



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“IMPACTO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LOS
FLUJOS DE EFECTIVO DE LA EMPRESA SOLAGRI PERÚ
S.A.C., TRUJILLO, 2020”

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

Autora:

Guisela Marylin Sanchez Urquiaga

Asesor:

Mg. C.P.C. Roque Jesús Ghiglino Montañez

Trujillo - Perú

2021

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios por ser la luz que nos guía y nos da la fuerza necesaria para seguir adelante.

En primer lugar, a mis padres, esposo e hijos por su apoyo incondicional.

A los profesores que me orientaron en el desarrollo de la presente tesis.

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera universitaria.

De manera especial a todas las personas que de una u otra forma intervinieron en la realización de la presente investigación.

A la Universidad Privada del Norte, por los conocimientos adquiridos a lo largo de mi formación académica.

Tabla de contenidos

| | |
|---|-----------|
| DEDICATORIA | 2 |
| AGRADECIMIENTO..... | 3 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 5 |
| ÍNDICE DE FIGURAS | 6 |
| RESUMEN | 7 |
| CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN | 8 |
| CAPÍTULO II. METODOLOGÍA | 16 |
| CAPÍTULO III. RESULTADOS | 19 |
| CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES..... | 33 |
| REFERENCIAS | 38 |
| ANEXOS | 40 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Rubros del activo corriente al 30-06-2020..... | 19 |
| Tabla 2: Cuentas por cobrar al 30.06.2020 según moneda | 20 |
| Tabla 3: Cuentas por cobrar Vencidas al 30.06.2020..... | 20 |
| Tabla 4: Ratios de liquidez al 30.06.2020..... | 21 |
| Tabla 5: Ratios de rotación de cuentas por cobrar al 30.06.2020..... | 22 |
| Tabla 6: Porcentaje de morosidad de cuentas por cobrar al 30.06.2020 | 22 |
| Tabla 7: Estado de Flujos de efectivo al 30.06.2020..... | 23 |
| Tabla 8: Comparativo Cuentas por cobrar | 24 |
| Tabla 9: Costo de la propuesta de cuentas por cobrar | 32 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 1: Distribución porcentual de los rubros del activo corriente al 30-06-2020..... | 19 |
| Figura 2: Créditos vencidos y vigentes al 30.06.2020 | 20 |
| Figura 3: Cuentas por cobrar según número de días vencidos | 21 |
| Figura 4: Ratio de cuentas por cobrar real vs óptimo..... | 24 |
| Figura 5: Política de créditos y cobranza | 26 |
| Figura 6: Diseño de Flujograma del proceso de cobranzas – solicitud de crédito | 28 |
| Figura 7: Formato de solicitud de crédito | 29 |
| Figura 8: Verificación de historial crediticio Equifax | 30 |
| Figura 9: Diseño de Flujograma del proceso de cobranzas – seguimiento a la cobranza. | 31 |
| Figura 10: Carta de requerimiento de pago | 32 |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo determinar el impacto de las cuentas por cobrar en los flujos de efectivo de la empresa Solagri Perú S.A.C., Trujillo, 2020, con la finalidad de conocer si la gestión de cobranzas afecta los flujos de efectivo de la empresa, su liquidez y por ende el cumplimiento de sus obligaciones con terceros. El tipo de investigación es explicativa y tiene como muestra los reportes de cuentas por cobrar y los Estados de Flujos de efectivo de la empresa Solagri Perú S.A.C. del año 2020; mientras que las técnicas para la recolección y análisis de datos utilizadas fueron el análisis documental y la entrevista, que sirvieron para analizar los documentos contables y financieros, así como observar diversos procedimientos realizados para la gestión de cobranzas, permitiendo determinar la información necesaria para llegar a los resultados obtenidos. Se concluye las cuentas por cobrar impactan de forma negativa en los flujos de efectivo de la empresa, ya que no tienen establecidos controles para una adecuada cobranza manteniendo créditos vencidos que representan el 69% del total de su cartera; además, de mantener un ratio de rotación de cuentas por cobrar de 1.37; es decir, que tarda un promedio de 263.50 días para hacer efectivos los cobros; reflejándose en saldos negativos en sus actividades de operación con un saldo de S/ 558,324.47 soles y en sus actividades de inversión, con S/ 97,925.00 soles, por lo que tiene que recurrir a préstamos bancarios y de terceros para que sus flujos sean positivos al final del periodo.

Palabras clave: cuentas por cobrar, flujos de efectivo, morosidad, liquidez

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

Hoy en día los negocios empresariales utilizan la modalidad de ventas al crédito. Esto con el fin de ampliar su cartera de clientes y aumentar sus ventas. Sin embargo, sino se gestiona adecuadamente el cobro, se tiene como resultado una situación problemática de insolvencia y falta de liquidez inmediata. Tener una cartera de clientes morosos o una lenta rotación en las cobranzas puede hacer que se generen grandes pérdidas en el negocio. Ante el acelerado mundo de la tecnología, uno de los problemas que los negocios empresariales tienen que solucionar, es el riesgo respecto a la recuperación de las cobranzas, sobre todo porque no se aplican lineamientos o políticas para su cobro.

La política de cobranza es un lineamiento de cobro eficaz, permite una aceleración de la rotación y una mejora del flujo de caja (Santandreu, 2009).

En el contexto actual, se vive una crisis que impacta a muchos negocios, esto debido a la pandemia y la disminución de actividades económicas que afectó a muchas empresas, donde la disminución del efectivo que se traduce en el ahogo de la operación. Al tener una deficiente gestión de la cartera, se desemboca en impagos y falta de efectivo, lo cual acumula pérdidas, que ponen en peligro la continuidad de los negocios. Sin embargo, existen soluciones eficientes, mediante un correcto desarrollo de tareas, permitirá, en breve tiempo, mejorar los tiempos de cobro, recuperar cartera y establecer un proceso óptimo para no retroceder a la misma situación. (Aloy, 2020)

En lo que respecta a negocios o empresas, el flujo de efectivo (Cash Flow) es empleado para evaluar la posición correcta del control financiero de estos; siendo

necesario romper el mito de la complejidad técnica y costos elevados que ronda a las plataformas digitales, mediante un diseño intuitivo y una experiencia real, accesible y comprobable desde todos sus aspectos (Forbes, 2020).

El flujo de efectivo es importante porque permite controlar el saldo de caja, para conocer las fuentes de dinero y como se gestionarán las diferentes obligaciones con los acreedores. Por ello es vital establecer objetivos claros para prever necesidades y adelantarse a los hechos que puedan afectar al negocio (Saavedra, 2011)

Para mejorar dicha situación se realizaron estudios como el de Javier, Levano y Perez (2018) quienes efectuaron un análisis del flujo de efectivo que consiste en la comparación de las variaciones de dos años para ver el efecto en el dinero disponible. Los resultados obtenidos demuestran que la empresa genera efectivo suficiente para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, tiene inversiones que benefician a futuro, reembolsa deuda y paga dividendos.

El trabajo de Liviapoma (2018) guarda relación con la presente investigación por tener como variable a las cuentas por cobrar, donde se proponen lineamientos para una mejor gestión y como uno de los objetivos específicos el de mejorar las políticas de crédito ya que carece de una herramienta financiera que de aviso por anticipado sobre las necesidades de crédito para cubrir faltantes de tesorería.

Culquicondor (2018), realiza una investigación de las políticas y procedimientos sobre las cobranzas de una empresa comercial, que carece de un sistema de control interno para la cartera de clientes, orientado a una efectiva recuperación, que sea un soporte financiero para mantener un capital de trabajo positivo a partir de óptimo retorno de los créditos otorgados. Propone hacer el seguimiento de las cobranzas de acuerdo con los plazos establecidos, mediante reportes de fechas de vencimiento a

través de la aplicación de políticas y procedimientos sobre la gestión de las cobranzas.

Así mismo, Gamonal (2018), realiza una propuesta de control de efectivo aplicable a las cuentas por cobrar y por pagar, mediante un cambio de procesos, a través de la adecuación de directivas internas enfocadas a la función de los colaboradores para que se cumplan los procesos en su cabalidad, evitando retraso en los cobros y en las cuentas por pagar. Un aporte importante es la propuesta sobre la reducción del tiempo de período de cobranza y la normalización de procesos a través del diseño de flujogramas.

Mite et al. (2013), se encargaron de elaborar políticas de cobranza y medir el impacto en el Estado de Flujos de Efectivo de una empresa que comercializa combustible para aviones, con el fin de mejorar el control sobre las cuentas por cobrar y visualizar la capacidad de la empresa de generar efectivo y administrar su capital de trabajo neto. Los resultados establecen que, de implementarse la propuesta, la empresa obtendría mejor manejo del efectivo al gestionar mejor la cobranza.

Cabe mencionar que el control de las cuentas por cobrar es un aspecto analizado en diversas investigaciones, como el trabajo de Muñiz y Mora (2017), quienes diseñan un sistema de control interno en las cuentas por cobrar, a través de la designación de funciones y la aplicación de políticas de cobranza para disminuir la cartera vencida. Los resultados muestran la efectividad de las estrategias aplicadas para disminuir las cuentas incobrables a través de la disminución de riesgos por inconvenientes en el pago que determina una adecuada rotación de las cobranzas que permite contar con liquidez.

La investigación de Álvarez y García (2018), se refiere a medir el nivel de incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa, analizando la documentación correspondiente, así como los indicadores financieros, determinando que la gestión de cuentas por cobrar es deficiente, por lo que proponen implementar políticas para elevar la liquidez y cumplir con las obligaciones con los proveedores.

La gestión de cuentas por cobrar, involucra la formulación de estrategias que puedan asegurar una efectiva cobranza, es por ello que Morales y Carhuancho (2020), desarrollan una investigación que tiene como objetivo, proponer estrategias financieras para mejorar la gestión de las cuentas por cobrar en la compañía Aquasport S.A.C. debido a la necesidad de reestructurar las políticas y procedimientos de cobranzas, así como realizar un flujo de caja para controlar el efectivo, implementar estrategias financieras para gestionar los cobros y realizar presupuesto de caja trabajando en base a objetivos.

Si bien es cierto, es importante contar con procesos y políticas para gestionar las cuentas por cobrar de manera eficiente, es mucho más importante que éstas se cumplan, es por ello que se toma en cuenta la investigación de Goyo y Oliveros (2014), sobre los lineamientos de control en las cuentas por cobrar de la empresa DIMO, que propone una solución viable a la falta de control y lineamientos sobre las cobranzas. El principal problema es no realizar análisis de vencimiento a las cuentas y otorgar créditos a clientes morosos, aumentando el riesgo de cuentas incobrables. La propuesta diseñada tiene como finalidad gestionar de manera eficiente el proceso de cobranzas.

El control del efectivo en la empresa es un proceso que forma parte de la gestión financiera, y los flujos de efectivo, debe ser la información relevante que permita a la

gerencia tomar decisiones estratégicas para desarrollarse en forma eficiente. La investigación de Saavedra y Loé (2018), tiene como objetivo proponer una herramienta que permitan el control del efectivo en las Mypes, de esta manera evitar el riesgo de quedarse sin liquidez. Los resultados obtenidos se plasman en un modelo de flujo de efectivo adaptado de acuerdo con las necesidades de las empresas, para que sea de fácil comprensión e implementación, además señalan que la cobranza no debe tener ciclos muy largos ya que impacta directamente en el ciclo de con

Es importante conceptualizar los términos tal como: cuentas por cobrar, que para Mendivil (2010) “son los créditos a favor de la empresa documentados o en cuentas corrientes, provenientes de las ventas de mercancías o servicios (clientes), de préstamos a empleados o pagos por cuentas de terceros (deudores diversos), anticipos a proveedores y otros” (p. 73).

Según Sanz (2006) las cuentas por pagar representan “obligaciones de pago se originan en una empresa como consecuencia del aplazamiento en la adquisición de bienes y/o servicios que utiliza en el desarrollo de sus actividades”. (p. 304)

Así mismo, Granados (2007), define que las cuentas por cobrar son derechos el cual posee las entidades económicas descendientes de las operaciones de la venta de bienes y servicios a crédito a los clientes obteniendo un derecho de cobro y aspirando un beneficio a futuro.

En referencia al período de cobranza, Gitman et al. (2016), señalan que la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar es útil para evaluar las políticas de crédito o cobro.

De acuerdo con Palacios (2013), el marcado éxito de la utilización del crédito en las operaciones del comercio mayorista y minorista orientadas hacia el consumidor final,

han derivado una amplia generalización de su uso en estos últimos años. Esto se atribuye a que la mayoría de los comerciantes o fabricantes se pronuncian a favor del empleo, tomándolo como un mecanismo natural en las operaciones de venta al por mayor, menor y al detalle. Pero con mucha frecuencia este proceso se inicia en los negocios sin antes organizarse debidamente porque no se cuenta con Personal Especializado, Recursos Económicos Necesarios, Políticas y Manejo adecuado de Caja, tampoco prevé situaciones de política externa y no toma en cuenta una rápida recuperación del capital invertido mediante la aplicación de una política de cobranza efectiva.

Con respecto a los flujos de efectivo, Escobar (2014), señala que son la base para la toma de decisiones empresariales, ya que determinan de donde provienen los recursos, así como el uso de estos. Además, permite determinar la liquidez, el valor de la organización y las decisiones de inversión de corto y largo plazo.

Los flujos de efectivo ayudan a explicar los cambios en el efectivo y equivalentes de efectivo, mostrando los diversos tipos de flujo, para comprender la situación financiera de la empresa (Vargas, 2007).

Para Horngren (2001), el efectivo está a cargo de la administración de operaciones y la administración financiera, siendo la primera encargada de las actividades comunes propias del giro del negocio y su efecto se ve reflejado en el resultado del ejercicio. La segunda tiene como función la obtención del efectivo y su adecuado uso.

La NIC 7, señala que el Estado de Flujos de Efectivo proporciona información útil para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, clasificando sus actividades en tres grupos: de operación, de inversión y

financiamiento, permitiendo de esta manera, analizar y planificar el uso y la administración del efectivo.

La empresa Solagri Perú S.A.C. es un establecimiento dedicado al rubro que brinda soluciones agrícolas a nuestros clientes, con la producción y comercialización de productos orgánicos y biológicos elaborados por ingenieros calificados en el uso innovador de nuevas tecnologías, en la actualidad tiene una serie de debilidades como: el cobro de las ventas realizadas, el dinero recaudado no se hace efectivo de manera inmediata o estipulada, no se evalúa la capacidad de pago de los clientes, estos créditos son concedidos debido a la frecuencia o concurrencia de los clientes y muchas veces por recomendaciones de terceros, esto debido a que no cuentan con herramientas de gestión como políticas crediticias., adicionalmente no realiza un análisis periódico de las cuentas por cobrar con la finalidad de analizar los movimientos, tampoco realiza estados de flujo de efectivo, el cual podría permitir un aumento o disminución de efectivo, además observar las partidas en las cuales se efectuaron cambios, con la finalidad de tener un mejor aprovechamiento y desenvolvimiento de su ciclo operativo.

El presente trabajo de investigación se justifica de manera práctica, porque muestra el proceso para diagnosticar, proyectar información y lograr la prevención de los controles para las cuentas por cobrar de esta empresa, asimismo, buscar una solución al problema. También, se contempla el efecto que genera cobrar cuentas incobrables y que no se puedan exponer y mejorar los aspectos teóricos y bases del conocimiento como procesos del tema, los cuales buscan obtener calidad en el resultado; a la vez establecer el desarrollo de aquellos problemas que dañaron los ingresos de efectivo de equivalente de efectivo de forma positiva y contables. Como justificación social

se establece que propone una herramienta efectiva de gran apoyo, no solo para la empresa de estudio sino para diversas empresas que podrían tener problemas similares.

1.2. Formulación del problema

¿Qué impacto tienen las cuentas por cobrar en los flujos de efectivo de la empresa Solagri Perú S.A.C., Trujillo, 2020?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar el impacto de las cuentas por cobrar en los flujos de efectivo de la empresa Solagri Perú S.A.C., Trujillo, 2020.

1.3.2. Objetivos específicos

- Describir la cartera de cuentas por cobrar en la empresa Solagri Perú S.A.C.
- Efectuar un análisis financiero de la liquidez, la rotación de cuentas por cobrar y la morosidad de la empresa Solagri Perú S.A.C.
- Determinar el flujo de efectivo de la empresa y el grado de impacto de las cuentas por cobrar de la empresa Solagri Perú S.A.C.
- Diseñar una propuesta en las cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones de la Empresa Solagri Perú S.A.C.

1.4. Hipótesis

Las Cuentas por cobrar tienen un impacto significativo en el flujo de efectivo porque su conversión en efectivo se ve reflejado en el nivel de ingresos, permitiendo a la empresa tener liquidez inmediata para hacer frente a las principales obligaciones.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

La presente investigación es de tipo explicativa. Para (Hernández, 2018) , este tipo de investigación es más estructurado, ya que proporcionan un sentido de entendimiento del fenómeno al que hace referencia.

El diseño de la presente investigación es No experimental – Transversal, en tal sentido Kerlinger y Lee (2002), señalan que la investigación no experimental es aquella en la que el investigador no posee control directo sobre las variables independientes, es por eso que se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables sin intervención directa. Además, la muestra no se determina aleatoriamente.

El enfoque es cuantitativo que, de acuerdo con (Hernández, 2018), considera que el conocimiento debe ser objetivo, y que este se genera a partir de un proceso deductivo en el que, a través de la medicación numérica y el análisis estadístico inferencial, se prueban hipótesis previamente formuladas.

2.1.1. Población

Moreno (2000) sostiene que cuando se habla de la “población en estudio”, la idea está asociada a aquel conjunto de individuos, grupos, instituciones, materiales, etc., que por tener determinadas características han sido seleccionadas por el investigador como unidades de análisis en relación con las cuales se estudiará la acción, el comportamiento o los efectos de las variables de interés. La población que se tomará para la presente investigación lo conforma la información financiera del área de contabilidad de la empresa Solagri Perú S.A.C.

2.1.2. Muestra

La muestra es una parte o subconjunto de unidades representativas de la población o universo, que se somete a observación con el objetivo de obtener resultados válidos (López y Fachelli, 2015). La muestra que se tomará para la presente tesis son los reportes de cuentas por cobrar y los Estados de Flujos de efectivo de la empresa Solagri Perú S.A.C. del año 2020.

2.2. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

2.2.1. Técnicas

- **Análisis documental:** Pone en contacto al documento con el usuario por medio de una serie de operaciones intelectuales complejas cuyo resultado es la representación del documento de una manera condensada y distinta al original (Clauso, 1993). Esta técnica se aplicará para recolectar información acerca de las cuentas por cobrar y los flujos del efectivo, analizando las diferentes partidas que lo conforman.
- **Entrevista:** Como procedimiento científico para la recolección de datos, la entrevista hace referencia al proceso de interacción donde la información fluye de forma asimétrica entre dos roles bien diferenciados, de los que uno pregunta y el otro responde (González, 1997). Se aplicará la entrevista al gerente de la empresa para recolectar datos referidos al rubro de cuentas por cobrar y la gestión de los flujos de efectivo.

2.2.2. Instrumentos

Guía de Análisis documental: Son documentos que serán utilizados para recoger información respecto a la información financiera (estados financieros, ratios, reporte de cuentas por cobrar, entre otros) del área de contabilidad, con la finalidad de analizar las cuentas por cobrar en relación con el estado de flujo de efectivo.

Guía de Entrevista: Es un documento que permitió ampliar la información las cuentas por cobrar y los flujos de efectivo, para conocer las causas que originan las dificultades con respecto a la situación financiera de la empresa.

2.3. Procedimiento

Para realizar la investigación primero se llevó a cabo la entrevista al administrador, a través de un cuestionario estructurado. Luego se procedió a analizar las cuentas por cobrar para ver su nivel de vencimiento, así como la rotación en su conversión a efectivo y la tasa de morosidad.

El siguiente paso fue realizar una proyección para medir el impacto de las cuentas por cobrar en los flujos de efectivo y finalmente, se diseñó una propuesta que apoye a la gestión de las cobranzas y pueda mejorar los flujos de efectivo, a través de una conversión adecuada en efectivo.

2.4. Aspectos Éticos

La presente investigación se ha realizado bajo el cumplimiento de los principios fundamentales de la ética en cuanto a la investigación: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Se ha citado de manera adecuada las bases teóricas y antecedentes tomando como referencias la normativa APA, así mismo, la información incluida es fidedigna y se ha empleado con autorización de la entidad materia de estudio.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

En el siguiente capítulo se realiza la presentación de los resultados para medir el impacto de las cuentas por cobrar en los flujos de efectivo.

Cabe indicar que la empresa SOLAGRI PERÚ S.A.C. está dedicada a la fabricación de productos destinados a la nutrición vegetal, y que realiza ventas al crédito a diversos clientes tanto en soles como en dólares.

3.1. Descripción de la Cartera de Clientes

Se realizó el análisis de la cartera de clientes al 30 de junio del año 2020 para indicar algunas características importantes. Se determina que las cuentas por cobrar representan el 48% del total del activo corriente, tal como se detalla en la tabla 1, mediante los importes en soles y el la figura 1, de manera porcentual.

Tabla 1: Rubros del activo corriente al 30-06-2020

| ACTIVOS | |
|---|---------------------|
| ACTIVO CORRIENTES | |
| Efectivo y Equivalentes al Efectivo | 52,148.82 |
| Cuentas por cobrar comerciales y otras c | 1,152,066.83 |
| Inventarios | 1,121,052.88 |
| Otros Activos no financieros | 63,892.76 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | 2,389,161.29 |

Nota: Información obtenida del Estado de Situación Financiera (Anexo 1)

Figura 1: Distribución porcentual de los rubros del activo corriente al 30-06-2020

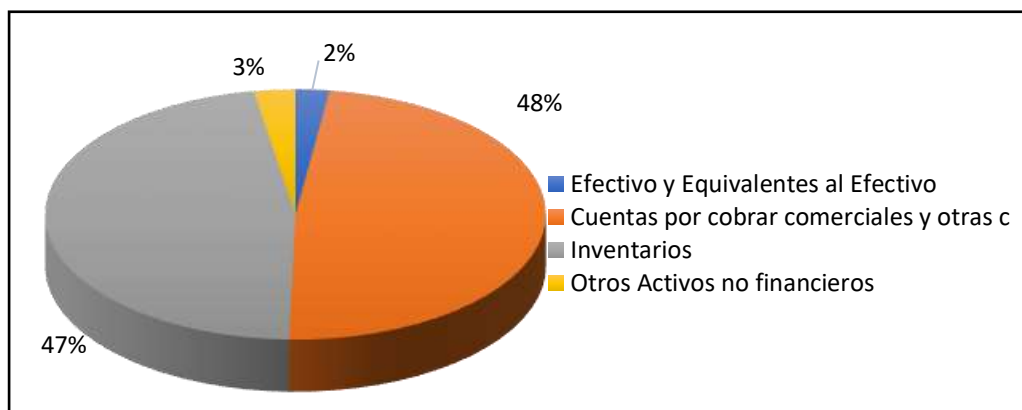
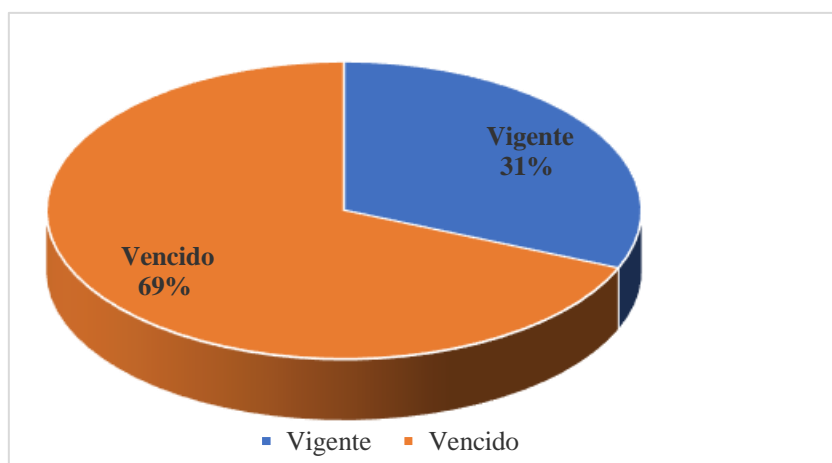


Tabla 2: Cuentas por cobrar al 30.06.2020 según moneda

| Tipo de moneda | Importe |
|----------------|-------------------|
| Soles | 134,395.16 |
| Dólares | 819,426.90 |
| Total | 953,822.06 |

Nota: Datos obtenidos del Registro de Cuentas por cobrar (Anexo 2)

Figura 2: Créditos vencidos y vigentes al 30.06.2020



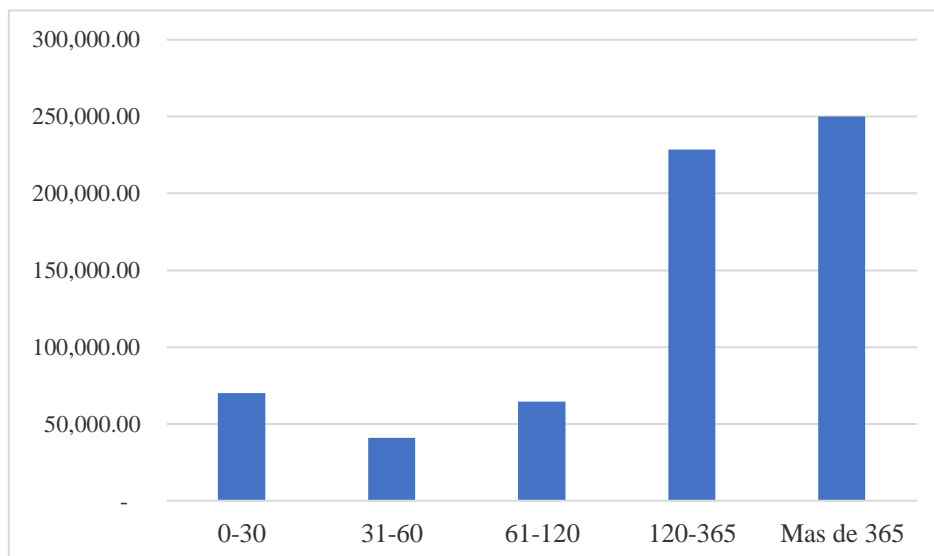
Nota: Según el reporte verificado, el 31% de las cuentas por cobrar están vigentes y el 69% están vencidas.

Tabla 3: Cuentas por cobrar Vencidas al 30.06.2020

| Días vencidos | Importe |
|---------------|-------------------|
| 0-30 | 70,173.46 |
| 31-60 | 41,170.57 |
| 61-120 | 64,648.97 |
| 120-365 | 228,598.77 |
| Mas de 365 | 250,167.19 |
| Total | 654,758.95 |

Nota: Se clasificaron según el número de días vencidos

Figura 3: Cuentas por cobrar según número de días vencidos



Nota: Se puede apreciar una cifra significativa de cuentas por cobrar con vencimiento mayor a un año

3.2. Análisis Financiero de la liquidez, rotación de cuentas por cobrar y morosidad

En el análisis financiero realizado, se han utilizado los estados financieros para determinar los indicadores de liquidez de la empresa tales como el Estado de Situación Financiera con corte al 30 de junio 2020.

Tabla 4: Ratios de liquidez al 30.06.2020

| Ratios | 2020 Junio |
|---------------------------|---------------|
| Razón de liquidez general | 1.56 |
| Prueba ácida | 0.83 |
| Indicador de caja | 0.03 |

Nota: Se han obtenido los ratios de liquidez en base al estado de situación financiera (Anexo 1)

Así mismo, se ha hecho uso del Estado de Resultados con corte a junio 2020, para el análisis de la rotación de cuentas por cobrar:

Tabla 5: Ratios de rotación de cuentas por cobrar al 30.06.2020

| Ratios | 2021 |
|---------------------------|--------|
| | Junio |
| Rotación ctas por cobrar | 1.37 |
| Periodo promedio de cobro | 263.50 |

Nota: Se han obtenido los ratios de liquidez en base al estado de situación financiera del Anexo 1 y el estado de resultados de la Anexo 2.

Para el análisis de la morosidad se ha tenido en cuenta la clasificación de las cuentas por cobrar de acuerdo al estado de los créditos:

Tabla 6: Porcentaje de morosidad de cuentas por cobrar al 30.06.2020

| Estado de crédito | Importe | % |
|-------------------|------------|---------|
| Vigente | 299,064.54 | 31.35% |
| Vencido | 654,758.95 | 68.65% |
| Total | 953,823.49 | 100.00% |

Nota: El porcentaje de morosidad del total de cuentas por cobrar al 30.06.2020 es el 68.65%

3.3. Determinación del flujo de efectivo de la empresa y el grado de impacto de las cuentas por cobrar de la empresa.

En flujo de efectivo se puede visualizar que los cobros realizados en la empresa por ventas de bienes y servicios, no cubren las obligaciones que tiene la empresa con proveedores, empleados y otros, por lo que está financiando estas deficiencias con préstamos bancarios y de otras entidades.

Tabla 7: Estado de Flujos de efectivo al 30.06.2020

FORMATO 3.18: "LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO"

EJERCICIO: 2020

R.U.C.: 20601912997

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: SOLAGRI PERU S.A.C

| DESCRIPCION | EJERCICIO O PERIODO |
|--|---------------------|
| ACTIVIDADES DE OPERACION | |
| Venta de Bienes y Prestación de Servicios | 1,621,430.81 |
| Otros Cobros de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación | 0.00 |
| (-) Pago a Proveedores de Bienes y Servicios | -2,112,638.96 |
| Contratos mantenidos con propósito de intermediación o para negociar | 0.00 |
| (-) Pagos a y por cuenta de los Empleados | -89,982.32 |
| Elaboración o adquisición de activos para arrendar y otros mantenidos para la venta | 0.00 |
| (-) Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación | 0.00 |
| Otros cobros (pagos) de efectivo | 22,866.00 |
| Aum (Dism) del Efectivo y Equivalente del Efectivo Proveniente de Actividad Operación | -558,324.47 |
| ACTIVIDADES DE INVERSIÓN | |
| (-) Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de inversión | -97,925.00 |
| Aum (Dism) del Efectivo y Equivalente del Efectivo Proveniente de Actividad Inversión | -97,925.00 |
| ACTIVIDADES DE FINANCIACION | |
| Obtención de Préstamos | 2,081,197.53 |
| Préstamos de entidades relacionadas | 79,999.25 |
| (-) Amortización o pago de Préstamos | -1,457,343.76 |
| Otros cobros (pagos) de efectivo relativos a la actividad de financiación | 4,545.27 |
| Aum (Dism) del Efectivo y Equivalente del Efectivo Proveniente de Actividades de Financiamiento | 708,398.29 |
| Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalente del Efectivo | 52,148.82 |
| SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL FINALIZAR EL PERIODO | 52,148.82 |

Nota: en el Flujo de Efectivo de la Tabla 7, se puede visualizar que la empresa tiene que recurrir a préstamos de terceros para cubrir sus actividades de operación e inversión.

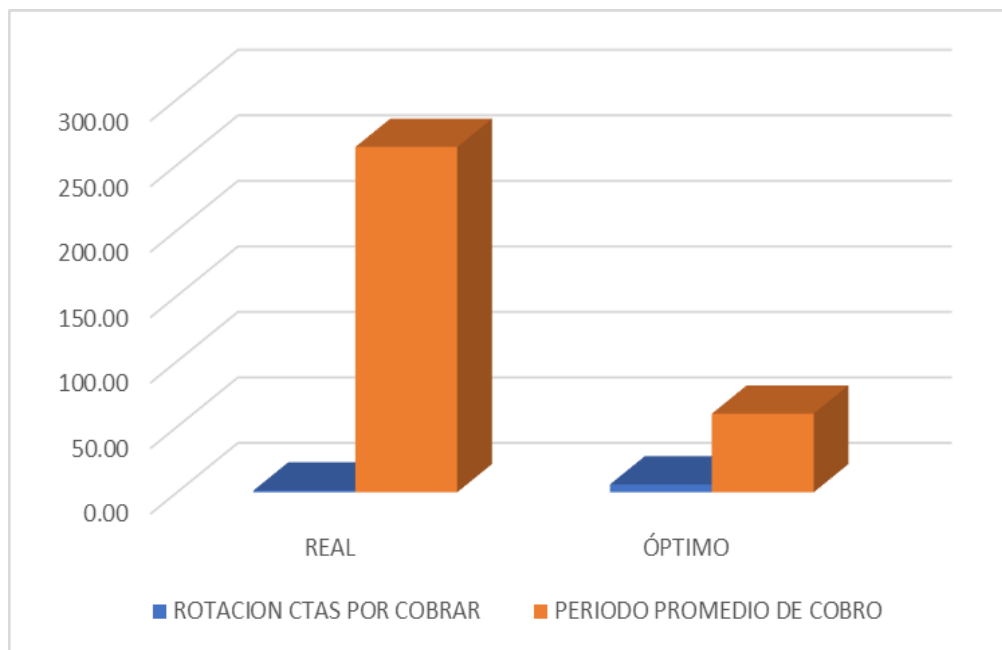
Tabla 8: Comparativo Cuentas por cobrar

| Ratios | Real | Óptimo* | Diferencia |
|---------------------------|--------|---------|------------|
| Rotación ctas por cobrar | 1.37 | 6.00 | -4.63 |
| Periodo promedio de cobro | 263.57 | 60.00 | 203.57 |

* Según Umasi, B y Choquepuma, V. (2018)

En la Tabla 8, se puede observar el comportamiento de las cobranzas por año que presenta un ratio de rotación de cuentas por cobrar de 1.37 y un periodo promedio de cobro de 263.57 días; mientras que el ratio óptimo para el rubro al que pertenece la empresa es de 6 anual y de 60 días como máximo; por que se puede notar claramente que la empresa necesita una mejora en sus cuentas por cobrar durante el ejercicio.

Figura 4: Ratio de cuentas por cobrar real vs óptimo




Nota: Ratio de cuentas por cobrar real vs óptimo

3.4. Diseño de una propuesta en las cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones de la Empresa Solagri Perú S.A.C.

Debido a la situación que se observa en la empresa con respecto a la gestión de cuentas por cobrar, se ha diseñado una propuesta que permita brindar apoyo a la gestión financiera, de manera que el proceso de créditos se pueda realizar de forma más ordenada y con mayor rapidez; para ello, se deberá establecer un flujograma de procesos que incluya un mayor conocimiento del cliente, y el seguimiento a la cobranza antes y posterior al vencimiento; así como la contratación del servicio de reporte en la central de riesgos para clientes morosos. De la misma manera, se capacitará al personal del área de créditos y cobranzas para tener un mayor control sobre las facturas emitidas al créditos y estar al tanto de las fechas de vencimiento para tomar las acciones respectivas de acuerdo con las políticas de cobranza que se detallan a continuación:

Figura 5: Política de créditos y cobranza



POLITICA DE CREDITOS Y COBRANZA

- 1. OBJETIVO**

La siguiente política tiene como objetivo disponer de un adecuado procedimiento de créditos y cobranzas, con el fin de evitar problemas relacionados con el riesgo de incobrables y pérdida de clientes. Así mismo, obtener los recursos provenientes de facturas u otros documentos por cobrar en las fechas de vencimiento.
- 2. ALCANCE**

La presente política está dirigida el área comercial y finanzas.
- 3. PERSONAL RESPONSABLE**

Analista de Cobranza: Responsable de controlar la deuda clientes y mantener al día la información de estos, en lo que respecta a facturas de cobro, cheques a fecha, transferencias u otro documento de pago.
Bloquear el crédito de aquellos clientes que no cumplan con las obligaciones y/o compromisos de pagos.
Solicitar y recopilar antecedentes para gestionar las evaluaciones de créditos.
Responsable validar en coordinación con el área de finanzas, los depósitos en cuenta corriente.

Analista Comercial: Solicitar y entregar toda la información o antecedentes del cliente para un eficiente otorgamiento de crédito; es decir, información relevante para la gestión eficiente de cobro.
- 4. POLITICA DE CREDITO**

Clientes nuevos: Las solicitudes de crédito de clientes nuevos, deben ser enviadas por el Área Comercial al Analista de Cobranza vía correo electrónico. Los antecedentes a presentar son los siguientes:

 - Formulario Solicitud de Crédito
 - Reporte tributario
 - Reporte Equifax

Clientes recurrentes: Se entenderán por clientes recurrentes aquellos clientes que tienen a la fecha más de 4 compras realizadas en un periodo de 6 meses.
La venta al crédito para los clientes antiguos será evaluada por el Analista de Cobranza, considerando la siguiente información:

 - Situación morosa actual
 - Comportamiento histórico de pago



5. POLITICA DE COBRANZA

Toda cobranza, tendrá por objeto proveer a la compañía de los recursos necesarios, que le permitan responder a sus obligaciones tanto de corto como de largo plazo.

Las etapas de la cobranza son:

| Al día | 1 a 30 días | 31 a 60 días | 61 a 90 días | más de 90 días |
|--------|-------------|--------------|--------------|----------------|
|--------|-------------|--------------|--------------|----------------|

Cobranza Preventiva: Morosidad hasta 30 días

- Confirmación de recepción de productos.
- Envío de correo electrónico informativo considerando el plazo de crédito otorgado y la fecha de vencimiento programada.
- Llamada preventiva (hasta 5 días antes del vencimiento) para recordar la fecha de vencimiento del comprobante.
- Llamada de cobranza (posterior al vencimiento del plazo) para solicitar el cumplimiento del pago por la factura vencida.

Morosidad Superior a 30 días e inferior a 60 días

- Se enviará un listado mensual con el detalle de los clientes al Área Comercial, informando los casos complejos con el fin de recabar mayor información o contacto con el cliente.
- Dentro de las gestiones se recomienda realizar visitas al cliente por parte del Analista de Cobranza.

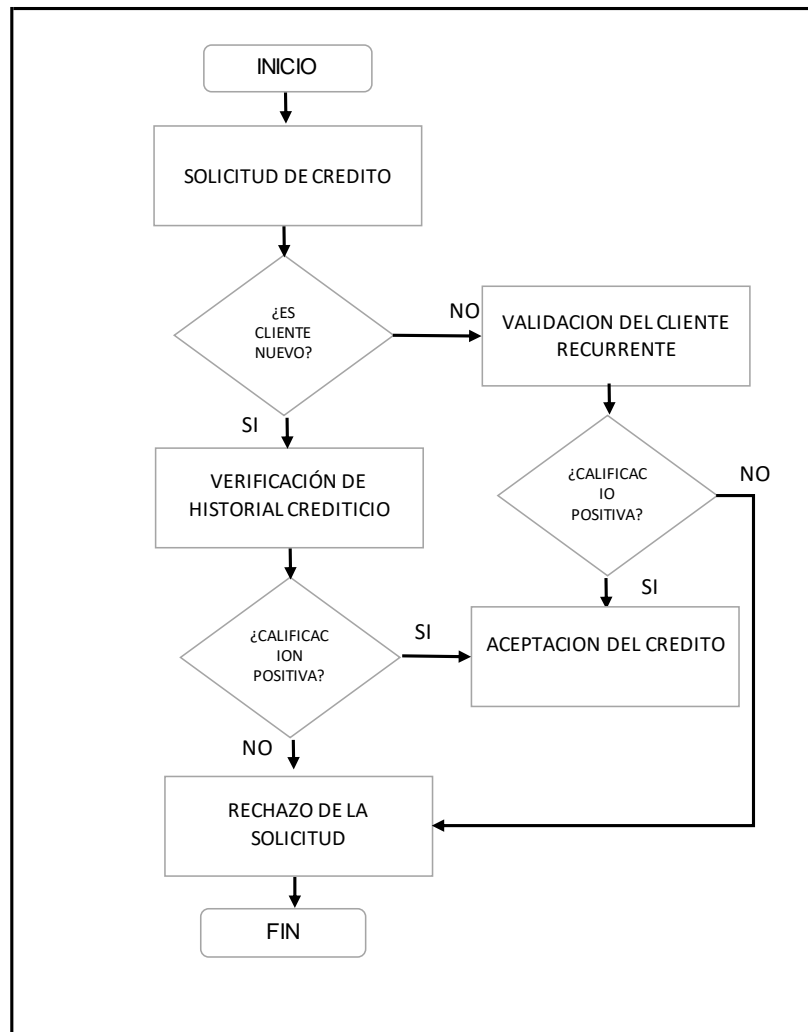
Morosidad Superior a 60 días e inferior a 90 días

- Emisión de carta de Requerimiento de pago.
- Comunicación al área comercial para el bloqueo del cliente para ventas al crédito.

Morosidad Superior a 90 días

- Reporte de deuda en Inforcorp (Plataforma Equifax)
- Inicio del proceso de cobranza extrajudicial y posteriormente inicio del proceso de cobranza judicial.

Figura 6: Diseño de Flujoograma del proceso de cobranzas – solicitud de crédito



En el presente flujoograma podemos observar que para el otorgamiento de créditos, todos los clientes que lo soliciten deberán ser evaluados, para ello, se utilizará un formato de solicitud de crédito y se verificará su historial crediticio mediante el uso de la plataforma Equifax cuando se trate de un cliente nuevo; de la misma forma, para los clientes recurrentes, se validará su comportamiento de pago dentro de la empresa; en base a esta información, los clientes serán clasificados como aptos o no aptos para brindar el crédito solicitado y se definirán los plazos de dicho crédito que no deberán ser mayores a 60 días.

Figura 7: Formato de solicitud de crédito


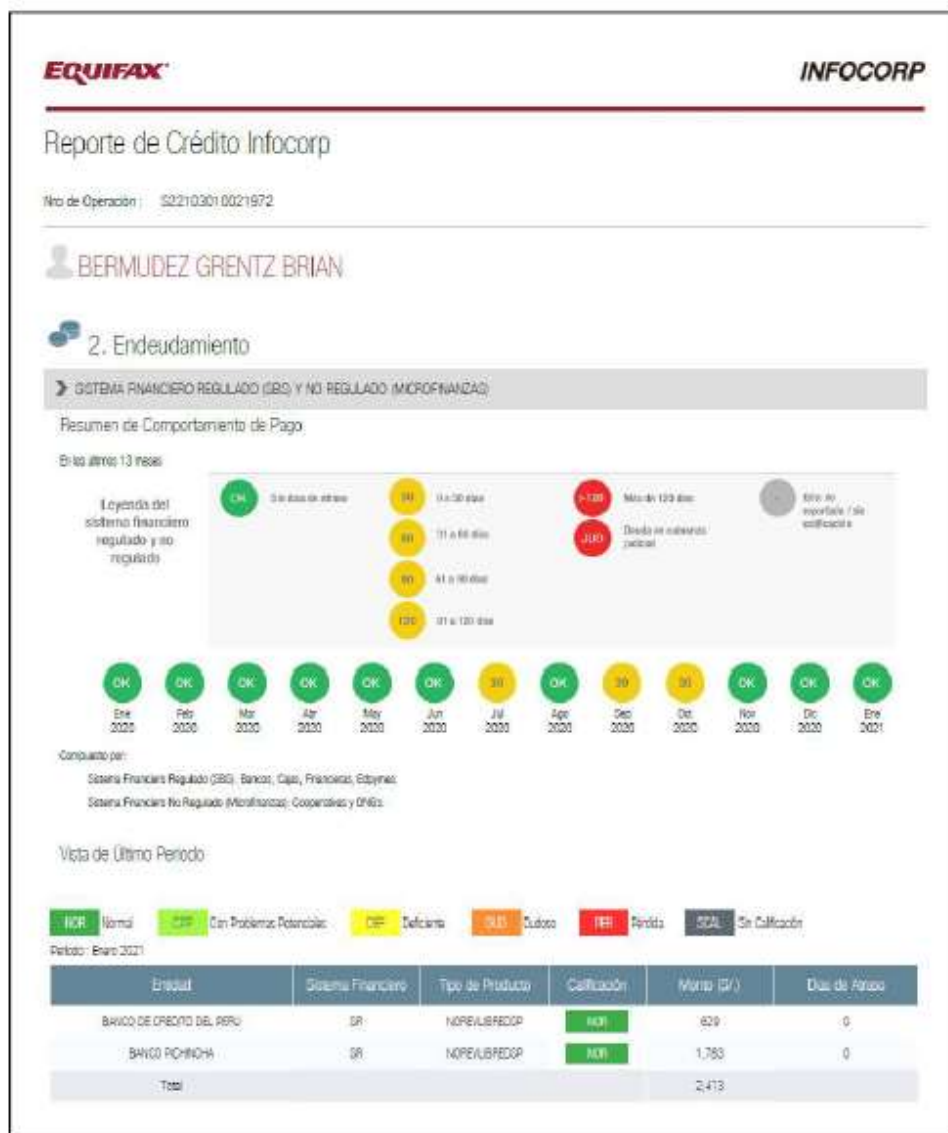
| | | | |
|---|----------|--|------------------------|
|  | | SOLAGRI PERU SAC | |
| SOLICITUD O AMPLIACIÓN DE CRÉDITO | | | |
| Fecha: | | Gestor Comercial: | |
| INFORMACION DEL CLIENTE | | | |
| Nombre o Razón Social: | | | |
| Dirección: | | | |
| Nº RUC: | | Giro del Negocio: | |
| Empresa Vinculada al Grupo Empresarial: | | | |
| Teléfonos: | | Local: Propio / _____ Alquilado | |
| Pagina web: | | Correo: | |
| Representante Legal: | | DNI: | |
| Gerente General: | | DNI: | |
| Principales Socios o Accionistas | | % | Cargo |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| PERSONAS RESPONSABLES DEL PAGO | | | |
| Nombre | Cargo | Teléfono - Anexo | Días y Horario de Pago |
| | | | |
| PERSONAS AUTORIZADAS EN COMPRAS | | | |
| Nombre | Cargo | Teléfono - Anexo | Firma |
| | | | |
| REFERENCIAS COMERCIALES | | | |
| Proveedor | Teléfono | Línea de Crédito | Condición de Pago |
| | | | |
| REFERENCIAS BANCARIAS | | | |
| Banco | Agencia | Moneda | CTA. CTE. |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Importante: | | | |
| Sirva adjuntar los siguientes documentos: | | | |
| * Copia de DNI del Representante Legal | | * Copia de la Última Declaración Jurada de Renta Anual | |
| * Copia de la Ficha RUC | | * Copia de los 03 últimos PDT y vouchers de pago | |
| <p>1. El solicitante y el garante se obligan cancelar el importe materia del crédito conforme a los plazos de vencimiento de las letras de cambio y facturas respectivas por solo el hecho de haber suscrito la presente Solicitud de Crédito a partir del momento en que sea aprobado el crédito por parte de SOLAGRI PERU SAC</p> <p>2. En caso de incumplimiento el cliente se compromete a pagar a SOLAGRI PERU SAC el interés compensatorio y moratorio que corresponda.</p> | | | |
| Crédito Solicitado S/. _____ | | FIRMA Y SELLO DEL REPRESENTANTE LEGAL | |

Figura 8: Verificación de historial crediticio Equifax



Posterior a la evaluación inicial de los clientes, la empresa deberá apoyarse en el área de créditos y cobranzas para realizar el seguimiento de los créditos otorgados mediante las siguientes acciones:

- Envío de correo electrónico informativo considerando el plazo de crédito otorgado y la fecha de vencimiento programada.
- Llamada preventiva (hasta 5 días antes del vencimiento) para recordar la fecha de vencimiento del comprobante.

- Llamada de cobranza (posterior al vencimiento del plazo) para solicitar el cumplimiento del pago por la factura vencida.
- Visitas de requerimiento de pago.
- Emisión de carta de Requerimiento de pago.
- Reporte a Central de riesgos.

Figura 9: Diseño de Flujograma del proceso de cobranzas – seguimiento a la cobranza.

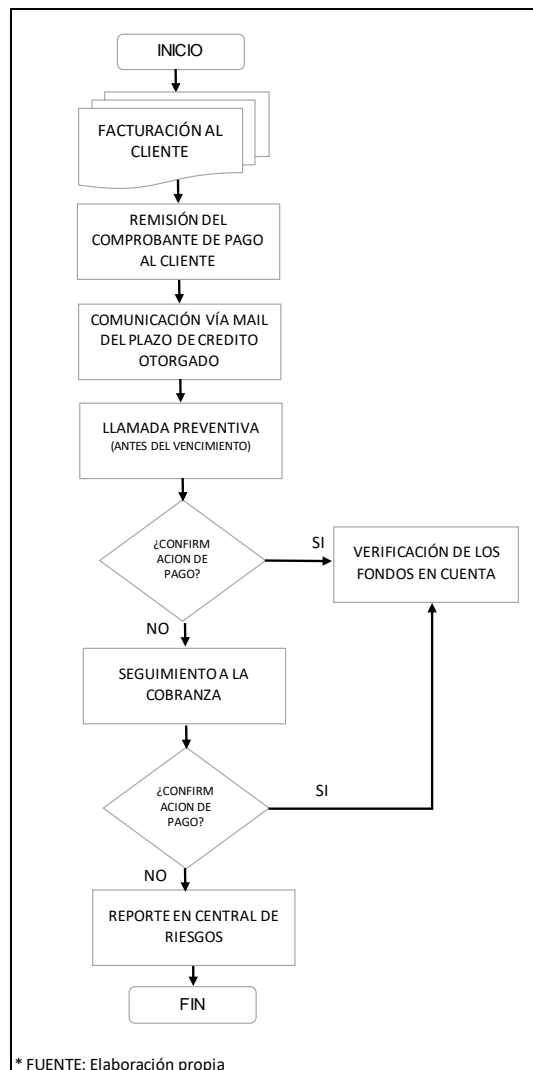


Figura 10: Carta de requerimiento de pago



Tabla 9: Costo de la propuesta de cuentas por cobrar

| ITEM | IMPORTE |
|--------------------------|-----------------|
| Asistente de Cobranza | 1,200.00 |
| Equipos utilizados | 150.00 |
| Capacitacion al personal | 200.00 |
| Reportes Equifax | 277.30 |
| Utiles de oficina | 20.00 |
| Servicios básicos | 50.00 |
| Total | 1,897.30 |

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Discusión

El presente proyecto tiene como finalidad demostrar que las cuentas por cobrar tienen un impacto significativo en el flujo de efectivo porque su conversión en efectivo se ve reflejado en el nivel de ingresos, y de esta manera si existe una lenta rotación de cuentas por cobrar y un período promedio de cobranzas muy alto, el impacto es negativo en cuanto a los flujos del efectivo que maneja la empresa, y esta situación afecta a la entidad porque no le permite tener liquidez inmediata para hacer frente a las principales obligaciones. Esta afirmación se asemeja a lo mencionado por Santandreu (2009), que señala que la política de cobranza es un lineamiento de cobro eficaz, permite una aceleración de la rotación y una mejora del flujo de caja. Así mismo, esto se refleja en la situación de Solagri Perú S.A.C. que presenta un ratio de cuentas por cobrar de 1.37, mucho menor al óptimo en el rubro, ocasionando problemas de cobro que no le permiten hacer frente a sus obligaciones con proveedores.

Entre las limitaciones que se presentaron durante la investigación, fue el acceso inicial al detalle de las cuentas por cobrar, por tratarse de información reservada de los clientes; sin embargo, posteriormente a la solicitud de los permisos correspondientes, se obtuvieron los reportes de cobranzas, por lo que la investigación se considera viable.

El objetivo inicial de este trabajo, fue describir la cartera de cuentas por cobrar en la empresa Solagri Perú S.A.C., determinando que las cuentas por cobrar representan el 48% del total del activo corriente; sin embargo, se observó que el 69% de la cartera se encuentra vencida, y que el importe más elevado de S/ 250,167.19 soles corresponde a un atraso de más de 365 días. En este punto, se tiene como referencia

la investigación de Goyo y Oliveros (2014), quienes indican que el principal problema de las empresa es el no realizar análisis de vencimiento a las cuentas por cobrar, otorgando muchas veces crédito a clientes ya morosos, lo que aumenta el riesgo de cuentas incobrables por lo que es importante contar con procesos y políticas para gestionar las cuentas por cobrar de manera eficiente y es mucho más importante que éstas se cumplan adecuadamente.

De la misma forma, se realizó un análisis financiero de la liquidez, la rotación de cuentas por cobrar y la morosidad de la empresa Solagri Perú S.A.C.; en el que se obtuvo que la liquidez general presenta un ratio de 1.56; el indicador de prueba ácida es de 0.83 y el indicador de caja es de 0.03; que demuestran que la empresa tiene dificultad para cubrir con sus obligaciones de pago en el corto plazo; debido a que su periodo promedio de cobranza es de 263.50 días en un año y que su cartera morosa se encuentra vencida en un 68.65%. Esto coincide con la investigación de Aloy (2020), que indica que tener una deficiente gestión de la cartera, se desemboca en impagos y falta de efectivo, lo cual acumula pérdidas, que ponen en peligro la continuidad de los negocios. También, Álvarez y García (2018) relaizan una medición del nivel de incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de una empresa, determinando que la gestión de cuentas por cobrar es deficiente por lo que no se puede cumplir con las obligaciones con los proveedores.

Con respecto a determinar el flujo de efectivo de la empresa y el grado de impacto de las cuentas por cobrar de la empresa Solagri Perú S.A.C., se muestra que la empresa tiene un saldo negativo en sus actividades de operación por S/ 558,324.47 soles; y también en sus actividades de inversión por S/ 97,925 soles; por lo que recurre a préstamos de terceros para poder cubrir estos egresos. De esta forma, se cumple la finalidad del estado financiero, que se detalla en la NIC 7, donde indica que el Estado

de Flujos de Efectivo proporciona información útil para evaluar la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo, clasificando sus actividades y permitiendo analizar y planificar el uso y la administración del efectivo; así también, Escobar (2014), señala que los flujos de efectivo son la base para la toma de decisiones empresariales, ya que determinan de donde provienen los recursos, así como el uso de estos. Además, permite determinar la liquidez, el valor de la organización y las decisiones de inversión de corto y largo plazo. En referencia al periodo de cobranza, Gitman et al. (2016), señalan que la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar es útil para evaluar las políticas de crédito o cobro.

En lo que se refiere a diseñar una propuesta en las cuentas por cobrar eficiente que brinde apoyo a la gestión financiera y toma de decisiones de la Empresa Solagri Perú S.A.C. se propone la creación de una política de créditos y cobranzas, que permita a la empresa establecer los responsables del proceso y las acciones a seguir para la evaluación de los clientes que solicitan créditos; así como las etapas para la cobranza de acuerdo al tiempo de vencimiento transcurrido. También, se propone la creación de formatos que documenten información relevante de los clientes y el uso de la herramienta Equifax, tanto para la evaluación del cliente como para gestión de cobranza y el posterior reporte de las empresas morosas a la central de riesgos. Una situación similar presenta Culquicondor (2018), que realiza una investigación de las políticas y procedimientos sobre las cobranzas de una empresa comercial, que carece de un sistema de control interno para la cartera de clientes, proponiendo hacer el seguimiento de las cobranzas de acuerdo con los plazos establecidos, mediante reportes de fechas de vencimiento a través de la aplicación de políticas y procedimientos sobre la gestión de las cobranzas.

La importancia de la investigación es que busca incentivar a la empresa a hacer uso de políticas y procedimientos que le permitan una mejora en la gestión de cobranzas; para que de esta forma pueda mejorar sus flujos de efectivo y no recurra a préstamos de terceros para cubrir sus gastos de operación, ocasionando mayor gasto financiero. Además, que la empresa se valga del Estado de Flujo de efectivo como una herramienta de control de sus ingresos y egresos, tal como lo menciona Saavedra (2011), que indica que el flujo de efectivo es importante porque permite controlar el saldo de caja, para conocer las fuentes de dinero y como se gestionarán las diferentes obligaciones con los acreedores. Por ello es vital establecer objetivos claros para prever necesidades y adelantarse a los hechos que puedan afectar al negocio.

4.2. Conclusiones

- Las cuentas por cobrar impactan en los flujos de efectivo de la empresa Solagri Perú S.A.C., Trujillo, 2020 de forma negativa, ya que no tienen establecidos controles para una adecuada cobranza manteniendo créditos vencidos que representan el 69% del total de su cartera.
- La cartera de cuentas por cobrar al 30.06.2020 asciende a S/ 953,822.06 soles, de los cuales S/ 228,598.77 corresponden a cuentas vencidas por más de 120 días y S/ 250,167.19 corresponden a cuentas vencidas por más de 365 días, que es una cifra significativa para cuentas por cobrar con vencimiento mayor a un año.
- La empresa presenta dificultades para el cumplimiento de sus obligaciones con terceros, que se puede observar en sus ratios de liquidez al 30.03.2020, con una razón de liquidéz general de 1.56; un indicador de prueba ácida de 0.83 y un indicador de caja de 0.03. Así mismo, la rotación de cuentas por cobrar es de 1.37; es decir, que tarda un promedio de 263.50 días para hacer efectivos los cobros y su morosidad es de 68.65%.
- El flujo de efectivo de la empresa, indica que la empresa no puede cubrir sus actividades de operación con un saldo negativo de S/ 558,324.47 soles; tampoco sus actividades de inversión, con un saldo negativo de S/ 97,925.00 soles, por lo que tiene que recurrir a préstamos bancarios y de terceros para que sus flujos sean positivos al final del periodo.
- Debido a la situación de la empresa se propone implementar una política de créditos y cobranzas, que incluye la asignación adecuada de funciones y responsabilidades al personal, establecer formatos de solicitud de créditos y acciones para la evaluación y seguimientos a los créditos otorgados.

REFERENCIAS

- Aloy, M. (2020). Listin Diario. *Manejo óptimo de las cuentas por cobrar*, págs. 1-2. Obtenido de <https://listindiario.com/economia/2020/09/30/637330/manejo-optimo-de-las-cuentas-por-cobrar>
- Álvarez, H. y García, V. (2018). *La Mejora de la Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GAFUMEX E.I.R.L. 2018*. Trujillo, Perú: Universidad Privada del Norte.
- Clauso, A. (1993). Análisis documental: el análisis formal. *Revista General de Información y Documentación*, 3(1), 11-19.
- Escobar, G. (2014). Flujos de efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda, 2002-2011. *Finanz. polit. econ.*, 6(1), 141-158.
- Forbes. (2020). *Nuevas normalidades y desafíos: controla el flujo de efectivo de tu empresa*. Obtenido de Forbes Advertorial: <https://www.forbes.com.mx/nuevas-normalidades-y-desafios-controla-el-flujo-de-efectivo-de-tu-empresa/>
- Gamonal, Y. (2018). *Propuesta de control del flujo de efectivo en la empresa Comercial Mont S.A.C. Distrito . Ate. 2018*. Lima, Perú: Universidad Peruana Unión.
- Gitman, L., Chad, Z., Madrigal, O., Herrero, M. y Morales, J. (2016). *Principios de administración financiera (Decimocuarta ed.)*. México: Pearson Educación.
- González, M. (1997). *Metodología de la investigación social. Técnicas de recolección de datos*. Madrid, España: Aguacilara.
- Goyo, E. y Oliveros, E. (2014). *Lineamientos de Control en las cuentas por cobrar de la empresa DIMO C.A. . Carabobo, Venezuela: Universidad de Carabobo*.
- Granados, R. (2007). *Contabilidad Intermedia*. México: Editorial International Thompson editores S.A. de C.V.
- Hernández, R. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ecuador: McGraw-Hill Interamericana.
- Horngren, C. (2001). *Introducción a la contabilidad administrativa*. España: Prentice Hall.
- Javier, R., Levano, J. y Perez, K. (2018). *El flujo de efectivo y el rendimiento financiero de la empresa Bata del Distrito de Miraflores periodo 2016-2017*. Callao, Perú: Universidad Nacional Del Callao. Obtenido de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/3644/Javier%2C%20Levano%20y%20Perez_PREGRADO_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Kerlinger, F. y Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento*. México: McGraw Hill/ Interamericana.
- Liviapoma, D. (2018). *Impacto de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la provincia de San Ignacio 2016*. Pimentel, Perú: Universidad Señor de Sipán. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/270318197.pdf>
- López y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Mendívil, V. (2010). *Elementos de la Auditoría*. Mexico: Cengage Learning.
- Mite, S., Morales, M. y Quiroga, I. (2013). *Elaboración de políticas efectivas de cobranzas para el mejoramiento de liquidez y su impacto en el estado de flujo de efectivo de la empresa Aerostar S.A., periodo 2011-2012 y su incidencia en el año 2013*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14461/1/TESIS%20Cpa%20134%20-%20AEROSTAR%20S.A..pdf>
- Morales, K. y Carhuancho, I. (2020). Estrategias Financieras para mejorar las cuentas por cobrar en la empresa Aquasport S.A.C. . *Espíritu Emprendedor Tes*, 4(2), 21-40. Obtenido de <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n2.2020.195>
- Moreno, M. (2000). *Introducción a la metodología de la investigación educativa II. 2º Reimpresión*. Jalisco, México: Editorial Progreso.
- Muñiz, W. y Mora, W. (2017). *Propuesta de Control Interno para cuentas por cobrar en la empresa PROMOCHARTERS*. Guayaquil, Ecuador: Universidad de Guayaquil.
- Palacios, M. (2013). *Contabilidad de costos I*. Lima: Editorial Universidad Peruana Unión.
- Saavedra, G. y Loé, J. (2018). Flujo de Efectivo para las pymes: una propuesta para los sectores automotor y de tecnologías de la información en México. *Revista Finanzas y Política Económica*, 10(2), 287-308.
- Saavedra, M. (2011). *Herramientas de planeación financiera en las PYME*. Ciudad de México: Gasca Sicco.
- Santandreu, E. (2009). *Manual para la Gestión del Crédito a clientes. Guía práctica de crédito management*. Barcelona. España: Ediciones Deusto.
- Sanz, C. (2006). *La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar : El factoring y el confirming*. España: ProQuest Ebook Central.
- Vargas, R. (2007). Estado de Flujo de Efectivo. (Redalyc, Ed.) *InterSedes: Revista de las Sedes Regionales*, VIII(14), 111-136.

ANEXOS

ANEXO 1

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 30 de Junio del 2021

(Expresado en Soles)

| ACTIVOS | | PASIVOS Y PATRIMONIO | |
|---|-----------------------------------|---|-----------------------------------|
| ACTIVO CORRIENTES | | PASIVOS CORRIENTES | |
| Efectivo y Equivalentes al Efectivo | 52,148.82 | Obligaciones Financieras | 950,291.54 |
| Otros Activos Financieros | | Cuentas por pagar comerciales y otras cu | 502,676.87 |
| Cuentas por cobrar comerciales y otras c | 1,152,066.83 | Cuentas por Pagar Comerciales | 221,337.62 |
| Cuentas por Cobrar Comerciales (net | 953,822.05 | Otras Cuentas por Pagar | 281,339.25 |
| Otras Cuentas por Cobrar (neto) | 179,044.78 | Tributos por pagar | 62,192.46 |
| Anticipos | 19,200.00 | Provisi3n por Beneficios a los Empleados | 13,122.86 |
| Inventarios | 1,121,052.88 | Otras provisiones | |
| Otros Activos no financieros | <u>63,892.76</u> | TOTAL PASIVOS CORRIENTES | <u>1,528,283.73</u> |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | <u>2,389,161.29</u> | PASIVOS NO CORRIENTES | |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | | Obligaciones Financieras | 1,775,455.50 |
| Inversiones en subsidiarias, negocios co | | Cuentas por Pagar a Entidades Relac | <u>79,999.25</u> |
| Activos Biol3gicos | | TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | <u>1,855,454.75</u> |
| Propiedades de Inversi3n | | TOTAL PASIVOS PATRIMONIO | <u>3,383,738.48</u> |
| Propiedades, Planta y Equipo (neto) | 1,358,838.58 | Capital Emitido | 300,000.00 |
| Activos intangibles distintos de la pl | 753.32 | Reserva legal | 56,549.85 |
| Activos por impuestos diferidos | | Resultados Acumulados | 91,960.51 |
| Otros Activos no financieros | <u>232,444.28</u> | Resultado del ejercicio | <u>148,948.63</u> |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | <u>1,592,036.18</u> | TOTAL PATRIMONIO | <u>597,458.99</u> |
| TOTAL DE ACTIVOS | <u><u>3,981,197.47</u></u> | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | <u><u>3,981,197.47</u></u> |

ANEXO 2

ESTADO DE RESULTADOS

Al 30 de junio del 2020

(Expresado en Soles)

| | |
|---|---------------------|
| Ventas Netas (Ingresos Operacionales) | 1,302,768.34 |
| Otros Ingresos Operacionales | |
| Total de Ingresos Brutos | 1,302,768.34 |
| Costo de Ventas | -926,636.18 |
| Otros Costos Operacionales | |
| Utilidad Bruta | 376,132.16 |
| GASTOS OPERACIONALES: | |
| Gastos de Ventas | -81457.84 |
| Gastos de Administración | -41,914.06 |
| Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos | |
| Otros Ingresos | 1,284.76 |
| Otros Gastos | |
| Utilidad Operativa | 254,045.02 |
| OTROS INGRESOS Y GASTOS | |
| Ingresos Financieros | 17,101.77 |
| Gastos Financieros | -24,041.94 |
| RESULTADO ANTES DE I.R. Y PARTICIPACIONE | 247,104.85 |
| Participaciones | -12,355.24 |
| Impuesto a la Renta | -69,251.13 |
| UTILID.(PÉRD.)NETA DE ACTIV.CONTINUAS | 165,498.47 |
| Reserva Legal | -16,549.85 |
| UTILIDAD (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO | 148,948.63 |