



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

**“REVISIONES SISTEMÁTICAS DE LA GESTIÓN DE CRÉDITOS Y
COBRANZAS Y LA LIQUIDEZ DEL AÑO 2017 ”**

Trabajo de investigación para optar al grado de:

Bachiller en Contabilidad y Finanzas

Autor:

JORGE MARTIN LOLI CASTAÑEDA

Asesor:

Mg. Fredy Macavilca Capcha

Lima - Perú

2018

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios por haberme permitido lograr un paso más en mi carrera también a mis hermanos y a mis papas, por su amor infinito, el que me da fuerza para no detenerme.

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por fortalecerme con su sabiduría porque gracias a el estoy culminando el primer paso de mi carrera.

Tabla de contenido

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS	6
RESUMEN	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO III. RESULTADOS	14
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	21
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	24

TABLA 1: Denominación de las búsquedas analizadas, autores, año de publicación
y país.

TABLA 2: Denominación de las búsquedas analizadas, metodología, objetivos.

Tabla 3: Cambio en el volumen de ventas en función del crédito otorgado.

FIGURA 1: Forma de trabajar y planificar las cobranzas.

FIGURA 2: Cambio de las ventas en función del crédito.

El presente artículo se basa especialmente de una revisión sistemática que posee el propósito de establecer resultados en los descubrimientos de la gestión en las cuentas por cobrar y la liquidez, teniendo como objetivo incrementar la elevación de mejoría en la cobranza, aminorando gastos y aumentado la eficiencia en la liquidez, sabiendo que el estudio a plasmar se implanta en el resultado que se obtiene durante el análisis y la investigación. Las palabras claves reflejadas durante el desarrollo del presente artículo son: Administración de los créditos, rentabilidad, cobranzas y liquidez. Se ha dado antelación a fuentes de información que dan seguridad para el desarrollo de la investigación plasmada. Estas fuentes son. Ebsco, Google académico. El efecto de la búsqueda tuvo como resultado 90 artículos los mismos que fueron abreviados a 12 en consecuencia a lo obtenido de los más resaltantes, la cobranza y su impacto en la liquidez, la innovación en la rentabilidad, tácticas para la manejo del efectivo etc. También hay que resaltar que las limitaciones hacen que la función del control sea eficiente como por ejemplo plasmar límites en las políticas, métodos y procedimientos rescatando que en este control será menos la escala del riesgo en el momento del pago. En conclusión según investigación se concluye que una buena planificación en el seguimiento en créditos y cobranzas es el resultado de una liquidez rentable.

PALABRAS CLAVES: Administración de los créditos, rentabilidad cobranzas y Liquidez.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

En el siglo XVI Ante la dificultad de conseguir un préstamo de dinero, gran parte del crédito se canalizo mediante ventas al fiado y fue esta la operación crediticia más utilizada. De algún modo la venta al crédito fue un paliativo para compensar tanto la falta de liquidez como la insuficiencia de otras vías de financiamiento. La adquisición de bienes a crédito ofrecía la posibilidad de obtener un bien y diferir el pago. A diferencia de los préstamos, en la operación el deudor no obtenía dinero si no un bien el cual pagara con dinero, posteriormente. La metodología aplicada es descriptivo aplicativo teniendo como objetivo que La gestión de créditos y cobranzas se convierta en una necesidad muy relevante ya que debido a ella dependa el nivel apropiado de la liquidez. (José Antonio Morales Castro, Arturo Morales Castro 2014).

Pues bien desde entonces la decisión de otorgar un crédito eleva las ventas y a su vez las cuentas por cobrar las cuales deben llevar un análisis, control y seguimiento con el fin de obtener buenos resultados financieros. Diseñando un reporte de cobranza, estableciendo objetivos, como convenios de pago con los clientes regulares que tienen facturas morosas, y determinando una planificación para la gestión de cobranza. Metodología empleada descriptiva explicativa llegando a la conclusión. Que la misión de las cuentas por cobrar es un proceso donde se administra las ventas el crédito reflejado ya sea por servicios o mercaderías. (Rivero Moreno, Albys Johanna 2014).

El manejo inadecuado de aprobación de créditos en una empresa impacta de manera negativa en la liquidez de la misma, si no se consideran manuales y procedimientos

correctos, no permite tomar decisiones sustentadas en informes técnicos que sirven para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Fanny Lorena Castañeda Velez y Maria Fernanda Jaime Solorzano (2017).

En la actualidad, en las operaciones comerciales se realizan ventas al contado y al crédito, siendo esta última, preocupación de diversas empresas, porque es un riesgo entregar grandes volúmenes de mercadería y tener que esperar para poder cobrar 30 días, 60 días y en algunos casos 90 días, según acuerdo con el cliente, pero que pasa si el cliente se retrasa en pagar o si no paga, por esta razón, el objetivo es que las empresas comerciales empleen diferentes políticas de crédito para la evaluación de sus clientes. Metodología empleada descriptiva explicativa (Ruiz Flores, Isis Paola 2015).

El deficiente manejo de las cuentas por cobrar se ve reflejado en los Estados Financieros respecto de su razonabilidad como resultado de las diferencias de saldos entre dos áreas, en este caso la Sub Gerencia de Contabilidad y Gerencia de Rentas, problema que resalta en el momento de la toma de decisiones.(Castañeda Amaro, Evelyn 2017).

Los problemas generados por la falta de una buena gestión de un sistema de control, no siempre es tener bastante personal sino un personal preparado y capaz que no genera una serie de inconvenientes para las operaciones comerciales, y esto se puede dar por falta de evaluaciones constantes a los procesos, no logrando definir objetivos que ayudarán a un mejor desempeño en todos los niveles de la organización.

Metodología empleada. Descriptiva explicativa. (Huari Castillon, Carolina Elizabet; Llanos Jimenez, Carmen Del Rocio; Mamani Pomalaza, Jhakeline Andrea 2016).

Muchas veces el problema central es no tener un manual de procedimientos adecuados la falta de personal entre otros, esto genera que no se pueda realizar una buena gestión siendo a un más difícil la recuperación de las deudas vencidas. (Rubina Granda, Rafael Alfredo; Rubina Granda, Rita Sandybell; Rubina Granda, Robert Carlos 2017)

El deficiente manejo de las cuentas por cobrar se ve reflejado en los Estados Financieros respecto de su razonabilidad como resultado de las diferencias de saldos entre dos áreas, en este caso la Sub Gerencia de Contabilidad y Gerencia de Rentas problema que resalta en el momento de la toma de decisiones. En razón de ello nacen las siguientes interrogantes, ¿De qué manera el análisis en las cuentas por cobrar incidirá en la gestión contable y elaboración de estados financieros? o ¿De qué manera el análisis en la cuenta por cobrar incide en la dotación del presupuesto? El enfoque de la investigación es explicativa, mediante el cual se investigó y analizó las causas y efectos y bajo qué circunstancias se desarrolló la situación. La información se obtuvo de las áreas involucradas y análisis a los estados financieros. Finalmente se puede concluir que mediante los resultados encontrados, una inadecuada gestión a las cuentas por cobrar genera problemas de liquidez, asimismo se pudo determinar que un buen análisis a las cuentas por cobrar conlleva a una óptima gestión contable. (Castañeda Amaro, Evelyn 2017).

Para lograr implementar el sistema de control de inventarios en una empresa se recopila información de otras empresas y otros trabajos de investigación similares, con la finalidad de verificar como es que funcionaba un sistema de control de inventarios

implementado adecuadamente y de esa manera poder elaborar los procedimientos y normativa necesaria que le permitan a la empresa implementar y poner en práctica un sistema de control de inventarios idóneo, mejorando de esa manera la rentabilidad. (Terrones Coronado, Ana 2017).

El control interno y su influencia en las cuentas por cobrar comerciales de la empresa tiene por finalidad evaluar las cuentas por cobrar comerciales fijando las responsabilidades pertinentes de los créditos otorgados a los clientes para poder mejorar y establecer procedimientos en políticas de cobranzas, en conclusión a todo ello el responsable de dicho departamento planteará soluciones que mejore directamente dicha área. Metodología descriptiva explicativa. (Acosta Villano, Lilia; Ccahuana Arroyo, Delia; Villanueva Antonio, Joel 2017).

La política de crédito y cobranza que le permitan a una pequeña empresa maximizar sus utilidades. El modelo para estimar las utilidades considera el impacto del crédito en el volumen de ventas, así como los costos financieros de las cuentas por cobrar, las cuentas incobrables y los descuentos por pronto pago de los clientes. Su objetivo es definir la política de créditos y cobranzas que le permitan a una pequeña empresa maximizar sus utilidades. Metodología empleada descriptiva explicativa. (Juan Manuel Izar Landeta, Carmen B. Ynzunza Cortés. 2016)

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

La finalidad de esta revisión sistemática es demostrar que La misión de las cuentas por cobrar es un proceso donde se administra las ventas ya sea por servicios o mercaderías. Mientras que la liquidez viene a ser la capacidad que tiene la empresa para enfrentar a las obligaciones. El nivel de estudio es descriptivo explicativo porque se establece el efecto que tiene la gestión de las cuentas por cobrar mediante los procedimientos de créditos y procedimiento de cobranza.

Se desarrolla el análisis cuantitativo, porque explica, controla y predice fenómenos a través de un enfoque de obtención de datos numéricos. Es estructurada específica en detalles en el desarrollo del estudio. Realizando la búsqueda y consolidando la investigación de las palabras claves que son Administración de los créditos, rentabilidad, cobranzas y liquidez utilizando las bases de datos Google académico, Ebsco, Dialnet, empleando la fase de edición desde el año 2014. Hasta el año 2017. Obteniendo 90 artículos insólitos

La clasificación de los artículos se estableció de dos etapas: una de descarte y otra de depuración. Al inicio, se excluyeron los artículos que no se hallasen ordenados con el tema de fondo; es decir, aquellos que no tenían un planteamiento claro de relación directa con la rentabilidad empresarial instituido a la gestión de los créditos, cobranzas y la liquidez es lo que más se encontraron en la búsqueda. También, se descartaron los artículos que escaseaban de resumen. Con base en lo antes mencionado, se seleccionaron veintidós artículos.

En la siguiente fase se determinó que los artículos con los que se trabajaría serias aquellos que se aplicarían es una investigación cuantitativa porque admite ejecutar con mayor

énfasis La determinación de los registros numéricos sobre el control de los créditos y cobros, bajo estos criterios se concluyó que se trabajaría con 10 artículos para la siguiente. De esta elección, se obtuvieron las peculiaridades metodológicas, el tipo de investigación empleada y los efectos conseguidos con los cuales se hará una simulación de las semejanzas y disconformidad. Las que sirvieron para el análisis de la dicha investigación.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Hoy en día las organizaciones (empresas) entran en diferentes cuadros de diversos problemas del cual el mayor infractor es por falta de liquidez y esto es debido de un cien por ciento un ochenta por ciento al mal control. Por este raciocinio es indispensable realizar una precisa administración que plantee una afable diligencia y de esta manera obtener el refuerzo de la rentabilidad, el crecimiento de la liquidez y la reducción de las cuentas vencidas.

Según mención líneas anteriores se recalca que se analizaron diez artículos, los mismos que se detallan a continuación teniendo en cuenta los años de publicación. Dos en el año 2014, uno en el año 2015 dos en el año 2016, cinco en el año 2017 desenlazando diferentes tramas y cuestiones en los problemas que muestran.

TABLA 1: Denominación de las búsquedas analizadas, autores años de publicación y país.

N°	NOMBRE DE LA INVESTIGACION	AUTORES Y AÑOS DE PUBLICACION	PAIS
1	La gestión de créditos y cobranzas convertida en una necesidad, debido a ella dependa el nivel apropiado de la liquidez.	(José Antonio Morales Castro, Arturo Morales Castro Año 2014).	MEXICO
2	La decisión de otorgar un crédito eleva las ventas y a su vez las cuentas por cobrar.	(Rivero Moreno, Albys Johanna Año 2014).	VENEZUELA
3	El manejo inadecuado de aprobación de créditos en una empresa impacta de manera negativa en la liquidez de la misma.	(Fanny Lorena Castañeda Velez y Maria Fernanda Jaime Solorzano Año 2017).	PERU
4	Emplear diferentes políticas de crédito para la evaluación de los clientes.	(Ruiz Flores, Isis Paola Año 2015).	PERU
5	El deficiente manejo de las cuentas por cobrar se ve reflejado en los Estados Financieros.	(Castañeda Amaro, Evelyn Año 2017).	PERU
6	La falta de evaluaciones constantes en los procesos no lograndefinir objetivos que ayudarán a un mejor desempeño en todos los niveles de la organización.	(Huari Castillon, Carolina Elizabet; Llanos Jimenez, Carmen Del Rocio; Mamani Pomalaza, Jhakeline Andrea Año 2016).	PERU
7	Muchas veces el problema central es no tener un manual de procedimientos adecuados.	(Rubina Granda, Rafael Alfredo; Rubina Granda, Rita Sandybell; Rubina Granda, Robert Carlos 2017)	PERU
8	Para lograr implementar el sistema de control de inventarios en una empresa se recopila información de otras empresas.	(Terrones Coronado, Ana Año 2017).	PERU
9	El control interno y su influencia en las cuentas por cobrar comerciales de la empresa tiene por finalidad evaluar las cuentas por cobrar comerciales fijando las responsabilidades pertinentes de los créditos otorgados a los clientes.	(Acosta Villano, Lilia; Ccahuana Arroyo, Delia; Villanueva Antonio, Joel Año 2017).	PERU
10	El modelo para estimar las utilidades considera el impacto del crédito en el volumen de ventas, así como los costos financieros.	(Juan Manuel Izar Landeta, Carmen B. Ynzunza Cortés. año 2016).	MEXICO

Fuente: Google académico, Ebsco, Dialnet

Según los artículos estudiados observamos que los autores tomados son: dos de México, uno de Venezuela y siete de Perú. Es interesante descubrir los 10 artículos los cuales me facilitaron con la información requerida para el desarrollo del presente. Según observamos a las variables en las 10 investigaciones indagadas, las más usadas fueron cobranza rentabilidad, y liquidez lo que permitió en que las herramientas más dispuestas en los mismos fueran cobranza y rentabilidad, indicadores económicos como es la tasa de interés y el índice nacional del precio al consumidor, de esta manera se emplearon las metodologías para tener presente la gestión del crédito, la cobranza y el impacto en la

liquidez. De los 10 artículos estudiados, lo que rescatamos es el de la indagación y comunicación en la gestión de los créditos y las cobranzas, siendo esto de mucha utilidad para la aplicación de las operaciones en la producción y aminorar costos. Teniendo en cuenta que la información que se recalcó gozo de distintas peculiaridades debido a los cambios constantes que se presenta. Durante el avance del tiempo y la tecnología.

TABLA 2: Denominación de las búsquedas analizadas, metodología, objetivos.

N°	NOMBRE DE LA INVESTIGACION	METODOLOGIA	OBJETIVOS
1	La gestión de créditos y cobranzas convertida en una necesidad, debido a ella dependa el nivel apropiado de la liquidez.	Descriptivo, aplicativo	Que la gestion de creditos y cobranza se convierta en una necesidad.
2	La decisión de otorgar un crédito eleva las ventas y a su vez las cuentas por cobrar.	Descriptiva, explicativa	Establecer convenios de pago.
3	El manejo inadecuado de aprobación de créditos en una empresa impacta de manera negativa en la liquidez de la misma.	Descriptiva, explicativa	Tomar decisiones sustentadas con informes técnicos.
4	Emplear diferentes políticas de crédito para la evaluación de los clientes.	Descriptiva, explicativa	Emplear políticas de crédito.
5	El deficiente manejo de las cuentas por cobrar se ve reflejado en los Estados Financieros.	Descriptiva, explicativa	Un eficiente manejo de cuentas por cobrar.
6	La falta de evaluaciones constantes en los procesos no lograndefinir objetivos que ayudarán a un mejor desempeño en todos los niveles de la organización.	Descriptiva, explicativa	Definir objetivos que ayuden en un mejor desempeño en todos los niveles.
7	Muchas veces el problema central es no tener un manual de procedimientos adecuados.	Descriptiva, explicativa	Tener un manual de procedimientos con el que se puedan recuperar la cobranza dudosa
8	Para lograr implementar el sistema de control de inventarios en una empresa se recopila información de otras empresas.	Descriptiva, explicativa	Analizar las cuentas por cobrar para determinar una optima gestion contable.
9	El control interno y su influencia en las cuentas por cobrar comerciales de la empresa tiene por finalidad evaluar las cuentas por cobrar comerciales fijando las responsabilidades pertinentes de los créditos otorgados a los clientes.	Descriptiva, explicativa	Poner en practica un sistema de control de inventarios idoneo.
10	El modelo para estimar las utilidades considera el impacto del crédito en el volumen de ventas, así como los costos financieros.	Descriptiva, explicativa	Definir la política de créditos y cobranzas que le permitan a una empresa maximizar sus utilidades.

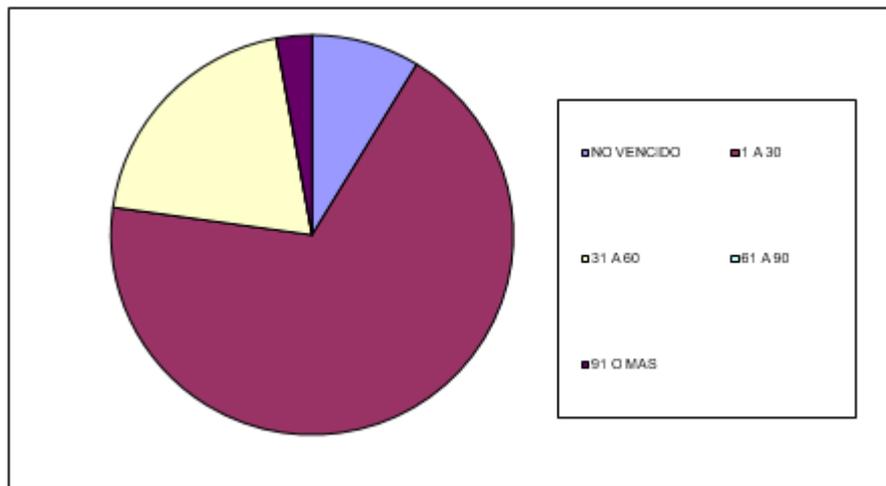
Fuente: Google académico, Ebsco, Dialnet

Según lo mencionado líneas anteriores, es necesario señalar la muestra de diseño seleccionado el proceso de datos efectuado, la metodología y los objetivos plasmados.

Teniendo en cuenta, es necesario destacar la diversidad de procedimientos y herramientas que favorecen a ciertas variables e inclusive revelando impedimento para los inspectores.

Así mismo, es indispensable hacer ver que la mayoría de herramientas de búsqueda empleados fueron reportes, investigaciones, registro datos, etc. Como vemos en la siguiente figura es una investigación propia al personal de cobranzas de la empresa Multitranspor Kuska Peru S.A.C. a través de ella se visualiza los días de créditos vencidos y no vencidos de los clientes.

Figura 1.- Forma de trabajar y planificar las cobranzas



Fuente: Elaboración propia

En la figura 1 se demuestra la cantidad de días vencidos de las facturas otorgadas al crédito basado en los colores por ejemplo el morado son los clientes que tienen sus facturas vencidas de 1 a 30 días, el amarillo es de 31 a 60 días, el fucsia es de 91 a más días, y el azul son las facturas de clientes que no están vencidos. Esta figura ayuda en el análisis de los créditos y la liquidez.

Los resultados que se obtuvieron en esta investigación, permitieron comprobar las hipótesis planteadas en el primer capítulo del presente proyecto investigativo; prueba de

ello lo constituyen los procedimientos que se aplicaron para determinar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez.

Según Juan Manuel Izar Landeta y Carmen B. Ynzunza Cortés 2015 quienes dicen que el Cambio en el volumen de ventas es en función del crédito otorgado y que el Cambio de las ventas es en función del crédito nos demuestran a través de la siguiente tabla y figura

Tabla 3: Cambio en el volumen de ventas es en función del crédito otorgado.

Crédito %	Cambio en el volumen de ventas %
0	-30
20	-20
50	-10
80	0
100	12

Fuente: Elaboración de Juan Manuel Izar Landeta y Carmen B. Ynzunza Cortés

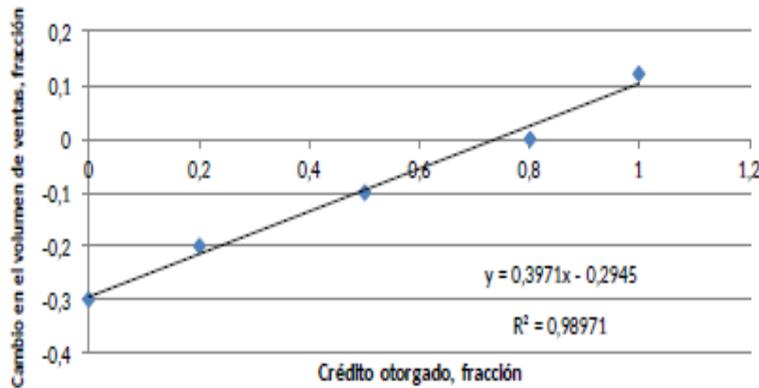
Ejemplo: bajo análisis que maneja un único producto, otorga 4% de descuento por pago inmediato a sus clientes, o bien el pago sin descuento a 40 días. Su producto lo vende a un precio unitario de \$850, su costo variable es \$480 por artículo y tiene costos fijos por \$2 millones anuales, su costo de capital es 12% anual y su volumen de ventas promedio es de 12,000 artículos por año para un monto de crédito del 80% del total de las ventas. Las cuentas incobrables han sido en promedio 6% del monto de las

Cuentas por cobrar. La empresa ha obtenido empíricamente de experiencias anteriores la siguiente relación entre el volumen de ventas y el monto de crédito otorgado a sus clientes:

Con base en esta información la empresa desea establecer una política de crédito que maximice sus ganancias para esto, lo primero es establecer la relación entre el monto de crédito y el cambio en el volumen de ventas, el cual se muestra gráficamente en la figura 2.

Figura 2: Cambio de las ventas es en función del crédito

Fuente: Elaboración de Juan Manuel Izar Landeta y Carmen B. Ynzunza Cortés



Siendo la relación entre las variables lineal y con un ajuste muy bueno, que permite utilizar la ecuación obtenida para estimar el cambio en el volumen de ventas (ΔV) en función del crédito otorgado a los clientes. Esta ecuación es:

$$\Delta V = 0.3971Cr - 0.2945 \quad (9)$$

Ya con este cambio se ajusta el volumen de ventas y se obtiene la utilidad respectiva. Así para los datos del caso base, si la empresa otorga el 80% de crédito, el cambio en el volumen de ventas estimado con la ecuación (9) es:

$$\begin{aligned} \Delta V &= 0.3971 (0.80) - 0.2945 \\ &= 0.02318 \end{aligned}$$

Y por tanto la venta sería de $(12,000)(1.02318) = 12,278$ artículos anuales.

Según análisis los autores Juan Manuel Izar Landeta y Carmen B. Ynzunza Cortés nos demuestran que existe una fórmula para poder alcanzar utilidad y que existen pruebas estadísticas gracias al avance tecnológico que no hay que esperar que suceda si no trabajar hasta lograr el cálculo de la cifra obtenida.

Para recalcar lo estudiado, en concordancias con el desenlace y acuerdos, las misivas en esta investigación ofrecen guías de nexos incunventes, pero que no aceptan finalizar concretamente por qué la diversidad de herramientas y tramas utilizadas son variados.

Para ello, se ha propuesto que la gestión del crédito y la cobranza, es muy importante con respecto a la liquidez y rentabilidad, debido a los plazos de crédito siempre existe el incumpliendo durante los pagos.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

DISCUSIÓN

Los resultados que se obtuvieron en esta investigación, se efectuó de los años 2014 - 2017, encontrándose durante el desarrollo 10 artículos los que me permitieron comprobar las hipótesis planteadas en el primer capítulo del presente proyecto investigativo; prueba de ello lo constituyen los procedimientos que se aplicaron para determinar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez, Con respecto a la liquidez se resume diciendo que sin manejo de liquidez no hay empresa, porque si no hay dinero o clientes que deban, cómo se podrá cumplir con las obligaciones o deudas.

Según (Rubina Granda, Rafael Alfredo; Rubina Granda, Rita Sandybell; Rubina Granda, Robert Carlos 2017) nos dice que muchas veces el problema central es no tener un manual de procedimientos adecuados si no que la falta de personal entre otros, esto genera que no se pueda realizar una buena gestión siendo a un más difícil la recuperación de las deudas vencidas.

Mientras que (Huari Castillon, Carolina Elizabet; Llanos Jimenez, Carmen Del Rocio; Mamani Pomalaza, Jhakeline Andrea 2016). Nos dice que muchas veces

Los problemas generados es por la falta de una buena gestión de un sistema de control, no siempre es tener bastante personal sino un personal preparado y capaz que no genera una serie de inconvenientes para las operaciones comerciales, y esto se puede dar por falta de evaluaciones constantes a los procesos, no logrando definir objetivos que ayudarán a un mejor desempeño en todos los niveles de la organización.

Según las opiniones de los citados vemos que los 2 tienen conclusiones diferentes que discutir porque según mi opinión hay ocasiones que se necesita de las 2 observaciones yo creo que es depende del lugar y organización que se tenga que desarrollar.

CONCLUSIONES:

Según el estudio se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar tiene un efecto sobre la liquidez en la empresa Hydraulic Systems. SAC. Es decir, cada una de las dimensiones de procedimientos de crédito, procedimiento de cobranzas, tiene una participación en la liquidez reflejado en los ratios de liquidez corriente.

De acuerdo a los resultados que se obtengan, para la dimensión procedimiento de crédito se debe de implementar políticas de crédito que garantice la recuperación de las cuentas por cobrar en los plazos previstos, analizar la capacidad de endeudamiento estableciendo límites de crédito a fin de que la empresa no esté expuesta a riesgo de morosidad.

Una de las conclusiones sería para la dimensión morosidad se recomienda aplicar trimestralmente descuentos por pronto pago, promociones que ayudarían al cliente a no endeudarse con tasas de interés moratorio por impagos.

Según lo estudiado se concluye que en el medio empresarial el área de créditos siempre es la más cargada y sofisticada debido a que de ella depende las entradas de dinero y la inversión del dinero porque para poder relacionarnos con las empresas casi siempre en dicha área se encuentra ya sea un ingeniero de sistemas un contador o un financista

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Acosta Villano, Lilia; Ccahuana Arroyo, Delia; Villanueva Antonio, Joel (Año 2016) El Control Interno Y Su Influencia En Las Cuentas Por Cobrar Comerciales De La Empresa. Editora Peruana.

Castañeda Amaro, Evelin (Año 2017) Análisis de Las Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en La Gestión Contable. Editora peruana.

Huari Castillon, Carolina Elizabet; Llanos Jimenez, Carmen Del Rocio; Mamani Pomalaza, Jhakeline Andrea. (Año 2017) (Influencia del Control de Créditos y Cobranzas en la Liquidez de la Empresa). Editora Peruana.

José Antonio Morales, Castro y Arturo Morales Castro. (Año 2014) miembro de la cámara nacional de la industria editora Mexicana.

Juan Manuel Izar Landeta, Carmen B. Ynzunza Cortés. (Año 2016) El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades Editora Peruana.

Rivero Moreno, Albys Johanna (Año 2014) Propuesta de estrategia financiera para el departamento de crédito y cobranzas. Editora Peruana.

Fanny Lorena Castañeda Vélez y María Fernanda Jaime Solórzano (2017) Editora Venezolana.

Ruiz Flores, Isis Paola (Año 2015) El área de créditos y cobranzas y su influencia en la

Morosidad de la cartera de clientes. Editora peruana.

Rubina Granda, Rafael Alfredo; Rubina Granda, Rita Sandybell; Rubina Granda, Robert

Terrones Coronado, Ana (año 2016) Implementación de Control de Inventarios
para Optimizar la Rentabilidad de La Empresa. Editora Peruana.

Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

Haga clic o pulse aquí para escribir texto.