N.			
1	01	F003-00003044	22/10/2018	22/10/2018	22/10/2018	US\$				4,956.00	4,809.26	146.74		GR:0003-00009591 OC 001-4691	12122	
2	01	F003-00003107	07/11/2018	07/11/2018	07/11/2018	US\$				21,830.00	21,176.07	653.93		GR:0003-00009670 OC 001-4691	12122	
3	01	F003-00004923	19/10/2019	19/10/2019	18/11/2019	S/	11,349.87	11,009.37	340.50					GR:0003-00011719 OC 001-8232	12121	
4	01	F003-00004941	24/10/2019	24/10/2019	23/11/2019	S/	198.00	192.06	5.94					GR:0003-00011750 OC 001-8288	12121	
5	01	F003-00005028	11/11/2019	11/11/2019	11/11/2019	US\$				11,800.00	11,446.00	354.00		GR:0003-00011837 OC 001-8467	12122	
6	01	F003-00005107	21/11/2019	21/11/2019	21/12/2019	S/	2,964.83	2,876.10	88.73					GR:0003-00011922 OC 001-8616	12121	
7	01	F003-00005108	21/11/2019	21/11/2019	21/12/2019	S/	5,506.26	5,341.07	165.19					GR:0003-00011923 OC 001-8616	12121	
8	01	F003-00005135	22/11/2019	22/11/2019	22/12/2019	S/	540.01	523.81	16.20					GR:0003-00011942 OC 001-8616	12121	
9	01	F003-00005195	02/12/2019	02/12/2019	01/01/2020	S/	1,656.00	1,606.32	49.68					GR:0003-00011990 OC 001-8702	12121	
10	01	F003-00005196	02/12/2019	02/12/2019	01/01/2020	S/	6,900.73	6,693.71	207.02					GR:0003-00011978 OC 001-8749	12121	
11	01	F003-00005210	03/12/2019	03/12/2019	02/01/2020	S/	550.90	534.37	16.53					GR:0003-00011955 OC 001-8983	12121	
12	01	F003-00005211	03/12/2019	03/12/2019	02/01/2020	S/	6,119.67	5,936.08	183.59					GR:0003-00012011 OC 001-8749	12121	
13	391	2019-00000081	11/12/2019	11/12/2019	10/01/2020	S/	8,733.78		8,733.78					FACTURAS:	12311	
14	393	2019-00000082	11/12/2019	11/12/2019	09/02/2020	S/	14,770.48		14,770.48					FACTURAS :	12331	
15	01	F003-00005305	19/12/2019	19/12/2019	18/01/2020	S/	4,481.50		4,481.50					GR:0003-00012099 OC 001-9008	12121	
16	01	F003-00005306	19/12/2019	19/12/2019	18/01/2020	S/	2,161.78		2,161.78					GR:0003-00012095 OC 001-9085	12121	
17	01	F003-00005307	19/12/2019	19/12/2019	18/01/2020	S/	157.51		157.51					GR:0003-00012096 OC 001-9100	12121	
18	Totales							66,091.32	34,712.89	31,378.43	38,586.00	37,431.33	1,154.67			

Fuente: Datos obtenidos de la Empresa de Fabricación y venta de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019

ANEXO N°6: Formato de registro de ventas.

Registro de Ventas																
Desde		Hasta		Moneda											Incluir Boletas	
01/12/2019		31/12/2019		Soles											<input type="checkbox"/>	
Correlativo	Periodo	Número	CUO	Tipo Venta	Documento				Cliente		Base Imponible		IGV/IPM		Total	
					Fecha	vencimiento	TD	Serie	Número	RUC	Nombre o Razón Social	Oper.	Gravada	Descuento		IGV
169	201912	000191	180204	Venta Productos	30/12/2019	30/12/2019	01	F003	00005325	10180515882	DURAN DELGADO LUIS ROB	463.56		83.44		547.00
170	201912	000192	180207	Venta Productos	30/12/2019	29/01/2020	01	F003	00005326	20555837659	AGRICOLA SANTA AZUL S.R	2,665.08		479.72		3,144.80
171	201912	000193	180255	Venta Productos	30/12/2019	30/12/2019	01	F003	00005327	20600885783	***ANULADO***					
172	201912	000194	180227	Venta Productos	30/12/2019	29/01/2020	01	F007	00001240	20324737171	CAMPOS DEL SUR S.A.	866.20		155.93		1,022.13
173	201912	000195	180432	Venta Productos	31/12/2019	31/12/2019	01	F003	00005328	20100728916	***ANULADO***					
174	201912	000059	177795	Venta Productos	09/12/2019	08/01/2020	03	B003	00000264	20550858461	***ANULADO***					
175	201912	000060	177796	Venta Productos	09/12/2019	09/12/2019	03	B003	00000265	48101624	MORILLO SALIRROSAS AND	57.31		10.31		67.62
176	201912	000064	177977	Venta Productos	10/12/2019	10/12/2019	03	B003	00000266	48101624	***ANULADO***					
177	201912	000081	178223	Venta Productos	11/12/2019	11/12/2019	03	B003	00000267	09146322	GAGO CACERES GABRIELA	890.85		160.36		1,051.21
178	201912	000091	178311	Venta Productos	12/12/2019	12/12/2019	03	B003	00000268	48101624	MORILLO SALIRROSAS AND	16.95		3.05		20.00
179	201912	000092	178378	Venta Productos	12/12/2019	12/12/2019	03	B003	00000269	18905142	NARRO MIRANDA JUAN NEL	50.85		9.15		60.00
180	201912	000103	178813	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	03	B003	00000270	80300674	BORJAS AGUILAR PEDRO EI	76.27		13.73		90.00
181	201912	000171	179302	Venta Productos	20/12/2019	20/12/2019	03	B003	00000271	18905142	NARRO MIRANDA JUAN NEL	211.86		38.14		250.00
182	201912	000172	179303	Venta Productos	20/12/2019	20/12/2019	03	B003	00000272	18905142	NARRO MIRANDA JUAN NEL	131.36		23.64		155.00
183	201912	000183	179560	Venta Productos	26/12/2019	26/12/2019	03	B003	00000273	47100866	ALFARO VASQUEZ WILSON	237.29		42.71		280.00
184	201912	000061	178306	Venta Productos	09/12/2019	09/12/2019	07	B003	00000006	48101624	MORILLO SALIRROSAS AND	-57.31		-10.31		-67.62
185	201912	000065	178234	Venta Productos	10/12/2019	10/12/2019	07	F003	00000231	20307758645	SOCIEDAD AGRICOLA SATU	-8,364.08		-1,505.52		-9,869.60
186	201912	000066	178235	Venta Productos	10/12/2019	10/12/2019	07	F003	00000232	20451871286	NATUCULTURA S.A		-332.20		-59.80	-392.00
187	201912	000067	178243	Venta Productos	10/12/2019	10/12/2019	07	F003	00000233	20477542833	DANPER AGRICOLA LA VEN		-1,471.38		-264.85	-1,736.23
188	201912	000104	178857	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	07	F007	00000046	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-1,277.54		-229.96	-1,507.50
189	201912	000105	178859	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	07	F007	00000047	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-813.56		-146.44	-960.00
190	201912	000106	178861	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	07	F007	00000048	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-3,026.87		-544.85	-3,571.71
191	201912	000107	178862	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	07	F007	00000049	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-2,621.46		-471.87	-3,093.33
192	201912	000108	178865	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	07	F007	00000050	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-938.98		-169.02	-1,108.00
193	201912	000109	178907	Venta Productos	13/12/2019	13/12/2019	07	F007	00000051	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-816.17		-146.92	-963.09
194	201912	000144	179110	Venta Productos	17/12/2019	17/12/2019	07	F007	00000052	20325117835	SOCIEDAD AGRICOLA DRO		-322.03		-57.97	-380.00
195	201912	000156	179231	Venta Productos	18/12/2019	18/12/2019	07	F003	00000234	20550858461	PLANTACIONES DEL SOL S./		-567.80		-102.20	-670.00
196	Totales											195,351.92	-12,187.99	35,163.43	-2,193.88	216,133.49

Fuente: Datos obtenidos de la Empresa de Fabricación y venta de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019

ANEXO N°7: Formato de solicitud de crédito creado por la empresa.

SOLICITUD DE CREDITO CLIENTES		
La presente solicitud de crédito aplicará solo para ventas de repuestos y accesorios, se excluye la venta al crédito de equipos y maquinaria. Las formas de pago de esta última tendrá que ser evaluada en cada operación puntual.		Fecha: _____
NOMBRE/RAZON SOCIAL	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
R.U.C.	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
DIRECCION	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
TELEFONOS	<input style="width: 150px;" type="text"/>	INICIO ACTIV. <input style="width: 100px;" type="text"/>
RUBRO / GIRO DE LA EMPRESA	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
NOMBRE GERENTE GENERAL:	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
ENCARGADO LOGISTICA/COMPRAS	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
TELEF.FIJO/ANEXO/CELULAR (RPC/RPM/ENTEL)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
CORREO ELECTRONICO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
ENCARGADO FINANZAS/PAGOS	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
TELEF.FIJO/ANEXO/CELULAR (RPC/RPM/ENTEL)	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
CORREO ELECTRONICO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	
DIAS DE PROGRAMACION DE PAGOS: _____	DIAS DE PAGO: _____	
CORREO ELECTRONICO PARA RECEPCION DE FACTURA ELECTRONICA:	_____	
CREDITO SOLICITADO	<input style="width: 100px; height: 20px;" type="text" value="MONTO S/."/>	La línea de crédito máxima aprobada será hasta de S/6,000 a un plazo máximo de 30 días
OPCIONES DE USO DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS POR MONTOS MAYORES A S/6,000:		
<input type="checkbox"/> LETRA DE CAMBIO	<input type="checkbox"/> FACTURA NEGOCIABLE	<input type="checkbox"/> CHEQUE DIFERIDO
INFORMACION BANCARIA/FINANCIERA:	1	2
BANCO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
SECTORISTA	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
TELEFONO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
INFORMACION COMERCIAL:	1	2
PROVEEDORES	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
CONTACTO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
TELEFONO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
PRODUCTO/SERVICIO ADQUIRIDO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
PLAZO DE CREDITO	<input style="width: 100%;" type="text"/>	<input style="width: 100%;" type="text"/>
_____	_____	
FIRMA LOGISTICA	FIRMA Y SELLO FINANZAS	

Fuente: Datos obtenidos de la Empresa de Fabricación y venta de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019.

ANEXO N°8: Guía de observación área de cobranzas.

GUIA DE OBSERVACION			
Área : Créditos			
Fecha: 20/12/2021			
Observador : Lisseth Ramírez Castañeda			
Determinar como esta el control interno de la empresa			
ASPECTOS A EVALUAR /OBSERVAR	CUMPLIMIENTO		OBSERVACIONES
	SI	NO	
La empresa cuenta con procedimientos para otorgar créditos a sus clientes	X		
Hay una área responsable designada para la evacuación del otorgamiento de créditos?		X	La decisión de otorgar crédito lo hace directamente la gerente
Consultan a las entidades financieras sobre el score de los clientes		X	Solo de algunas empresas consulta con las entidades financieras
Solicitan documentación a los clientes para analizar y hacer una correcta evaluación antes de otorgar los créditos	X		Pero no son los documentos necesarios
Los clientes presentan la documentación requerida		X	La mayoría de los clientes solo envían solicitud de crédito
Llevar el control de sus cuentas por cobrar	X		
Evalúa de manera adecuada a sus clientes		X	No , a la mayoría de clientes que les brinda el crédito por el tiempo que vienen trabajando o por per tener algún grupo , por ejemplo grupo roció.

ANEXO N°9: Guía de observación área de créditos.

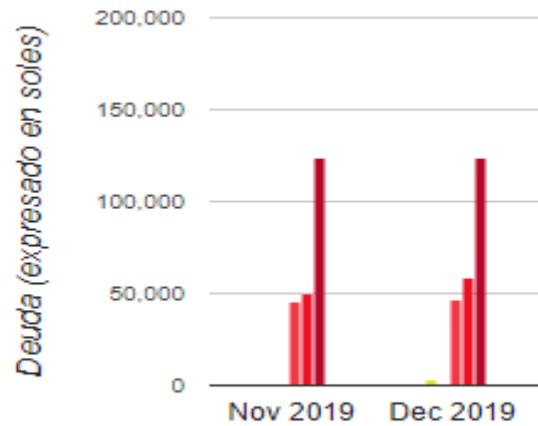
GUIA DE OBSERVACION			
Área : Cobranzas			
Fecha: 20/12/2021			
Observador : Lisseth Ramírez Castañeda			
ASPECTOS A EVALUAR	CUMPLIMIENTO		OBSERVACIONES
	SI	NO	
La empresa cuenta con procedimientos de cobranzas	X		
¿Hay un área responsable designada ha realizar la cobranza a los clientes?	X		
Realizan reportes mensuales de las cuentas por cobrar		X	Los reportes lo realiza cuando lo solicita gerencia
Los clientes cumplen con los pagos en el plazo establecido		X	
El encargado de cobranzas al pendientes de las cuentas por cobrar .			El encargado de créditos no alerta a los clientes de sus facturas y/o letras por vencer
El seguimiento de las cuentas por cobrar se realiza con frecuencia		X	El encargado de créditos revisa sus cuentas por cobrar cuando la empresa no tiene efectivo disponible
El encargado de cobranzas realiza un adecuada gestión de sus cartera		X	
La empresa o área encargada toma medidas de corrección para obligar al cliente a cancelar su deuda		X	

ANEXO n° 10 : Gráfico de evolución de la cartera deudora (Últimos 02 Meses 2019)

Resumen:

Días de atraso	Nov 2019	Dec 2019
0 días	0.00	0.00
1 a 30 días	0.00	132.00
31 a 60 días	0.00	2,900.00
61 a 90 días	0.00	0.00
91 a 180 días	45,934.85	47,121.80
181 a 360 días	49,693.07	59,005.52
361 días a mas	124,407.53	124,407.53

Gráfico:



Fuente: Empresa de Fabricación y venta de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019-
, Área de finanzas.

ANEXO n° 11 :Estado de situación Financiera 2019 de una empresa de fabricación y venta de maquinaria agrícola de Trujillo.

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(Expresado en Soles)**

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
	<u>N</u>	<u>S/</u>	
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE
Efectivo y Equivalente de Efectivo	1	248,442	Tributos y contraprestaciones por pagar
Cuentas por cobrar comerciales	2	1,251,564	Remuneraciones y participaciones por pagar
Letras Por Cobrar	2	-	Cuentas por pagar comerciales
Cuentas por cobrar personal	3	4,718	Honorarios Por Pagar
Otras cuentas por cobrar Terceros	4	50,999	Cuentas por pagar accionistas, socios y gerentes
Otras cuentas por cobrar diversas	4	14,450	Otras cuentas por pagar diversas
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	5	2,000	Anticipos de Clientes
Materias Primas	7	80,521	Cobranza dudosa
Mercaderías	7	2,182,060	Total Pasivo Corriente
Productos terminados	7	519,782	
Productos en proceso	7	555,347	
Materiales Aux, Suministros y Repuestos	7	55,229	PASIVO NO CORRIENTE
Existencias por Recibir	7	1,392	
Otros Activos Corrientes	10	363,527	Instituciones financieras
Anticipos a proveedores	13	103,645	Total Pasivo No Corriente
Total Activo Corriente		5,433,675	
			PATRIMONIO NETO
ACTIVO NO CORRIENTE			Capital
Arrendamiento Financiero	8	730,369	Excedente de revaluación
Inmuebles, maquinaria y equipos	8	608,061	Reserva Legal
Depreciacion IME	8	(585,725)	Porción efectiva de cobertura de flujos de efectivo
Activo Diferido	9	215,519	Resultados acumulados ejercicios anteriores
Total Activo No Corriente		968,224	Resultado del ejercicio
			Total Patrimonio Neto
TOTAL ACTIVO		6,401,899	
			TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
			6,401,899

Fuente: Empresa de Fabricación y venta de maquinaria Agrícola de Trujillo 2019-
, Área de contabilidad.