

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“ESTRATEGIAS PARA LA OPTIMIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA GLOBAL MULTIMARCAS S.A.C.”

**Trabajo de suficiencia profesional para optar al título
profesional de:**

Contador Público

Autores:

Eder Gilmar Pairazamán Avila

Patricia Noemi Urtecho Rojas

Asesor:

Mg. María Graciela Zurita Guerrero

<https://orcid.org/0000-0002-0993-5684>

Trujillo - Perú

2025

Informe de Similitud



Página 2 of 55 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:3276783610

16% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...




Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado

Exclusiones


- ▶ N.º de fuente excluida

Fuentes principales

- 16%  Fuentes de Internet
- 5%  Publicaciones
- 10%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

-  **Texto oculto**
36 caracteres sospechosos en N.º de página
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Dedicatoria

A mi madre, por su cariño y respaldo constante en cada etapa de mi vida universitaria.

A la memoria de mi padre, que desde el cielo me guía para continuar con mis proyectos profesionales.

A mi esposa Emérita y a mis hijos Mathias y Sergio a quienes amo profundamente y son una fuente de motivación, esfuerzo y avance personal.

Eder Gilmar Pairazamán Avila

A mi madre Francisca, que con sus consejos y enseñanzas supo orientarme en la culminación de mis estudios.

A mis hijos Angie y Noah por ser mi fuente de inspiración y alegría quienes son mi mayor razón para no rendirme y conseguir a ser un ejemplo para ellos.

Patricia Noemi Urtecho Rojas

Agradecimiento

Mi mayor gratitud es para Dios, quien me ha llevado por el camino correcto y me ha proporcionado la fuerza necesaria para continuar.

A mis seres queridos por su apoyo y ánimo continuo, así como por su respaldo incondicional durante todo mi proceso de aprendizaje.

Eder Gilmar Pairazamán Avila

A Dios por darme la fortaleza para enfrentarme a los obstáculos y poder continuar con la realización de mis metas trazadas.

A mi familia por su tolerancia y su apoyo absoluto a lo largo de mis estudios.

Patricia Noemi Urtecho Rojas

Tabla de contenidos

Informe de Similitud.....	2
Dedicatoria.....	3
Agradecimiento.....	4
Índice de tablas	6
Índice de Figuras.....	7
RESUMEN EJECUTIVO.....	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	13
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	17
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	27
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	41
REFERENCIAS	43
ANEXOS	45

Índice de tablas

Tabla 1: Comercialización por Sedes	11
Tabla 2: Ventas durante los años 2022 al 2024	19
Tabla 3: Morosidad durante los años 2023 al 2025	20
Tabla 4: Cuadro de Pareto	23
Tabla 5: Resultado de la encuesta aplicado a 4 funcionarios del área de finanzas	27

Índice de Figuras

Figura 1: Organigrama de la empresa GLOBAL MULTIMARCAS S.A.C....	12
Figura 2: Proceso actual de ingreso de clientes para acceder a crédito.....	21
Figura 3: Cálculo del índice de morosidad año 2025 – enero, febrero y marzo	29
Figura 4: Flujograma de cobranza actual	32
Figura 5: Flujograma de cobranza propuesto	34

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de suficiencia profesional (TSP) “Estrategias para la optimización en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Global Multimarcas S.AC tiene como objetivo determinar estrategias efectivas para reducir la morosidad en el proceso de gestión de cuentas por cobrar de la empresa, con el fin de aminorar los problemas de liquidez ocasionados y mejorar la estabilidad financiera de la organización.

Se determinó que los retrasos en los pagos por parte de los clientes son la principal causa de los problemas de liquidez en la empresa. El análisis del flujograma de cuentas por cobrar ha revelado cuatro riesgos significativos que indican un bajo control y supervisión en el área de facturación y cobranzas. Se evidenció que el responsable del área de facturación y cobranzas tiene la tarea de analizar e investigar alternativas de solución para mejorar la recaudación de dinero ingresado por cobranzas y evitar retrasos en los pagos a proveedores y personal.

Palabra Clave: optimización, cobranza, crédito.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Identificación de la empresa

La empresa como objeto de estudio está clasificada dentro del régimen tributario de tercera categoría, con domicilio fiscal en Calle Paz Soldán N° 107, urbanización los Jardines, Trujillo, La Libertad, fue fundada el 11 de junio del 2015, dedicándose principalmente a la venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, así como productos conexos.

La empresa GLOBAL MULTIMARCAS S.A.C., pertenece a la categoría de microempresa, su sede principal está situada en la ciudad de Trujillo, opera en el sector de hidrocarburos y su actividad fundamental es la venta de aceites lubricantes, enfocándose particularmente en productos de transmisión automotriz, así como en procesos industriales y grasas en términos generales, para el funcionamiento y mantenimiento de autos y maquinaria, es una empresa enfocada en la venta de aceites, grasas lubricantes y refrigerantes para la industria automotriz e industrial bajo la marca TOTAL con presencia a nivel nacional, pues cuenta con centros de distribución estratégicamente posicionados en las ciudades de Trujillo, Chiclayo y Cajamarca.

1.2 Actividad Económica

En Perú, una distribuidora de lubricantes para vehículos se clasifica bajo la actividad económica 4530 "Comercio al por menor de repuestos y accesorios de vehículos de motor", con la subcategoría 453010 "Comercio al por menor de repuestos y accesorios para automóviles" según la Clasificación

Industrial Uniforme de la Unión (CIUU). Esta actividad se refiere a la venta minorista de productos como lubricantes, aceites, filtros, etc.

1.3 Misión

Ser referentes en la distribución y venta de Lubricantes, enfocándonos en la calidad, la seguridad y la eficacia en todas nuestras operaciones.

1.4 Visión

"Crear un futuro sostenible y energéticamente eficiente, innovando y mejorando continuamente nuestros productos y servicios."

1.5 Valores

- a. **Calidad:** Proporcionar productos y servicios de primera calidad que respondan a las necesidades de nuestros clientes.
- b. **Seguridad:** Priorizar la seguridad en todas nuestras operaciones y garantizar la protección de nuestros empleados, clientes y la comunidad.
- c. **Innovación:** Estimular la creatividad y la evolución constante en nuestras ofertas y servicios.
- d. **Responsabilidad social y ambiental:** Actuar de forma consciente y ecológica, reduciendo nuestra huella ambiental y ayudando en el crecimiento de la comunidad.
- e. **Integridad:** Actuar de manera honesta y clara en cada una de nuestras actividades y vínculos.

1.6 Principales proveedores

Tiene un solo proveedor TOTALENERGIES MARKETING PERU S.A. el cual es una compañía de energía que genera y vende energía a nivel

mundial: petróleo y biocombustibles, gas natural y gases verdes, así como energías renovables y electricidad, operando en más de 130 países.

1.7 Principales clientes

Esta empresa es distribuidora y vende de lubricantes para uso automotriz, a comercialización es a nivel regional con sedes en Trujillo, Cajamarca, Lima y Chiclayo, (ver Anexo 1).

Cada una de estas áreas tiene establecida su ámbito de actuación, ya sea de manera directa o indirecta. La sede administrativa y el depósito principal están ubicados en Trujillo, donde se lleva a cabo la gestión general y se toman las decisiones comerciales para las operaciones de la empresa en cada una de sus sedes.

Tabla 1:
Comercialización por Sedes

Region	Oficina Regional	Almacen	Zona de influencia
Norte	Trujillo	Chiclayo	Directa (Chiclayo ciudad, Lambayeque, Jaén, Moyobamba) Subdistribuidor (Norte y Nor-Oriente)
		Trujillo Cajamarca	Directa (Trujillo ciudad, La Libertad, Cajamarca) Subdistribuidor (todo Cajamarca)
Lima	Lima	Lima	Directa (Lima Metropolitana, puntos de venta top) Subdistribuidor (cobertura Lima metropolitana) Subdistribuidor (Norte Chico)

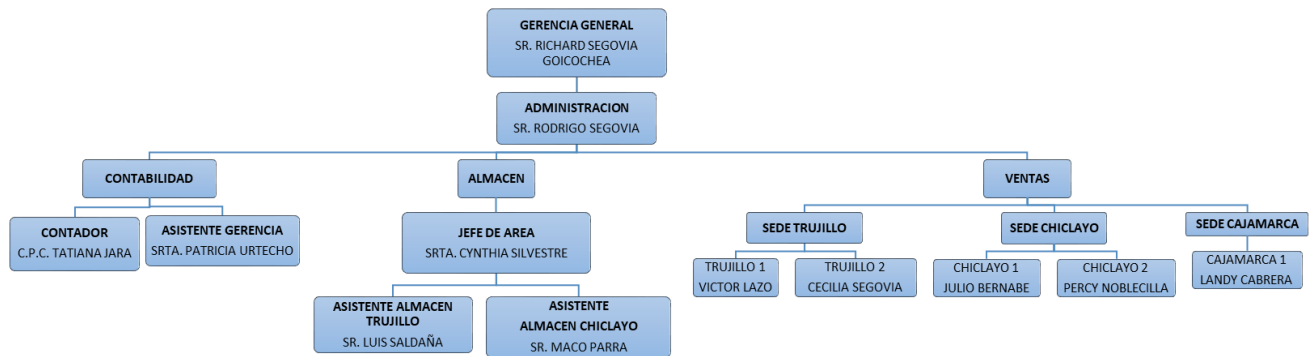
Los almacenes son abastecidos desde un almacén central, ubicado en Trujillo hacía las sucursales, para posteriormente encargarse del despacho directo de los pedidos que se generen en los puntos de venta de la zona de influencia.

1.8 Estructura organizacional

La organización de GLOBAL MULTIMARCAS S.A.C se integra por trece colaboradores, quienes desempeñan puestos diferentes: gerente general,

subgerente general, administrador, ejecutivo de ventas, encargado de crédito y cobro, contador, cajera, mensajero y bodeguero. Aparte de estos roles, la compañía también dispone de consultoría legal y asesoría en el campo de sistemas de información.

Figura 1: Organigrama de la empresa GLOBAL MULTIMARCAS S.A.C



CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Calle y Pico (2024) explican que la finalidad a nivel global del sector económico es incrementar sus ganancias mediante los productos, actividades y servicios que ofrece. Es esencial que, para alcanzar los objetivos se utilice un control apropiado de las cuentas por cobrar lo cual va a permitir producir ganancias o utilidades y así mismo mantener un balance entre los ingresos y los egresos de la empresa.

En este aspecto, Tomalá (2021 citado en Calle y Pico, 2024) explica que los parámetros financieros y la supervisión interna va a permitir el desarrollo y funcionamiento de la empresa de tal forma produzca resultados positivos en un largo plazo. Lograr resultados óptimos involucran que todas las áreas trabajen de manera conjunta comenzando desde la producción, la logística, integrando también a recursos humanos.

Muñoz y Mendoza (2023), manifiesta que la gestión de cuentas por cobrar, se origina por el uso de instrumentos financieros como el conceder créditos para incrementar las ventas, obteniendo los ingresos necesarios para cubrir las obligaciones y generar rentabilidad para la organización. La correcta gestión de cuentas por cobrar es clave para conservar una condición financiera saludable, dado que garantiza un flujo de caja continuo y disminuye la probabilidad de deudas incobrables.

Para Latorre et al. (2021) las cuentas por cobrar hacen referencia al dinero que los clientes deben a la empresa por servicios o bienes recibidos pero que aún no han sido cancelado. También se puede afirmar que es la venta

a crédito que se le da a los clientes con el propósito de fidelizar los productos y servicios siendo el propósito el posicionamiento en el mercado.

Es importante señalar que el manejo de las cuentas por cobrar implica un proceso que comienza con la planificación, organizando, dirigiendo y monitoreando las estrategias y normas respecto a los créditos, siendo el propósito de asegurar que la empresa cuente activos cuando los necesite. Ante lo antes mencionado es evidente que una exigua gestión de las cuentas por cobrar el efecto será negativa para la empresa. (Avila, Gil, y Duque, 2020).

Mantilla y Huanca (2022), detallan que la política de crédito se refiere a documentos que contienen directrices generales que el gerente financiero de una empresa tiene como herramienta para otorgar facilidades de pago clientes específicos, lo cual incluye la elección de crédito, normas de crédito y escenarios de crédito.

Según lo antes explicado, Mamani (2021) manifiesta que la cobranza se define como el proceso que realiza la empresa el cual consiste en volver adquirir la devolución o pago por las deudas de los clientes por servicios o productos que se les ha dado por mediante un crédito. Asimismo, agrega que la empresa debe estar pendiente que sus deudores tengan al día sus pagos o paguen en su totalidad sus deudas

Para Gutiérrez y Peralta (2021) sostienen que las estrategias de cobranza y crédito influye en todas las áreas de la empresa, las cuales deben ser establecido por la gerencia general, y las demás áreas relacionadas

Castro (2021), sostiene que las políticas de cobranza como una serie de pasos que se realiza de forma secuenciada que se ajustan al control de las deudas que aún no han sido pagada y están ya vencidas. Estas estrategias se evalúan constantemente su eficacia, teniendo en cuenta como indicador el rango de gasto por morosidad. Este rango se relaciona con las estrategias que se aplican para recuperar el dinero por las ventas a crédito y con el otorgar el crédito; dentro de estas estrategias se mencionan cartas, llamadas telefónicas, acciones legales y visitas personales.

De esta manera, Briones (2022) sostiene que la metodología que utiliza el área de cobranza son una serie de etapas que ha sido diseñadas con tiempo y siguen una secuencia ordenada, cuya finalidad es hacer efectivo el cobro de las deudas y de esta manera disminuir las pérdidas de ingreso debido a las cuentas incobrables.

El movimiento de las cuentas por cobrar se evalúa mediante índice financiero para determinar el periodo en que las cuentas a cobrar se convierten en dinero en efectivo.

Según Briones (2021) sostiene que las acciones diligenciadas por cobranzas son una serie de procedimientos que se tienen que ejecutar con el propósito de estudiar minuciosamente el estado real del cliente

Según Greco (2010, citado en Briones, 2022), hace mención sobre los procedimientos de cobranza y lo describe como una serie de normas mutuamente relacionados. Asimismo, la gestión de cobranza la concibe como

la agrupación de operaciones ordenadas que interactúan una con otras con el propósito de lograr metas específicas.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

3.1. Proceso de ingreso a la empresa

Comencé mi carrera profesional en el año 2013 e ingresé a trabajar como auxiliar contable en la empresa Global Multimarcas S.A.C en el año 2015, donde laboro hasta la actualidad. Mis obligaciones en la empresa son las que se mencionan a continuación:

Registro de compras: aquí se realizan los correspondientes registros de compras en el sistema contable Sistema de ventas NUBE.PE, el procedimiento consiste que primero tengo que revisar minuciosamente una por una los comprobantes de pago y verificar que concuerden con las órdenes de compra que el área ha solicitado; posteriormente, se verifica que todas las facturas satisfagan las exigencias establecidas por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de administración Tributaria (SUNAT), si se detecta que algún comprobante de pago (factura) no cumpla con los requisitos, tengo la responsabilidad de comunicar al proveedor para gestionar la solicitud de anulación o nota de crédito; posteriormente se emite una factura nueva. En conclusión, mi función consiste en llevar a cabo un buen registro contable con el propósito que la empresa pueda obtener crédito fiscal, permitiendo así que recupere el impuesto general a las ventas (IGV) de cada compra realizada. Además, si en un futuro surgiera un inconveniente tributario, la información estará disponible de inmediato.

Manejo de caja chica: usando el software Excel, se lleva a cabo la anotación en lo que se refiere a los menores gastos de la empresa por cada mes, aquí mi responsabilidad es realizar el control eficiente de cada gasto,

es decir detallar información como quien hizo la solicitud, la cantidad del dinero, la fecha, especificación descriptiva del gasto y el recibo correspondiente que lo justifique lo cual nos va a permitir tener un registro confiable y bien realizado.

Seguimiento de las Cuentas por cobrar: donde tengo como función actualizar diariamente las cuentas por cobrar, esta actividad se lleva a cabo mediante un control de las facturas que presentan con crédito, lo que implica confirmar si los clientes han cumplido con sus pagos en las fechas acordadas, asimismo se hace un seguimiento oportunamente a los clientes que presentan crédito moroso se les envía un correo o se les llama telefónicamente para comunicarles que cuentan con una factura vencida y está atrasado el pago.

Emisión y registro de retenciones: otras de mis responsabilidades en la empresa es identificar los acuerdos con los compradores que necesitan la generación de comprobantes de retención. El primer paso es la verificación de los datos requeridos, la información del cliente, la cantidad total del convenio, se le aplica el porcentaje según la normativa en vigencia y finalmente se efectúa la emisión a través de la plataforma web SUNAT.

Revisión de las cuentas bancarias: esa función la llevo a cabo como primer paso reviso diariamente las cuentas bancarias (páginas web de bancos), posteriormente reviso el flujo de ingresos y salidas.

Soporte en la liquidación de los impuestos: aquí me responsabilizo de proporcionar apoyo integro en la finalización del proceso contable mensual

y anual. Involucra el acondicionamiento de la información que se necesita como es la búsqueda y planificación de los documentos, revisar los registros contables e identificar de los ajustes necesario.

3.2. Proceso de la gestión de cuentas por cobrar al ingreso de la empresa

Cuando ingresé a laborar, la empresa estaba iniciando sus operaciones comerciales, todo el proceso consistía en revisar los estados de cuenta por cobrar y pagar, de esa manera informar a los vendedores de sus respectivos clientes en mora, puesto que ellos tenían el contacto directo, ya que luego de dicho pago recién podrían realizar el cobro mensual de sus comisiones.

3.3. Diagnóstico del proyecto

Durante el año 2023 la empresa ha visto un decremento de 51.28%, en comparación en el año 2024 se observa un aumento de 88% con respecto a las ventas.

Tabla 2: '

Ventas durante los años 2022 al 2024

AÑO	VENTAS (S/)
2022	2,335,345
2023	1,275,674
2024	2,258,269

En ese contexto, el efecto de ello fue el incremento de los índices de morosidad de las ventas de la compañía. A inicios del 2023, se realizó un análisis específico, donde se pudieron percatar que no contaban con herramientas de créditos y cobranzas tales como las políticas, flujogramas de gestión y manual de organización y funciones (MOF), también

evidenciaron las cuentas por cobrar para identificar cuál es el estado de incobrabilidad de los tres años previos de la empresa Global Multimarcas S.AC. El resultado denotó el incremento de las facturas por cobrar vencidas a un ritmo superior al del total de cuentas por cobrar, lo que conllevó al aumento de la morosidad de la cartera.

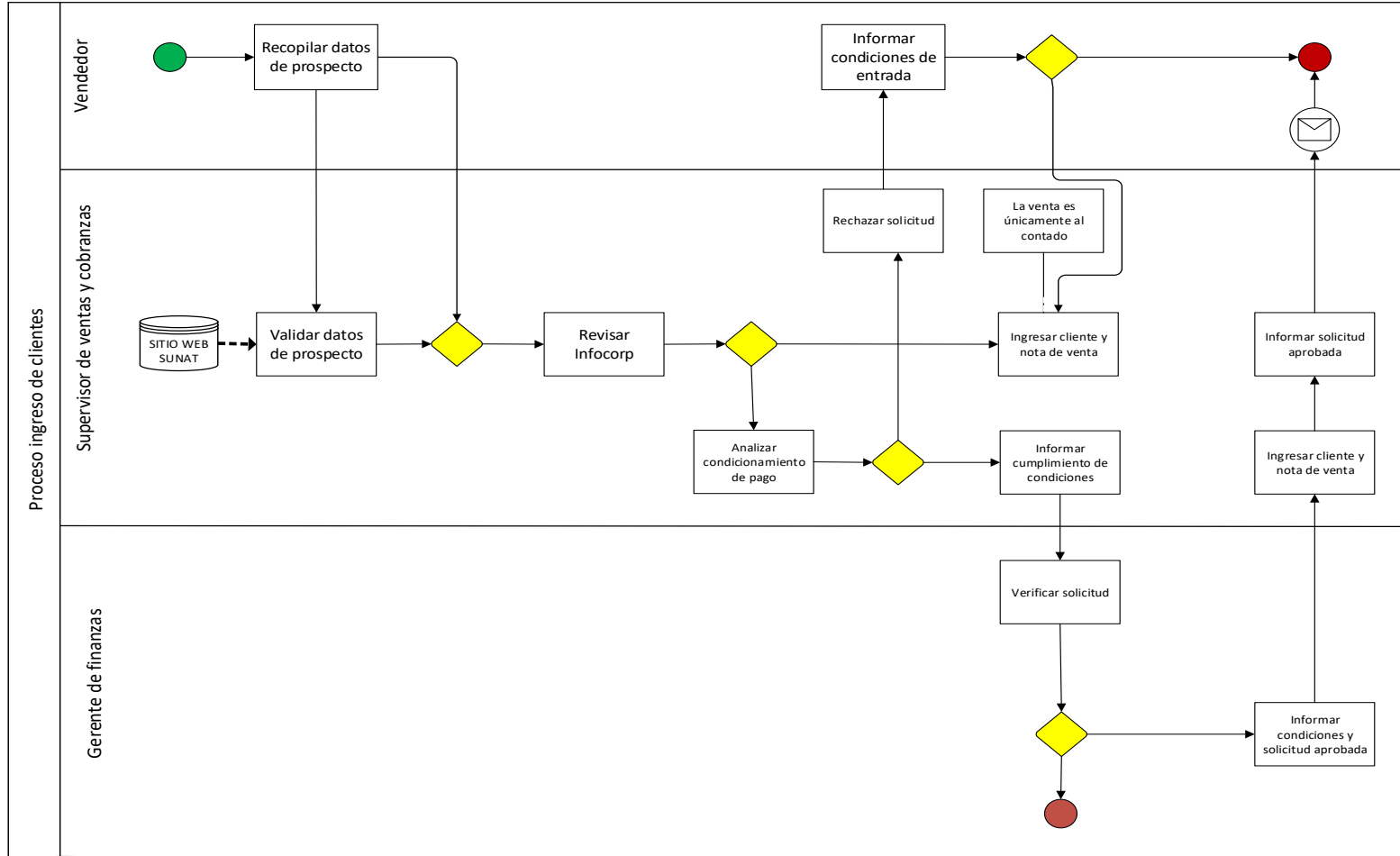
Tabla 3:
Morosidad durante los años 2023 al 2025

AÑO	DEUDA VENCIDA (\$)	MOROSIDAD
2023	6398.52	9%
2024	12858.91	19%
2025	49430.41	72%
DEUDA TOTAL	68687.84	100%

De acuerdo con lo expuesto en la tabla 3, se evidencia el incremento de la morosidad en los tres años analizados. En ese sentido, se muestra la problemática de la empresa alineado a la deficiencia en la gestión de créditos y cobranzas de Global Multimarcas S.AC.

Figura 2:

Proceso actual de ingreso de clientes para acceder a crédito



Descripción del proceso actual de ingreso de clientes:

El procedimiento en lo que respecta a los clientes que ingresan, comienza a través de la emisión de una solicitud que realiza el cliente, cuya responsabilidad es del que se encuentra a cargo de las ventas. En esta solicitud se recoge el Registro Único del Contribuyente (RUC) y nombre de la empresa con el fin de ser evaluados minuciosamente por el encargado de las ventas y cobranzas.

El RUC nos sirve para hacer una consulta sobre la situación actual tributaria del cliente en la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). De los resultados obtenidos de la plataforma web, se verifica que la razón social de la empresa sea el mismo entregado por el vendedor. Si la información no coincide o reporta errada se pide al vendedor el nombre verdadero.

Cuando ya se disponga de la correspondiente información y que este verificada de manera correcta, revisamos la situación INFOCORP, haciendo uso del informe de deuda SBS, teniendo en cuenta además si el solicitante actúa bajo RUC de empresa o persona natural.

Tabla 4:
Cuadro de Pareto

CAUSAS	RESPONSABILIDAD	CANTIDAD	%	FRECUENCIA ACUMULADA
Ineficiencia en el proceso de envío	EMPRESA	21	19.81%	19.81%
Insolvencia del cliente	CLIENTE	13	12.26%	32.08%
Informalidad(Funciones no definidas)	EMPRESA	19	17.92%	50.00%
Facturas entregadas fuera de fecha /Error en la facturación	EMPRESA	18	16.98%	66.98%
Falta de políticas de crédito	EMPRESA	20	18.87%	85.85%
Desacuerdos comerciales	EMPRESA	6	5.66%	91.51%
Deficiencias en las evaluaciones periódicas	EMPRESA	9	8.49%	100.00%
TOTAL DE FACTURAS		106	100.00%	

Fuente: Facturación 2023. 2024

La siguiente información ha sido obtenida de una muestra aleatoria que consistió de 106 facturas que presentaban fechas de pago vencidas.

Como se puede observar en la tabla N 4, se evidencia que los problemas característicos que tienen un alto porcentaje se refiere a los procesos que no son eficientes (19.81%), funciones no definidas, errores en las facturas, falta de política de créditos.

Es preciso mencionar que la empresa hace frente a problemas relacionados con sus clientes a quienes se les ha otorgados créditos por los productos y cuyas deudas no han sido pagadas.

De manera similar, la compañía se encuentra con dificultades en sus cuentas por cobrar, siendo este un componente crítico para la gestión financiera, hemos detectado algunos problemas que se repiten, los cuales son:

A. Proceso deficiente al enviar información sobre las cuentas que no están pagadas, se ha identificado que en la empresa el motivo que se dan los retrasos para el cobro de las facturas, se debe a que no se actualiza de manera constante los correos electrónicos de los clientes que tienen crédito, pues

aún se usan los correos desactualizados para enviar las facturas o se dirigen hacia áreas que no tienen a su cargo administrar proceso de las cuentas que aún no se cobran. Además, se ha identificado que no cuentan con un personal que se encargue específicamente de dirigir las facturas, ocasionando esto un proceso desordenado ocasionando doble facturación, hasta se ha detectado que en muchas ocasiones no se ha dirigido correctamente el comprobante de pago al cliente.

B. Facturación equivocada lo cual ha e evidenciado al momento de dirigir las facturas al cliente se observan errores típicos como el ingreso un digito que no corresponde, no se especifica el tipo de moneda en que se realizó la cotización ya sea en soles o dólares, errores en la descripción de las cantidades o el precio de los productos y ciertos comprobantes se emitieron sin detallar en lo que respecta a la detracción cuando esta afecta. Todas estas equivocaciones ocasionan que se atrasen en el proceso de cuentas por cobrar ya que al presentar equivocaciones o no cumplir con los requisitos que pide la SUNAT, nuestros clientes rechazan el comprobante lo cual ocasiona que las cobranzas se atrasen. Estas equivocaciones en las facturas producen desconfianza, lo que se pone en riesgo que el cliente quede satisfecho y también la situación financiera de la empresa.

C. La consecuencia del efecto por la no existencia de políticas crediticias establecidas y especificadas al otorgamiento de créditos. Se describe un ejemplo que se manifiesta muy a menudo es la falta de criterios que se establecen como se evidencia que se proporcionar facilidades a clientes que no cumplen con los requisitos mínimos en lo que respecta a su capacidad

para enfrentar sus obligaciones de pago, solo con el propósito de mantener un registro de clientes u adicionar un nuevo cliente. Toda esta circunstancia además de aumentar el riesgo de clientes morosos también tiene efectos negativos en el flujo de caja ya que producen que las cuentas por cobrar se vuelvan difíciles de administrar o recuperar.

La igualdad en las situaciones del crédito puede ocasionar confusiones y malas interpretaciones en los clientes, afectando de ese modo la relación comercial

La ausencia de automatización limita nuestra capacidad para tomar decisiones rápidas e informadas, resultando tener mayor morosidad y disminución de la eficiencia operativa. Esto afecta tanto al flujo de caja de la compañía como la relación con los clientes, comprometiendo la competitividad empresarial.

3.4. Planificación del proyecto

3.4.1. Objetivo del Proyecto

Estrategias para la optimización en la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Global Multimarcas S.A.C

3.4.2. Estrategia metodológica y herramientas para el desarrollo del proyecto

Se utilizó un cuestionario con preguntas de opción múltiple y se pidió a los participantes que explicaran sus respuestas para poder hacer un análisis detallado. Este cuestionario estaba diseñado con preguntas más simples, especialmente para los empleados del área de finanzas que trabajan en la empresa. La finalidad de este cuestionario era averiguar si alguna de las tareas que realizan estas personas está

relacionada con la cobranza, si han detectado algún inconveniente con el departamento, y si han oído que alguno de los clientes ha comentado o se ha quejado sobre el proceso de cobro.

Una vez que tuvimos las respuestas, nos ayudaron a entender lo que necesitaban las otras áreas internas y externas y poder desarrollar las estrategias.

3.4.3. Esquema del desarrollo del proyecto

- Revisión de las facturas de cuentas por cobrar para determinar la morosidad.
- Flujograma de ventas y cuentas por cobrar.
- Implementación de políticas de crédito.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Proceso de revisión de las facturas de cuentas por cobrar para determinar la morosidad.

4.1.1. Análisis de la causa de la morosidad

Se aplicó una encuesta a los encargados del área de finanzas

Tabla 5:

Resultado de la encuesta aplicado a 4 funcionarios del área de finanzas

PREGUNTAS	SI	NO	SI %	NO %
1. ¿El pago de las deudas por parte de los clientes facilita Global Multimarcas SAC demuestre que tiene liquidez?	3	1	75%	25%
2. ¿La empresa Global Multimarcas SAC, mantiene una adecuada supervisión de su cartera de morosidad?	3	1	75%	25%
3. ¿Cree usted que al lograr un adecuado manejo de la deuda pendiente se logra eficacia en la lista de clientes?	4	0	100%	0%
4. ¿Conoce usted cual es el % del índice de morosidad de la empresa Global Multimarcas SAC en la actualidad?	0	4	0%	100%
5. ¿La gestión que se realiza Global Multimarcas SAC es la correcta para hacer frente al elevado índice de morosidad?	0	4	0%	100%
6. ¿Las políticas que usa empresa Global Multimarcas SAC para dar créditos son las adecuadas?	0	4	0%	100%
7. ¿Se ha realizado una revisión de las políticas de crédito en los últimos dos años?	0	4	0%	100%
8. ¿Las políticas de crédito han tenido modificaciones?	0	4	0%	100%
9. ¿Piensa usted que las razones de la morosidad son resultado por las actuales políticas de crédito en la empresa Global Multimarcas SAC?	4	0	100%	0%
10. ¿Se están llevando a cabo las políticas de crédito actualmente?	1	3	25%	75%
11. ¿Cree Ud. que los responsables que no se cumplan las políticas de créditos son los funcionarios encargados de esa cartera?	3	1	75%	25%
12. ¿Cree usted que el elevado nivel de morosidad perjudica la gestión financiera implementada en la empresa?	4	0	100%	0%
13. ¿Piensa usted que la morosidad influye en los resultados que se presentan en los estados financieros de la empresa?	4	0	100%	0%
14. ¿Usted cree que si se aplica mayor supervisión a los créditos que ya se han otorgado se puede reducir el nivel de morosidad e incrementar la estructura de resultado y rentabilidad obtenida?	3	1	75%	25%
15. ¿Los créditos los aprueba previa evaluación y respetando las políticas de crédito que hay en la empresa Global Multimarcas SAC?	4	0	100%	0%
16. ¿Existe una política de seguimiento a los clientes después que se le ha proporcionado el crédito?	4	0	100%	0%
17. ¿Las políticas de cobranza que usted aplica y las de recuperación de crédito son las que tiene la empresa?	4	0	100%	0%
18. ¿Esta siguiendo las políticas que la empresa establece para recuperación de crédito?	4	0	100%	0%
19. ¿Piensa usted que únicamente el área de cobranzas son los responsables de la morosidad que hay en la empresa Global Multimarcas SAC?	0	4	0%	100%

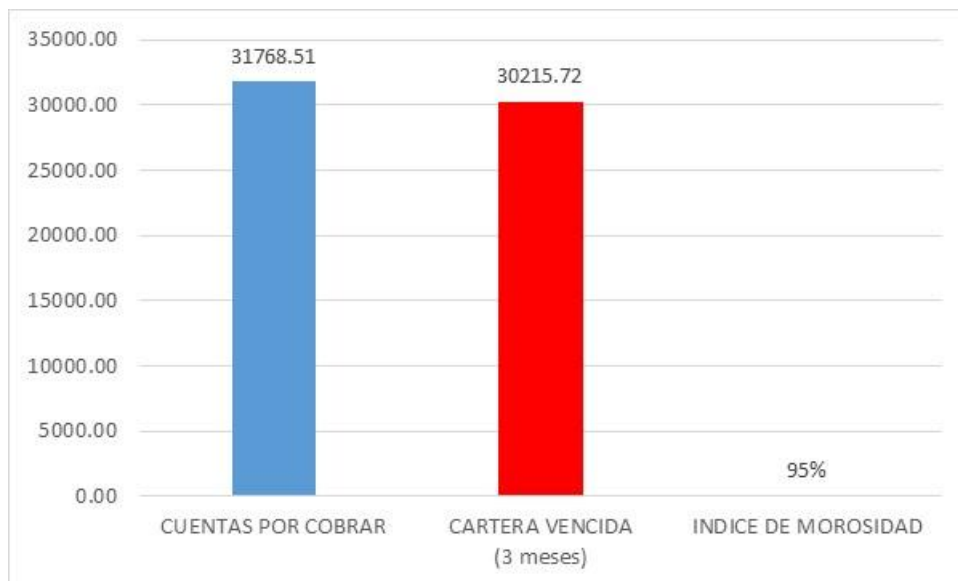
Según las respuestas que manifestaron los encargados se analiza que el 75% de los encargados encuestados señalan en sus respuestas que si los clientes cumplen con pagar sus deudas, le permitirá a la empresa Global Multimarcas S.AC, comprobar que cuenta con liquidez; posteriormente el 75% manifiestan que la empresa lleva a cabo un control específico de la cartera de morosos

indicando que en la empresa existe un manejo adecuado de la cartera de morosidad, luego se evidencia que tres de cuatro encargados manifiestan que la gestión financiera es eficiente. Además, el 100% de los encargados desconocen el índice de morosidad actual que presenta la empresa.

Respecto a las políticas de cobranza que tienen la empresa Global Multimarcas S.A.C, 100% de los encargados encuestados señalaron que estas son inadecuadas y no se ajustan a las necesidades de la empresa. Además, afirmaron que no han sido revisadas en los últimos dos años, y todas las respuestas coinciden en que no se han cambiado para adaptarse a la situación actual del área. Las razones externas a la empresa que contribuyen a la morosidad son señaladas por todos los encuestados, quienes también indican que las políticas de cobranza son responsables de esta situación.

Es relevante mencionar que el 75% de los responsables encuestados indican que, al ejercer una supervisión más estricta sobre los préstamos concedidos, se pueden modificar los indicadores de morosidad, lo que a su vez mejoraría la rentabilidad de la organización. Según el 75% de los participantes en la encuesta, son ellos quienes deben asegurar el cumplimiento de las políticas crediticias de la organización al momento de otorgar un préstamo. Además, es responsabilidad del funcionario realizar un seguimiento constante de los pagos a lo largo de la vigencia del crédito, algo que es respaldado por el 100% de los encuestados. De esta manera, se estaría cumpliendo con las políticas de recuperación de créditos aprobadas por la entidad, e incluso compartiendo esta tarea con otros empleados de la empresa financiera, así lo manifiestan los 100% de los encargados encuestados.

Figura 3: Cálculo del índice de morosidad año 2025 – enero, febrero y marzo



Con respecto al estudio realizado al balance general del período 2025 en lo que se refiere a los créditos sin pagar, S/ 31768.51 se pudo obtener un resultado con respecto al índice de morosidad del 95 %. Estos resultados indican que la empresa ha enfrentado un elevado porcentaje de morosidad en los últimos años, lo que impacta negativamente en el crecimiento de la empresa y en la conservación de sus activos permanentes.

4.2 Elaboración del flujograma de ventas y cuentas por cobrar

En la actualidad cuando un vendedor precisa ampliar a su registro un nuevo cliente, lo realiza mediante una solicitud de ingresante por medio de un documento de solicitud de crédito previamente detallado. Se registra los nuevos clientes en una base de datos desde un archivo Excel, esta base de datos servirá exclusivamente para realizar un análisis específico de los datos del cliente.

Luego de que el vendedor lleva a cabo la comprobación de los datos,

ingresa la solicitud a la base de datos donde va registrar observaciones determinantes como ¿Qué vende?, Si el cliente no cumple con los plazos acordados que sustento daría?

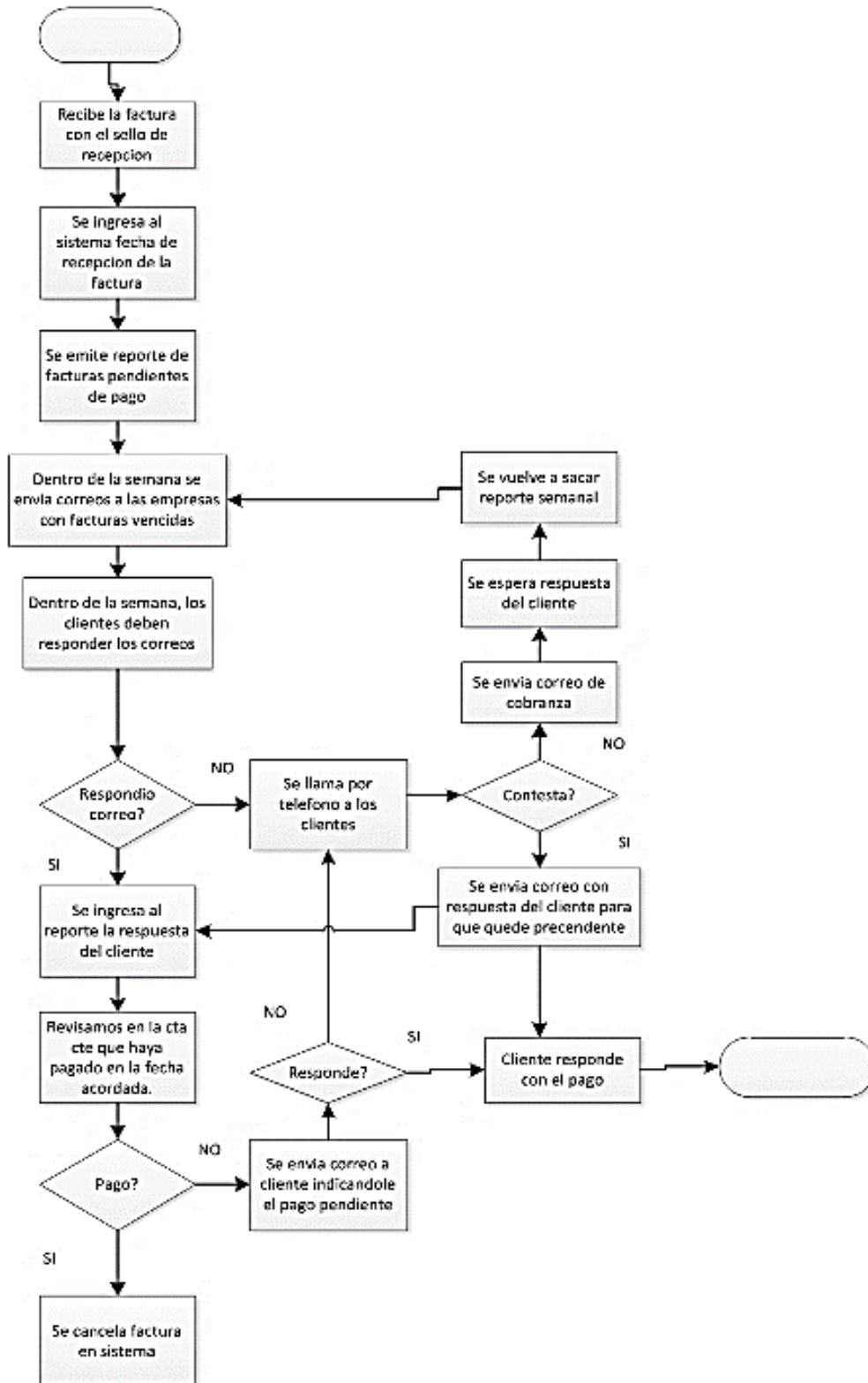
Después de realizar el procedimiento del registro de cliente nuevo, se le envía un aviso al supervisor de cuentas y cobranzas para que compruebe los datos. Posteriormente al momento de realizar la consulta INFOCORP e incorporando las variables que se han establecido a la base de datos,

Tras realizar dicho detalle, se notifica mediante correo al supervisor de ventas y cobranza para que verifique los datos. Luego, al realizar la consulta a INFOCORP y añadiendo las variables establecidas a la base de datos, se inicia el proceso en analizar minuciosamente el crédito que ha sido otorgado a través de las variables de riesgo que está disponible. Luego de mencionado análisis y haciendo uso del modelo de atribuciones crediticia, se autoriza la entrega de la línea de crédito. Después de este análisis se envía al aprobador que corresponda, quien se alinea bajo la política de autorización de líneas de crédito.

El proceso del crédito quedara registrado en la base de datos que ha sido establecida, la cual obligatoriamente debe tener la línea de crédito aprobada, el medio de pago acordado, y el plazo de pago que se ha fijado. Es muy importante que tanto la información de aprobación o de rechazo se le tiene que comunicar al vendedor que está a cargo y también se le informara al cliente, esta información está bajo la responsabilidad del área de Administración y Finanzas. Además, se le enviará los términos y excepciones del crédito al cliente para que todo este claro y de esta manera se evita futuros percances. El cliente al estar de

acuerdo con los términos y excepciones procede a enviar su firma para que sea incorporado oficialmente a la empresa.

Figura 4: Flujograma de cobranza actual

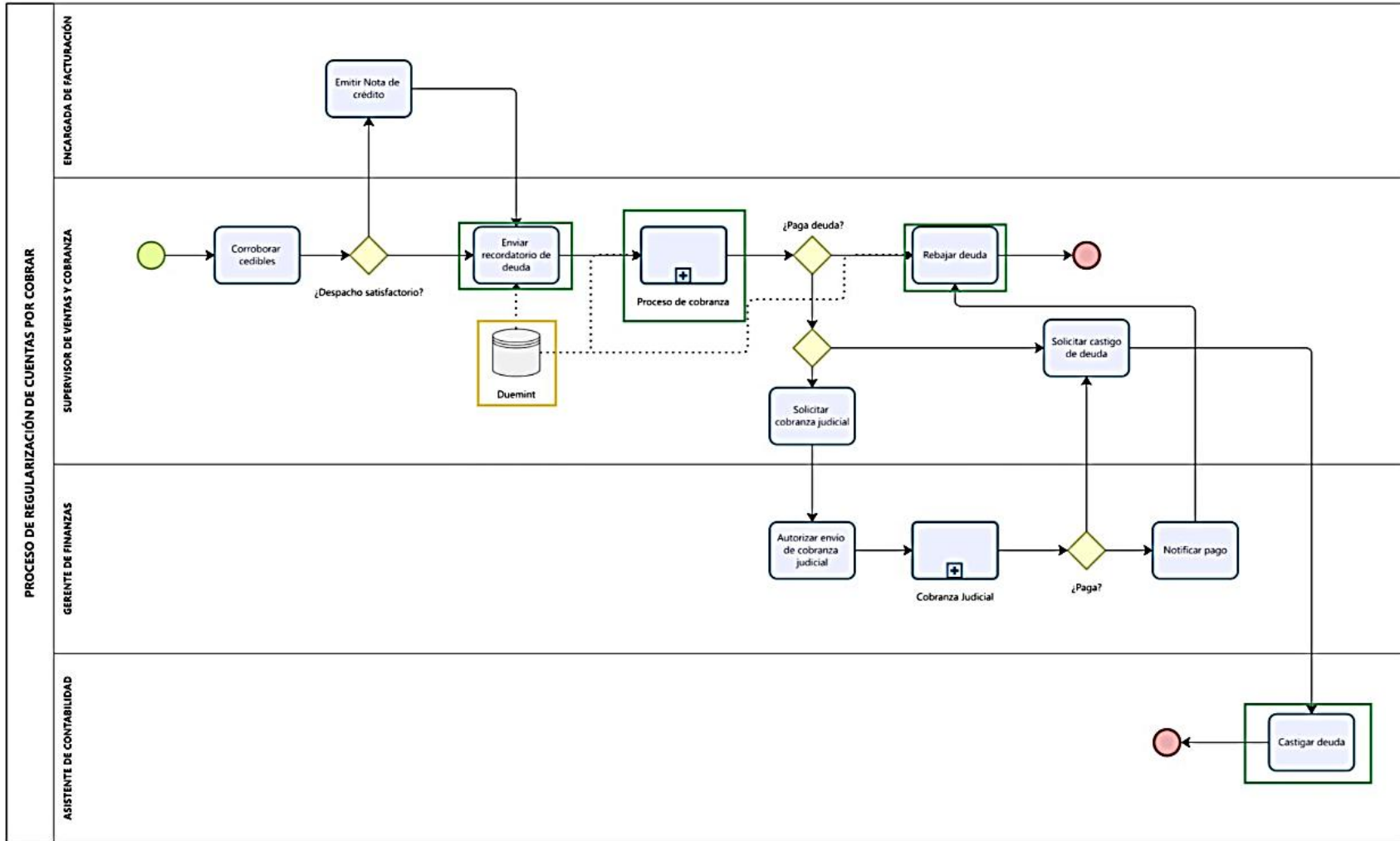


- El proceso actual inicia en Recibir el cargo de contabilidad con el sello

de recepción.

- Se procede a realizar en la base de datos la fecha, en que se ha recepcionado el comprobante de pago y/o factura.
- El reporte de las facturas vencidas y las que están por vencer en el transcurso de la semana son revisadas minuciosamente.
- Las facturas vencidas son enviadas al cliente por medio de correo electrónico.
- En transcurso de la semana el cliente tiene que responder al correo donde se ha comunicado que tiene deuda pendiente.
- Si es conforme, se ingresa al reporte la respuesta del cliente y se hace seguimiento.
- Cuando no se tiene respuesta del correo enviado por parte del cliente se nos comunicamos por medio del teléfono.
- En caso que el cliente conteste, se le envía un correo con su respuesta positiva para que quede evidenciado.
- Se le envía al cliente un correo de cobranza en el caso que no conteste al correo y nuevamente comienza el ciclo inicial
- Se regresa al flujo inicial cuando el cliente no responde los correos ni a las llamadas telefónicas.
- Se revisa la cuenta corriente en caso para verificar el abono cuando la respuesta del cliente sea que va a pagar la deuda del crédito.
- Se acuerdan los pagos y se registran en el sistema.

Figura 5: Flujograma de cobranza propuesto



El proceso de regularización de cuentas por cobrar se tiene que realizar como mínimo, tres veces a la semana, con el propósito de hacerlo una disciplina en la empresa.

Se inicia con la entrega de los productos al cliente, el supervisor de ventas y cobranza revisa las facturas de venta con el propósito de identificar diferencias entre lo solicitado y lo que se ha entregado.

Si se evidenciara inconsistencias en las facturas, /la encargada de realizar las facturas, genera una nota de crédito que esta unificado a la factura para que se pueda cobrar apropiadamente.

A través del uso de Nube.pe, se registra establecer los plazos de pagos de cada cliente en las facturas. Nube.pe nos simplifica el proceso para la edificación de los plazos que ha sido dados a cada factura, lo cual permite a la empresa hacer recordatorios del vencimiento de las deudas haciendo uso del correo electrónico.

El recordatorio de la deuda es tres días anteriores antes que se venza el plazo del pago. En el mencionado recordatorio a través de la plataforma cumple con enviar el estado de cuenta de cada cliente con el propósito que haga los pagos que le corresponden y también visualice los pagos futuros.

4.3 Estrategias para reducir el índice de morosidad

Se propone estrategias las cuales van a disminuir el castigo y mejorar las provisiones de los créditos, que puedan llevar a la empresa a afrontar una crisis operativa, donde la morosidad de los clientes sea difícil de controlar, entre las estrategias más relevantes que se pueden evaluar se encuentran:

La Política de crédito siendo en objetivo primordial instaurar

lineamientos y normas para créditos y cobranzas con el fin de recuperar de cartera lo cual se llevará a cabo mediante una solicitud de crédito, donde el cliente tiene que registrar y cumplir determinados requisitos para poder acceder a un crédito.

Se detallan las funciones:

- Gerente de Finanzas, quien tendrá la función de aprobar las políticas de Créditos y Cobranzas, también se encarga de aprobar o desaprobar los créditos.
- Tesorera: Es la responsable del total de ingresos y salidas de dinero de la compañía.
- Analista de Créditos y cobranzas: Su labor consiste en evaluar a los clientes que solicitan crédito, depende del gerente de Finanzas. Así como de la gestión y reportes de cobranzas.

Las políticas que establecen los criterios para la aprobación del crédito deben ser sumamente estrictas al analizar la documentación que proporcionan los solicitantes al pedir un crédito.

Manual de crédito

Este manual contiene pautas como:

Verificar la información presentada en la solicitud de acuerdo con las políticas de crédito sobre el registro de datos del solicitante.

Supervisar la preparación, análisis y revisión oportuna de la información del cliente para la administración.

Se entregará a su superior inmediato un informe sobre el seguimiento y control de los datos e información de las solicitudes de crédito.

Participación total en cualquier actividad a la que se esté invitado, incluidas reuniones, grupos de trabajo y otros eventos.

Confirmar cálculo del crédito.

Política de cobranza

La Analista de Créditos y Cobranzas junto con la auxiliar de Créditos serán tendrán como función de llevar a cabo la gestión de las cobranzas, esto a través de correo electrónico, llamadas telefónicas y visitas a los clientes. En caso existan problemas en el proceso de cobro, se tiene que informar a la Gerencia de Finanzas, quienes tomarán las acciones pertinentes.

Cuando una factura tenga un vencimiento superior a noventa días, se asignarán valores por concepto de mora y gastos de cobro.

Es potestad de la Gerencia de Finanzas invitar al cliente a conciliar, esto con la finalidad de cobrar la deuda.

Una vez agotadas todas las vías, es decir, después de haber realizado envíos de correos electrónicos, llamadas telefónicas, visitas, envío de documentos de cobranza interna al cliente, se presentará un informe de las cuentas, que adeuda el cliente moroso, al Gerente de Finanzas, quienes decidirán si la cobranza seguirá su curso por la vía legal o no.

Política de la Gestión de cobranza en la empresa se llevará a cabo de la siguiente manera:

- **Gestión preventiva**, en esta etapa 10 días antes del vencimiento se enviará al

cliente un correo electrónico agradeciéndole su preferencia y • previniéndole del vencimiento de su deuda.

- **Cobro amistoso** por mora temprana, desde el 1er día hasta los 15 días después del vencimiento a través de una llamada telefónica se contactará al cliente y hacerle acordar que tiene una deuda vencida y que regularice el pago.

- **Cobro amistoso** por mora tardía, Una vez haber transcurrido 15 días después del vencimiento, incluso habiendo ofrecimiento de pago por parte del cliente, pero no lo realizó, se contactará nuevamente al cliente y se realizará el envío de una carta interna de cobranzas, en la cual se le especifica la deuda y los motivos que sustentan el envío de la carta y se le previene del proceso que se le segura incumpla con el pago.

- **Cobro Extra Judicial**, Se iniciará 21 días después de haber vencido la deuda, se agotará todos los recursos, como llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos, 2da carta interna de cobranza interna, visitas al cliente e incluso ofrecimiento de pago a través de algún título valor como pagaré, letra, carta fianza, etc. Esto sin ir a juicio.

- **Cobro Pre Judicial**, se llevará a cabo una vez hayan transcurrido los 3 meses de la deuda vencida, en este caso la Analista de Créditos y cobranzas procederá a anexar el informe de la deuda actualizada con intereses moratorios y compensatorios ya habiendo reportado al cliente ante las centrales de riesgo y dejará en manos del Gerente de Finanzas quien decidirá o no llevar las cobranzas por vía judicial.

Deudas irrecuperables

Cuando el proceso de gestión de cobranza revela que la deuda es irrecuperable, se debe presentar al Gerente de Finanzas y Gerente General con evidencia creíble, quienes decidirán su paso directamente a cuentas difíciles de cobrar, teniendo en cuenta factores como que el monto de la deuda sea inferior al 1% del total de la venta o la ausencia total del deudor. En estas situaciones, el costo de emprender acciones legales excede el valor de la deuda a cobrar.

Controles contables

Se deben tener en cuenta los siguientes controles para el funcionamiento de la empresa: Los movimientos documentados respecto a las cuentas por cobrar deberán ser confirmados mediante un examen físico de los productos despachados y de las facturas emitidas.

Los saldos de los estados de cuenta correspondientes a cheques girados, pero no cobrados deben declararse con prontitud. Para los ingresos se tiene que revisar las facturas emitidas y valores declarados en los impuestos

Asimismo, la confirmación de cobros desde cheques por pagar hasta saldos pendientes en estados de cuentas bancarias nos ayuda controlar las cuentas por pagar de la empresa. Los gastos deben estar respaldados con revisiones físicas directamente en el archivo. Las auditorías de efectivo y fondos deben realizarse inesperadamente en forma continua.

Para evitar cualquier tipo de desorden, las cuentas por cobrar; que son activos circulantes exigibles de naturaleza de deuda, deben declararse con precisión,

independientemente de la identidad de la empresa o del individuo, quien sea el deudor. De igual forma, el procedimiento contable es la cuenta en cuestión que está relacionada con el crédito, es necesario realizar anualmente una provisión para deudas incobrables para dar cuenta de la falta de recuperación de la cartera.

Los ajustes y conciliaciones del caso deberán realizarse durante el procedimiento de cierre contable y una vez transferidos los resultados a las correspondientes cuentas del balance. Se debe establecer una cartera, ya que las ventas a crédito implican el peligro de que ciertos clientes no abonen sus cuentas, lo que resultaría en una pérdida para el negocio porque no se puede recuperar el monto total suministrado a crédito.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se llega a la conclusión de que las dificultades más relevantes que enfrentan en sus cuentas por cobrar son la ineficacia en el procedimiento (19.81%), errores en la facturación (16.98%), falta en las políticas de crédito (18.87%), la organización no evidencia suficientes controles dentro del área de cobranzas, lo cual afecta en la liquidez y estabilidad de la empresa.

De acuerdo con el análisis efectuado sobre al Estado de Situación Financiera del año 2025 en relación con las cuentas por cobrar, S/ 31768.51 se pudo obtener un resultado con respecto al índice de morosidad del 95 %. todo ello es debido a que la empresa no se enfoca en realizar el seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar. Después de la aplicación de las estrategias el índice de morosidad fue de 93.32% se evidencia una disminución de 1.68%.

Se diseñó las estrategias para reducir la tasa del índice de morosidad en la empresa Global Multimarcas S.AC, se realiza la preselección por fondeo rigurosamente se realizan el cumplimiento de los requisitos antes de esto se consulta el historial crediticio. Se propuso que el flujo del proceso de cobranza para clientes nuevos se realice de forma secuenciada y estructurada (Figura 5), para evitar la pérdida del cliente y otorgamiento del crédito al fiel cumplimiento del cronograma de pago.

Las morosidades son causadas cuando el personal de cobranzas no tiene a disposición los conocimientos suficientes sobre las estrategias que se aplican cuando se efectúan las cobranzas.

También se evidencia que las escasas estrategias es uno de los factores que conducen a la empresa a presentar un alto índice de morosidad.

Recomendaciones

Se recomienda iniciar con la ejecución de la selección del crédito, comprobando toda la información que proporciona el cliente, de manera que se garantice el retorno de las ventas de los productos, asimismo evitar perder a los clientes debido a las presiones de la cobranza. Es fundamental cumplir con los acuerdos sobre el calendario de pagos, para evitar gastos operativos por cobros frecuentes, lo que afecta financieramente al cliente debido a que el índice de morosidad supera el porcentaje de crédito concedido.

Se recomienda revisar cuán efectivos son los encargados de la cobranza observando cómo validan los requisitos de los nuevos clientes y las acciones de cobranza que realizan a diario.

Se recomienda realizar diariamente un reporte de clientes morosos, mediante una ruta de dirección para así facilitar la visita.

Es importante recordar al cliente que tiene deudas que la tasa de interés no es igual a la del préstamo, porque esto hace que el monto a pagar sea más alto cada día que pasa sin pagar. Por eso, es necesario hacer pagos a tiempo y evitar costos extra.

Se recomienda, perfeccionar el análisis detallado de los estados financieros y de la gestión empresarial para realizar decisiones necesarias a través de estrategias que impliquen a la mejora actuales ventas, con la finalidad de aplicar adecuadamente las políticas de crédito y cobranza que no limite el desarrollo de la organización.

REFERENCIAS

Briones Carrasco, G (2021) Diseño de un plan de gestión de cuentas por cobrar para disminuir la morosidad de la Escuela Cumbre SAC. [Tesis, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Peru]: https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3518/1/TL_Briones%20Carrasco%20Giancarlo%20Anthony.pdf

Castro, J. (2021). Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar. Obtenido de Corponet: <https://blog.corponet.com/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>

Calle, A y Pico E (2024) Gestión de cuentas por cobrar y la situación financiera de la empresa Travinad S.A 21(4). <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/CYD/index>

Gutiérrez Peralta, S y Paralta Castillo, A. (2021). Incidencia de la aplicación de las políticas de crédito y cobranza en la recuperación de cartera del Súper Las Segovias, S.A. de la ciudad de Estelí, Nicaragua [Tesis, Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua]: <https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/15583/>

Latorre, M, Rosas E., Urbina F., y Vidaurre, W. E. (2021). Estudio sobre la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez. 10(2), <https://doi.org/10.18050/RevUCVHACER.v10n2a4>

Mamani Paulino, S. (2021). Control interno y cuentas por cobrar en la empresa Metrocomunicaciones S.A.C. [Tesis, Universidad Peruana de Las Américas]: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/1150>

Mantilla, Carranza J., y Huanca Callasaca, B. (2022). Cuentas por cobrar y Liquidez en una empresa de servicios. Obtenido de SCIENDO, 23(4), 259-263: <https://doi.org/10.17268/sciendo.2020.030>

Muñoz Tuarez y Mendoza Saltos M (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón. 8(2): <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681>

Tomalá Puuas, J (2021). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en los Estados Financieros del sector comercial. Obtenido de [Tesis, Universidad Estatal Península de Santa Elena]: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5891/1/UPSE-TCA-2021-0082.pdf>

ANEXOS

ANEXO N °1: Logotipo Corporativo



ANEXO N °2: Clientes de la empresa Global

Vendedor	Cliente	Ruc	Dni	Dirección	Ciudad
Cecilia Segovia	MIRANDA MONTOYA SALOMON	10410841679			Trujillo
Cecilia Segovia	AUTOSERVICIOS Y INVERSIONES MARCEL E.I.R.L.	20612415626		CAL. CORONEL FRANCISCO BOLOGNESI NRO. 372 TRUJILLO LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	AUTOSHOP PERU S.A.C.	20482438602		AV. AMERICA NORTE NRO. 1406 URB. SANTA LEONOR LA LIBERTAD - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	BICISPORT S.A.C.	20440433945		JR. UNION NRO. 113 BARRIO EL MOLINO LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	EVANS CARGO SAC	20440309853		CAL.ROSSINI NRO. 770 URB. PRIMAVERA LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	INVERSIONES AGROPECUARIA INKA PERU S.A.C.	20600358031		AV. AMERICA NORTE NRO. 1919 URB. LAS QUINTANAS LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	INVERSIONES GYCAR S.A.C.	20539709152		CAL.SANTA MARTHA NRO. 311 A.H. SANTA VERONICA LA LIBERTAD - TRUJILLO - LA ESPERANZA	Trujillo
Cecilia Segovia	MEREGILDO RODRIGUEZ GLEYDI ASBEL	10477628333	47762833	SINCHI ROCA 1154 EL PORVENIR TRUJILLO LA LIBERTAD	Trujillo
Cecilia Segovia	MUÑOZ HORNIA DE CAMACHO CASILDA LIVIA	10100543414		AV TUPAC AMARU # 839 CAJAMARCA	Trujillo
Cecilia Segovia	MYSELENN TECNOLOGIA ELECTRONUMATICA S.A.C.	20605835652		AV. 26 DE MARZO NRO. 1417 LA LIBERTAD - TRUJILLO - FLORENCIA DE MORA	Trujillo
Cecilia Segovia	NEGOCIOS Y TRANSPORTES PERU TRELLES EIRL	20481402892		MZA. T.LOTE. 14 URB. SANTA TERESA DE AVILA LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	PINGO ARCE CINTHIA JASMIN	10733285830	73328583	AV LOS COLIBRIES MZ H3 LT 20	Trujillo
Cecilia Segovia	SERVICIOS INTEGRALES ERICK S.A.C.	20606240849		CAR.INDUSTRIAL - PARCELA NRO. 2A SEC. LOS PORTALES DE SANTA ROSA LA LIBERTAD - TRUJILLO - MOCHE	Trujillo
Cecilia Segovia	TRANSLAR CARGO SOC.COM.DE RESP.LTDA.	20440009117		PJ. GODOFREDO GARCIA NRO. 393 URB. LOS GRANADOS	Trujillo
Cecilia Segovia	TRANSPORTES SAN FELIPE S A	20131559764		CAR.VIA.DE EVITAMIENTO KM 576.2 KM. 576. A.H. HUANCHAQUITO ALTO	Trujillo
Cecilia Segovia	TRANSPORTES SAN MARTIN S.A.	20131560266		AV. PUCARA NRO. 380 A.H. SEMIRUSTICA MAMPUESTO LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Cecilia Segovia	TURISMO DIAS S.A.	20438637380		AV. NICOLAS DE PIROLA NRO. 1079 URB. SANTA INES LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	ALFARO TERRONES ERIKA CINTHIA	10436195473		AV CONDORCANQUI NRO 1885 AH SANTA VERONICA LA ESPERANZA TRUJILLO LA LIBERTAD	Trujillo
Gerencia	ARTEAGA QUISEP BLANCA LUZ	10180845670		AV PROL. MIRAFLORES 1453 TRUJILLO LA LIBERTAD	Trujillo
Gerencia	AVALOS ARQUEROS LUIS ALBERTO	10181158536		SAN MARTIN 222 SAN ANDRES	Trujillo
Gerencia	BALTODANO NERY EDGAR BRANDON	10743561762	74356176	TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	BUSES Y AUTOS SERVICIOS E IMPORTACIONES S.A.C.	20601453577		AV. ANTONOR ORREGO NRO. 1265 COO. VIV. SAN JUDAS TADEO (A MEDIA CUADRA DE AV. COLIBRIES) LA LIBERTAD	Trujillo
Gerencia	CABRERA IBAÑEZ MICHAEL ANDERSON	10487358059		AV. GRAN CHIMU # 2028 LA ESPERANZA TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	CARGUEROS CELENDINO S.R.L.	20482444327		CAL.GODOFREDO GARCIA NRO. 393 URB. LOS GRANADOS LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	EL INGE INVERSIONES JR S.A.C.	20477529900		MZA. D.LOTE. 02 A.H. EL PALOMAR LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	EMP DE TRANSP EXPRESO LOS HUSARES SRLTDA	20314668813		CAL.SANTA RITA MZA. J LOTE. 11 URB. LA MERCED III ETAPA LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	EMP DE TRANSPORTES EL SOL S.A.	20397344437		AV. LA MARINA NRO. 504 URB. STA MARIA LA LIBERTAD - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	EMPRESA DE SERVICIOS LA LIBERTAD EIRL	20482004602		AV. PROLONGACION SANTA NRO. 1557 URB. PAY PAY LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	EMPRESA TRANSPORTES NUEVO CALIFORNIA S A	20132051675		-VIA DE EVITAMIENTO BS AS. MZA. J LOTE. 3 URB. LOS SAUCES (LOTES DEL 3 AL 13) LA LIBERTAD - TRUJILLO	Trujillo
Gerencia	GARRIDO ABAD JULISSA JAQUELINE	10414100495		TRUJILLO	Trujillo

ANEXO N°3: Página Web

GLOBAL
DISTRIBUIDORA S.V.

955 255 674 / 949 567 609 | Calle Paz Soldán 107 Urb. Los Jardines, Trujillo

WHO WE ARE | TOTAL LUBRICANTES | OUR PRODUCTS | CAMPAIGNS | CONTACT

El único lubricante aprobado por KIA es TOTAL

MARCA A LA QUE IMPULSAMOS

- Nuestra larga experiencia nos ha permitido consolidar nuestra posición en el mercado con responsabilidad, esfuerzo y trabajo diario, ofreciendo productos de alta calidad con precios competitivos y oportuna atención en los requerimientos de nuestros clientes.
- En los 28 años que tenemos como grupo, hemos representado a las marcas Texaco, Repsol, Cam2 y, en los últimos 4 años, hemos impulsado la participación de la marca Total en nuestra zona.

NUESTRAS CAMPAÑAS

ANEXO N °4: Fan Page Facebook

200+ APPROVALS
HEAVY VEHICLE MANUFACTURERS

El lubricante del futuro
Distribuidor autorizado en La Libertad, Lambayeque y Cajamarca - Peru.

TotalEnergies
Distribuidor Autorizado de Lubricantes

GLOBAL MULTIMARCAS

955 255 674

Global Multimarcas SAC - Total Lubricantes
106 Me gusta • 262 seguidores

WhatsApp Me gusta Buscar

Publicaciones Información Menciones Opiniones Reels Fotos Más

Detalles
Distribuidor oficial de TotalEnergies. Aceites de motor, refrigerantes, grasas y más.

Página - Tienda de repuestos de automóviles
+51 955 255 674
+51 955 255 674
info@globalov.pe
globalov.pe
Aún sin calificación (0 opiniones)

Fotos Ver todas las fotos

Publicaciones Filtros

Global Multimarcas SAC - Total Lubricantes - Seguir
Reels - 29 de may

mejores
TE
TotalEnergies

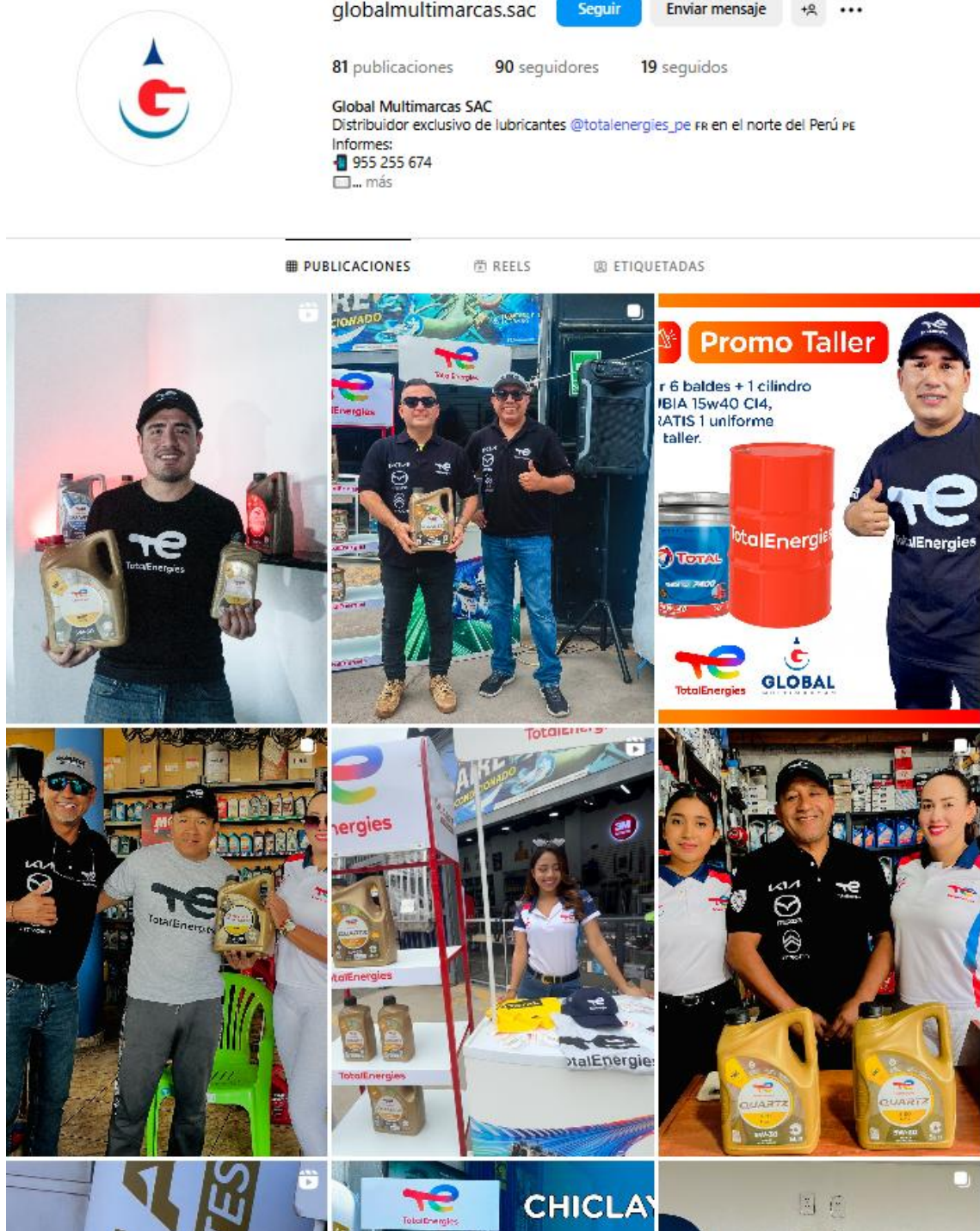
¿Reparar o cambiar aceite?
A veces, el verdadero problema no está en el motor, sino en el aceite que estás utilizando.
Ver más

Global Multimarcas

Global Multimarcas SAC - Total Lubricantes está en Chepen, La Libertad.
29 de mayo a las 8:02 a. m. - Chepen

¡CHEPEN!
Visitanos a clientes potenciales que vienen apostando por nuestra marca.

ANEXO N°5: Perfil de Instagram



ANEXO N °6: Cuenta de TikTok

