

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE INVESTIGACION

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA INCIDENCIA
EN EL FLUJO DE CAJA DE LAS EMPRESAS EN
PERU**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PUBLICO**

AUTOR:

FERNANDEZ SEGURA LINETH
CÓDIGO ORCID: 0000-0003-1528-2170

ASESOR: Mg.

PONCE CANALES JAVIER MARCIAL
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-7117-1312

LINEA DE INVESTIGACION: COSTOS Y PRESUPUESTOS

LIMA, PERU

ABRIL, 2022

Resumen

Este estudio tiene como propósito evidenciar el cómo influyen las cuentas por cobrar en el flujo de caja de las empresas en el Perú. Teniendo en cuenta que la solvencia de una compañía es de vital relevancia respetar, pues los riesgos de créditos entre las tácticas de cuentas por cobrar y el pago a los proveedores puede generar cierta inestabilidad en el capital de trabajo, ya que se deberá considerar el tiempo de crédito que se otorgue a cada uno de los clientes, así como también tener en cuenta el periodo de tiempo que tengamos para cumplir con nuestras obligaciones, por ello deben de ser gestionados con pautas y políticas adecuadas de financiación; así como también generar acertados controles operativos puesto que de ello depende el rendimiento o las crisis de las compañías.

El flujo de caja trabajado de forma correcta y al realizarse con todas las normas contables es muy beneficioso ya que facilita información y además de ello nos permite saber cuál es la posibilidad que tiene la compañía para poder cumplir con todas sus obligaciones que tenga menores a un año, de tal modo que el flujo de caja va convirtiéndose en una herramienta de suma importancia que ayudará a los administradores de la compañía a tomar decisiones acertadas, puesto que la rentabilidad y éxito que logre la empresa dependerá de la buenas decisiones que se tome teniendo en cuenta normas y políticas de créditos que la entidad considere y aplique de manera oportuna.

Palabras claves: Importancia del flujo de caja. Toma de decisiones acertadas.

Abstract

The purpose of this study is to show how accounts receivable influence the cash flow of companies in Peru. Taking into account that the solvency of a company is of vital importance to respect, since the credit risks between the tactics of accounts receivable and the payment to suppliers can generate some instability in the working capital, since the time must be considered of credit that is granted to each one of the clients, as well as taking into account the period of time that we have to fulfill our obligations, for this reason they must be managed with adequate financing guidelines and policies; as well as generating successful operational controls since the performance or crises of the companies depend on it.

The cash flow worked correctly and when carried out with all accounting standards is very beneficial since it provides information and also allows us to know what is the possibility that the company has to be able to comply with all its obligations that it has less than one year, in such a way that the cash flow is becoming a very important tool that will help the company's administrators to make the right decisions, since the profitability and success that the company achieves will depend on the good decisions that are made taking into account taking into account credit standards and policies that the entity considers and applies in a timely manner.

Keywords: Importance of cash flow. Making the right decisions.

Tabla de contenido

Resumen.....	iii
Abstract.....	iv
Tabla de contenido.....	v
I. Introducción.....	1
II. Antecedentes Nacionales e Internacionales.....	2
2.1 Nacionales.....	2
2.2 Internacionales.....	3
III. Bases Teóricas.....	4
3.1 Cuentas por cobrar.....	4
3.1.1 Definiciones.....	4
3.1.2 Clasificación.....	5
3.2 Flujo de caja.....	9
3.2.1 Definiciones.....	9
3.3 Influencia de las cuentas por cobrar en el flujo de caja.....	14
Conclusiones.....	15
Aportes de la Investigación.....	16
Recomendaciones.....	17
Referencias bibliograficas.....	18

I. Introducción

Las finanzas en nuestro país estando cobrando cada vez más importancia en nuestras vida diaria, incluso nuestros antepasados ya las utilizaban a través del trueque el cual con el transcurrir de los años ello fue cambiando y fueron utilizando otros métodos para realizar sus operaciones comerciales.

En el Perú las empresas sostienen una gestión de finanzas limitada, el cual les impide desarrollarse económicamente, por ello es importante que las empresas se orienten y perfeccionen los procesos de cobranzas con la finalidad de obtener resultados positivos que les permitan tener una liquidez activa el cual le va a permitir cumplir con sus obligaciones convirtiéndose en una herramienta muy valiosa que será clave para el éxito de la compañía.

El propósito de esta investigación es precisar cálculos a recolectar y su predominio en los flujos de caja de las empresas en el Perú, tanto aquellas compañías que tienen actividades en Lima metropolitana y provincias que se dedican a comprar – vender su productos u ofrecer sus servicios. Ante ello existen escasos conocimientos los cuales perturba al departamento administrativo y financiero, siendo estas las cuentas por cobrar, que en algunos casos tienen facturas pendientes de pago muy atrasadas el cual origina inestabilidad en el flujo de caja. De la misma forma podemos percibir que no existe un adecuado control documental, ya que en la actualidad hay inconvenientes de conciliación de cuentas.

II. Antecedentes Nacionales e Internacionales

2.1 Nacionales.

Según Humberto Aguilar Pinedo (2013). En su investigación titulado “Manejo de Cuentas por Cobrar en la Liquidez de las Empresas Contratistas Corporación Petrolera SAC”, en el departamento de Lima en Perú. Según lo dicho por este autor, se determinó que la compañía petrolera no tiene políticas de crédito, puesto que esta compañía solo tiene en cuenta a empresas que ya se encuentran en el mercado con prestigio y con muchos años de antigüedad y no considera a empresas por comportamiento crediticio o cumplimiento de sus obligaciones.

Por otro lado, según Zoila Carhuatanta Julca & Elizabet Gutti Portilla (2014). En su tesis “El flujo de caja y la gestión comercial en la empresa de Transportes y Servicios C&C S.A.C” en la Universidad Privada Antenor Orrego de Trujillo para obtener el título de Contador Público indica que el flujo de caja brinda información neta de activos líquidos, es decir, brinda un efecto de mucha importancia para conocer la solvencia de la compañía (p.5).

Del mismo modo, Juan De la Cruz Hernández, Marleny Mego Díaz, María Toribio Sánchez (2017). En la tesis “El principio contable de devengado y su influencia en los estados financieros de la empresa Consorcio Comercial Universal S.A. con sede en san Juan de Miraflores año 2016” con la finalidad de obtener el título de Contador Público en la Universidad Peruana de las Américas. En el marco teórico, argumenta que los flujos de caja brindan información de carácter monetario que permiten cubrir sus obligaciones, de tal modo viene rendir una información adecuada y así entender la situación de la compañía; en términos generales es un instrumento que se utiliza para conocer el grado de liquidez que tiene una compañía. (p.12)

Según Noemi Flores Iparraguirre (2018). En su tesis titulada “Caracterización del control interno de cuentas por cobrar de las micro y pequeñas empresas del sector transporte del Perú: caso empresa transportes Tianco EIRL, Trujillo-Perú 2018”. Según este autor, podemos indicar que las empresas Mypes desconocen de los elementos principales que deben de tener en cuenta para un adecuado control interno. En la Empresa Transportes Tianco EIRL podemos determinar que no se tenía una adecuada implementación en el control interno para las cuentas por cobrar, es por ello que la empresa carece de la aplicación de métodos.

2.2 Internacionales.

La tesis presentada en la Universidad Técnica de Ambato de Ecuador “Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado FADICALZA” de la autora María Tirado Torres (2015) indica que “Para el sector industrial en referencia a la confección de calzado los procedimientos empíricos en el manejo administrativo han originado problemas en la gestión financiera el cual ello genera problemas de liquidez”.

Según Valentin Paniagua Corazao (2012). En la tesis: “El flujo de caja como herramienta administrativa y financiera en una empresa comercializadora de equipo médico quirúrgico al 31 de diciembre del 2012. Para obtener el título profesional de contador público en la universidad de San Carlos de Guatemala” dentro del marco teórico hace mención a el flujo de efectivo como un informe que cataloga los orígenes de los ingresos y los egresos de una ejercicio económico, del mismo modo se debe especificar de manera ordenada y por cada ejercicio para así brindar información de la estabilidad financiera, renta y de peligro (p.13).

Según el artículo “Cartera de créditos y cobranzas y su impacto en la liquidez y rentabilidad de la empresa Medic&Services S.A”, emitido en la Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana en Ecuador en el periodo diciembre de 2017, de la

autora (Johanna Mera Rivera, 2017) indica que la generación de cuentas por cobrar a los clientes se dan cuando se realizan transacciones comerciales a créditos teniendo en cuenta los plazos y línea de crédito para cada cliente el cual sebera considerar su record crediticio del cliente así como los años en marcha de la misma. Así mismo indica que es de suma importancia y necesario considerar el monto de crédito y el plazo de pago que se indique ya que de ello dependerá si el riesgo incrementa por su incobrabilidad.

Además Rodríguez Nirza Johanna (2015) en su tesis: “importancia de flujo de caja en las pymes al 30 de junio del 2015. Para obtener el título profesional de contador público. En la universidad Militar Nueva Granada Bogotá D.C”. En el marco teórico indica que la finalidad del flujo de caja es proporcionar información de manera oportuna determinando así el saldo actual del mimo modo dando inicio un saldo de apertura mensual y de esta manera ayudar a prever liquidez dentro de un tiempo idóneo.

III. Bases Teóricas.

3.1 Cuentas por cobrar

3.1.1 Definiciones

Gitman Lawrence J (2012). En su libro “Principios de Administración Financiera” indica “las cuentas por cobrar representan el dinero total que los clientes deben a la compañía por las ventas generadas a crédito. En otros términos las cuentas por cobrar muestran dentro del activo circulante, lo que a posterior este se convierte en liquidez puesto que la entidad hace sus ventas al crédito y es por ello que a posterior se muestran en cuentas por cobrar hasta el momento del cobro de efectivo en el vencimiento del plazo otorgado. Así mismo cuando las cuentas por cobrar tienen un mayor porcentaje a la cuenta efectivo y equivalente de efectivo podemos deducir que la empresa cuenta con clientes morosos puesto que no cumplen con el tiempo de

pago que ya fueron plasmados de manera oportuna de todas aquellas ventas que fueron realizadas al crédito”.

Para la Universidad Simón Bolívar, Jesús Urbina Cárdenas (2012). Indica que, las cuentas por cobrar son aquellos legados obtenidos por la compañía por medio de sus componentes administrativos, ya sea por la prestación de servicios, alquileres, o ventas de materiales (p.3).

3.1.2 Clasificación

Para Cornial Caja Alberto (2013). La clasificación son cálculos para el cobro que se mezclan por valores que los compradores pactan con las empresas en razón de créditos tomados para la comercialización.

Otras cuentas por cobrar: Derivados de una variedad de comercios así como préstamos a individuo diligente, la comercialización de cosas, y demás.

Cancelación directa: Para mostrar los pasos comerciales más exactos de las entidades con cálculos para recopilar monopolizar el suministro de cálculos nulos, que es un contracálculo de las cálculos a recaudar (p.23).

Para la autora Luz Hirache Flores (2015) “las cuentas por cobrar se clasifican en el activo corriente, excepto por aquellas cuyo vencimiento son superiores a doce meses, donde se consignan en el activo no corriente en el estado de situación financiera. Esta categoría comprende las cuentas por cobrar comerciales, diversas y relacionadas de los estados de situación financiera” (p. 335).

a) Procedimientos

Según James Suarez Elizabeth (2014). Expresa que la exploración y medición de las

cuentas por cobrar y/o agotamientos de reglas en una determinada valoración, de modo que el proceso de las cuentas por cobrar facilite la administración correcta y con ello mejorar la cobranza teniendo en cuenta diversas técnicas de análisis de gestión.

Según Leeds Aguirre Pérez (2015). Manifiesta que el área de cobranzas y créditos evidencia un resultado adecuado con relación a las ventas o ingresos obtenidos por las diferentes actividades comerciales; de tal modo podemos indicar que el procedimiento también se ejecuta en las políticas y normas internas de la compañía.

b) Dinámica

Los Cálculos Por Recaudar Productivas Intermediarios según el “Ministerio de Economía y Finanzas”, acumulan las subcuentas las cuales representan aquellas intermediarias de recaudación que nacen de las intermediaciones que ejecuta la compañía.

Subcuentas:

- 121 “Documentos mercantiles”.
- 122 “Adelanto de pago”.
- 123 “Títulos por cobrar”.
- 129 “Cobranza incierta”.
- 121 “Documentos mercantiles por cobrar”.
- 122 Adelantos de compradores: “Son los valores pronosticados por compradores a cuenta de comercializaciones rezagados”.
- 123 Títulos por recaudar: “Consideraciones que se precisan con letras admitidas en trueque de anotas”.
- 129 Cobranza dudosa: “Esta subcuenta almacena anotas, papeletas así como otros documentos por recaudar, tales como letras que se consideran de insegura reparación”.

c) Gestión de cuentas por cobrar

Para Luis Bravo Esau (2013). Indica que la tarea de cálculos a cobrar personifica las comisiones exigidas ocasionadas por ventas, permisos de empréstitos entre otros, los cuales representan las diligencias de patrimonios que tiene la empresa. La gestión de cuentas por cobrar permite disponer el ingreso de dinero suficiente para así poder hacer frente al cumplimiento de sus obligaciones de forma oportuna y en un tiempo oportuno.

Según Robert Merton & Zvi Bodie (2012). Precisa que la extensión de una contraprestación a los consumidores por un periodo de tiempo moderado generará una herramienta que permita mejorar el marketing y por ende el aumento de las ventas (p.3).

d) Políticas de crédito

Según Luis Álvarez Tenorio (2012). Establece que una habilidad es un conducto hacia el cual se dirige toda la vivacidad de la empresa, de tal modo que esta permita un lineamiento que aprueba las condiciones habituales (p.28).

Según Coopers&Lybrand (2002). Manifiestan “que las políticas de cuentas por cobrar son las que poseen la administración y son la base para los establecimientos en el manejo de control” (p. 8).

A su vez Luis Reyes Ochoa (2011). Precisa que estos son los lineamientos que pretenden ubicar las actividades, dejando más a los administradores las decisiones que les competen, por tal motivo se utilizaran para descifrar las reglas específicas (p.169).

e) Condiciones de Pago

Según Brachfield (2011) “Es el plazo de pago que se le indica al cliente siendo de mucha importancia establecer esta condición minimizando el riesgo de morosidad, para ello se realiza una previa evaluación financiera al cliente”

La revista empresarial Debitoor (2015). Los términos de pago vendrían a constituir el pacto comercial que se da entre un comprador y un vendedor para de tal modo hacer un intercambio lucrativo, de modo que los términos de pago vendrían a constituir un acuerdo de operación comercial.

f) Ventas

El diccionario de “Marketing de Cultural S.A” (2011). Se manifiesta como un acuerdo por el cual se obliga a atribuir algo al consumidor, considerando lo que contiene en su enunciado supone como un acto particular a través del cual el proveedor trata de intermediar desde el comprador (p.37).

Según Philip Kotler J (2013). Las ventas vienen hacer el camino al mercado para las compañías teniendo como objetivo brindar sus productos o servicios para lograr captar sus clientes.

Según Luis Alberto Romero, R. (2012). Manifiesta que las ventas generan ingresos a las empresas pues estas ofrecen un bien o servicio en el mercado, ya que su ganancia se debe al incremento de intervalos que realizan esto con diligencia puesto que de ello depende de lo bien que lo formen y de lo beneficioso que les involucre forjarlo (p.56).

g) Precio

Se entiende que el precio es la determinación del valor que se le otorgue a un bien o servicio puesto que el comprador le debe pagar al vendedor al realizar la transacción comercial.

Según Kerin Roger Berkowitz&Hartley Steven Rudelius H. (2014). Desde una perspectiva de marketing, el precio es el dinero u otros bienes que se intercambian para obtener y/o adquirir el uso de un bien o un servicio (p.2).

Para Michael Etzel y Bruce Walker (2012). Determina que el precio es la suma de los ingresos u otros elementos necesarios que se requieren con la finalidad de adquirir un beneficio ya sea por un bien o servicio (p.3).

Según Lamb Hair y Mc Daniel (2011). Manifiesta que el precio es el valor cedido ya sea a cambio de un bien o servicio. “Se entiende que el precio es la expresión del valor que tiene un producto o favor, que el comprador debe abonar al vendedor para lograr obtener el uso de un producto o servicio”.

3.2 Flujo de caja.

3.2.1 Definiciones

Según Juaquin Castro Valdez (2013). Expresa que el flujo de caja es un repertorio de estimaciones de todos los ingresos y egresos que se producirán durante un corto plazo producto la operación de un determinado proyecto teniendo en cuenta las compras, ventas, sueldos, etc. De tal modo, de acuerdo al autor indica que el flujo de caja es la diferencia entre los ingresos y cobros de un periodo determinado.

Según (Flores Soria Jaime 2010) Con respecto al flujo de caja podemos indicar es una herramienta que requiere una adecuada utilización de instrumentos que integra todo el informe sobre el flujo monetario y la presenta como la perspectiva adecuada. Así mismo el flujo de caja se puntualiza como la herramienta de gestión que manifiesta las salidas y los ingresos de efectivo que tiene una compañía.

Para Milton Zevallos Castañeda (2014). Indica que el flujo de caja que es una nota que informa las movimientos dinerarios de una compañía en un periodo determinado teniendo en cuenta ciertos parámetros y principios para estimar sus obligaciones que la entidad tenga con terceros (p.511).

a) Liquidez

Es la facultad que tiene una compañía para suplir todas sus obligaciones a un periodo menor a un año, el dinero en efectivo es el activo más líquido, puesto que es más asequible de ser intercambiado ya sea por otros activos y además en cualquier periodo de tiempo.

Según Caixabank SA (2014). Argumenta que la liquidez es el carácter de un ingreso, puesto que es viable su mutación contigua en efectivo. (p.34). En otras palabras es la facultad de liquidez que tiene una entidad para así poder cumplir con todos sus deberes a un plazo mejor a un año.

Para la Revista Económica&Negocio en el Mundo (2014) Manifiesta que “la liquidez es la columna vertebral de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a un corto plazo ya que de esta manera la liquidez se define la máxima suma que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo”. (p.21)

b) Factoring

El factoring es una alternativa de financiamiento de manera inmediata que permite a la compañía adelantar el cobro parcial o total de tus cuentas por cobrar (facturas y letras) por cobrar a través de entidades especializadas

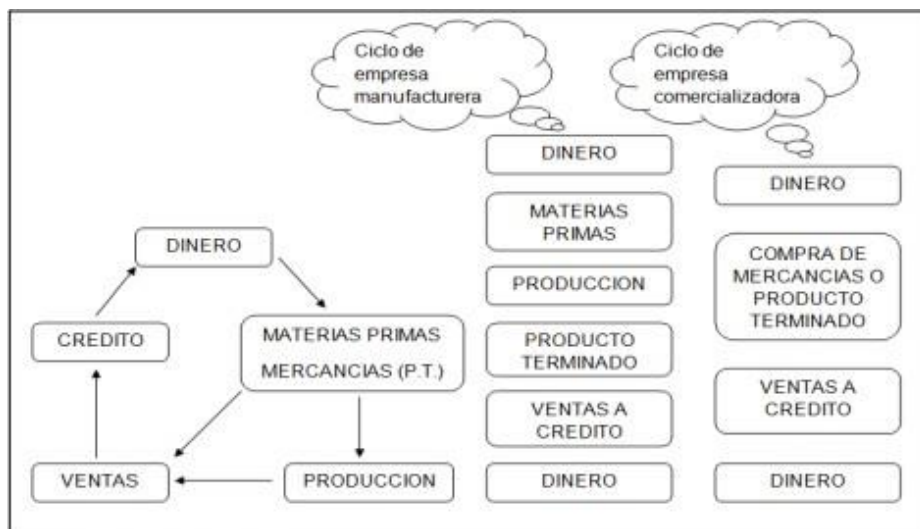
Para Factoring Asociación Española (2014). “Expresa que el factoring es un sistema de financiamiento propuesto a toda clase de empresas (p.12).Es decir el factoring es una opción prestamista que facilita a las entidades a obtener liquidez de una manera más rápida”.

Según la Revista Judicial de Costa Rica (2012). “El factoring en su concepción tradicional incluye el cobro de créditos por parte del consumidor y aceptados por el factor, que, según el deudor, corre el riesgo de insolvencia (p.33)”.

c) Capital de trabajo

Según (Guillermina Baena Paz 2014) Indica que el capital de trabajo como todo el dinero necesario asegura el adecuado procedimiento de un proyecto durante su fase de operación y mediante un determinado periodo.

Para (Lawrance Gitman y Chat Zutter 2012) “considera que el capital circulante neto se considera como la diferencia entre los activos circulantes de una compañía y todos sus pasivos corrientes, es decir, digamos que cuando los activos circulantes son pasivos circulantes, la entidad tiene un capital de trabajo positivo y cuando los activos corrientes son inferiores que los actuales indica que la empresa tiene capital de trabajo negativo”.



Fuente: Diego Baena

Según Jorge Navarro Flores (2013). Manifiesta que el capital es un instrumento que ayuda a las empresas a trabajar con el propósito de seguir desarrollándose de manera positiva con miras hacia el futuro (p.56). De tal modo podemos determinar que el capital nos da la capacidad para poder invertir cumplir con los objetivos de superación de la empresa.

d) Capacidad de Pago

Es un indicativo de las empresas que les da la oportunidad de saber si tienen probabilidades de cumplir con todas sus deberes que estos mantienen con terceros. En conclusión podemos deducir que es un indicador generalmente utilizado por las entidades de financiación como parte de un proceso para determinar o evaluar un crédito a futuro.

Según Carol Salazar Rebas (2016). La solvencia de desembolso, es un ratio el cual ayuda a advertir cuál es la posibilidad que se posee una entidad para cumplir con todos sus deberes económicos (p.34).

Para Gianco Abundiz Cabrero (2016). Argumenta que la solvencia de pago es el ingreso recibido, con lo cual podemos cubrir de manera proporcional los gastos y/o costos, ya sea actual o fijo presupuestado el pago puede ser amortizado o pagado en su totalidad, este último constará de capital, intereses y comisiones, de los cuales si hay un saldo positivo, se pueda ahorrar o también ver la oportunidad de invertir (p.2). “Podemos determinar que la capacidad de pago es un indicador para saber qué tan probable es que el cliente cumpla con sus obligaciones financieras”.

Según Oscar Jáuregui Aquino (2011). Nos muestra el estudio de posibilidades que tienen las entidades para compensar de manera parcial o total todas las obligaciones a plazo menor a un año frente a sus obligaciones con terceros todo esto se determina mediante un balance financiero que nos permite conocer la verdadera situación económica actual de una empresa.

e) Facturación

Según Ainhoa Murua Ugarte (2012). “Determina una factura como un comprobante de pago válido que se emite ya sea por una compra – venta de bienes o por prestación de servicios, dicho documento debe tener información detallada de la operación (p.33)”.

Del mismo modo según “la ley de comprobantes de pago” (1999) determina que la emisión de un comprobante de pago debe darse en el momento en que se ejecuta

una transacción comercial, ello se realiza sujeto del impuesto a las ventas, y así obtener derecho al crédito fiscal (p.3).

Para Affon R (2011). Expresa que la factura es un documento legal en nuestro país, para efectos legales y fiscales de uso obligatorio ya sea entre personas jurídicas o naturales al desempeñar operaciones de comercio, el cual acredita la transferencia de bienes así como también prestación de servicios, de tal modo podemos deducir como costo o gasto según sea el caso y puede ser utilizado el crédito fiscal para fines tributarios (p.56).

3.3 Influencia de las cuentas por cobrar en el flujo de caja

Actualmente las compañías en el Perú no tienen ni la política ni la tecnología para un manejo adecuado y el control de las cuentas por cobrar, puesto que esto ocasiona problemas grandes de liquidez en las compañías a tal punto que en algunos casos tienen que liquidar y en otros se ven envueltos en un problema grave que no puede sobreponerse y genera la quiebra de las mismas.

La problemática de solvencia de las compañías por el mal manejo en las cuentas por cobrar genera una problemática enorme ya que no existe una administración precisa y eficaz en la cartera de clientes y consumidores pues esto afecta de manera considerable la solvencia de las empresas y en un mal manejo estos no pueden cumplir con sus obligaciones.

Conclusiones

Respecto a las políticas de las cuentas por cobrar que existe en nuestro país podemos determinar que gran número de empresas no tienen un control adecuado de sus cobranzas, puesto que no controlan los tiempos establecidos de crédito y en algunos casos ni siquiera han evaluado si estos serían los mejores el cual los ayude a lograr sus objetivos de liquidez.

Teniendo en cuenta el control de las cuentas por cobrar nos ayudan claramente a tener un equilibrio económico y financiera. Ello le da la oportunidad que la compañía tolere y enfrente sus compromisos sin inconvenientes.

Mediante la investigación se llegó a la conclusión que la cobranza dudosa tiene un efecto considerable que influye en la liquidez de las compañías, por lo que podemos determinar que en cuanto mejor control de las cobranzas dudosas existe esta generará más confianza en la liquidez, todo esto debemos de considerar pues debido a que las entidades no han realizado apropiados tratamientos tributarios y/o control respecto a la provisión o al castigo de las cobranzas dudosas y lo que obtiene es que no se tenga claro el porcentaje del desperfecto de la cartera.

Se ha determinado que la información obtenida consintió evidenciar que la normatividad recaudatoria en nuestro país interviene de manera directa en la fluidez y facilidad de los negocios en el Perú.

Aportes de la Investigación

Ante la falta de un adecuado manejo en la cuentas por cobrar de las micro, medianas y grandes empresas en el Perú, este estudio nos muestra cuán importante es el proceso de gestión en el departamento de cobranzas de cada una de las entidades ya que ello nos permite tener un adecuado desarrollo en los movimientos de la empresa puesto que las cuentas por cobrar deberá tener información detallada de todo el proceso de la gestión y así garantice que la institución pueda tener un adecuado funcionamiento de la misma.

Es imprescindible considerar el funcionamiento de un área de control de cuentas por cobrar ya que esto ayudará a prevenir acontecimientos que nos dificulte seguir con el funcionamiento normal de la compañía, esta nueva área se encargará de dar un rastreo al cumplimiento de todas las técnicas y así considerar los acuerdos de las condiciones de pago con cada uno de los clientes y así estos sean acatados correctamente para de esta manera evadir endeudamientos y correr mayores riesgos a futuro. Así mismo debemos de considerar y aprovechar al máximo la tecnología y todas las transformaciones que se vienen dando en el sistema financiero pues esto puede ser de mucha ayuda, puesto que hay sistemas que nos alertan el vencimiento del plazo de las facturas y esto nos permitirá llevar un mejor control y no dejar pasar de la fecha pactada.

Recomendaciones.

Es preciso que las empresas mejoren su método de sus cuentas por cobrar y por ende prestar mayor atención a los periodos de control con relación a los diferentes puntos que aporten en la mejora de esta variable, puesto que se ha evidenciado que existe un vínculo directo, teniendo en cuenta que si la gestión de las cuentas a cobrar se puede mejorar, la liquidez en las empresas incrementará de manera considerable.

Capacitar a los colaboradores del departamento de recaudaciones de las compañías teniendo en cuenta la evaluación de créditos con cada cliente teniendo responsabilidad y realizando un análisis de solvencia para determinar el grado de morosidad que tiene cada uno de los clientes.

Considerar la capacidad de manera segura y forjar un método de rastreo adecuado para el método de los consumidores que son permisibles al momento de negociar la prestación de bienes o servicios.

Reforzar y ampliar las reglas de cobro que se utilizan con los consumidores, con la finalidad de aligerar el cobro y así tener un capital neto capaz que garantizar todos los compromisos que tenga la compañía.

La adecuada gestión y aplicación de cuentas a cobrar también es hacer un adecuado tratamiento, provisión y castigo de las cobranzas dudosas, puesto que con ello no se esperaría el pago si este no sería cobrada en un fecha determinada, por lo que esto ayudará a que el flujo de caja sea concreto y no se considere un dinero que en realidad no entrará a caja.

Referencias bibliográficas

Araiza, A. (2012). las cuentas por cobrar, en su libro. El proceso Contable.

Arenal, C. (2018). Gestión económico-financiera básica de la actividad comercial de ventas e intermediación comercial. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=nlh9DwAAQBAJ&pg=PA62&dq=ratio+de+solvencia&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj18fauqbwAhXDI7kGHZBvABIQ6AEwA3oECAgQA#v=onepage&q=ratio%20de%20solvencia&f=false>

Caycho, R. y Castro S. (2020). La gestión de cuentas por cobrar y su relación con la liquidez de la empresa industrial de PVC S.A.C. en el distrito de Lurín (Tesis de pregrado). Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú

Escudero, P. y Huamán, B. (2018). El control de las cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa ingeniería de apoyo y servicios S.A.C.,.

Cornial, C. (2013). Las cuentas por cobrar, en su libro contabilidad general.

Domingo, (2012). Las cuentas por cobrar, en su enciclopedia contabilidad.

Flores, J. (2013). En su libro el capital de trabajo

Vera, Ederlys y Gonzáles, Adriana (2013) en su tesis "Incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix CA, periodo 2011".

James, A. (2014). En el manual de las cuentas por cobrar.

Marre, (2012). En su libro el contrato de factoring.

Ministerio de Economía y Finanzas. Las Cuentas Por Cobrar Comerciales Terceros.

Merton & Bodie, (2012). En su libro. Ediciones crediticias empresariales.

Morales, A. (2009). Finanzas I. México. Universidad Nacional Autónoma de México.

Goyo & Oliveros (2014) en su trabajo de investigación titulado: Lineamientos de control en las cuentas por cobrar de la empresa Dimo, C.A.-Trabajo de Grado presentado para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública.

Robles R (2012) análisis financiero.

Salazar, B. (2016). "ABC de las finanzas" Análisis de la capacidad de pago

Libros

Mego, M, Toribio, S, De la Cruz, J (2017). El principio contable de devengado y su influencia en los estados financieros de la empresa consorcio comercial universal s.a. Año 2016 (tesis de contador). Universidad Peruana de las Américas, Lima – Perú.

Paniagua, C. (2012) en su proyecto de investigación "el flujo de caja como herramienta administrativa y financiera en una empresa comercializadora de equipo médico quirúrgico al 31 de diciembre del 2012"

Quinto, G. (2016) en su tesis "procesos de control en cuentas por cobrar de Winalite Ecuador año 2016".

Rodríguez, N. (2015) en su tesis "importancia de flujo de caja en las pymes al 30 de junio del 2015" Para obtener el título profesional de contador público en la universidad Militar Nueva Granada Bogotá.

Vallado, P. (2015) En su libro productos del mercado financiero y empréstitos.

<https://www.gestiopolis.com/author/cesar-aching-guzman/>

Universidad Simón Bolívar (2012) En su publicación Gestión en cuentas por cobrar dirigida a las medianas y pequeñas empresas.
[https://es.wikipedia.org/wiki/Universidad_Sim%C3%B3n_Bol%C3%ADvar_\(Venezuela\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Universidad_Sim%C3%B3n_Bol%C3%ADvar_(Venezuela))

Higuerey, (2012). Las normas que establecen los lineamientos para un crédito a un cliente.

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguiar_vh.pdf

Álvarez, (2012). “Una política clara deben encaminarse todas las actividades de la empresa.

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/330/1/CARHUATANTA_ZOILA_CASH_FLOW_GESTION_COMERCIAL.pdf

Reyes, (2011). Los patrones generales que tienen por finalidad orientar la acción.

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14041/1/Tesis%20Winalite.pdf>

kotler, J. (2013). Las ventas.

http://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinstecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PD

Romero, R. (2012). Sostiene las ventas en la vida cotidiana.

http://www.academia.edu/15521100/UNIDAD_1_FLUJOS_DE_CAJA

Caixabank S.A. (2014). Sostiene que la liquidez es la cualidad de un activo

https://www.caixabank.com/deployedfiles/caixabank/Estaticos/PDFs/Aprenda_con_caixabank/aula829_w.pdf

Stanton, E y Walker, (2012). El precio

https://books.google.com.pe/books?id=qZZ11kj7S3QC&pg=PA7&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false

Berkowitz, K & Rudelius, H. (2014). Desde el punto de vista del marketing.

<https://contapuntual.wordpress.com/2012/02/08/que-es-el-capital-de-trabajo/>

La revista económica & negocio en el mundo (2014).