

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**EL SISTEMA DE CONTROL EN LAS CUENTAS POR COBRAR
Y LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA DE FERTILIZANTES, ATE
- 2017**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

**CCANTO VILLALVA, AMALY ROSMERY
DIAZ ALBINO, ELIZABETH ANGIE
HUANCAPAZA MACHACA, LAURA**

ASESOR : MG. VENTO EGOAVIL, RODOLFO

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ÉTICAS
CONTABLES EN EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS**

LIMA, 2018

**LAS CUENTAS POR COBRAR Y LA LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA DE
FERTILIZANTES, ATE - 2017**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales- Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

DRA. GAGO RIOS, ROSARIO SORAYA

Presidente

MG. CASTILLO PEBES, ROBERTO JAVIER

Secretario

MG. ASTUDILLO VICENTE, RICHARD ALBERTO

Vocal

FECHA: 15/11/2018

Dedicatoria

A Dios por permitirnos llegar hasta este punto y habernos dado salud para lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Agradecimiento

Agradecemos a la Empresa Corporación de Fertilizantes S.A.C., por proporcionarnos acceso a la información requerida para llevar a cabo el desarrollo de nuestra investigación ya que sin ella la elaboración de esta no hubiera sido posible.

Agradecemos a la Universidad Peruana de las Américas por permitirnos formar parte de la Comunidad Educativa, y darnos la oportunidad de adquirir conocimientos y capacidades de la mano de excelentes formadores.

Y un agradecimiento especial a nuestro asesor C.P.C.P. VENTO EGOAVIL, RODOLFO hacer posible la realización de esta tesis.

Resumen

El trabajo de investigación titulado El Sistema de Control en las Cuentas por Cobrar y la Liquidez en una Empresa de Fertilizantes, Ate -2017 se planteó la problemática de la Empresa Corporación Fertilizantes S.A.C., (FERTICORP), se pudo detectar la no existencia del área de Créditos y Cobranzas y una mala segregación de funciones en sus trabajadores , contando con un solo personal de logística, es la misma persona que se encarga de las funciones de la área mencionada como despacho de mercadería, programación de citas compras, facturación ,cobranzas entre otras funciones, no daban seguimientos a las cuentas por cobrar por lo mismo que la cartera de clientes es muy alta su nivel de adeudó hacia la empresa , y estas cuentas son solamente cobradas cuando gerencia lo solicita, y requiere efectivo para comprar mercaderías o pagar sus obligaciones. Esto conlleva a recomendar, la creación del área de Créditos y Cobranzas, poder implementar un sistema contable que le permita llevar el control de todas las cuentas por cobrar, generación de reportes por clientes, por fechas de vencimiento, y darle una minucioso seguimiento, haciendo llamadas telefónicas, enviando mensajes al correo electrónico, para hacer el recordatorio que tienen facturas pendientes por pagar , antes del vencimiento del plazo, si la empresa requiere liquidez lo más antes posible se solicita al cliente un descuento de pronto pago por las facturas que están pendientes haciéndoles un descuento de 1.45% del monto que adeudan a la empresa.

Palabras claves: Control Interno, Cuentas por Cobrar, Liquidez

Abstract

The research work entitled The System of Control in the Accounts Receivable and the Liquidity in a Fertilizer Company, Ate -2017 was raised the problem of the Company Corporation Fertilizantes SAC, (FERTICORP), it was possible to detect the non-existence of the area of Credits and collections and a bad segregation of functions in its workers, with only one logistics staff, is the same person who is responsible for the functions of the area mentioned as merchandise dispatch, scheduling shopping appointments, billing, collections among others functions, did not follow accounts receivable for the same as the client portfolio is very high level of debt to the company, and these accounts are only charged when management requests, and requires cash to buy goods or pay their obligations . This entails recommending the creation of the Credit and Collections area, being able to implement an accounting system that allows it to keep track of all accounts receivable, generating reports by customers, by due dates, and giving a thorough follow-up, making telephone calls, sending messages to the email, to make the reminder that they have outstanding invoices to pay, before the expiration of the term, if the company requires liquidity as soon as possible the customer is asked for a discount of prompt payment for the invoices that are pending making them a discount of 1.45% of the amount they owe to the company.

keywords: Internal Control, Accounts Receivable, Liquidity.

Tabla de Contenidos

Carátula	
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen (Palabras claves)	v
Abstract (Keywords)	vi
Tabla de contenidos	vii
Introducción	ix
1. Problema de la Investigación	01
1.1. Descripción de la realidad Problemática	01
1.2. Planteamiento del Problema	04
1.2.1. Problema General	04
1.2.2. Problema Específico	04
1.3. Casuística	04
2. Marco Teórico	18
2.1. Antecedentes de la investigación	18
2.1.1. Internacionales	18
2.1.2. Nacionales	19
2.2. Bases Teóricas	20
2.2.1. Sistema de Control en las Cuentas por Pagar	20
2.2.1.1. Sistema de Control	20
2.2.1.1.1. Definición	20
2.2.1.1.2. Componentes del Control Interno	21
2.2.1.1.3. Objetivos del Sistema de Control	21

2.2.1.1.4. Importancia del control Interno	22
2.2.1.1.5. Control interno sobre las recaudaciones de las cuentas por cobrar	22
2.2.1.2. Cuentas por cobrar	23
2.2.1.2.1. Definición	23
2.2.1.2.2. Tipos de Cuentas por Cobrar	23
2.2.1.2.3. Deudas Incobrables	23
2.2.1.2.4. Rotación de Cuentas por Cobrar	24
2.2.1.2.5. Promedio de las cuentas por Cobrar	25
2.2.1.2.6. Políticas de Créditos y Cobranzas	25
2.2.1.2.7. Procedimientos de Cobranza	26
2.2.2. Liquidez	27
2.2.2.1. Definición	27
2.2.2.2. Liquidez de los créditos	27
2.2.2.3. Liquidez de las Cuentas por cobrar	28
2.2.2.4. Importancia de la liquidez	29
2.2.2.5. Importancia de la liquidez para una empresa	29
2.2.2.6. Consecuencias por la falta de liquidez	30
2.2.2.7. Medición de la liquidez	30
2.2.2.8. Riesgo de la liquidez	31
3. Alternativas de Solución	32
Conclusiones	
Recomendaciones	
Referencias	
Apéndice	

Introducción

El presente trabajo de investigación tiene como objeto estudio la gestión que se viene realizando con las cuentas por cobrar de la Empresa Corporación Fertilizantes S.A.C., (FERTICORP), la misma que se dedicada a la comercialización de fertilizantes y productos de jardinería de primera calidad para el sector agropecuario buscando que estos brinden óptimos resultados en el campo. Una de sus principales preocupaciones es atender de manera eficiente la demanda del sector agropecuario cumpliendo las normas legales vigentes y sostenibilidad del medio ambiente.

FERTICORP, registrada con RUC 20508650371, inició sus actividades el 01 de mayo del año 2004, bajo la dirección del Gerente General Luis Antonio Azañedo Ramirez; declarando como domicilio fiscal la Calle Lancaster S/N. Int. Ref. Urb. Barbadillo (P1 Sub 5A, Altura Prolongación Javier Prado) Lima - Lima – Ate. La empresa se enfoca, principalmente, en solucionar las necesidades del área de jardinería, llevando al mercado productos nacionales e importados para el cuidado y nutrición de las plantas y flores, buscando en todo momento mantener la sostenibilidad del medio ambiente. Para tal esto, cuenta con la asesoría de diversos profesionales tales como ingenieros agrónomos, químicos, industriales, etc. Todo el trabajo realizado les ha tomado tiempo, esfuerzo y dedicación, hasta que desarrollaron productos propios con las características de calidad y objetividad necesarias para el mercado nacional.

Nuestra actual realidad demuestra que, hoy en día la mayoría de empresas y organizaciones tienen entre uno de sus principales objetivos mantener una adecuada liquidez para afrontar sus obligaciones corrientes; por esta razón las cuentas por cobrar cobran vital importancia en una

perspectiva financiera como fuente generadora de liquidez, ya que representan a los activos exigibles con los que cuenta la empresa como producto de sus actividades comerciales. La empresa FERTICORP no es ajena a esta realidad; en nuestras visitas hemos detectado diversas falencias en la gestión de las cuentas por cobrar lo que ha ido afectando su capacidad de pago para las obligaciones corrientes; la misma que tiene entre sus causas principales la inadecuada evaluación financiera que vienen realizando a sus clientes al momento de otórgales los créditos, los inadecuados plazos de créditos otorgados y la falta de seguimiento a la cartera de clientes atrasados que a la fecha ha impactado negativamente al incrementarse el porcentaje de la morosidad, el riesgo crediticio sumado a un periodo de cobranza lento. Es por esta razón, que nuestro objetivo principal es sugerir a la empresa la implementación de un adecuado sistema de control en las cuentas por cobrar para así mejorar su liquidez, y corregir las deficiencias halladas.

FERTICORP S.A.C. presenta la siguiente misión, visión y valores:

Misión

Nuestra misión es proporcionar productos que satisfagan las necesidades de los clientes a precios competitivos y brindar un asesoramiento técnico directo, garantizando el buen estado de sus cultivos en el campo y jardines.

Visión

Ser una empresa líder, competitiva e innovadora en el mercado nacional de los insumos agrícolas manteniendo la sostenibilidad del medio ambiente.

Valores

- Calidad
- Compromiso
- Innovación

El presente trabajo se ha estructurado en tres apartados, los cuales incluyen en la primera sección: el planteamiento y la formulación del problema, así como la casuística. En la segunda sección, se desarrolla el Marco Teórico, que contiene los antecedentes respecto al tema de la investigación y conceptos técnicos relacionados al problema planteado, que servirán de guía para el tratamiento del caso. Finalmente se plantean las alternativas de solución, conclusiones y recomendaciones.

1. Problema de Investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

La empresa se dedica a la venta de fertilizantes y productos de jardinería. En el caso de fertilizantes, éstos son elaborados por la entidad y los insumos para su preparación son adquiridos a proveedores nacionales. Los productos de jardinería tales como regaderas, mochilas fumigadoras, rociadores, macetas entre otros, son adquiridos a proveedores extranjeros vía importación.

La empresa no cuenta con un área de créditos y cobranzas, sino con un personal de logística que eventualmente, en momentos de escasez de liquidez, realiza las funciones de cobranzas a solicitud de la gerencia. Toda la información de las cuentas por cobrar se maneja en archivos de Excel que se actualizan de manera esporádica, no existen registros de asientos contables que demuestren la incobrabilidad de facturas, ni políticas de créditos y cobranzas. No cuentan con un flujo de caja que les permita analizar sus ingresos y gastos diarios, semanales ni mensuales.

En la empresa FERTICORP, las condiciones de ventas son del 90% al crédito y el 10% al contado, con plazos de 30, 45, 60, 120 y 145 días. Como podemos ver el periodo de recuperación del efectivo es muy distante; más aún si tenemos en cuenta que ésta tiene como política de compra adquirir la cantidad exacta de mercadería y materia prima para atender cada pedido que se le presente; por otra parte, atiende sus obligaciones de manera inmediata, es decir compra al contado; esto por no tratarse de sumas materiales. Sin embargo, se ve limitada cuando no cuenta con la liquidez necesaria debido a la lenta rotación de cobranzas, morosidad de algunos clientes por una inadecuada evaluación crediticia, un inadecuado otorgamiento de créditos ya que no

evalúan el periodo de pago que maneja la empresa, sumado a otros problemas de gestión propios de la gerencia. En esta oportunidad nos centraremos en las deficiencias del Sistema de control de las Cuentas por cobrar.

En las visitas realizadas a las instalaciones de la empresa con la finalidad de levantar información general y luego específica, se halló que ésta no cuenta con organigrama estructural y funcional de los puestos de trabajo; por lo que, los colaboradores no conocen al detalle las funciones que deben realizarse ni si estas se están llevando a cabo de manera adecuada. Cuando se solicitó la política que maneja el área de cobranzas para el tratamiento de los créditos otorgados se nos manifestó que no cuentan con un documento escrito y que los créditos se otorgan de manera ligera sin evaluar los antecedentes crediticios o revisar los Estados Financieros de los clientes.

Asimismo, observamos que sus declaraciones juradas ante SUNAT no son reflejadas de manera razonable ya que la información en su DJ Anual declarada no coincide con los registros contables debido a que la DJ fue presentada pensando en aprobar créditos bancarios. Al no contar con un sistema contable, la información financiera no se registra oportunamente ni de manera fiel.

Centrándonos en nuestra variable de investigación, detallaremos a continuación los problemas en el sistema de control de las cuentas por cobrar que afronta la empresa:

FERTICORP S.A.C. realiza ventas al contado y al crédito, siendo esta última la que mayor riesgo representa al no tener una adecuada política para otorgar créditos a sus clientes (Apéndice

A). En la empresa, los créditos son otorgados según requerimiento y condiciones del cliente por políticas propias que éstos manejan referente a sus adquisiciones. Este hecho de aceptar pagos a créditos, realizando la entrega del bien sin antes recibir el pago ya genera un gran riesgo, más aún si no existe una adecuada evaluación crediticia lo que aumenta el riesgo de incobrabilidad. Por otra parte, tampoco evalúan los riesgos que se puedan ocasionar por eventualidades de la naturaleza o coyunturales, ya que no consideran que sus clientes también están expuestos a estos riesgos. Por ello, también es importante conocer a quienes vende mi cliente con la finalidad de tener una mejor evaluación. En conclusión, la empresa no cuenta con un documento que plasme la política de otorgamiento de créditos a clientes, ni con un manual de procedimientos a seguir al momento de otorgarlos.

Según la información levantada, la empresa carece de un departamento o área destinada a la gestión de créditos y cobranzas. Esto conlleva a que no se realice el seguimiento adecuado de las cuentas por cobrar y en consecuencia la morosidad de algunos clientes, lo que afecta la liquidez. Por otro lado, esta información de clientes morosos no es informada oportunamente ni se lleva un control de anticuamiento de la deuda, por lo que se les sigue otorgando créditos sin evaluar sus posibilidades reales de pago. (Apéndice B)

FERTICORP S.A.C. maneja ventas al crédito de 30, 45, 60, 120 y 145 días según requerimiento del cliente; es decir, éste quien establece las condiciones del crédito, debido a la necesidad que tiene la empresa por vender, sin tener en cuenta la necesidad de liquidez de la empresa para afrontar sus diversas obligaciones que se han visto reflejadas en su mayoría en retrasos de pago a los colaboradores. Sin embargo, a pesar que los clientes establecen sus propias condiciones, muchas veces estos no cumplen con sus pagos en las fechas pactadas, por tanto, la

empresa se ve afectada por falta de liquidez.

1.2. Planteamiento del Problema

1.2.1. Problema General

¿Qué implicancia tiene un inadecuado sistema de control de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa FERTICORP S.A.C.?

1.2.2. Problemas específicos

¿Qué implicancia tiene un inadecuado sistema de control de las cuentas por cobrar en la evaluación financiera a los clientes al otorgar los créditos en la empresa FERTICORP S.A.C.?

¿Qué implicancia tiene un inadecuado sistema de control de las cuentas por cobrar en el seguimiento a la cartera de clientes atrasados de la empresa FERTICORP S.A.C.?

¿Qué implicancia tiene un inadecuado sistema de control de las cuentas por cobrar para estimar los plazos de créditos otorgados de manera adecuada en la empresa FERTICORP S.A.C.?

1.3. Casuística.

El presente trabajo ha sido dedicado a la investigación de la empresa FERTICORP S.A.C. con motivo de haberse hallado que no existe área de cobranza, procedimientos de créditos, ni control interno de las cuentas por cobrar las mismas que han venido afectando la liquidez de ésta causando así dificultades para afrontar las obligaciones inmediatas con los proveedores de materia prima y mercadería.

En el Estado de Situación Financiera de la empresa, sección activos, se puede observar que las cuentas por cobrar representan durante el ejercicio 2017, el 37% frente a un 4% del equivalente de efectivo, que demuestra la carencia de liquidez frente a un 27% de obligaciones corrientes que debe asumir prontamente, más aún teniendo en cuenta que el 90% de sus ventas son al crédito y con un plazo extenso de recuperación y solo el 10% son en efectivo, mientras que sus compras son en su mayoría al contado. Si a esto le añadimos la falta de gestión en las cuentas por cobrar que ocasiona una lenta recuperación de liquidez; esto nos demuestra a simple vista una primera evaluación la situación financiera de la empresa. Sin embargo, en el ejercicio 2016, no se evidencia de manera tan preocupante la problemática.

Ante lo anteriormente expuesto, decidimos realizar un análisis más profundo a la empresa a través de los ratios con la finalidad de determinar de una mejor manera el diagnóstico real de la entidad.

Figura 01: Estado de Situación Financiera al cierre del ejercicio 2017.

Estado de Situación Financiera									
CORPORACION DE FERTILIZANTES SAC - FERTICORP SAC									
Anual al 31 de Diciembre del 2017 (en SOLES)									
	2017	%	2016	%		2017	%	2016	%
ACTIVO					PASIVO				
ACTIVO CORRIENTE					PASIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE	20.897,00	4%	114.552,00	28%	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	20.327,00	4%	11.321,00	3%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS	175.932,00	37%	55.456,00	13%	CUENTAS POR PAGAR	108.000,00	22%	97.871,00	24%
OTROS CUENTAS POR COBRAR - DIVERSAS	1.231,00	0%			IMPUESTOS CORRIENTES				
MERCADERIA	205.941,00	43%	80.771,00	20%	TOTAL PASIVO CORRIENTE	128.327,00	27%	109.192,00	26%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	404.001,00		250.779,00		PASIVO NO CORRIENTE				
					OTROS PASIVOS				
ACTIVO NO CORRIENTE					TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-		-	
INMUEBLE, MOBILIARIO Y EQUIPO (NETO)	76.829,00	16%	163.271,00	39%	TOTAL DEL PASIVO	128.327,00		109.192,00	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	76.829,00		163.271,00		PATRIMONIO				
TOTAL DEL ACTIVO	480.830,00	100%	414.050,00	100%	Capital social	352.503,00	73%	305.308,00	74%
					Reservas	-		-	
					TOTAL DEL PATRIMONIO	352.503,00		305.308,00	
					TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	480.830,00	100%	414.500,00	100%

Fuente: FERTICORP S.A.C.

En base a los datos expresados en el Estado de Situación Financiera, se analizaron los siguientes Ratios de Liquidez, con la finalidad de llegar a un entendimiento más profundo.

RATIOS DE LIQUIDEZ		2017		2016	
RAZÓN CORRIENTE	Activo Cte.	404,001	3.15	250,779	2.30
	Pasivo Cte.	128,327		109,192	
PRUEBA ÁCIDA	Act. Cte. – Inv.	404,001 - 205,941	1.54	250,779 - 80,771	1.56
	Pasivo Cte.	128,327		109,192	

El indicador de razón corriente nos revela, en un primer análisis, que la empresa no tendría problemas de liquidez ya que es capaz de afrontar sus obligaciones corrientes con el total de sus activos corrientes, ya que por cada S/ 1 de endeudamiento tiene capacidad de afrontarlo con S/ 3.15 en el ejercicio 2017 y con S/ 2.30 en el 2016. Esta prueba nos ayudaría, si no tuviéramos como conocimiento previo, la debilidad detectada en sus cuentas por cobrar durante el ejercicio 2017, las mismas que representan el 37% y que tienen una recuperación muy lenta.

Aplicando la Prueba Ácida, aparentemente, tampoco encontraríamos complicaciones para afrontar sus obligaciones corrientes, ya que este indicador reveló que por cada S/ 1 de endeudamiento, la empresa está en capacidad de responder con S/ 1.54 en el ejercicio 2017 y con S/ 1.56 en el 2016. Este análisis sigue incluyendo las cuentas por cobrar de lenta recuperación y con alto riesgo crediticio.

Por lo antes expuesto, decidimos aplicar la Prueba Defensiva, que refleja verdadera liquidez

con la que cuenta la empresa; este indicador no considera las cuentas por cobrar que son el punto débil de la empresa, ni los inventarios que están relacionados a las ventas y por ende con la gestión de cobranza.

RATIOS DE LIQUIDEZ		2017		2016	
PRUEBA DEFENSIVA	Disponible	20,897	0.16	114,552	1.05
	Pasivo Cte.	128,327		109,192	

Al analizar el ratio detectamos que por cada S/ 1 de deuda, la empresa tuvo en el ejercicio 2016, S/ 1.05 capacidad de afrontar sus obligaciones corriente; mientras que en el ejercicio 2017 la situación se volvió más crítica, ya que por cada S/ 1 de endeudamiento, la empresa tuvo solo el S/ 0.16 de capacidad para afrontar su deuda. Este resultado nos demuestra que ya desde el ejercicio 2016 la empresa presentaba dificultades para afrontar sus obligaciones inmediatas, la cual empeoró en el ejercicio 2017, donde ya no es capaz de cumplir oportunamente con deuda corriente.

Por otra parte, si analizamos las cuentas por cobrar y su capacidad de conversión a efectivo tenemos lo siguiente:

RATIOS DE CIRCULACIÓN		2017		2016	
PERIODO DE COBRO	<u>Ctas. x Cobrar Com. * 360</u>	175,932 x 365	110	55,456 x 365	36
	Vtas. al Crédito	585,895		554,913	
ROTACIÓN DE COBRO	<u>Vtas. al Crédito</u>	585,895	3.33	554,913	10.01
	Ctas. x Cobrar Com.	175,932		55,456	

Como podemos observar, en el ratio obtenido por el Periodo de Cobro se refleja que las cuentas por cobrar de la empresa son canceladas en un rango de 110 días para el ejercicio 2017 y 36 días para el 2016. Asimismo, Si analizamos desde el punto de Rotación, tenemos que para el 2017 la recuperación de las cuentas por cobrar pendientes fue de 3 veces en el año, mientras que en el 2016 fue mayor con una rotación de 10 veces al año.

Lo antes expuesto, demuestra que para el periodo 2017 el periodo de recuperación de las cuentas por cobrar ha sido mucho más lenta que en el 2016. Esto ha ido causando escasez en la liquidez de la empresa.

A continuación, detallaremos como caso de nuestro trabajo de investigación las cuentas por cobrar de la empresa FRUT-AZA Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, con RUC N° 20489740401 que al cierre del año 2017 adeudaba S/ 29,100.00 y la empresa a quien, por pedido de discrecionalidad, denominaremos “GRUPO EMPERATRIZ S.A.”, con R.U.C. 2011227322, quien adeuda S/ 91,123.22 tal como se muestra en la imagen.

Figura 2: Nota a los Estados Financieros al cierre del ejercicio 2017: Cuentas por cobrar comerciales.

NOTA A LOS EE.FF.

CLIENTE	R.U.C.	DEUDA S/
AGROSERDES EIRL	20493524926	5.500,00
CONSTRUCTORA CHAVEZ SAC	20537369478	11.592,70
EMPRESA FRUT - AZA	40979480802	29.100,00
GRUPO EMPERATRIZ S.A	20112277322	91.123,22
SODIMAC PERU S.A	20389230724	38.616,08
Total general		175.932,00

Fuente: FERTICORP S.AC.

Para nuestro caso señalaremos cómo la empresa FERTICORP SAC ha demostrado deficiencias en la gestión de cobranza hacia las empresas mencionadas, debido a que esta no realizó una adecuada evaluación financiera al momento de pactar la venta y aprobar el crédito con las empresas mencionadas.

En el caso de GRUPO EMPERATRIZ S.A., se le otorgó el crédito basándose únicamente en una promesa verbal sin contrato de por medio y mucho menos una evaluación crediticia, justificando que se trataba de un cliente con muchas sucursales y que era reconocido en el mercado. Al no contar con un área de créditos y cobranzas, solo aceptaban las condiciones del cliente con la finalidad de asegurar la venta. Si bien GRUPO EMPERATRIZ es una empresa reconocida en el mercado peruano, el diario Gestión ya informaba en el año 2014 lo siguiente: “Los inversores comienzan a apostar a que ENFOCA, que administra US\$ 700 millones, tratará de deshacerse de GRUPO EMPERATRIZ luego de que la cadena diera a conocer este mes una declinación de las ventas comparables en momentos en que una economía vacilante afecta la demanda de los consumidores.” (Quigley & Thomson)

Con FRUT-AZA, el caso fue muy similar, el afán de la gerencia de ampliar su cartera de clientes para mejorar sus ventas y la carencia de un área encargada de evaluar el riesgo crediticio, no permitió que FERTICORP SAC previera la crisis por la que atravesaba su nuevo cliente. Una simple revisión de consulta en SUNAT, habría permitido adelantar un juicio más correcto. Actualmente, la empresa cuenta la nueva Razón Social Games And Cleaning Center Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada.

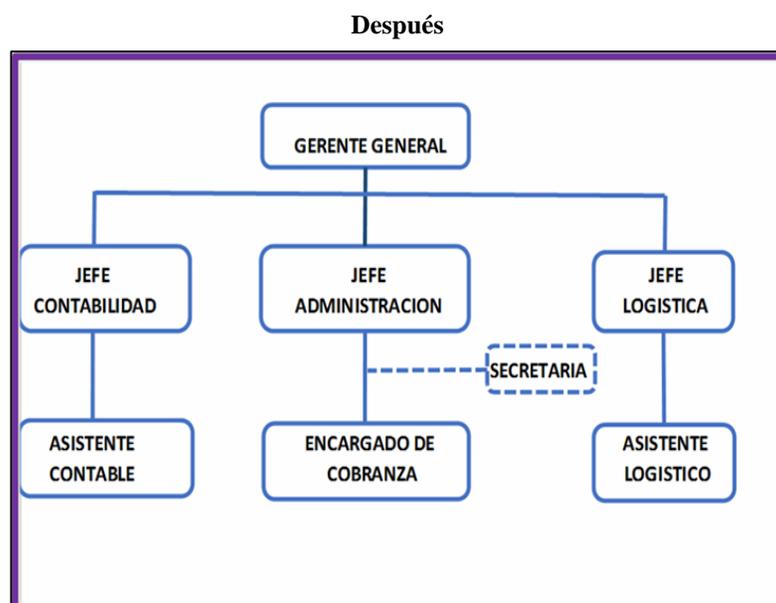
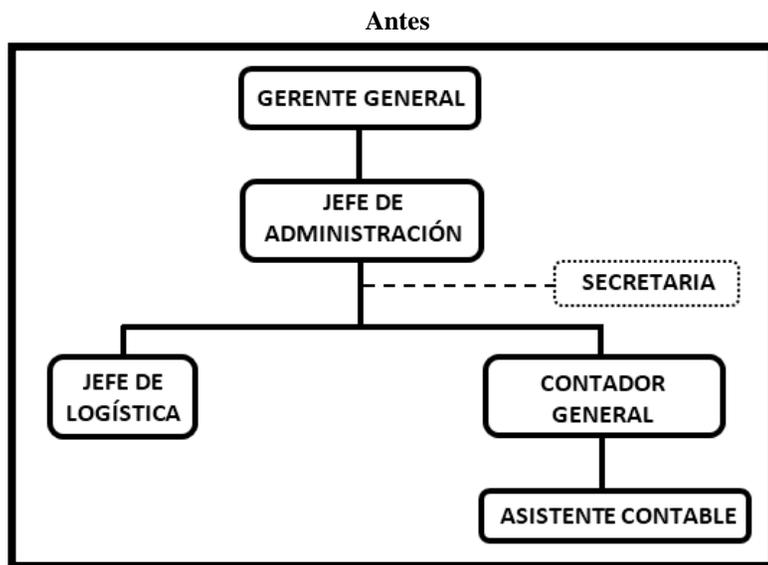
Figura 3: Información Histórica de FRUT-AZA. Fecha de baja el 17.11.2017 y nueva de Razón Social (Sunat)

INFORMACION HISTORICA DE 20489740401 - GAMES AND CLEANING CENTER SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA		
La información histórica que se muestra se encuentra actualizada al 13/07/2018.		
Nombre o Razón Social	Fecha de Baja	
EMPRESA FRUT - AZA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	17/11/2017	
Condición del Contribuyente	Fecha Desde	Fecha Hasta
PENDIENTE	-	05/02/2009
HABIDO	06/02/2009	10/01/2011
NO HALLADO	11/01/2011	31/01/2011
NO HABIDO	01/02/2011	07/04/2011
HABIDO	08/04/2011	24/08/2012
PENDIENTE	25/08/2012	28/08/2012
HABIDO	29/08/2012	14/03/2013
NO HALLADO	15/03/2013	10/04/2013
POR VERIFICAR	11/04/2013	18/04/2013
HABIDO	19/04/2013	17/07/2017
NO HALLADO	18/07/2017	31/08/2017
Dirección del Domicilio Fiscal	Fecha de Baja	
JR. CRESPO CASTILLO NRO. 549 HUANUCO-HUANUCO-HUANUCO	24/08/2012	
JR. CRESPO CASTILLO NRO. 616 INT. 313 HUANUCO-HUANUCO-HUANUCO	05/04/2011	

Fuente: (Sunat)

La carencia de una adecuada segregación de áreas y funciones ha afectado a FERTICORP S.A.C. Tal como vemos en el organigrama que hemos elaborado como resultado de nuestras visitas de campo, la empresa no cuenta con un área de cobranza que realice el seguimiento de sus cuentas por cobrar, así como de la cartera atrasada. Lo que se halló es que existe un solo personal en el área de logística que se encarga de todas las funciones de abastecimiento, planificación de despacho, entrega de mercadería, coordinación de pago a proveedores y que eventualmente gestiona cobranzas cuando la gerencia informa que requiere liquidez.

Figura 4: Diseño de Organigrama estructural que maneja la empresa. Elaborado por el equipo de investigación.



Fuente Propia

La falta de seguimiento en las cuentas por cobrar ha ocasionado que FERTICORP S.A.C. no lleve el control adecuado de las deudas de GRUPO EMPERATRIZ y FRUT-AZA, teniendo así deudas pendientes del año 2017 y 2016 respectivamente.

Figura 5: Reporte de Cuentas por cobrar que utiliza la empresa. Saldo al corte del 31.12.2017.

RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2017										
										
ITEM	CLIENTE	RUC	N° FACTURA	FECHA DE EMISION	DÍAS DE CRÉDITO	FECHA DE PAGO	FACTURADO	PAGO A CUENTA	DÍAS VENCIDOS	DEUDA PENDIENTE
1	AGROSERDES EIRL	20493524926	0001-012996	27/12/2017	45	10/02/2018	5.894,00	394,00	0	5.500,00
2	CONSTRUCTORA CHAVEZ S.A.C.	20537369478	0001-012723	23/01/2017	145	17/06/2017	11.890,24	297,54	197	11.592,70
3	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012743	22/12/2016	90	22/03/2017	13.500,00		284	13.500,00
4	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012744	22/12/2016	90	22/03/2017	15.600,00		284	15.600,00
5	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012770	20/02/2017	45	06/04/2017	20.361,04		269	20.361,04
6	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012789	13/03/2017	45	27/04/2017	15.349,00		248	15.349,00
7	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012803	03/04/2017	45	18/05/2017	16.181,04		227	16.181,04
8	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012927	04/09/2017	45	19/10/2017	4.200,00		73	4.200,00
9	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012930	11/09/2017	45	26/10/2017	2.518,14		66	2.518,14
10	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012952	19/10/2017	45	03/12/2017	32.514,00		28	32.514,00
11	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012705	03/12/2016	30	02/01/2017	8.289,44		363	8.289,44
12	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012714	10/12/2016	30	09/01/2017	1.683,32		356	1.683,32
13	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012718	20/12/2016	30	19/01/2017	11.528,04		346	11.528,04
14	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012775	27/02/2017	30	29/03/2017	6.989,72		277	6.989,72
15	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012776	02/03/2017	30	01/04/2017	4.192,02		274	4.192,02
16	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012901	21/08/2017	30	20/09/2017	655,04		102	655,04
17	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012915	28/08/2017	30	27/09/2017	5.278,50		95	5.278,50
TOTAL							176.623,54	691,54		175.932,00

Fuente: FERTICORP S.A.C.

La empresa no elabora el flujo de caja, por lo que no llevaban un control adecuado de sus ingresos y gastos. La falta de liquidez se hace más crítica, cuando para atender sus ventas al crédito de GRUPO EMPERATRIZ S.A. y FRUT-AZA se ve obligado a adquirir materia prima y mercadería con condiciones de pago inmediato, por lo que constantemente recurren como

alternativa de solución la gestión del pronto pago de sus facturas aplicando un descuento porcentual a favor del cliente.

Durante el año 2017, las cuentas por cobrar han representado el 37 % del total de los activos mientras que el equivalente de efectivo solo el 4%, esto debido a que parte del efectivo fue destinado a la compra de mercadería con la finalidad de atender las ventas programadas.

Lo preocupante y motivo de nuestra investigación es que la empresa, al cierre del ejercicio, tiene un 27 % de participación del pasivo corriente, viéndose imposibilitada de cumplir con sus obligaciones de manera inmediata ya que no cuenta con la liquidez necesaria, a menos que las cuentas por cobrar puedan ser cobradas con prontitud se produzca su conversión a efectivo. Debido a los antecedentes que se han expuesto, esta es una posibilidad algo lejana y complicado porque no se realiza el seguimiento debido a que se carece de una gestión apropiada.

Revisando las bases de datos se halló que no cuentan con una hoja de datos de clientes que registre a GRUPO EMPERATRIZ S.A. ni a FRUT-AZA, solo tienen anotado en una agenda que maneja el gerente los números telefónicos de algunos contactos de estos y otros clientes con las direcciones a donde se indicaba se haga la entrega de la mercadería solicitada. Respecto al segundo, se ha perdido contacto con él ya que los números brindados inicialmente figuran sin servicio, tampoco se han preocupado por ir a las instalaciones declaradas de sus clientes a fin de efectuar la cobranza ni gestionar trámites notariales. Según nos informan, tampoco han registrado en su contabilidad la estimación de cobranza dudosa porque realmente no se ha realizado ninguna gestión respecto a estas.

A continuación, se muestra el Estado de Situación Financiera de la empresa, el mismo en el

que se puede observar que las cuentas por cobrar del año 2017 respecto al 2016 sufrieron un incremento. Cabe resaltar que esta información aunque es la más razonable, no concuerda con la declarada ante SUNAT en su DJ Anual, ya que la empresa con la finalidad de acceder a créditos en las entidades financieras, decidió presentar su DJ con saldos diferentes que no evidencien los problemas de liquidez que presentaban.

Figura 6: Estado de Situación Financiera Comparativo de la empresa. Saldo al corte del 31.12.2017.

Estado de Situación Financiera				
CORPORACION DE FERTILIZANTES SAC - FERTICORP SAC				
Anual al 31 de Diciembre del 2017 (en SOLES)				
CUENTA	2017	%	2016	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE	20,897.00	4%	114,552.00	28%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS	175,932.00	37%	55,456.00	13%
OTROS CUENTAS POR COBRAR - DIVERSAS	1,231.00	0%	-	0%
MERCADERIA	205,941.00	43%	80,771.00	19%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	404,001.00		250,779.00	
ACTIVO NO CORRIENTE				
INMUEBLE, MOBILIARIO Y EQUIPO (NETO)	76,829.00	16%	163,721.00	39%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	76,829.00		163,721.00	
TOTAL DEL ACTIVO	480,830.00	100%	414,500.00	100%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	20,327.00	4%	11,321.00	3%
CUENTAS POR PAGAR	108,000.00	22%	97,871.00	24%
IMPUESTOS CORRIENTES				
TOTAL PASIVO CORRIENTE	128,327.00	27%	109,192.00	26%
PASIVO NO CORRIENTE				
OTROS PASIVOS				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-		-	
TOTAL DEL PASIVO	128,327.00		109,192.00	
PATRIMONIO				
Capital social	352,503.00	73%	305,308.00	74%
Reservas	-		-	
TOTAL DEL PATRIMONIO	352,503.00		305,308.00	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	480,830.00	100%	414,500.00	100%

Fuente: FERTICORP S.A.C

La Provisión de ventas de la empresa FRUT-AZA por las facturas adjuntas en el anexo 03 no detalla cada ítem facturado, ya que o cuentan con kárdex ni registros manuales que le ayuden a llevar el control de salidas y entradas de productos.

El registro contable solo lo llevan en un archivo Excel y según declaración de los

colaboradores no se encuentran al día en el llenado de libros contables, tampoco se halló archivo de libro diario. En su archivo en Excel, se halló registrada las facturas que adeudan GRUPO EMPERATRIZ S.A. y FRUT-AZA de la siguiente manera:

Figura 7: Registro de ventas realizada a FRUT-AZA al cierre del año 2017.

FORMATO 14.1: REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS												
PERIODO:												
RUC: 20508650371												
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: FERTICORP S.A.C.												
NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO UNICO DE LA OPERACI	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO Y/O PAGO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO DE LA EXPORTAC.	BASE IMPONIBLE DE LA OPERACIÓN GRAVADA	IGY Y/O IPM	IMPORTE TOTAL DEL COMPROBANTE DE PAGO
			O DOCUMENTO N°			DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL				
			TIPO (TABLA)	DE SER	NÚMERO	TIPO (TABLA)	NÚMERO					
	22/12/2016	23/03/2017	01	001	12743	06	20489740401	EMPRESA FRUT - AZA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	13,500.00	11,440.68	2,059.32	13,500.00
	22/12/2016	22/03/2017	01	001	12744	06	20489740401	EMPRESA FRUT - AZA SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	15,600.00	13,220.34	2,379.66	15,600.00

Fuente: FERTICORP S.A.C.

Figura 8: Registro de ventas realizadas a GRUPO EMPERATRIZ S.A. al cierre del año 2017.

FORMATO 14.1: REGISTRO DE VENTAS E INGRESOS												
PERIODO: 2017												
RUC: 20508650371												
APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: FERTICORP S.A.C.												
NÚMERO CORRELATIVO DEL REGISTRO O CÓDIGO UNICO DE LA OPERACI	FECHA DE EMISIÓN DEL COMPROBANTE DE PAGO	FECHA DE VENCIMIENTO Y/O PAGO	COMPROBANTE DE PAGO			INFORMACIÓN DEL CLIENTE			VALOR FACTURADO DE LA EXPORTAC.	BASE IMPONIBLE DE LA OPERACIÓN GRAVADA	IGY Y/O IPM	IMPORTE TOTAL DEL COMPROBANTE DE PAGO
			O DOCUMENTO N°			DOCUMENTO DE IDENTIDAD		APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL				
			TIPO (TABLA)	DE SER	NÚMERO	TIPO (TABLA)	NÚMERO					
	20/02/2017	04/04/2017	01	001	12770	06	20112277322	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20.361,04	17.255,12	3.105,92	20.361,04
	13/03/2017	27/04/2017	01	001	12789	06	20112277322	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	15.349,00	13.007,63	2.341,37	15.349,00
	03/04/2017	18/05/2017	01	001	12803	06	20112277322	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	16.181,04	13.712,75	2.468,29	16.181,04
	04/09/2017	19/10/2017	01	001	12927	06	20112277322	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	4.200,00	3.559,32	640,68	4.200,00
	11/09/2017	26/10/2017	01	001	12930	06	20112277322	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	2.518,14	2.134,02	384,12	2.518,14
	19/10/2017	03/12/2017	01	001	12952	06	20112277322	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	32.514,00	27.554,24	4.959,76	32.514,00

Fuente: FERTICORP S.A.C.

Por las deficiencias halladas en la empresa, respecto a su gestión de cobranza, esta no realizó

la provisión de cobranza dudosa, debido a que no tiene como acreditar la condición de incobrabilidad de sus deudores por los motivos siguientes:

- No existe documentación que sustente que se inició una gestión de cobranza, esto es, correos de cobro, cartas notariales, reportes de visitas de cobranza, relación de llamadas (con fechas y horas), etc.
- No hay documentación (correos, cartas, etc.) que acredite que las empresas deudoras presentan dificultades financieras que no le permitan estar en capacidad de asumir sus compromisos contraídos (quiebra del deudor, pérdidas financieras, falta de liquidez y solvencia)
- No ha transcurrido, mínimamente un periodo de 12 meses desde su condición de morosidad.

Sin embargo, si realmente tenía la seguridad de que esas cuentas no podrán ser cobradas, contablemente podría haber registrado la provisión de cobranza dudosa y adicionado el gasto por no tener el sustento exigido tributariamente, esto con la finalidad de tener los estados financieros reflejados de manera más razonable.

Se espera que para el ejercicio 2018, la empresa cumpla con realizar las diversas gestiones de cobranza y que cuente con el sustento respectivo para poder provisionar las cuentas incobrables y posteriormente castigarlas.



RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2017

ITEM	CLIENTE	RUC	N° FACTURA	FECHA DE EMISION	DÍAS DE CRÉDITO	FECHA DE PAGO	DÍAS VENCIDOS	DEUDA PENDIENTE
1	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012743	22/12/2016	90	22/03/2017	284	13,500.00
2	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012744	22/12/2016	90	22/03/2017	284	15,600.00
3	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012770	20/02/2017	45	06/04/2017	269	20,361.04
4	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012789	13/03/2017	45	27/04/2017	248	15,349.00
5	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012803	03/04/2017	45	18/05/2017	227	16,181.04
6	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012927	04/09/2017	45	19/10/2017	73	4,200.00
7	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012930	11/09/2017	45	26/10/2017	66	2,518.14
8	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012952	19/10/2017	45	03/12/2017	28	32,514.00

Fuente: FERTICORP S.A.C.

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Internacionales

Peralbo Verduga, L. (2016). Las cuentas por cobrar y su impacto en la liquidez de una Empresa Cooperativa de Transporte Urbano (Trabajo de investigación previo a la obtención del título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría) Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil – Ecuador.

En sus conclusiones, propuso tres estrategias de cobranzas que permitió establecer criterios de acuerdo a la información financiera, la misma que no presentaba registros contables considerados en la NIC 37 que trata sobre las provisiones de los activos contingentes.

También nos menciona que la cartera de clientes no cuenta con un adecuado perfil crediticio para resolver los problemas que tiene la empresa al otorgar un préstamo a un cliente originando así problemas de liquidez. (pp. 81-82)

Ederlys Vera, Incidencia de la Gestión de las cuentas por cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa Hierros San Félix CA, (Trabajo de grado que se entrega para optar por el título de licenciadas en contaduría pública) Universidad Nacional Experimental de Guayana – Venezuela.

En sus conclusiones nos menciona que al realizar un análisis de los resultados obtuvo que no llevan manuales de procedimientos, lo que impide el funcionamiento adecuado del área de crédito y cobranzas, por consecuencia hay facturas que se vencen porque no han sido cobradas y

la empresa tiene que ingeniarse para presionar a los clientes morosos, no hay una comunicación fluida entre el área de ventas y cobranzas. Presentadas sobre sus análisis de los resultados obtenidos, sus objetivos generales y objetivos específicos. (pp. 37-38)

Duran Carpio, J. (2015) El control interno de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa el Mundo Berrezueta Carmona y Cia. En el Canton Camilo Ponce Enriquez. (Tesis de grado previo a la obtención del Título de Ingeniero en la Contabilidad y Auditoría - CPA) Universidad Técnica de Chámala – Ecuador.

Manifiesta en su tesis que un inadecuado sistema de control en las cuentas por cobrar genera falta de liquidez, por sugiere implementar manuales de normas y procesos administrativos, segregación de funciones, aplicar políticas de créditos, reconocer contablemente las cuentas de cobranzas dudosas. (pp. 63-64)

2.1.2. Nacionales

Arce Huamani, L. (2017). Implicancia en la Gestión de Cobranzas de las letras de cambio y su Efecto en la Liquidez de la Empresa Provenser S.A.C. Lima: (Tesis para obtener el título de Contador Público) Universidad Autónoma del Perú.

Plantea la importancia de las cuentas por cobrar como elemento principal para la liquidez de la empresa y que esta depende de una adecuada gestión de cobranzas. Asimismo, plantea que la liquidez es prioridad en toda gestión empresarial. (p. 31)

Aguilar Pinedo, V. (2012). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Lima: (Tesis para optar el Título de Contador Público) Universidad San Martín de Porres.

Expresa en su tesis que las cuentas por cobrar de una empresa determinan el total del crédito otorgado a sus clientes, lo cual representan derechos exigibles por las ventas realizadas convirtiéndose así en efectivo. El crédito otorga un medio de cobro de sus cuentas en un periodo establecido. (p. 07)

Loyola Ibáñez, C. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresas Comercializadoras de Agroquímicos en distrito de Trujillo. (Tesis para optar el título profesional de contador público) Universidad Nacional de Trujillo.

Menciona que una inadecuada política de créditos repercute negativamente en la liquidez de una empresa debido a la flexibilidad al momento de otorgar créditos y realizar la evaluación financiera del cliente. (p. 99)

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Sistema de Control en las cuentas por cobrar

2.2.1.1. Sistema de Control.

2.2.1.1.1. Definición.

Es el conjunto de procesos, normas, que los trabajadores deben cumplir sus funciones de manera adecuada para mejora y crecimiento de toda la empresa.

(Horngren C., Hanrrison W., & Oliver, S. 2010, p.379)

2.2.1.1.2. Componentes de Control Interno:

Según Horngren, Harrison y Oliver (2010), se requieren 05 componentes para que una empresa logre un adecuado control:

Supervisión de Controles: A través de auditores externos e internos se realizará el seguimiento en la aplicación de los controles establecidos. Estos deberán informar a la administración las carencias y riesgos que detecten.

Sistema de Información: Es la base para el análisis de los activos y pasivos. Debe ser real.

Procedimientos de Control: procesos diseñados para el logro de objetivos en base a análisis de la realidad.

Ambiente de Control: Tener el reconocimiento como área de control y el respeto de sus funciones como unidad fiscalizadora.

Evaluación de Riesgo: Reconocer el riesgo de manera oportuna y enfrentarlo para reducir pérdidas futuras. (pp. 380-381)

2.2.1.1.3. Objetivos del Sistema de Control

Según la Contraloría General de la República (2014), el control interno tiene como objetivos principales:

- a. Definir las políticas, procedimientos y normas que permitan reducir el riesgo de fraude,

actos ilegales y/o pérdidas para la entidad.

b. Promover la transparencia en todas las operaciones de la entidad de acuerdo a las políticas y normas aplicables, buscando cumplir con el principio de oportunidad, razonabilidad y veracidad. (p. 11)

2.2.1.1.4. Importancia del Control Interno

El Control Interno toma relevancia por todos los aportes beneficiosos que brinda a la entidad como medio de prevención y reducción de los riesgos a la que esta se encuentra expuesta constantemente; así como coadyuvar al cumplimiento de los objetivos que se ha trazado a través del tiempo con la finalidad de asegurar su rentabilidad y desarrollo.

Un adecuado Control Interno, va a coadyuvar a la entidad a optimizar sus procesos con la finalidad de optimizar el rendimiento en cada una de las áreas de trabajo, también disminuirá los riesgos tanto externos como internos, buscando enfrentar todo tipo de corrupción a la que esté expuesta, (Contraloría de la Republica 2014 p. 12)

2.2.1.1.5. Control interno sobre las recaudaciones de las cuentas por cobrar

En toda empresa existe un departamento de crédito, cuya función es evaluar al cliente financieramente y así otorgar el crédito, para llevar un eficiente control interno en las cuentas por cobrar, el personal encargado de esta área no debe tener acceso al dinero es necesario tener en claro cuáles son las funciones de cada personal, deberá existir una segregación de funciones, será otro personal quien maneje el dinero así no se genere algún robo por parte del personal, y que este lo considere como una cuenta incobrable. Es importante diseñar un adecuado sistema de

control interno, de tal modo que exista un manual de funciones para toda la empresa.

(Horngren C., Hanrrison, W. & Oliver, S. 2010, p.379)

2.2.1.2. Cuentas por cobrar

2.2.1.2.1. Definiciones:

Las cuentas por cobrar se generan a través de una venta, por consecuencia hay compromiso de pago, en una fecha establecida (vencimiento), acordada por las dos partes el que realiza la venta y el deudor. (Horngren C., Hanrrison, W., & Oliver, S. 2010, p. 430)

2.2.1.2.2. Tipos de Cuentas por Cobrar

Existen dos tipos:

Las cuentas por cobrar representan la venta a crédito con la promesa de pago en periodo determinado, llevando un reporte en donde especifique que clientes que están adeudando, y verificando las fechas de vencimiento.

Por otro lado, tenemos los documentos por cobrar que es la existencia de los documentos por cobrar firmados por los deudores el cual comprueba el crédito, por ejemplo, tenemos las letras de cambio, pagares. (Horngren, C., Hanrrison, W., & Oliver, S. 2010, pp. 430-431)

2.2.1.2.3. Deudas Incobrables

Vemos que algunas cuentas por cobrar no se llegan a efectuar, porque el cliente tiene dificultades de liquidez, y pasó un debido tiempo desde el vencimiento de la deuda, para así mencionar lo que está estipulado en el Reglamento de LIR, establece algunas reglas en el momento de realizar las provisiones de las cuentas incobrables:

- El contribuyente a la hora de realizar el registro contable por la provisión, deberá analizar y verificar si la deuda, verdaderamente es incobrable.

- En el momento que el cliente demuestre algunos problemas financieros y que la deuda este vencida lo cual será sustentada con documentos fehacientes que den certeza a todo el proceso del cobro por lo tanto demuestre la veracidad del caso, o hasta incluso se puede llegar a tomar acciones judiciales si no vemos alguna respuesta del cliente. Además será considerado como cuentas incobrables siempre en cuando pase más de un año desde la fecha de vencimiento de la deuda. (Art. 21°, inciso f)

También se debe recalcar que el Reglamento de LIR, nos menciona, que para realizar el castigo de las cuentas incobrables se debe solicitar al cliente la comprobación o acreditación por medio del ejercicio de las acciones judiciales tomadas, se demuestre que la deuda es realmente incobrable y no sea superior a 3 UIT. (Art. 21° inciso g)

Por otro lado vemos en la Ley Impuesto de la Renta nos plantea, que los castigos de las cuentas incobrables son deducibles, es sumamente necesario poder identificarlas, determinarlas a que clientes corresponden y saber cuáles son todos los documentos que dieron origen a dicha deuda. (Art. 37°, inciso i)

2.2.1.2.4. Rotación de las cuentas por cobrar

El propósito de la rotación de cuentas por cobrar, es medir los créditos otorgados a los clientes y evaluar la política de cobranza para identificar la frecuencia de recupero de la liquidez. (Aching Guzmán, 2005, p.19)

2.2.1.2.5. Promedio de las Cuentas por Cobrar

El promedio de cuentas por cobrar es útil para evaluar la política de crédito y cobro, lo cual se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar y las ventas diarias. (Gitman & Zutter, 2012, p.68).

2.2.1.2.6. Políticas de Crédito y Cobranza

Las políticas de créditos tienen un papel muy importante que afectan a las cuentas por cobrar, se debe llegar a equilibrar entre las cuentas por cobrar y los riesgos que se puedan presentar, establecer un plazo de pago adecuado para otorgar el crédito a los clientes, considerar si se va a ofrecer algún descuento por realizar el pago antes de cumplir la fecha pactada. También se debe centrar que el sistema de cobranza se realice, para generar una buena rotación de las cuentas por cobrar. (Van, J., Wachowicz J. 2010 p. 250)

El proceso para determinar las políticas de Crédito involucra tres etapas:

Establecer los estándares de crédito: Primero es necesario evaluar y examinar el historial crediticio del cliente, para así autorizar el crédito o rechazarlo, y saber qué tan riesgoso, o beneficioso será al otorgar el crédito para la empresa. Tomar la decisión de conceder el crédito es algo primordial para la empresa, ya que conlleva tener una cartera de clientes con un menor riesgo crediticio, y así no contar con clientes morosos.

Establecer las políticas de Crédito: Luego de decidir a qué clientes se les otorga el crédito, la empresa pone en conocimiento los periodos de pago, pero también recalca una serie de beneficios para el cliente como, por ejemplo, un descuento por pronto pago, así el cliente estará

motivado en pagar sus obligaciones.

Establecer políticas de Cobranza: Para llevar un proceso de manera eficiente de gestión de cobranza, desde que uno emite la factura, debe dar un delicado seguimiento a todas las cuentas por cobrar, saber que cuentas están por vencerse, hacerles un recordatorio antes de que culmine el plazo de pago, ser constantes tener un buen control cartera de clientes.

(Morales J., Morales A. 2014, pp 140-141)

2.2.1.2.7. Procedimientos de Cobranza

Son una serie de procesos que la empresa realiza para lleva acabo la respectiva cobranza, según el método que elija, los resultados deben ser los mismos, esto parte desde que nace una venta a crédito, hacer la facturación del bien o servicio que se realizó, tener un correcto control de la cartera de cliente, saber exactamente los plazos de pago, y detectar cuales están próximas a vencer, fijar el momento adecuado para el procedimiento de cobranzas no se debe hacer mucho antes, ni dejar pasar mucho tiempo para realizarlo, podemos generar cierta molestia a los clientes que si están al día en sus pago. Se puede realizar recordatorios vía telefónica, o correo, visitas personales, o si en caso el cliente no pueda realizar el pago en la fecha establecida, averiguar cuál fue el motivo de retraso y así evitar la existencia la morosidad en la cartera de clientes, o se pueda a llegar a convertir en una deuda incobrable, o por última opción llegar a tomar acciones legales, darle a conocer al cliente que esto repercute pérdida de tiempo y dinero para ambas partes, poder llegar a un acuerdo para saldar las cuentas por cobrar, que beneficiara a todos involucrados. (Van, J., Wachowicz J. 2010, p.255)

2.2.2. Liquidez

2.2.2.1. Definición

Para Nuria Baena, la liquidez representa la capacidad de una empresa para tener en todo momento la disponibilidad del efectivo necesario para afrontar de manera oportuna sus obligaciones y continuar con sus operaciones diarias con el menor coste posible. En síntesis, señala que es la cantidad total de dinero que dispone. Asimismo, expone que la falta de liquidez responde a diversos factores, ya sean sistemáticos o estructurales de la propia empresa. Los sistemáticos, son aquellos ajenos a las operaciones de la empresa y que no están bajo su control, tales como: crisis financiera de nivel coyuntural o eventualidades de la naturaleza que obligan a los clientes a incumplir sus obligaciones. En cambio, las estructurales, son aquellas originadas por fallas en la gestión de la empresa, causando desequilibrios de liquidez. Por ejemplo: Los pasivos se deben atender antes del vencimiento del activo, margen de utilidad demasiado bajo, etc. (2008, pp. 13, 14,15)

La liquidez es la capacidad de pago a corto plazo, además se considera como liquidez a las cuentas por cobrar con el activo más líquido que los inventarios pero menos líquido que la caja (David Wong, 1996, p.21)

La liquidez es una cualidad de los activos mediante el cual se convierten en efectivo de forma inmediata, sin disminuir su valor total, que va a permitir, medir y conocer el tiempo de las cuentas por cobrar que se convierten en efectivo disponible y así la empresa podría cubrir sus gastos con terceros.(Garcia,2011,p.124)

2.2.2.2. Liquidez de los créditos

Domínguez Jiménez y Seco Benedicto (2010), señalan que debe ponerse mayor atención a cada activo circulante ya que la liquidez de cada partida es distinta.

Es por esta razón que se hace necesario analizar la liquidez de cada activo circulante y así evaluar su nivel de capacidad y tiempo para convertirse en activo líquido, para esto se debe utilizar el ratio del Periodo medio de cobro que permitirá evaluar en cuánto tiempo una venta logra ser cobrada; esta información debe ser contrastada con el Periodo medio de pago a fin de tomar las decisiones adecuadas, ya que el tiempo de cobro no debería ser superior al tiempo de pago. Lo que se debe buscar es cobrar lo antes posible y programar los pagos lo más distante que sea factible sin incrementar gastos financieros. (pp. 16-17)

2.2.2.3. Liquidez de las cuentas por cobrar.

El activo circulante es un elemento muy importante para toda empresa, por esta razón el analista debe ser muy meticuloso al momento de analizarlos, para ello debe evaluarlo de manera individual a fin de identificar la verdadera liquidez con que cuenta la entidad. El analista debe ser capaz de detectar de manera oportuna cualquier tipo de dificultad o disminución que éste presente para poder contrarrestar la falta de liquidez.

Un analista financiero, debe identificar la antigüedad de las cuentas por cobrar, ya que éstas pueden ser no tan recientes y en consecuencia no son tan líquidas. Es por esta razón que se necesita un mayor conocimiento de la gestión de estas partidas a fin de conocer de manera confiable la verdadera liquidez con la que cuenta y contará la entidad en un periodo determinado, para ello, se puede utilizar el periodo promedio de cobro como una de las herramientas de

análisis. (Vera R. , 2013)

2.2.2.4. Importancia de la liquidez

En las empresas públicas y privadas, la falta de liquidez puede generar un inmenso atraso en el cumplimiento de sus obligaciones (proveedores, trabajadores, recursos se operación de la empresa y otros) y compromisos, aumento de intereses en moras, embargos, cierre de la empresa. Contar con liquidez garantiza la tranquilidad de una sólida solvencia económica que permitirá a la empresa cumplir con sus obligaciones y alcanzar la meta trazada.

2.2.2.5. Importancia de la liquidez para una empresa.

Un activo fijo es todo elemento con que cuenta una empresa que le permite generar rentabilidad, y que no es convertible en efectivo de manera inmediata; entre ellos tenemos a los inmuebles, las maquinarias, unidades de transportes y otros equipos. Fortuño expresa que si se desea cumplir con el pago de alguna deuda a corto plazo, y no se cuenta con la liquidez necesaria, la venta de un activo fijo no sería la manera más correcta de buscar generar liquidez, tanto por temas de gestión como de financiamiento; pues se supone que este activo fijo fue adquirido con un fin a largo plazo como instrumento que debe generar rentabilidad por su uso, mas no por su venta. Por otra parte y en caso extremo, la venta de un activo no es tan rápida como para generar la liquidez que se requiere, pero se puede recurrir a ella para la cancelación de obligaciones en caso no se encuentre otro medio; esto significaría el riesgo de paralizar actividades comerciales por dejar de contarse con activos que intervienen directamente en la actividad comercial y por ende el abandono de ciertos objetivos empresariales.

Otros activos con los que cuenta una empresa no son totalmente líquidos pero tampoco son fijos. Estos son denominados Activos circulantes e incluyen al efectivo, las cuentas por cobrar y las existencias. Se incluyen como circulantes porque su finalidad es ser líquido o tener la capacidad de convertirse como tal en un corto plazo.

El autor nos recalca la importancia para una empresa de contar con una adecuada liquidez ya que genera interés en los inversores, pero también manifiesta que esta dependerá de las características de la empresa notándose que algunas debido al giro del negocio requerirán de mayor liquidez respecto al total de sus activos. (Fortuño, 2017)

2.2.2.6. Consecuencias por la falta de liquidez

- La inoperatividad de la empresa debido a la falta de recursos debido a la falta de recursos por falta de dinero para realizar las compras en su debido momento
- Costo de préstamos bancarios para incrementar la liquidez en periodos de falta de liquidez, con la finalidad de realizar las compras y obligaciones de las empresas.
- La imagen de la empresa se perjudica disminuyendo la calidad de sus productos frente a sus clientes.
- Solicitar financiamiento a una tasa de interés muy alto.
- Solicitar créditos a tasas altas a los proveedores.

2.2.2.7. Medición de la liquidez

Para medir y conseguir un punto de vista completa de la liquidez lo mejor es adelantarse a cualquier eventualidad por falta de efectivo. La mejor herramienta contemplada es herramientas de gestión y control de liquidez, sin embargo, existen otras que son herramientas para poder medir la

liquidez los cuales son:

- El fondo de maniobra
- Las ratios.

2.2.2.8. Riesgo de liquidez

Los riesgos que se contrae es la posibilidad de poder realizar la cancelación de las deudas en el caso de no generar liquidez. También depende mucho de la función comercial de la empresa, la rotación de sus productos, y su salida rápida en el consumidor.

(Puente, 2007, p.88).

3. Alternativas de Solución

Nuestro grupo de investigación, en base a la información recolectada y antecedentes propios del tema, proponemos las siguientes alternativas de solución para cada una de los problemas específicos detectados:

En primer lugar, sugerimos a la empresa adquiera un sistema contable que le permita tener sus registros al día y generar reporte de cuentas por cobrar y otros que requiera.

Ante el aumento del riesgo crediticio que viene afrontando FERTICORP S.A.C., se planteó a la gerencia aprobar la creación del área de Créditos y Cobranzas, designando a un personal que realice la evaluación crediticia de las empresas GRUPO EMPERATRIZ S.A. y FRUT-AZA como punto de partida.

Para ello debe solicitar la siguiente información:

- Estados Financieros (Auditados si los tuviese)
- Acceder a las centrales de riesgo para tener información financiera de éstas.
- Detalle de los principales clientes de FRUT-AZA Y GRUPO EMPERATRIZ S.A.

Con esta información deberá evaluar:

- Dimensión de la empresa
- Su capital de Trabajo
- Ratio de Liquidez
- Nivel de endeudamiento

- Nivel de solvencia y pago
- Elaborar FODA del cliente
- Que el cliente no tenga deudas en condición de vencidas.

		Nivel de riesgos o Nivel de Severidad				
Probabilidad	Casi Certeza	MODERADO	ALTO	ALTO	EXTREMO	EXTREMO
	Muy Probable	BAJO	MODERADO	ALTO	ALTO	EXTREMO
	Posible	BAJO	MODERADO	MODERADO	ALTO	ALTO
	Improbable	BAJO	BAJO	MODERADO	MODERADO	ALTO
	Rara	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	MODERADO
		Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		Impacto				

Figura 9: Matriz de riesgo clásica. (Cotrina, 30)

Con toda la información recabada, el responsable del área de créditos podrá:

- Categorizar a GRUPO EMPERATRIZ y FRUT-AZA como un cliente no apto para créditos o colocarlo en la lista de clientes con alto riesgo de endeudamiento, de modo tal que la empresa tenga un adecuado criterio en caso de futuras ventas que se presenten con estos clientes.
- Aplicar un límite de crédito, según la capacidad de pago y riesgo de cada cliente.

- Elaborar contratos comerciales que le permitan anticiparse a futuros riesgos de incobrabilidad

- Disminuir el riesgo crediticio propio de las ventas al crédito, teniendo en cuenta que el mayor porcentaje de sus ventas responden a esta condición.

Para poder disminuir la morosidad en la empresa FRUT – AZA, y GRUPO EMPERATRIZ S.A., se debe realizar un seguimiento minucioso implementando un manual de normas y procesos de cobranzas en donde refleje el manejo, tareas y descripción de las actividades de los integrantes del área de créditos y cobranzas que son los siguientes:

- Actualizar la base de datos de cartera de clientes, se debe realizar reportes de las facturas pendientes, por vencer o vencidas, en donde encuentre todos los datos mínimos que se debe tener: Nombre del cliente, teléfono, correo, número de la factura, importe a pagar, y lo más importante la fecha de vencimiento.

- El cliente deberá realizar el pago de las facturas, dentro del plazo pactado.

- El área de crédito y cobranzas mantendrá debidamente informado a sus clientes de sus facturas por vencer o pendientes, utilizando herramientas y tecnologías disponibles (llamadas telefónicas a los clientes, envío de correos, o apersonarse en sus propias instalaciones del cliente).

- Brindar acceso libre para que los clientes puedan realizar sus consultas, así puedan estar bien informados sobre sus deudas, saldos vía Web.

Aplicar incentivos al cliente por pronto pago de sus facturas, que nuestros clientes se sientan motivados a la hora de cancelar sus obligaciones, premio a esto obtendrán diversos beneficios. (Descuentos, aplazamientos de pago, incremento en el límite de crédito, etc.)

- Tomar acciones legales en contra de los clientes que después de las gestiones de cobranza realizadas no han llegado a cumplir con sus pagos.

- En casos se presente una situación real de incobrabilidad habiéndose agotado todos los medios de cobro dentro de los plazos aceptados por las normas contables y legales se requiere realizar la provisión de cobranza dudosa para castigarla y así reconocer el gasto de manera oportuna.

Ante el problema que presenta FERTICORP S.A.C. al tener una cobranza lenta con las empresas FRUT – AZA, y GRUPO EMPERATRIZ S.A., se planteó como alternativa de solución mejorar el período de cobranza, sugiriendo para ello lo siguiente:

- Analizar la gestión de compras y cobranzas, para que se elabore un flujo de caja real que sirva para medir los intervalos de tiempo entre ingresos y gastos y así establecer los créditos con un periodo aceptable para ambas partes.

- Con FRUT – AZA se ha cerrado a toda posibilidad de otorgarle créditos, lo que se realizara es la gestión de cobranza. Con GRUPO EMPERATRIZ S.A., se refinanciará su deuda a fin de fijarle nuevos plazos de pago, en vista que seguimos negociando con ellos. De esa manera se entrará en un proceso de conciliación y reconocimiento de la deuda.

- En adelante se gestionará un depósito inicial por cada orden de pedido que se genere con la finalidad de asegurar la venta como parte del pago. Esa medida no debe ser tan rigurosa, ya que puede causar incomodidad en el cliente, sin embargo se debe incentivar a este para que la acepte, ya sea otorgando ciertas promociones o bonificaciones que no afecten los ingresos de la empresa.

Figura10: Flujo de caja (Ingresos)

													
CORPORACION DE FERTILIZANTES SAC FLUJO DE CAJA (COBRANZA DE CREDITOS A 30,45,90,145 DIAS) AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 EXPRESADO EN SOLES													
FLUJO DE CAJA	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	TOTAL
INGRESOS													
COBRANZAS AL CONTADO	6.542,00	3.450,23	2.458,75	1.456,89	5.642,20	4.526,14	2.154,85	2.456,30	1.254,72	4.521,02	856,00	897,98	36.217,08
COBRANZAS AL CREDITO													
A 30 DIAS	2.420,21	3.405,98	3.019,18	2.864,65	2.290,35	2.717,09	2.789,60	4.963,35	3.197,49	3.573,67	3.528,82	3.765,40	38.535,78
A 45 DIAS	7.073,55	5.877,64	8.271,65	7.332,31	6.957,01	5.562,28	6.598,64	6.774,73	12.053,86	7.765,34	8.678,90	9.144,54	92.090,45
A 90 DIAS	9.801,17	9.154,01	7.606,36	10.704,49	9.488,87	9.003,18	7.198,25	8.539,41	8.767,30	15.599,12	10.049,26	11.231,52	117.142,93
A 145 DIAS		-	24.502,92	22.885,02	19.015,90	26.761,23	23.722,17	22.507,96	17.995,62	21.348,53	38.997,79	25.123,16	242.860,29
TOTAL COBRO CREDITO	19.294,93	18.437,62	43.400,12	43.786,46	37.752,12	44.043,78	40.308,64	42.785,46	42.014,27	48.286,65	61.254,77	49.264,62	490.629,45
OTROS INGRESOS													
TOTAL INGRESOS	25.836,93	21.887,85	45.858,87	45.243,35	43.394,32	48.569,92	42.463,49	45.241,76	43.268,99	52.807,67	62.110,77	50.162,60	526.846,53

Fuente Propia

Figura 11: Flujo de caja (Gastos)

FLUJO DE CAJA	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	TOTAL
EGRESOS													
COMPRA DE MERCADERIA	17.229,88	15.095,92	14.323,25	11.451,76	12.853,00	13.058,21	24.816,77	15.987,46	16.868,33	17.644,09	18.826,99	26.316,65	204.472,31
PAGO PLANILLA	11.400,00	11.400,00	11.400,00	11.400,00	11.400,00	11.400,00	18.500,00	11.400,00	11.400,00	11.400,00	11.400,00	18.500,00	151.000,00
SERVICIOS PUBLICOS	4.507,00	5.326,00	4.985,00	6.253,00	5.284,00	6.325,00	7.521,00	5.845,00	6.452,00	7.546,00	6.875,00	7.956,00	74.875,00
ALQUILER				250,00	650,00	320,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	635,00	3.105,00
IMPUESTOS	3.120,25	3.153,25	3.153,25	2.709,25	2.543,25	2.374,25	2.464,25	2.599,25	2.630,25	2.588,25	2.562,25	2.458,25	32.356,00
TOTAL EGRESOS	36.257,13	34.975,17	33.861,50	32.064,01	32.730,25	33.477,46	53.552,02	36.081,71	37.600,58	39.428,34	39.914,24	55.865,90	465.808,31

Fuente Propia

Como se puede apreciar en el las figuras 10 y 11: Flujo de caja del 2017, el déficit de cobranzas en los meses de enero, febrero, julio y diciembre del 2017, se debido a los créditos prolongados en el año pasado por lo que en enero y febrero hubo bajos ingresos por cobranzas, en cuanto al mes de julio y diciembre las cobranzas se regularizan de acuerdo a lo programado al crédito otorgado al cliente sin embargo, en dichos meses hay un incremento de gastos debido al pago de planilla del personal, compras de insumos. Por tanto, para evitar los problemas de déficit de cobranzas en meses críticos, se formuló las siguientes soluciones:

- Se realiza una negociación con los clientes que tienen mayores compras para realizar sus créditos solo a dos meses, con la finalidad de cubrir esta falta de liquidez en los meses críticos.
- Además se recurrirá a solicitar un pronto pago al cliente en caso de emergencia o falta de liquidez para así pagar sus obligaciones como planilla, impuestos, compra de insumos para los despachos de mercadería y para nuevos proyectos o para compensar los meses críticos, por lo que, se acordó con los clientes que se les generaría un descuento del 0.5% de costo total de la venta por adelanto de pago.
- El flujo de caja realizado se mostró a la empresa por lo cual la esta implementara el mismo como un sistema para así poder llevar un mejor control de sus ingresos y egresos así evitar falta de liquidez.
- Finalmente, se estimarán plazos menores de cobro en acuerdo de ambas partes, con la finalidad de mejorar el período de cobranza.

A continuación, mostraremos la comparación en los Estados Financieros durante el ejercicio 2017, de aplicarse el sistema de Control en las Cuentas por Cobrar.

Figura 12: Estado de Situación Financiera Ejercicio 2017. Comparación de la aplicación de las sugerencias.

Estado de Situación Financiera				
CORPORACION DE FERTILIZANTES SAC - FERTICORP SAC				
Anual al 31 de Diciembre del 2017 (en SOLES)				
CUENTA	Sin aplicar las sugerencias		Aplicando sugerencias	
	2017	%	2017	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
DISPONIBLE	20,897.00	4%	152,256.24	32%
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS	175,932.00	37%	44,572.76	9%
OTROS CUENTAS POR COBRAR - DIVERSAS	1,231.00	0%	1,231.00	0%
MERCADERIA	205,941.00	43%	205,941.00	43%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	404,001.00		404,001.00	
ACTIVO NO CORRIENTE				
INMUEBLE, MOBILIARIO Y EQUIPO (NETO)	76,829.00	16%	76,829.00	16%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	76,829.00		76,829.00	
TOTAL DEL ACTIVO	480,830.00	100%	480,830.00	100%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	20,327.00	4%	20,327.00	4%
CUENTAS POR PAGAR	108,000.00	22%	108,000.00	22%
IMPUESTOS CORRIENTES				
TOTAL PASIVO CORRIENTE	128,327.00	27%	128,327.00	27%
PASIVO NO CORRIENTE				
OTROS PASIVOS				
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-		-	
TOTAL DEL PASIVO	128,327.00		128,327.00	
PATRIMONIO				
Capital social	352,503.00	73%	352,503.00	73%
Reservas	-		-	
TOTAL DEL PATRIMONIO	352,503.00		352,503.00	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	480,830.00	100%	480,830.00	100%

Fuente propia.

Como se puede apreciar, en el Estado de Situación Financiera, el porcentaje de las cuentas por cobrar durante el ejercicio 2017 fue alto al tener un inadecuado sistema de control en la gestión de sus cuentas por cobrar. Sin embargo, de ponerse en práctica nuestras sugerencias, este hubiera permitido disminuir la cartera morosa y en su contraparte el incremento de la liquidez para la empresa.

Para esta proyección, hemos considerado recuperar dentro del ejercicio la cobranza de S/.141,332.00, correspondiente a las deudas que presentan: CONSTRUCTORA CHAVEZ S.A.C. por el importe de S/.11,592.70, GRUPO EMPERATRIZ S.A. cuya deuda suma S/.91,123.22 y SODIMAC PERU S.A con una deuda de S/.38,616.08, dejando al cierre del ejercicio solo un saldo de cuentas por cobrar de S/.34,600.00.

Al aplicarse nuestras sugerencias para contar con un adecuado sistema de control en las cuentas por cobrar, la deuda de S/.34,600.00, correspondería a EMPRESA FRUT-AZA y AGROSERDES EIRL. La primera, debido a que fue facturada en el ejercicio 2016 y el sistema de control no se habría ejecutado aún, por otra parte, la deuda de AGROSERDES EIRL es una cuenta que debe ser cobrada aún en el 2018, por ello corresponde mostrarla como pendiente de cobro.

Figura 13: Resumen de cuentas por cobrar Ejercicio 2017. Comparación de la aplicación de las sugerencias.

RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2017



ITEM	CLIENTE	RUC	N° FACTURA	FECHA DE EMISION	DÍAS DE CRÉDITO	FECHA DE PAGO	DÍAS VENCIDOS	DEUDA PENDIENTE SIN CAMBIOS	DEUDA PENDIENTE CON CAMBIOS SUGERIDOS	SUSTENTO
1	AGROSERDES EIRL	20493524926	0001-012996	27/12/2017	45	10/02/2018	0	5,500.00	5,500.00	Seguiría pendiente porque la deuda aún no está vencida
2	CONSTRUCTORA CHAVEZ S.A.	20537369478	0001-012723	23/01/2017	145	17/06/2017	197	11,592.70	-	Se estima un plazo más adecuado y con el seguimiento debido para su cobro oportuno.
1	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012743	22/12/2016	90	22/03/2017	284	13,500.00	13,500.00	En el 2016 no se aplica la recomendación, por lo que el riesgo fue eminente. Se perdió todocontacto con el cliente que figura como No Habido ante SUNAT
2	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012744	22/12/2016	90	22/03/2017	284	15,600.00	15,600.00	
3	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012770	20/02/2017	45	6/04/2017	269	20,361.04	-	
4	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012789	13/03/2017	45	27/04/2017	248	15,349.00	-	
5	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012803	3/04/2017	45	18/05/2017	227	16,181.04	-	
6	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012927	4/09/2017	45	19/10/2017	73	4,200.00	-	Se realiza seguimiento permanente y recordatorios, para el cobro oportuno.
7	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012930	11/09/2017	45	26/10/2017	66	2,518.14	-	
8	GRUPO EMPERATRIZ S.A.	20112277322	0001-012952	19/10/2017	45	3/12/2017	28	32,514.00	-	
9	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012705	3/12/2016	30	2/01/2017	363	8,289.44	-	
10	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012714	10/12/2016	30	9/01/2017	356	1,683.32	-	
11	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012718	20/12/2016	30	19/01/2017	346	11,528.04	-	
12	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012775	27/02/2017	30	29/03/2017	277	6,989.72	-	Se realiza seguimiento permanente y recordatorios, para el cobro oportuno.
13	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012776	2/03/2017	30	1/04/2017	274	4,192.02	-	
14	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012901	21/08/2017	30	20/09/2017	102	655.04	-	
15	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012915	28/08/2017	30	27/09/2017	95	5,278.50	-	
TOTAL									175,932.00	34,600.00

Fuente propia.

Conclusiones

1. La ausencia del área de créditos y cobranzas ha provocado que el sistema de control en las cuentas por cobrar se lleve de manera inadecuada, lo cual ha repercutido en la liquidez de la empresa FERTICORP, viéndose disminuido los ingresos por gestión de cobranza por actividades ordinarias.

2. El inadecuado sistema de control en las cuentas por cobrar de la empresa FERTICORP SAC, ha ocasionado que no se cumpla con procedimientos previos e indispensables como el de realizar una adecuada evaluación financiera a su potencial cliente antes de otorgar los créditos comerciales. En consecuencia, éstos se dieron de manera ligera, de los cuales algunos no han podido ser cobrados a la fecha habiendo superado la antigüedad de 200 días calendarios. La ausencia de la evaluación financiera como uno de los sistemas de control aumenta el riesgo crediticio para la empresa.

3. El seguimiento de la cartera de clientes atrasados, es un procedimiento de control de las cuentas por cobrar. FERTICORP SAC al no contar con un adecuado sistema de control, no ha establecido los procedimientos propios para el área de créditos y cobranzas que le permita anticiparse a posibles demoras en los cobros, así como gestionar de manera oportuna y permanente la recuperación de la cartera atrasada. La empresa no cuenta con una base de datos adecuada que le permita indagar en el historial del cliente ni comunicarse con los responsables directos a fin de conciliar su deuda. Tampoco realizan un recordatorio telefónico o por correo para darle a conocer que los plazos de pago están por vencer con el fin de reducir y evitar la

morosidad.

4. FERTICORP S.A.C. ante el inadecuado sistema de control en las cuentas por cobrar, no evalúa la proximidad de sus ingresos y gastos; por lo que, no genera las condiciones que le permitan evaluar y establecer plazos adecuados al momento de otorgar los créditos a sus clientes para no perjudicar su liquidez.

Recomendaciones

1. Implementar de manera inmediata el área de créditos y cobranzas, estableciendo un adecuado sistema de control en las cuentas por cobrar, los mismos que deben reflejarse a través de procedimientos y funciones claras que permitan una adecuada gestión a fin de evitar que la liquidez de la empresa FERTICORP se vea afectada.

2. Definir los procedimientos, políticas y estrategias que le permitan realizar una adecuada evaluación financiera y crediticia de sus clientes con la finalidad de disminuir los riesgos a los que se exponen en caso no se realice el cobro de su cartera. Estas deben no deben entorpecer la gestión comercial, sino agilizarla, pero al mismo tiempo brindar las garantías necesarias para que la cobranza se realice de manera oportuna y segura.

3. Elaborar reportes que plasmen los detalles de todas las cuentas por cobrar que estén pendientes de pago, vencidas y no vencidas; todo esto, ante la falta de seguimiento a la cartera de clientes atrasados, con la finalidad que el área responsable, realice el control de las mismas así disminuir la morosidad. Este reporte deberá contar con información mínimamente básica: Datos del cliente (Nombre, Documento de identificación, comprobante, fecha de emisión, importe facturado, condición de pago, fecha de vencimiento y datos del contacto. Se deberá realizar el seguimiento oportuno de las cuentas por cobrar anticipándose a la fecha de vencimiento para poder comunicar y hacer recordar al cliente su obligación de pago. Para ello se sugieren los siguientes procedimientos u otros que estén plasmados en su política: Llamada telefónica al cliente según la fecha de vencimiento del crédito otorgado, enviar recordatorios o correos sobre el

próximo vencimiento de su deuda, acercarse a sus instalaciones de la empresa, en caso de riesgo de incobrabilidad se sugiere tercerizar los cobros o atenderlos vía notarial, educar al cliente dando incentivos por su puntualidad de sus pagos (descuentos por pronto pago, ampliaciones de líneas de créditos, obsequios, charlas gratuitas, ampliación de periodo de pago, etc.), así como la aplicación de penalidades en caso de incumplimiento.

4. Elaborar el flujo de caja a fin de conocer la liquidez que requerirá periodo tras periodo para cumplir con sus obligaciones próximas; esto a su vez le permitirá estimar plazos de créditos de manera coherente. Se sugiere contrastar el promedio de cobro con el promedio de pago a fin de establecer plazos que no afecten la liquidez de la empresa, hacer participar al cliente en fijación de plazos de pago de manera tal que pueda beneficiar a ambas partes.

Referencias

- Aching, C. (2005). *Ratios Financieros y Matemáticas de la Mercadotecnia*. Lima: Prociencia y Cultura S.A.
- Aguilar, V. (2012). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C*. Lima: (Tesis para optar el Título de Contador Público) Universidad San Martín de Porres.
- Arce, L. (2017). *Implicancia en la Gestión de Cobranzas de las letras de cambio y su Efecto en la Liquidez de la Empresa Provenser S.A.C*. Lima: (Tesis para obtener el título de Contador Público) Universidad Autónoma del Perú.
- Baena, N. (2008). *La liquidez en los mercados financieros: repercusiones de la crisis crediticia*. España: Editorial Técnica Gráficas Forma S.A.
- Controloria General de la República. (2014). *Marco Conceptual del Control Interno*. Lima.
- Cotrina, J. (2010 de 03 de 30). *Empresa Líder*. Obtenido de Empresa Líder: <http://empresa-lider.blogspot.com/2010/03/>
- Duran, J. (2015). *El control de las cuentas por cobrar y su incidencia de la liquidez de la empresa el Mundo Berrezueta Carmona y CIA, en el Canton Camilo Ponce Enriquez*. Ecuador: Universidad Tecnica de Chamala.
- Fortuño, M. (16 de 10 de 2017). *Cinco dias: Euribor*. Obtenido de <https://www.euribor.com.es/bolsa/la-importancia-de-la-liquidez-en-una-empresa/>
- Garcia, L. (2011). *Administracion Financiera*. Mexico: Ediciones Era.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Editorial Pearson Educación.
- Horngren, C., Harrison, W., & Oliver, S. (2010). *Contabilidad* (Octava ed.). (J. G. Mont Araiza,

Trad.) México: Editorial Pearson Educación.

Loyola, C. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Trujillo: (Tesis para optar el Título de Contador Público) Universidad Nacional de Trujillo.

Morales, J., & Morales, A. (2014). *Crédito y Cobranza*. México: Editorial Grupo Patria.

Peralbo, L. (2016). *Las cuentas por Cobrar y su Impacto en la liquidez de una Cooperativa de Transporte Urbano*. Guayaquil: (Trabajo de Investigación previo a la obtención del título de: Ingeniería en Contabilidad y auditoría) Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil - Ecuador.

Quigley, J., & Thomson, E. (27 de 08 de 2014). *Diario Gestión*. Obtenido de Gestión.pe:
<https://gestion.pe/economia/empresas/perciben-dificultades-maestro-peru-financiar-crecimiento-69345>

Seco, M., & Dominguez, J. (2010). *Análisis Económico-Financiero*. España: Escuela de Organización Industria.

Sunat. (s.f.). Información histórica de 20489740401 - Games and Cleaning Center Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada. Perú: <https://e-consultaruc.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>.

Sunat. (s.f.). *Reglamento de la Ley Impuesto a la Renta, Ley Impuesto a la Renta*.
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/> ,
<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/fdetalle.htm>.

Van, J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Decimotercera ed.). (G. Marcia, Trad.) México: Editorial Pearson Educación.

Vera, E., & Gonzales, A. (2011). *Incidencia de la Gestión de las Cuentas por Cobrar en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa Hierros Sa Fenix CA*. Venezuela: Universidad

Nacional Experimental de Guayana.

Vera, R. (07 de 09 de 2013). *Notas de Finanzas*. Obtenido de

<http://notasdefinanzas.blogspot.com/2013/09/liquidez-de-las-cuentas-por-cobrar.html>

Wong, D. (1996). *Finanzas en el peru: un enfoque de liquidez, rentabilidad y riesgo*. Lima:

Universidad del Pacifico.

APÉNDICE

APÉNDICE A: Participación de ventas al contado y crédito

							
VENTAS FERTICORP 2016				VENTAS FERTICORP 2017			
MES	CONTADO	CRÉDITO	TOTAL (S/)	MES	CONTADO	CRÉDITO	TOTAL (S/)
ENERO	6,542.00	42,114.79	48,656.79	ENERO	458.25	64,491.24	64,949.49
FEBRERO	3,450.23	39,680.98	43,131.21	FEBRERO	1,230.14	63,465.26	64,695.40
MARZO	2,458.75	38,464.81	40,923.56	MARZO	856.10	86,489.81	87,345.91
ABRIL	1,456.89	31,262.41	32,719.30	ABRIL	456.25	53,921.40	54,377.65
MAYO	5,642.20	33,173.31	38,815.51	MAYO	546.12	40,624.14	41,170.26
JUNIO	4,523.14	35,328.22	39,851.36	JUNIO	354.86	28,826.03	29,180.89
JULIO	2,154.85	68,750.22	70,905.07	JULIO	325.00	35,382.19	35,707.19
AGOSTO	2,456.30	43,222.17	45,678.47	AGOSTO	1,240.00	44,914.34	46,154.34
SETIEMBRE	1,254.72	49,797.64	51,052.36	SETIEMBRE	895.00	47,045.96	47,940.96
OCTUBRE	4,521.02	45,890.66	50,411.68	OCTUBRE	325.75	44,550.77	44,876.52
NOVIEMBRE	856.00	52,935.41	53,791.41	NOVIEMBRE	895.00	41,609.12	42,504.12
DICIEMBRE	897.98	74,292.46	75,190.44	DICIEMBRE	1,250.00	34,574.36	35,824.36
TOTAL	36,214.08	554,913.08	591,127.16	TOTAL	8,832.47	585,894.62	594,727.09

6%	94%	100%	1%	99%	100%
----	-----	------	----	-----	------

APÉNDICE B: Reporte de Cuentas por cobrar

RESUMEN DE CUENTAS POR COBRAR AL 31/12/2017



ITEM	CLIENTE	RUC	N° FACTURA	FECHA DE EMISION	DÍAS DE CRÉDITO	FACTURADO	PAGO A CUENTA	DEUDA PENDIENTE
1	AGROSERDES EIRL	20493524926	0001-012996	27/12/2017	45	5,894.00	394.00	5,500.00
2	CONSTRUCTORA CHAVEZ SAC	20537369478	0001-012723	23/01/2017	145	11,890.24	297.54	11,592.70
3	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012743	22/12/2016	90	13,500.00		13,500.00
4	EMPRESA FRUT-AZA	20489740401	0001-012744	22/12/2016	90	15,600.00		15,600.00
5	GRUPO S.A	2011227XXXX	0001-012770	20/02/2017	45	20,361.04		20,361.04
6	GRUPO S.A	2011227XXXX	0001-012789	13/03/2017	45	15,349.00		15,349.00
7	GRUPO S.A	2011227XXXX	0001-012803	03/04/2017	45	16,181.04		16,181.04
8	GRUPO S.A	2011227XXXX	0001-012927	04/09/2017	45	4,200.00		4,200.00
9	GRUPO S.A	2011227XXXX	0001-012930	11/09/2017	45	2,518.14		2,518.14
10	GRUPO S.A	2011227XXXX	0001-012952	19/10/2017	45	32,514.00		32,514.00
11	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012705	03/12/2016	30	8,289.44		8,289.44
12	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012714	10/12/2016	30	1,683.32		1,683.32
13	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012718	20/12/2016	30	11,528.04		11,528.04
14	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012775	27/02/2017	30	6,989.72		6,989.72
15	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012776	02/03/2017	30	4,192.02		4,192.02
16	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012901	21/08/2017	30	655.04		655.04
17	SODIMAC PERU S.A	20389230724	0001-012915	28/08/2017	30	5,278.50		5,278.50

TOTAL

176,623.54

691.54

175,932.00

APÉNDICE C: Comprobantes de pago

FertiCorp Especialistas en Nutrición Vegetal

Corporación de Fertilizantes S.A.C.
 Cal. Puerto de Belen N° 181 Urb. Lincoln
 Lima - Lima - San Luis
 Teléfono: 324454
 ferticorp@hotmail.com

R.U.C. 20508650371

FACTURA

0001- N° 012743

(es): EMPRESA FRUT - AZA S.C.R.L.
 R.U.C.: 20485740401
 Dirección: JR. SAN MARTIN N° 1599 - HUANUCO - HUANUCO

Código: _____
 Fecha: 22/12/2016
 Guía de Remisión: 001 - 0

ITEM	CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	IMPORTE
1	140	FERTILIZANTE CAFÉ NPK	62.70	8778.00
2	85	SULFOMAG - NPK	55.00	4675.00
3	1	CAJA DE NPK FOSFITO	47.00	47.00
				13500.00

EXONERADO DEL IGV D.S 106 - 2007-EF

MONTO: TRECE MIL CINCUENTOS CON 00/100 SOLES

DESCRIPCIÓN	SUB TOTAL	I.G.V. %	TOTAL
V"B" CANCELADO / CANJEADO	13,500.00	0.00	13,500.00

EMISOR

FertiCorp Especialistas en Nutrición Vegetal

Corporación de Fertilizantes S.A.C.
 Cal. Puerto de Belen N° 181 Urb. Lincoln
 Lima - Lima - San Luis
 Teléfono: 324454
 ferticorp@hotmail.com

R.U.C. 20508650371

FACTURA

0001- N° 012744

(es): EMPRESA FRUT - AZA S.C.R.L.
 R.U.C.: 20485740401
 Dirección: JR. SAN MARTIN N° 1599 - HUANUCO - HUANUCO

Código: _____
 Fecha: 22/01/2017
 Guía de Remisión: 001 - 0

ITEM	CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	IMPORTE
1	128	FERTILIZANTE NPK CON SULFOMAG MN	28.00	3584.00
2	120	FERTILIZANTE CAFÉ NPK	62.70	7524.00
3	80	CODY ALG NPK	32.00	2560.00
4	86	MAGNOCAL - NPK	24.99	2149.14
5	17	BOCA FOSFORICA	52.00	884.00
				17401.14

EXONERADO DEL IGV D.S 106 - 2007-EF

MONTO: DIEZETE MIL SEISCIENTOS CON 14/100 SOLES

DESCRIPCIÓN	SUB TOTAL	I.G.V. %	TOTAL
V"B" CANCELADO / CANJEADO	17,401.14	0.00	17,401.14

EMISOR