

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL
DE CONTABILIDAD**

TRABAJO DE INVESTIGACION

**CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR EN LA
EMPRESA PROAGRO S.A.C. GUADALUPE AÑO
2018**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO
PROFESIONAL DE BACHILLER EN CONTABILIDAD**

Autora:

Villar Aliaga María Elena

<https://orcid.org/0000-0002-9528-6800>

Asesor:

Mg. Navarro Santander Javier Estuardo

<https://orcid.org/0000-0002-3370-3939>

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel – Perú

2021

APROBACION DEL JURADO

Mg. Mendo Otero Ricardo Francisco
Presidente

Mg. Portella Vejarano Huber Arnaldo
Secretario

Mg. Chapañan Ramirez Edgard
Vocal

DEDICATORIA

Dedicado con profunda bondad y amor infinito a Dios, quien día a día me da la oportunidad de continuar en este mundo, por la fuerza constante que me brinda para seguir adelante, todo mi amor hacia él.

Dedicado con todo mí sentir a mi familia por ser el pilar y la fuerza más grande en mi vida y, mi motivo constante de inspiración para seguir superándome, especialmente dedicado a mi padre en el cielo a quien llevo en mi corazón y mi mente. Padre jamás olvidare tus consejos y deseos que tenías para conmigo, seguiré superándome como tanto lo anhelabas, con todo mi amor y respeto familia, los amo.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a Dios, por bendecirme a diario, por su amor incondicional, por la fuerza que me brinda para seguir adelante a pesar de los obstáculos. Gracias por la oportunidad que me otorgas a diario para lograr cada uno de mis sueños.

Agradezco a mi familia por todo el amor que me brindan y por ser parte fundamental en este camino de aprendizaje. Mi mayor agradecimiento a Martin, por darme la confianza y oportunidad de poder continuar y concluir esta carrera.

Agradezco a la Universidad Señor de Sipan, por los años de enseñanza brindados, por la calidad de maestros con los que cuenta, por ser forjadores de grandes profesionales.

RESUMEN

La presente investigación se realizó con el propósito de determinar el efecto que tienen las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C. en el año 2018. Para el desarrollo de la investigación se consideraron tres etapas de investigación: recolección de datos, análisis de resultados y redacción del informe. En la recolección de datos se llevaron a cabo procedimientos y actividades como la revisión bibliográfica sobre las cuentas por cobrar y se obtuvo información mediante el trabajo en campo dentro de la empresa PROAGRO S.A.C.; de esta manera, los datos obtenidos fueron procesados mediante cuadros y gráficos con la finalidad de que la información sea comprendida e interpretada adecuadamente para plasmar los resultados, las conclusiones y recomendaciones en el informe final.

Desde la perspectiva metodológica, en la investigación se aplica un diseño de investigación no experimental con un enfoque explicativo o causal. Las técnicas empleadas son encuestas, observación directa y análisis documental, para lo cual se tomó como instrumentos guía de observación, guía de análisis documental y el cuestionario respectivamente. En cuanto a la población y muestra de la investigación están conformadas por 14 trabajadores de diferentes áreas de PROAGRO S.A.C.

La principal conclusión obtenida se refiere a que el control de cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C. fue deficiente en el periodo 2018.

Palabras Clave: Control, cuentas por cobrar.

ABSTRACT

This research was carried out in order to determine the effect that accounts receivable have on the company PROAGRO S.A.C. in 2018. For the development of the research, three research stages were considered: data collection, results analysis and report writing. In the data collection, procedures and activities were carried out such as the bibliographic review on accounts receivable and information was obtained through field work within the company PROAGRO S.A.C. ; In this way, the data obtained were processed through tables and graphs in order for the information to be understood and interpreted properly to translate the results, conclusions and recommendations in the final report.

From the methodological perspective, a non-experimental research design with an explanatory or causal approach is applied in the research. The techniques used are surveys, direct observation and documentary analysis, for which observation guide, document analysis guide and questionnaire were taken as instruments respectively. Regarding the population and research simple, they are made up of 14 workers from the different areas of PROAGRO S.A.C.

The main conclusion obtained refers to the fact that the control of accounts receivable in the company PROAGRO S.A.C. was deficient in the 2018 period.

Keywords: Control, accounts receivable.

INDICE

APROBACION DEL JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INDICE	vii
I. INTRODUCCION	8
1.1. Realidad Problemática.	9
1.2. Trabajos previos.....	12
1.3. Teorías relacionadas al tema.	19
1.4. Formulación del Problema.	29
1.5. Justificación e importancia del estudio.....	29
1.6. Hipótesis.	30
1.7. Objetivo General.	30
II. METODOS	31
2.1. Tipo y Diseño de Investigación.....	32
2.2. Población y muestra	33
2.3. Variable Operacionalizacion.....	33
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	35
2.5. Método de análisis de datos	36
2.6. Aspectos éticos	36
III. RESULTADOS	38
IV. DISCUSION	69
V. CONCLUSIONES	71
VI. RECOMENDACIONES	72
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA	73
ANEXOS	77

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

1.1.1 Internacional

Las actividades económicas empresariales hoy en día tienen un enfoque más amplio, por ello se lleva a cabo un análisis minucioso de los componentes que la conforman siendo así uno de los principales temas sus cuentas por cobrar y el sistema que cada empresa tenga para gestionarlas, ya que es fundamental tener efectivo que les permita cubrir obligaciones a corto plazo. En el boletín técnico mexicano titulado “Administración de las Cuentas por Cobrar” del año 2005, el autor Víctor Airaza Martínez establece el tema de cuentas por cobrar como recurso que a lo largo del tiempo generará beneficios económicos a la empresa, al ser estas cuentas por cobrar origen de las ventas también son vistas como derechos exigibles.

El informe de la revista Atradius año 2018 detalla que los temas de las cuentas empresariales por cobro en los países del mundo han aumentado en aproximadamente el cincuenta por ciento y las empresas se han visto muy afectadas por este hecho. Las principales consecuencias derivadas del incumplimiento de pagos son las pérdidas de sus ganancias y en casos extremos la quiebra.

En el continente americano, las empresas son más propensas a realizar sus ventas con la modalidad de crédito y no al contado, la necesidad de aumentar el nivel de ventas ha ocasionado que las empresas otorguen plazos de crédito considerables para atraer clientes y aumentar su cartera de clientes. En una encuesta realizada a empresas americanas en el año 2017 por Atradius reveló que Brasil fue el país que más ventas realizó al crédito, con un 42.8% de ventas al crédito; Canadá también realizó ventas al crédito en un 41.8% en el año; a estos países les siguen México con 40.7% y Estados Unidos con 39.8%. De todos estos países, México fue el país que más porcentaje de morosidad presenta (94%), revelando que los clientes tardan más de lo esperado en realizar los pagos; por el contrario, Brasil es el país que menos cuentas por cobrar vencidas presenta con un 46%.

Las empresas en el mundo presentan estos tipos de problemas en su área financiera y otorgan créditos a sus clientes sin considerar su recuperación, no se analiza al cliente y si es que tiene la capacidad para que cancele las obligaciones para con la empresa en el plazo establecido. Según autores como José Morales Castro y

Arturo, para que una empresa sea rentable y continúe funcionando a lo largo del tiempo es necesario que establezca una buena administración que le permita planear y controlar sus recursos bajo una gestión eficaz.

1.1.2. Nacional

Valera y Tresierra (2017), en su libro finanzas operativas de la Universidad de Piura en el capítulo 1 “La función financiera de la empresa”, manifiesta ¿Una empresa productiva y rentable puede fracasar?, nos dice, no cobrar a tiempo, o tener un problema permanente de falta de liquidez suele ser la causa principal de la quiebra de muchas empresas. Las empresas no quiebran por una deficiente rentabilidad, sino por déficit de caja, que está vinculada con la administración de las cuentas por cobrar. Cuando no se cobra a tiempo se ven obligados a conseguir más financiamiento para que la empresa referida pueda seguir operando, pero esta situación no es sostenible en el tiempo, ya que en algún momento resultara imposible conseguir más financiamiento para cubrir ese déficit de liquidez.

Chú (2014), En el artículo denominado ¿Qué es mejor, rentabilidad o liquidez? Del diario Gestión manifiesta que en el corto plazo las empresas buscan mantener la liquidez, sobre todo en tiempos de crisis los gerentes prefieren tener liquidez antes que una rentabilidad alta, de esta manera en el largo plazo pueden asegurar una liquidez ascendente, mejorando su liquidez y llevando a cabo el cumplimiento de obligaciones a un corto plazo.

1.1.3. Local

La empresa PROAGRO S.A.C. identificada con N° de RUC 20481160945 se ubica en Av. Nila Cerruti N° 189 Guadalupe – Pacasmayo - La Libertad. Dedicada a la comercialización de productos agrícolas y fertilizantes en general, está conformada por cuatro sucursales a nivel del Valle Jequetepeque, tiene como problema principal, la falta de control en sus cuentas por cobrar, las cuales afectan a la entidad, ya que posee gran tasa de morosidad y así mismo una ausencia de políticas por implementar que permitan la evaluación de créditos y cobranza. Este problema ha traído consigo diversos inconvenientes y deficiencias al momento de querer

invertir en productos nuevos o tecnología ya que no cuenta con la liquidez necesaria para poder contrarrestar los diferentes eventos que se suscitan generando deudas innecesarias y retrasos.

Si bien el comercio en el sector agrícola ha crecido arduamente en los últimos años, esto ha traído consigo estrategias desmedidas en afán de ingresar al mercado y captar clientes, la competencia implementó como política principal la venta a crédito, esto generó en la empresa PROAGRO seguir de alguna manera esta política adaptada por la competencia, los promotores de ventas ofrecieron créditos abiertos y sin límites a los agricultores a muchos de ellos sin evaluación de capacidad de poder cumplir con los pagos, a fin de mantener su cartera de clientes vigentes en el mercado, esta medida no ha sido controlada por la administración de la empresa quien no cuenta con manuales operativos donde establezcan sus políticas y lleven un control adecuado de las mismas. PROAGRO S.A.C. es una empresa con 13 años de experiencia en el mercado agrícola del Valle de Jequetepeque, dedicada a la adquisición y comercialización de agroquímicos, fertilizantes, semillas y otros productos, que sirve a una amplia gama de clientes en diversas áreas, como distribuidores, fondos agrícolas, mayoristas y consumidores finales, con ventas en efectivo y crédito como parte de una estrategia para retener y captar clientes.

La modalidad que ha venido adaptando la organización para conceder financiamiento a sus consumidores ha establecido lo siguiente: Venta de fertilizante y agroquímicos para las primeras etapas de siembra 100% contado; ventas para la segunda etapa de siembra 50% crédito en productos agroquímicos, fertilizante 50% contado, 50% crédito; ventas para la tercera y última etapa de siembra 100% de crédito, para aquellos únicos clientes, que hayan realizado sus compras totales de productos en las 2 primeras etapas.

Los procedimientos de cobranzas que se establecieron fueron los siguientes: Para los créditos otorgados en productos agroquímicos en la segunda etapa, tienen 30 días de plazo para el pago, para los créditos otorgados en venta de fertilizante el pago es a 7 días o máximo 15 días, en los casos de crédito en la última etapa, el pago será cuando el cliente termine de cosechar su producción o venta del producto, según sea el trato con el cliente.

Por lo explicado anteriormente, el objetivo de este trabajo de investigación es el de determinar de qué forma el control de las cuentas por cobrar, influyen en la empresa PROAGRO S.A.C.

1.2. TRABAJOS PREVIOS

1.2.1. Internacional

Carrera (2017), en su tesis “Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa INDUPLASMA en el año 2015” de la ciudad de Guayaquil, siendo su objetivo principal analizar la gestión de cobro en la empresa Induplasma en el año 2015. La investigación fue descriptiva, deductiva, diseño no experimental, con una población formada por el departamento administrativo de la organización, y una muestra formada por siete trabajadores, utilizando como técnica de estudio, la encuesta, la entrevista y la observación documental, llegando a la conclusión que la recuperación de las cuentas por cobrar de la organización es deficiente debido a la falta de organización donde mencionen sus políticas de cobro, además las metas de cobranza no se cumplen y no hay plazos establecidos de vencimientos de estas cuentas; además, los créditos que ofrecen no son controlados por el área contable ni por la gerencia, en general la empresa carece de políticas fundamentales que le permitan contar con inspección adecuada y seguimiento a todas las cuentas pendientes de cobro.

Basándose en su investigación, el autor fue capaz de confirmar que existe una deficiente gestión para salvar las cuentas por pagar, y que también no pueden garantizar el cobro oportuno de la cartera, lo que provocará problemas de rentabilidad, la misma que da sustento al trabajo de investigación realizado.

Tomalá (2018), en su tesis titulada “Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes TRANSCISA S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2017”, el objetivo principal en esta tesis es evidenciar en qué medida los pagos retrasados de accionistas impactan a las cuentas por cobrar y en la liquidez de la compañía; se utilizó una metodología descriptiva en la investigación y el

estudio fue cualitativo, los métodos de investigación incluían métodos inductivos, analíticos y documentales y se usó como técnicas de investigación la guía de observación y una entrevista. Se obtuvo como conclusión que la compañía no gestiona correctamente el cobro de sus cuentas pendientes y por lo tanto este hecho perjudica a su liquidez.

El autor evaluó las cuentas pendientes de cobro de la empresa y sus métodos para su cobranza encontrando que no tiene políticas para rescatar las cuentas no pagadas además no utilizan indicadores financieros, lo cual afecta a la liquidez.

Hurtado (2017) presentó un estudio titulado “Análisis a las cuentas por cobrar del comercial Almacenes el Costo de la parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro”, presentado para optar al título en ingeniería en contabilidad y auditoría, teniendo como principal objetivo crear políticas de crédito y cobranza bajo una correcta supervisión y rescate de cuentas por cobrar de la organización, utilizando un estudio no experimental cuyo diseño fue transaccional descriptivo y empleando un tipo cuantitativo y cualitativo. Empleando las técnicas de recojo de datos mediante encuestas y cuestionarios, además se revisaron libros web, revistas, libros de contabilidad, normas y otros artículos científicos. La principal conclusión obtenida es que una política de crédito y cobranzas implementadas en la empresa mejoran los procesos de recuperación de la cartera por cobrar, mejorando así su rentabilidad.

Como expresa el autor en su tesis, es fundamental que la empresa establezca políticas de cobro para sus cuentas, ya que la recuperación de su cartera oportunamente le proporciona liquidez al negocio y hacen que la rentabilidad mejore.

Lozada (2018) tuvo un estudio titulado “Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso Hércules Infantil” utiliza tres aspectos siendo una investigación básica: investigación de campo, investigación descriptiva y la investigación bibliográfica; para la recolección de información emplea cuestionarios, entrevistas y el programa informático Excel para el procesamiento y resultados obtenidos. Siendo el objetivo principal de la investigación, el estudio de

las cuentas por cobrar de las pequeñas empresas de calzado en la ciudad de Ambato, tomando como muestra el caso Hércules Infantil. La tesis se realizó para que el autor opte al título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, concluyendo mediante la investigación en que calzado Hércules Infantil tiene muchas cuentas por cobrar vencidas lo que hace que la organización no tenga suficiente liquidez para afrontar sus actividades comerciales, de esta manera los proveedores dejan de ser atendidos con sus pagos, además los trabajadores y socios también se ve afectados.

Mediante la investigación el autor afirma que es necesario implementar en la empresa un programa que controle las cuentas por cobrar para aumentar su liquidez, ya que muchas se encuentran vencidas. En la tesis el autor propone un manual de crédito y cobranzas que ayuda a la entidad a recuperar sus cuentas pendientes por cobrar.

1.2.2. Nacional

Silva, Vidal y Tasayco (2017), presentó la tesis titulada “Las cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C. en la ciudad de Lima”, optando el grado de contador público, plantea como principal objetivo la solución de deficiencias en las cuentas por cobrar en la organización mencionada para mejorar su liquidez, quien llego a la siguiente conclusión, la empresa al conceder créditos pone gran parte de la responsabilidad en manos de la dirección de finanzas, la intención de recuperar los créditos presenta una dificultad para la empresa, lo que implica que la empresa debe asumir costes adicionales no previstos para la recuperación del crédito..

El autor afirma que al concederse créditos se asumirán costos extraordinarios, que afectan la liquidez de la empresa, por lo expuesto anteriormente, podemos decir que el trabajo realizado sirve de sustento para la investigación llevada a cabo cuya variable independiente incide de manera significativa sobre la liquidez.

Barrientos y Garro (2017) en su tesis que lleva de título “La gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L. Periodo 2015 y 2016” plantean

determinar la manera en que las cuentas por cobrar influyen en la empresa mediante el estudio de sus políticas de crédito y la solvencia de la misma. Este estudio es de tipo aplicada y utiliza un diseño de investigación no experimental. Las técnicas de investigación empleadas son la observación y la encuesta, para ello se aplicaron cuestionarios y se asumió el análisis de los estados financieros del período 2015 y 2016 ya que esos años fueron tomados como muestra para el desarrollo de la tesis. La investigación cuenta con la siguiente conclusión: gestionar de manera adecuada las cuentas por cobrar hará que éstas influyan de manera positiva en el entorno financiero de la organización de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L.

El estudio muestra que cuando se establecen políticas adecuadas para gestionar las cuentas por cobrar, la liquidez de la organización mejora. Esta tesis servirá de guía y de base para la investigación.

Valeriano (2017), en el desarrollo de su investigación denominada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados económicos de Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A. Ayaviri, periodo 2014-2015” plantea como objetivos analizar la cartera morosa de la entidad financiera, así como también determinar la incidencia de las políticas de cobranza en sus resultados económicos. Para el desarrollo de la investigación se consideró el método deductivo y analítico, y un tipo de investigación es descriptivo, utilizándose la observación directa, encuestas y análisis de contenido como técnicas. La investigación concluye en: Las políticas para evaluar créditos no son las adecuadas, los asesores de créditos otorgan los créditos sin ser capacitados o sin cumplir las políticas, por lo que la cartera morosa es elevada y difícil de recuperar. Todo ello repercute en los resultados económicos de la Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes S.A. Ayaviri, causando que incidan negativamente en ellos.

Mediante la investigación se evidencia que las malas políticas y la falta de capacitación hacia el personal que otorga los créditos en la entidad financiera causan que su cartera morosa sea muy pesada, dañando así los resultados económicos de la entidad.

Rodríguez (2019) en su tesis titulada “El control interno en las cuentas por

cobrar de la empresa G Force Electronic S.A.C en el periodo 2017” desarrolla la investigación utilizando un diseño de investigación descriptivo y tomando como muestra a 26 trabajadores de la entidad. La técnica de recojo de información empleada fue mediante la encuesta, utilizando para ella la aplicación de cuestionarios. La investigación tiene como principal objetivo determinar el efecto del control interno en las cuentas por cobrar de la organización mediante el desarrollo de todas las fases que componen el control interno. La tesis se realizó con la finalidad de que el autor obtenga el grado de contador público, la cual cuenta con la siguiente conclusión: el control interno no se encuentra bien implementado en la empresa G Force Electronic S.A.C lo que conlleva a que el área de cobranza no tenga un óptimo control de las cuentas por cobrar, esto tiene como resultado nefasto en la organización.

El autor demuestra en la investigación que una implementación adecuada del control interno en la entidad favorece el control adecuado de las cuentas contables de la entidad. La aplicación de políticas y procedimientos de crédito y cobro puede mejorar significativamente este aspecto.

Torres y Quiñones (2018) en el desarrollo de su tesis titulada “Impacto de la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la empresa agraria cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C., ubicado en el departamento de Junín, año 2018”, plantea como principal objetivo determinar el impacto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la entidad mediante el estudio de sus políticas de crédito y cobranza. Para el desarrollo de sus objetivos utiliza un tipo de investigación aplicada y explicativo con un método no experimental cuantitativa. 33 trabajadores de la organización conforman la muestra, utilizando para la recolección de información técnicas como cuestionario y el procesamiento de los datos bajo la correlación de Pearson y regresión lineal. La investigación llega a la conclusión: la empresa gestionaba adecuadamente sus cuentas por cobrar causando que su liquidez sea deficiente, presentando dificultades en el desempeño de sus compromisos a corto plazo.

El autor mediante este trabajo expresa que una inadecuada política de créditos y cobranza perjudica significativamente el ámbito financiero y económico de la

organización, sobre todo afecta la liquidez y su capacidad de pagos.

1.2.3. Local

Liviapoma (2018), en su tesis titulada “Impacto de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la provincia de San Ignacio 2016” plantea como objetivo general la propuesta de un plan para las cuentas por cobrar que mejoren la toma de decisiones de la organización. Se utilizó un diseño no experimental y métodos de investigación descriptivos y explicativos para crear la tesis. La población está compuesta por el administrador de la empresa y dos empleados haciendo un total de tres personas, las técnicas empleadas para el recojo de información se realizan mediante un análisis documental, observación y entrevista. Esta tesis fue elaborada para optar al título de contador público y concluye que la organización tiene muchos días para recuperar sus deudores, lo cual implica que la organización no tenga suficiente liquidez para cumplir con sus compromisos debido al aumento de los deudores cada año.

Después de estudiar las cuentas de cobro de la organización, el autor propone un plan que permitirá mejorar las cuentas de cobro controlando los días de venta de crédito y de cobro, mejorando así la liquidez de la organización.

Coronado y Garcés (2019) en el desarrollo de su tesis titulada “Estrategias de cobranza para reducir la morosidad de las cuentas por cobrar de clientes en la empresa Inversiones Valle Sol E.I.R.L. Chiclayo 2016” Establecen un objetivo general en la empresa chiclayana Inversiones Valle Sol E.I.R.L. para reducir el nivel de morosidad. La tesis utiliza tres métodos: el método lógico deductivo, el método hipotético deductivo y el método de acción de la investigación para presentar un tipo de investigación cuantitativa, explícita y prospectiva. La población está formada por 280 clientes de la organización, pero sólo 103 de ellos se incluyen en la muestra. Las encuestas y el análisis documental se utilizaron como técnicas de recojo de información en el estudio, por lo que los cuestionarios y la guía documental se emplearon como instrumentos de recojo de información. Este estudio cuenta con la siguiente conclusión: La aplicación de las estrategias

propuestas para la empresa fueron favorables ya que permitieron que el índice que morosidad que ahora presenta estén dentro de los rangos aceptados.

Mediante la investigación, los autores plantean que el ratio de morosidad debe de ser lo menor posible, para ello se deben aplicar políticas y métodos que permitan una cobranza efectiva de las cuentas.

Guevara (2020) en su tesis titulada “Cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotors R-R E.I.R.L. – 2018” tiene como objetivo general analizar y establecer las cuentas por cobrar de la empresa, así como evaluar su evolución durante el año 2018. En esta tesis se presenta un estudio descriptivo con un diseño de investigación transversal no experimental. La empresa Tecnimotors R-R E.I.R.L. sirve como población y muestra en este estudio. La recolección de datos se realizó mediante análisis documental, utilizando hojas de registro como instrumentos. La investigación cuenta con la siguiente conclusión: la empresa Tecnimotors R-R E.I.R.L presenta una incorrecta administración de sus cuentas por cobrar evidenciándose en el alto porcentaje que esta partida representa en comparación con su activo total, lo que conllevó a un incremento mayor al once por ciento para el año 2018.

El autor mediante su investigación expresa que es importante controlar las cuentas de cobro de la organización, una manera de garantizar que este rubro no presente un ratio elevado es establecer políticas de cobro y crédito claras.

Suarez y Becerra (2017) en el desarrollo de su tesis titulada “Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa avícola Elita E.I.R.L., Trujillo 2015” presenta como objetivo general determinar el efecto de las cuentas por cobrar en la liquidez de la avícola Elita E.I.R.L. La investigación presentada es de naturaleza no experimental, con un diseño descriptivo-aplicativo. La observación y un análisis de documentos como técnicas de recojo de información. La población y la muestra de la tesis son los siete empleados de la entidad, y la conclusión del estudio es la siguiente: La empresa tiene una alta tasa de morosidad que no es recuperable, en consecuencia, tiene un impacto negativo en la liquidez de la entidad, lo que da lugar a bajas tasas.

Según los hallazgos del autor, existe un vínculo directo entre los cobros y la liquidez, por lo que la empresa debe controlar sus cobros y considerar las ventas en efectivo.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Cuentas por cobrar

1.3.1.1. Definiciones

Higuerei (2007), indica las cuentas de cobro “Es simplemente la ramificación de un crédito comercial a los consumidores durante un determinado periodo por lo general es un mecanismo empleado por la mercadotecnia para originar el comercio y como consecuencia una mayor rentabilidad.”

Chapi y Ojeda (2014), afirman “Son las obligaciones de cobro a terceros como resultado de las ventas de bienes y/o servicios que efectúa la organización en razón de su giro de negocio.”

1.3.1.2. Clasificación de las Cuentas por Cobrar

Por su Origen

- **A cargo de clientes**, Estos son los cobros de cuentas que se crean de acuerdo a los resultados de la venta de productos o servicios al crédito.
- **A cargo de otros deudores**, Estos son los importes que deben a la empresa los funcionarios y empleados por las ventas de crédito, los anticipos salariales y los préstamos personales, entre otras cosas, que se deducirán en sumas parciales más adelante.

Por su Exigibilidad:

- **Cuentas por cobrar inmediata o a corto plazo**, Estas son las cuentas que se han cobrado en menos de un año.

- **Cuentas por cobrar a largo plazo**, Se trata de cuentas recibidas con un plazo de más de un año desde la fecha de presentación de los estados financieros.

1.3.1.3. Políticas de créditos

De la cruz (2011), expresa las siguientes políticas:

- Días de diferimiento de pago: la organización tiene que especificar los plazos máximos de cobro de una factura: 30, 60 ó 90 días desde la fecha de facturación, que son los diferimientos más habituales.
- Política de crédito: Se debe implementar normas específicas sobre el índice de liquidez o capacidad financiera mínima de la organización al consumidor.
- Política de cobro: considerar específicamente las medidas a tomar en caso de impagos.
- Política de descuentos: Proporcionar a los consumidores descuentos por pago rápido o en efectivo es una buena manera de acelerar el ciclo de cobro.

Chagolla (2016) considera que una política de créditos debe estar comprendida por cuatro variables: condiciones del crédito, periodo del crédito, descuento por pronto pago y políticas de cobros.

- Condiciones de crédito: Se refiere a las características del crédito pactadas entre el cliente y la empresa con relación a los pagos y las condiciones en las que se realizarán.
- Periodo de crédito: Son los días que la empresa ofrece al cliente para que pague las ventas que les fueron otorgadas al crédito, siempre que el plazo no afecte a los beneficios de la empresa. Para que los días de recuperación sean los adecuados se tienen que analizar las ventas y las condiciones de mercado
- Descuento por pronto pago: se realizan con la finalidad de que las empresas tengan liquidez para poder afrontar sus obligaciones al crédito.

De esta manera las empresas al pagar sus cuentas al crédito de manera anticipada obtienen mayores beneficios.

- Política de cobros: después de que los plazos de pago de los consumidores sean superados, la organización tiene que considerar estrategias para recuperar esas cuentas. Entre estas estrategias se mencionan: contactar al cliente para recordarle la cuenta vencida mediante llamadas o correos electrónicos, enviarle recordatorios de manera constante después de los 15 días y recurrir a medios legales para cobrar las cuentas.

1.3.1.4. Las cinco “C” del crédito

Corrales (2017), las cinco C del crédito describen las características que deben evaluarse en los clientes antes de otorgarles créditos:

- Capacidad de pago: evaluación si la empresa cuenta con suficientes ingresos para afrontar.
- Condiciones económicas. Estos son factores ambientales que aumentan las amenazas o los riesgos para el deudor desde fuentes externas.
- Capital. Se refiere a los recursos, propiedad del deudor, que han sido invertidos en la organización (patrimonio).
- Colateral. Esto se denomina garantía de crédito.
- Carácter. Se refiere a las condiciones del deudor y a su historia de honor y solvencia moral para responder por su crédito.

1.3.1.5. Cuentas incobrables

Gonzales (2019), , Las ventas de crédito que originan las cuentas acumuladas según el informe, suelen incluir condiciones de crédito que exigen el pago en un determinado número de días.

Morales (2014), expresa que el total de cuentas acumuladas de la empresa que no han sido recuperadas dentro de un tiempo establecido y se han confirmado la incobrabilidad de las mismas, deben provisionarse a fin de que las pérdidas que originen por su incobrabilidad sean compensadas.

Existen dos métodos que se pueden emplear para computarizar el porcentaje a considerar como incobrable, el primero es el método de porcentaje sobre las ventas o del estado de resultados y el segundo el método del porcentaje sobre el saldo de las cuentas de cobro o del balance general

1. Método de porcentaje sobre las ventas

Mediante este método se obtiene el porcentaje de las cuentas consideradas como incobrables dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas al crédito.

$$\textit{Porcentaje incobrable} = \frac{\text{Monto de cuentas incobrable}}{\text{Ventas netas al crédito}}$$

2. método del porcentaje sobre el saldo de las cuentas por cobrar

Mediante este método se obtiene el porcentaje de las cuentas consideradas como incobrables dividiendo el saldo de las cuentas por cobro al final de un periodo entre el total de las ventas netas del mismo periodo.

$$\textit{Porcentaje incobrable} = \frac{\text{Saldo de cuentas incobrable}}{\text{Ventas netas}}$$

Araiza (2005) incluye un nuevo método para calcular las cuentas de cobro, conocido como método de cancelación directa, que implica transferir las cuentas de cobro a gastos después de asegurarse de que las cuentas no se cancelen por los clientes. Las siguientes son algunas de las situaciones que el autor menciona como que tienen un impacto significativo en la recogida de obligaciones fiscales:

- Mala situación financiera del comprador
- Malos acuerdos de ventas al crédito
- El cliente carece de intenciones de pagar
- Mala o escasa gestión del área de cobranza

Importancia de la cobranza

Morales (2014), señala que cuando los medios para recuperar las cuentas de cobro son ineficaces, existe el riesgo de que la organización tenga problemas de liquidez y no sea capaz de cumplir sus obligaciones. En algunos casos, los problemas derivados de la incobrabilidad conducen a dificultades financieras y, en casos extremos, a la insolvencia de la organización. La gestión que realiza la dirección de la empresa es donde se encuentra la hipótesis empresarial centre en la recuperación de sus cuentas; por ello, es necesario que se cree un departamento de cobranza e implementar una política de cobros que le permitan a la empresa ser productiva y general utilidades.

1.3.1.6. Administración de la cartera de cuentas por cobrar

Con la finalidad de que las cuentas de cobro se recuperen en el menor tiempo posible, es necesario que las empresas implementen estrategias de cobranzas. Lo fundamental sería que la empresa conozca a cada cliente; por ejemplo, sus hábitos de compra y sus niveles de riesgo para incumplir con sus obligaciones, es importante también se revise su nivel de endeudamiento. De esta manera se conocerá a cada cliente y se tendrá una estrategia de otorgamiento de créditos y cobranza eficiente para cada uno de ellos.

Los autores Morales Castro expresan en su libro publicado en el año 2014 que la cobranza presenta 4 fases: prevención, cobranza, recuperación y extinción.

- **Prevención:** Constituyen el conjunto de medidas tomadas por la empresa para evitar que el cliente no pague sus deudas en la fecha pactada y de esta manera no incurra en mora.
- **Cobranza:** Cuando el cliente se encuentra en mora, la cobranza constituye las primeras medidas de recuperación de las cuentas de cobro. En esta fase las organizaciones desean continuar trabajando con estos clientes ya que consideran que la relación sigue siendo rentable.

- **Recuperación:** En esta fase la empresa ya no considera rentable seguir trabando con el cliente debido que ha pasado mucho tiempo en mora y considera que existe la posibilidad que no le cancelen sus deudas.
- **Extinción:** Constituye el tratamiento contable que la empresa realiza cuando ya ha recuperado sus cuentas por cobrar.

Clasificación de clientes

Chagolla (2016) presenta la siguiente clasificación de clientes basándose en un estudio crediticio de cada uno de ellos:

- **Ciente bueno:** es aquel cliente que paga en la fecha establecida sus créditos, e incluso en ocasiones puede cancelarlos antes del plazo.
- **Ciente regular:** tipo de cliente de demora pocos días en cancelar sus créditos después de vencidos.
- **Ciente malo:** es aquel cliente que siempre paga sus créditos con muchos días de atraso.
- **Ciente dudoso:** cliente que presenta antecedentes de incumplimientos de créditos que le fueron otorgados, este cliente no se encuentra entre los rangos de cliente bueno a malo.
- **Ciente nuevo:** este tipo de clientes no tiene historial de créditos o no ha trabajado antes con la empresa.

Plazos de créditos a los clientes

Las organizaciones para que puedan otorgar créditos a sus clientes y establecer los pasos adecuados de créditos para cada uno de ellos, primero deberían clasificar a los clientes como de alta calidad, buena calidad y baja calidad. Además, las empresas pueden comparar con los plazos que las demás empresas otorgan a sus clientes, pero sería recomendable que evalúen a cada cliente y establezcan las ganancias y gastos de cada plazo.

1.3.1.7. Técnicas y esfuerzos de cobranza

Morales (2014), en su libro menciona cuatro técnicas de cobranza:

- Mensajes que recuerden las deudas no pagadas al cliente.
- Visitas de vendedores a los clientes.
- El empleo de los organismos de cobranza es una práctica habitual.
- La acción legal es un método para resolver un problema.

Para la cobranza se pueden emplear diversos instrumentos que aseguren al proveedor el pago del crédito otorgado, en éstos instrumentos se encuentran:

1. Título valor

Villanueva (2013) define al título valor como “los documentos que sirve para el pago de deudas a través de bancos, mediante ellos se formalizan obligaciones de pago”. Ejemplos: Cheque, letra de cambio, pagaré, obligaciones, bonos.

- **Letra de cambio:** Es un papel moneda utilizado para efectuar pagos utilizando a un intermediario, para realizar acciones de cobro y enviar remesas de fondos. En el giro de una letra de cambio intervienen tres personas: girador (quien suscribe la letra de cambio), girado (portador), beneficiario (quien debe cobrar la letra de cambio).

El documento debe entregarse para cancelar la letra de cambio, y si la letra de cambio no se presenta de forma oportuna para su aceptación o pago, esta se protesta.

- **Pagaré:** Es un título de crédito que permite al portador cobrar una suma de dinero especificada en el documento y en una fecha establecida. En la firma de un pagaré intervienen dos sujetos: acreedor (aquel que cobra el pagaré) y deudor (aquel que suscribe el pagaré); en algunas situaciones se requiere de un aval, quien representa a un deudor solidario.

- **Cheque:** Es un título que permite a un prestamista obtener la retención de los fondos disponibles de la cuenta de un prestamista para sí mismo o para una tercera parte.

2. Otros instrumentos

Entre ellos se encuentran:

- **Factoring:** Es el convenio que se realiza entre una empresa (factoreado) y una entidad financiera (factor), por el cual la entidad financiera adquiere sus cuentas por cobro y todos los riesgos de incumplimiento de pago de los clientes. Mediante este contrato la empresa asegura la cobrabilidad del crédito mediante la intervención de una compañía de factoring.
- Carta fianza
- Leasing
- Carta factura
- Fianza bancaria

3. Documentos tradicionales

Entre ellos se encuentran:

- Facturas
- Recibos
- Contratos privados

1.3.1.8. Análisis financiero en la administración de las cuentas por cobrar

Wild, Subramanyan y Halsey (2007), indican que las empresas pueden calcular los indicadores derivados de sus cuentas por cobrar de la siguiente manera:

1. Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

El indicador del promedio de cuentas por cobro estima la cantidad de veces que estas han sido eficaces en un año específico, o la frecuencia en promedio con la que se han realizado y pagado.

2. Periodo de cobranza de las cuentas

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

El indicador de rotación de las cuentas por cobrar mide el promedio de días en que se recuperan las cuentas por cobrar en base el saldo promedio al final del año.

3. Días de ventas en cuentas por cobrar

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$$

El indicador de rotación de las cuentas por cobrar mide el promedio de días en que se recuperan las cuentas por cobrar en base el saldo final del año.

Morales y Morales (2014), hacen referencia a que el análisis de las cuentas por cobro tiene efecto para los ciclos financieros a corto plazo dentro de toda la organización, por ello deben evaluarse otros indicadores financieros para establecer políticas de crédito efectivas.

Los préstamos derivados de las cuentas impagas tienen un impacto en el ciclo de operaciones de cada empresa. La compra de bienes, su almacenamiento, el número de días que tardan en venderlos y el tiempo que tardan en ser cargados o convertidos en efectivo forman parte de este ciclo. Del mismo modo, el impacto de estos préstamos en el pago a los proveedores depende del tiempo de conversión de los ingresos y salidas de efectivo de las cuentas de cobro, por lo que debe evaluarse el tiempo de conversión de efectivo.

Dado que las cuentas por cobro son un activo circulante para la organización, generarán beneficios en el futuro. La administración de las cuentas de cobro tiene un impacto tanto en el estado financiero como en el estado de resultados. ; por

ejemplo, las cuentas irrecuperables constituyen un gasto en el estado de resultados y constituyen una deducción a la cuenta por cobrar en el balance general.

Para evaluar la situación general de las empresas se utilizan los siguientes indicadores financieros:

Razón circulante

Determina cuándo una organización puede pagar la deuda a corto plazo con los activos circulantes.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Capital de trabajo

El capital de trabajo refleja la inversión que realiza la organización en activos a corto plazo como el inventario.

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Endeudamiento total

El porcentaje de bienes comprados con compromisos a corto y largo plazo se mide por esta ratio.

$$\text{Deuda Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

Periodo promedio de pago

Calcula la cantidad de veces que han sido renovadas las cuentas por pagar

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras}}{365}}$$

Margen de Utilidad Neta

Un ratio que mide los beneficios obtenidos por una empresa por cada unidad monetaria vendida relacionando la utilidad neta con el volumen de ventas.

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$$

1.4. Formulación del Problema.

¿En qué medida afecta el control de cuentas por cobrar en la empresa Proagro SAC, Guadalupe?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

Según los siguientes criterios:

Teórica

Se justifica porque, como resultado de la investigación actual, se proporcionará información y se analizarán las cuentas de cobro de la empresa PROAGRO S.A.C., lo que será crítico porque ayudará a optimizar la administración general de la organización, controlando así los problemas de concesión y cobro de crédito.

Metodológica

Se justifica de manera metodológica porque para poder dar a conocer los resultados del presente trabajo se van a recurrir a diversas técnicas de investigación como el método explicativo, en el cual existe una relación causal permitiendo a este estudio encontrar una solución al problema actual de la empresa PROAGRO SAC.

Práctica

La presente investigación tiene como finalidad orientar y establecer un adecuado control de las cuentas por cobrar, para alcanzar el desarrollo de la organización, dando solución a los problemas financieros que los afectan.

1.6. Hipótesis.

El control de las cuentas por cobrar afecta de manera significativa en el crecimiento de la Empresa PROAGRO SAC, Guadalupe.

1.7. Objetivo General.

Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide en la empresa PROAGRO SAC, Guadalupe.

Objetivos Específicos.

- a) Describir la gestión y políticas de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.
- b) Evaluar los niveles de ventas al crédito y la recuperación de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.
- c) Analizar el impacto de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.

CAPITULO II

MÉTODOS

2.1. Tipo y Diseño de Investigación

2.1.1. Tipo de investigación

Se describen los métodos de investigación descriptivos y cuantitativos utilizados en este trabajo.

Para Bernal (2006), “la investigación descriptiva se centra en analizar e identificar lo que caracteriza a un objeto de estudio y se establecen las explicaciones de su comportamiento en el presente”.

Hernández, Fernández y Baptista (2014), afirma que el diseño de investigación cuantitativa trata, mediante procedimientos numéricos, demostrar una hipótesis planteada”.

2.1.2. Diseño de investigación

El diseño de la investigación será no experimental porque se demostrará la hipótesis mediante métodos lógicos y con el juicio de expertos se validará las estrategias consideradas en la propuesta para mejorar el control de las cuentas por cobrar y por ende su incidencia en la empresa PROAGRO SAC.

El esquema del diseño es el siguiente:

M ----- O_x

Donde:

M: Muestra

OX: Observación de la variable cuentas por cobrar.

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población

Ander, (2012), denomina a la población como “Un conjunto finito o infinito de elementos con propiedades similares para que los resultados de la investigación sean extensivos.”

La población se constituye por 14 trabajadores de las diferentes áreas de la empresa PROAGRO S.A.C.

2.2.2. Muestra

Ander, (2012), el autor afirma, “La muestra es un subconjunto representativo y finito de la población que es accesible.”

La muestra estará constituida por 14 empleados de los diversos departamentos de la empresa PROAGRO S.A.C.

2.3. Variables Operacionalización

Variable Independiente: Cuentas por cobrar

Según Buendía, Colas y Hernández, (1998), señalan a la variable independiente “Como la variable que el investigador mide, manipula o elige para determinar como se relaciona con el fenómeno o fenómenos observados.”

La variable independiente Cuentas por cobrar es de suma fundamental para las organizaciones ya que, pueden tener un impacto negativo en la rentabilidad de una organización si no se gestionan adecuadamente.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
CUENTAS POR COBRAR	<p>“Se trata de crédito que se da a los clientes como resultado de las actividades de la línea de negocio, como la venta de un producto o un artículo, o la prestación de servicios.”. Gonzales (2019)</p>	<p>Esta variable es significativa porque el control de los cuentas por cobrar permite a una entidad lograr mayores niveles de rentabilidad y, en consecuencia, una mejor posición en el mercado, asimismo el instrumento consta de 10 preguntas cerrada, la cual medirá la variable independiente “Cuentas por Cobrar”</p>	Por su origen	Clientes	1. ¿Cuenta la Empresa Proagro S.A.C. con un área de créditos y cobranzas?	<p>Encuesta/Escala de Likert</p> <p>Análisis Documental/Guía de Análisis Documental</p>
					2. ¿Se realiza seguimiento al incumplimiento de cuentas por cobrar?	
				Otros deudores	3. ¿Se tiene en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de créditos?	
					4. ¿Se encuentra claramente separada las funciones de los encargados de ventas, facturación y cobranza?	
			Por su exigibilidad	A corto plazo	5. ¿Hay un mayor número de cuentas por cobrar a corto plazo?	
					6. ¿Se considera otorgar créditos como prioridad?	
				A largo plazo	7. ¿Se considera poco probable los créditos a largo plazo?	
					8. ¿Dichas políticas de crédito y cobro han sido establecidas solo mediante un acuerdo interno?	
					9. ¿Cuenta la empresa Proagro S.A.C. con políticas de créditos y cobranza?	
					10. ¿Existe algún documento o reglamento en la empresa dónde se detallan las políticas de crédito?	

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Técnicas

Encuesta

Los 14 empleados de la empresa serán encuestados con 10 preguntas cerradas para recoger información y datos para el estudio.

Una encuesta es una técnica para recabar información a través de preguntas escritas organizadas en un cuestionario. Se utiliza para examinar sucesos o fenómenos amplios y no específicos.

Guía de análisis documental

Esta técnica consistirá en recolectar y analizar documentos fuentes que permitan saber el escenario real de la organización.

El guía del análisis documental permite obtener pruebas y conocimientos de la verdadera situación de la empresa observando hechos concretos plasmados en los diversos informes necesarios para la investigación.

2.4.2. Instrumentos

- Escala de likert: Aplicado a los 14 trabajadores de las distintas áreas de la empresa Proagro S.A.C.
- Guía de análisis documental: Aplicada a los documentos que acreditan el estado de las cuentas por cobrar.
- Guía de análisis documental: Aplicada a los estados financieros.

2.5. Método de análisis de datos

El software Microsoft Excel se utilizará para analizar la información, ya que es obligatorio para la descripción, interpretación, tabulación y representación de los datos recogidos bajo el uso de los instrumentos de investigación.

Selección de la población y muestra, en este caso la población y la muestra están conformada por los 14 empleados de la empresa Proagro S.A.C., a quienes se les aplicará la escala de Likert, para recopilar la información obligatoria para completar el estudio.

Elección de las técnicas e instrumentos, las técnicas empleadas en este estudio fueron, el análisis documental y la escala de Likert aplicado a la variable cuentas por cobrar.

Verificación de la información, se examinará todos los datos obtenidos, como también se realizará el análisis y revisión de los documentos solicitados.

Análisis de los datos, se procederá a analizar los datos obtenidos con la finalidad de establecer conclusiones sobre la información recolectada, lo que dará lugar a conocer la situación actual de la entidad en estudio para la presente investigación.

2.6. Aspectos éticos

De acuerdo con Noreña, Moreno, Rojas y Rebolledo, (2012),

Confidencialización: “La confidencialidad se refiere a la anonimidad de las identidades de los participantes en el estudio, así como a la privacidad de la información que revelan. “

Relevancia: “Permite la evaluación de los objetivos del proyecto y muestra si, al final, se obtuvo una mejor comprensión del fenómeno o si hubo algún impacto positivo en el contexto estudiado.”

Confirmabilidad o reflexividad: “Los resultados de este estudio tienen que avalar la autenticidad de las representaciones de los participantes; la confirmabilidad nos permite saber el rol del investigador durante la labor de campo y determinar su eficacia y restricciones”.

CAPITULO III

RESULTADOS

3.1. Describir la gestión y políticas de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.

La empresa PROAGRO S.A.C. no cuenta con un manual donde explique cada una de las políticas con las que cuenta a la hora de que otorguen créditos a sus clientes; por consiguiente, tampoco existe una descripción de las maneras de cobros a sus clientes. Siendo las cuentas por cobrar un rubro de especial consideración dentro de la estructura de una empresa, es necesario que se cuenten con una gestión adecuada de ella, los correctos tratamientos de las cuentas por cobrar repercuten positivamente en una empresa, ya que, al ser activos exigibles, generan liquidez y la posterior rentabilidad del negocio. La liquidez se encuentra estrechamente relacionada con las cuentas por cobrar, al tener una rápida recuperación de las cuentas pendientes de cobro, se tendrá suficiente flujo de caja para cumplir todas las obligaciones que genera el negocio.

Al hablar de las cuentas por cobrar es necesario que se mencionen a las cuentas por pagar, ya que primero se deben considerar los plazos de cobro para luego establecer los plazos de pagos a los proveedores y acreedores, de esta manera se mantendrá un equilibrio en el capital de trabajo

Al no contar con políticas específicas mencionadas en un documento de gestión, se procedió a aplicar una encuesta a los trabajadores seleccionados de la empresa PROAGRO S.A.C. con la finalidad de describir como controlan las cuentas por cobrar, así como conocer si todos los trabajadores son conscientes de la importancia que este rubro tiene dentro de la empresa.

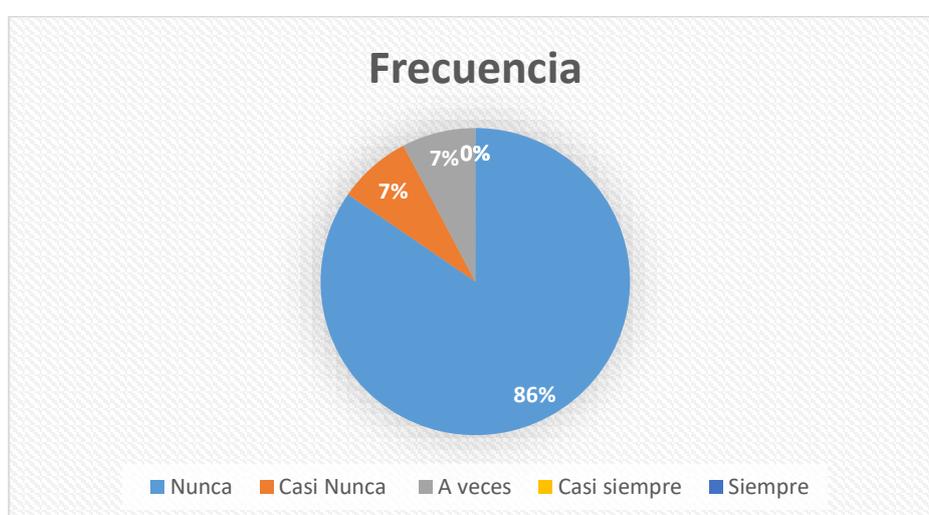
3.1.1. Análisis del cuestionario

3.1.1.1. Variable Independiente: Control de cuentas por cobrar.

Dimensión 1: Por su origen

PREGUNTA N° 1

1. ¿Cuenta la empresa PROAGRO S.A.C. con un área de créditos y cobranza?	Frecuencia	%
Nunca	12	86%
Casi nunca	1	7%
A veces	1	7%
Casi Siempre	0	0%
Siempre	0	0%
Total	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018)

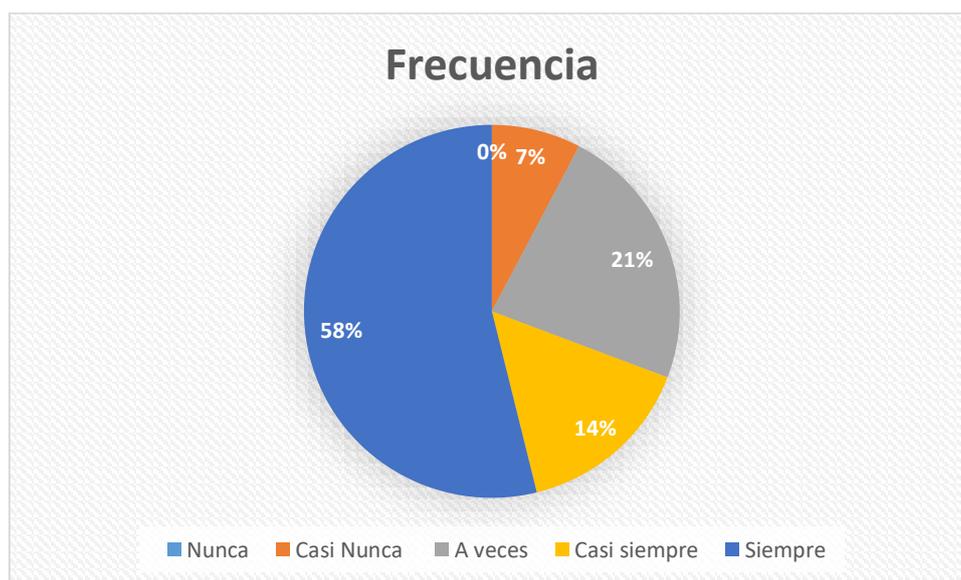
Análisis e Interpretación:

Como se aprecia en la tabla N° 1, el 86% de los trabajadores encuestados cree que la empresa PROAGRO S.A.C. no cuenta ni ha tenido un área de Créditos y cobranza, siendo el causante de la informalidad y deficiente control a la hora de gestionar los créditos y cobranzas, mientras tanto un 7% de la población encuestada manifiesta que casi nunca cuentan con el área y el otro 7% a veces.

La implementación de un departamento de Créditos y Cobranzas en la empresa PROAGRO S.A.C. debería ser considerada por la gerencia de la misma porque ayudará a la gestión eficiente de las cuentas por cobro de la organización, lo cual generará un impacto significativo.

PREGUNTA 2

2. ¿Se realiza seguimiento al incumplimiento de cuentas por cobrar?	frecuencia	%
Nunca	0	0%
Casi Nunca	1	7%
A veces	3	21%
Casi siempre	2	14%
Siempre	8	58%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018)

Análisis e Interpretación:

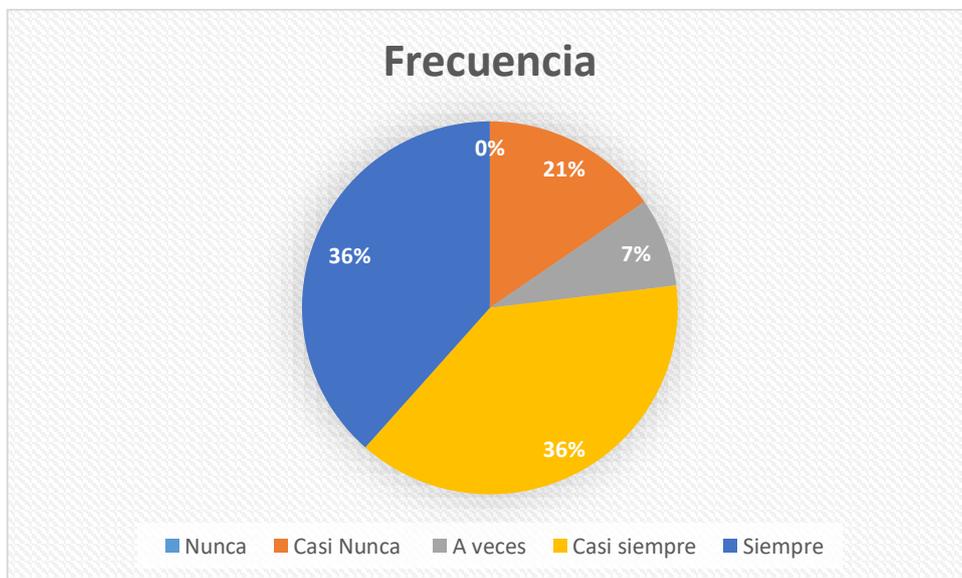
Como se aprecia en la tabla N.2, el 58% considera que siempre se efectúa los procedimientos al incumplimiento de las cuentas por cobrar, siendo este aspecto de mucha

relevancia, por otro lado, el 21% manifiesta que a veces se realiza el seguimiento al incumplimiento de las cuentas, las cuales se vio reflejado en el aumento al cierre del periodo 2018, a su vez el 14% manifiesta que casi siempre se acciona esta práctica y el 7% casi nunca.

La empresa PROAGRO S.A.C. debe poner mayor énfasis a la hora de tratarse de las cuentas por cobrar, debe realizarse el seguimiento correspondiente al incumplimiento ya que esto asegura el pago de responsabilidades de la empresa como las cuentas por pagar a proveedores, el pago de impuesto, entre otros. Las cuentas por cobrar deben ser cobradas con anterioridad al vencimiento de las cuentas por pagar para no crear un desequilibrio.

PREGUNTA N.3

3. ¿Se tiene en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de créditos?	Frecuencia	%
Nunca	0	0%
Casi Nunca	3	21%
A veces	1	7%
Casi siempre	5	36%
Siempre	5	36%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

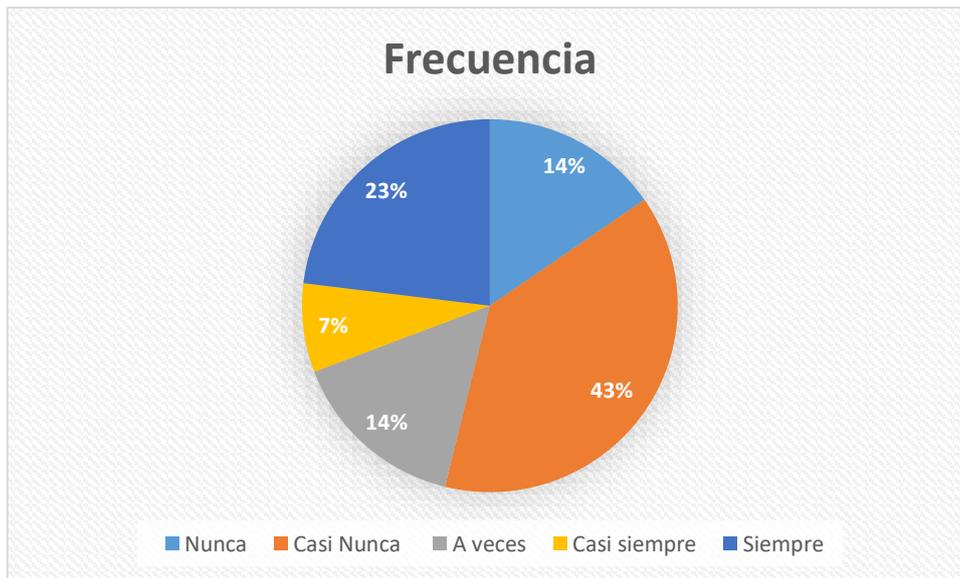
Análisis e Interpretación:

Como se observa en la tabla N.3 podemos decir que un 36% considera que siempre así mismo un 36% manifiesta que casi siempre se consideran criterios de evaluación a la hora de otorgar créditos, por otro lado, el 21% considera que casi nunca se tiene en cuenta esta medida y el 7% a veces.

La empresa PROAGRO S.A.C. debe manejar los criterios de evaluación con mayor responsabilidad y cuidado, ya que esta medida adoptada no se ha manejado con rigurosidad puesto que existen cuentas por cobrar al cierre del ejercicio económico 2018.

PREGUNTA N. 4

4. ¿Se encuentra claramente separada las funciones de los encargados de ventas, facturación, y cobranza?	Frecuencia	%
Nunca	2	14%
Casi Nunca	6	43%
A veces	2	14%
Casi siempre	1	7%
Siempre	3	23%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018).

Análisis e Interpretación:

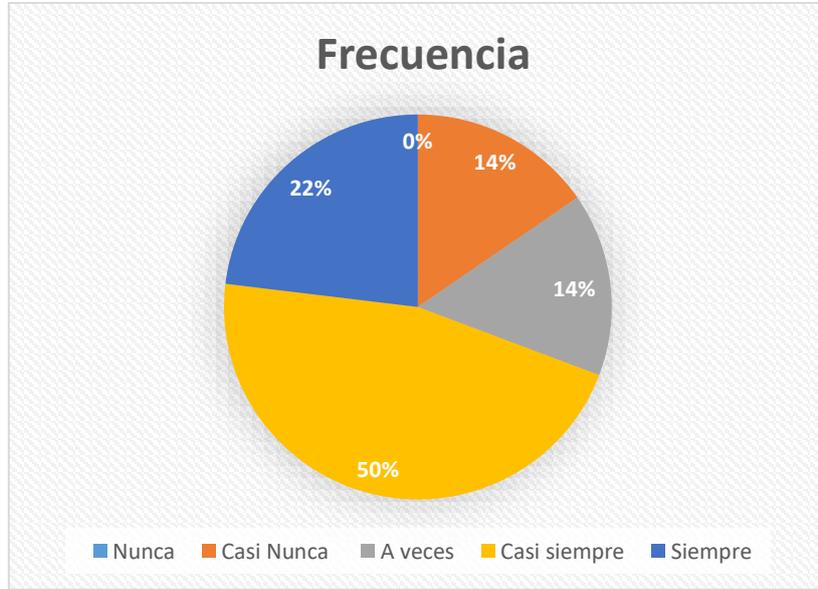
Como se observa en la tabla N.4, la frecuencia a la respuesta es muy variada lo que quiere decir que no hay una información clara referente, así podemos observar que el 43% manifiesta que casi nunca están claras las funciones contra un 23% que cree que siempre están claras las funciones y por otro lado existe un 14% en similitud que manifiesta que nunca y a veces están claras las funciones y el otro 7% cree que casi siempre están claras las funciones de los diversos departamentos de la organización.

La empresa PROAGRO debe contar con un manual de organizaciones y funciones, es decir tener de manera estructurada la gestión de la empresa y hacerlo saber a sus trabajadores, para que ellos cuenten con un detalle claro de sus funciones y responsabilidades en cada área, lo mismo que evitara posible inconveniente a la hora de trabajar y así de esta manera asegurar el orden de la empresa y por ende el buen funcionamiento.

PREGUNTA N. 5

5. ¿Hay un mayor número de cuentas por cobrar a corto plazo?	Frecuencia	%
Nunca	0	0%
Casi Nunca	2	14%
A veces	2	14%

Casi siempre	7	50%
Siempre	3	22%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia
 Elaborado por: Villar (2018)

Análisis e Interpretación:

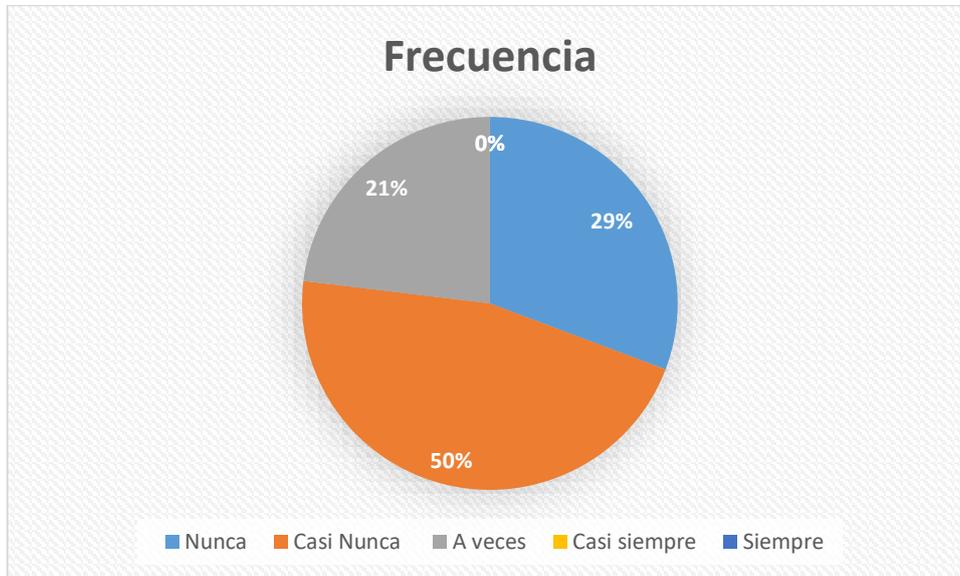
Como podemos observar la tabla N.5, Existe un 50% que manifiesta que casi siempre tienen una duración menor a un año (corto plazo), las cuales son factibles para la empresa, un 22% dice que siempre son a corto plazo siendo esta acción favorable, mientras tanto un 14% considera que casi nunca son a corto plazo y el 14% a veces.

La empresa PROAGRO debe priorizar esta acción, ya que es sumamente necesario que las cuentas por cobrar sean pagadas en un plazo menor al vencimiento de las obligaciones de la empresa, para que de este modo se cuente con dinero para poder solventar las deudas adquiridas por el giro del negocio.

PREGUNTA N.6

6. ¿Se considera otorgar créditos como prioridad?	Frecuencia	%
Nunca	4	29%
Casi Nunca	7	50%

A veces	3	21%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

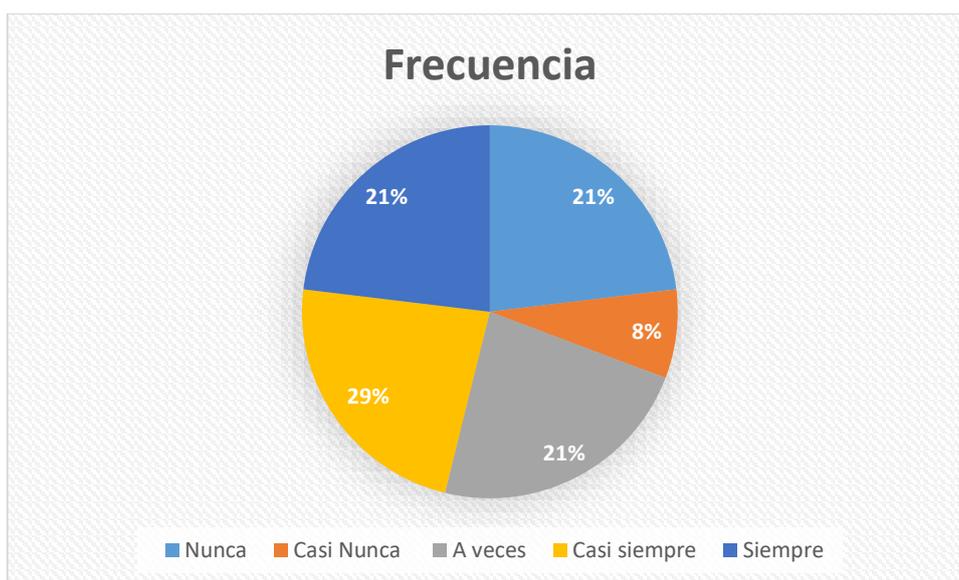
Elaborado por: Villar (2018)

Análisis e Interpretación:

Como se aprecia en la tabla N.6, el 50% casi nunca considera otorgar créditos, siendo esta acción favorable ya que se impulsan las ventas al contado maximizando los ingresos, el 29% manifiesta que nunca consideran esta acción como prioridad, hecho que favorece a la empresa y el otro 21% considera que a veces se le da prioridad las ventas al crédito.

PREGUNTA N.7

7. ¿Se considera poco probable los créditos a largo plazo?	Frecuencia	%
Nunca	3	21%
Casi Nunca	1	8%
A veces	3	21%
Casi siempre	4	29%
Siempre	3	21%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018).

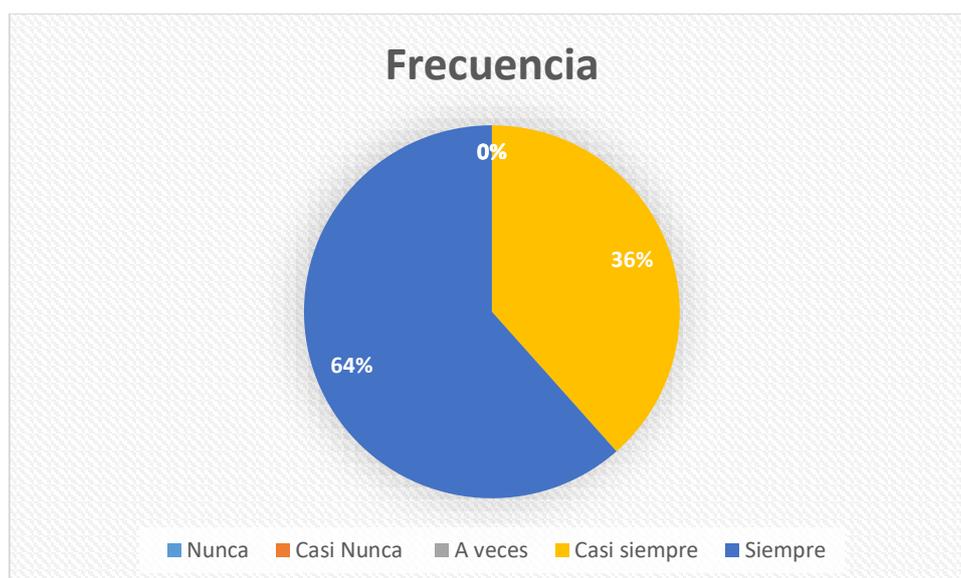
Análisis e Interpretación:

Como podemos observar en la tabla N.7, se obtuvo un resultado con frecuencia de 21% de similitud a tres respuestas donde se consideran que nunca, a veces y siempre se considera poco probable los créditos a largo plazo, el otro 8% considera que casi nunca los créditos a largo plazo y el 29% casi siempre.

La empresa debe tener clara esta acción, de existir cuentas por cobrar deben ser en su mayoría o totalidad a corto plazo para que garanticen el pronto retorno de las inversiones.

PREGUNTA N.8

8. ¿Dichas políticas de crédito y cobro han sido establecidas solo mediante un acuerdo interno?	Frecuencia	%
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	5	36%
Siempre	9	64%
TOTAL	14	100%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018).

Análisis e Interpretación:

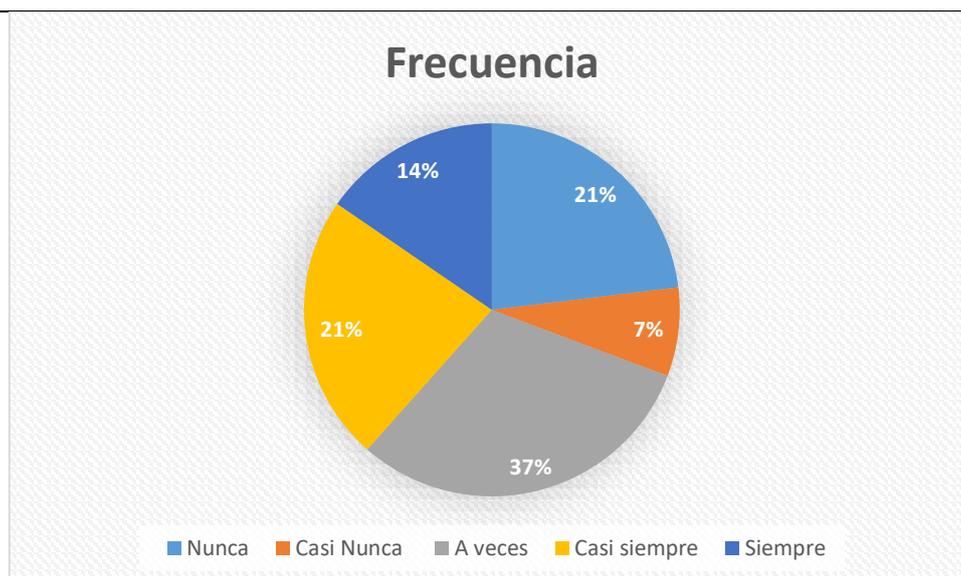
Como se aprecia en la tabla N.8, el 64% está de acuerdo que las políticas de crédito y cobranza solo deben establecerse por acuerdo interno y no establecido de manera formal como debería ser más aun tratándose de un activo importante, el otro 36% considera que casi siempre se encuentran manifestadas mediante acuerdo interno.

La empresa PROAGRO debe tomar medidas formales para este caso, las políticas son fundamentales dentro de una institución, sobre todo cuando se tratan de políticas de crédito y cobranza deben estar claramente indicadas y establecidas para ser cumplidas y evitar el mal uso de las mismas.

PREGUNTA N.9

9. ¿Cuenta la empresa Proagro S.A.C. con políticas de créditos y cobranza?	Frecuencia	%
Nunca	3	21%
Casi Nunca	1	7%
A veces	5	37%
Casi siempre	3	21%
Siempre	2	14%

TOTAL**14****100%**



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018).

Análisis e Interpretación:

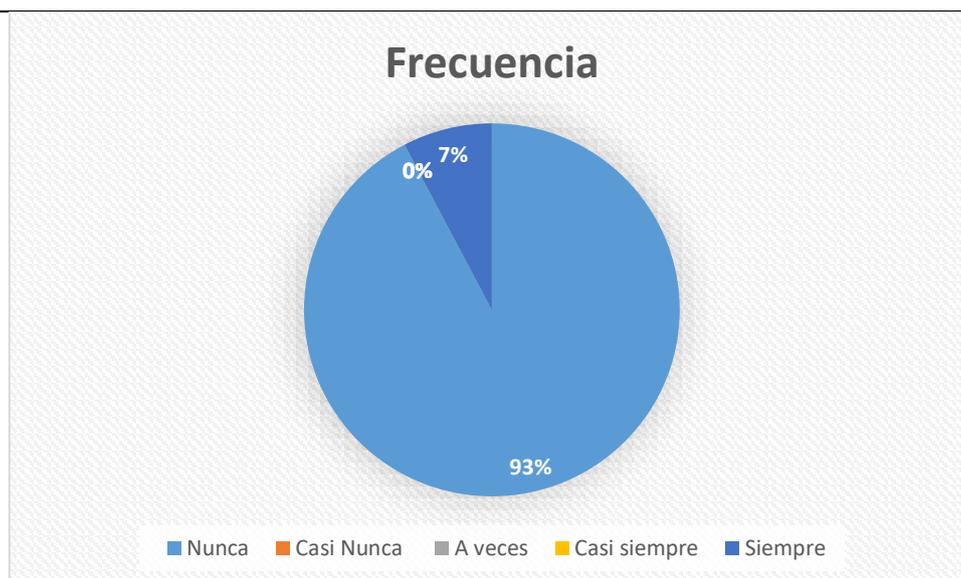
Como podemos observar en la tabla N.9, La frecuencia respecto a las respuestas está muy dividido, lo que se puede decir que no existe un conocimiento claro dentro de la empresa, donde un 37% manifiesta que a veces cuentan con políticas, el 21% considera que casi siempre cuentan con políticas frente a otro 21% que considera que nunca cuentan con políticas de crédito, el otro 14% considera que siempre cuentan con políticas y por último el 7% manifiesta que casi nunca cuentan con políticas.

La empresa PROAGRO debe establecer esta medida y hacerla de conocimiento a sus trabajadores para que se desempeñe una mejor gestión en cuanto a las cuentas por cobrar, este control será de gran ayuda para minimizar posibles riesgos de cuentas impagas.

PREGUNTA N.10

10. ¿Existe algún documento o reglamento en la empresa donde se detallen las políticas de crédito?

	Frecuencia	%
Nunca	13	93%
Casi Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	1	7%



Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia

Elaborado por: Villar (2018).

Análisis e Interpretación:

Como se puede observar en la tabla N.10, el 93% de los encuestados consideran que las políticas de crédito no se encuentran aprobadas mediante un documento o reglamento y el otro 7% manifiesta que siempre están aprobadas por un reglamento.

La empresa PROAGRO no cuenta con políticas establecidas de manera formal y expresada en un documento o a través de un reglamento, por lo contrario, solo se conocen de manera interna y verbal y para algunos se desconoce este tema. Es imprescindible contar con políticas y más aún establecer parámetros y medidas de seguridad para las cuentas por cobrar esto garantiza la buena gestión y control de las deudas.

3.2. Evaluar los niveles de ventas al crédito y la recuperación de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.

La empresa PROAGRO S.A.C. al vender agroquímicos, fertilizantes y productos similares, tiene entre sus clientes recurrentes a agricultores de todo el Valle Jequetepeque y alrededores. Los agricultores en su mayoría son informales y no requieren de documentos o contratos de compra-venta, por esa razón la organización se ve en la

necesidad de vender sus productos sin considerar plazos o condiciones exigentes a sus clientes; sin embargo, esto no debería ser excusa para que se implementen en la empresa políticas de ventas al crédito.

A continuación, se detallan los niveles de ventas que la empresa presentó en el año 2018.

Tabla 11
Ventas año 2018

Mes	Contado	Crédito	Total
01.2018	1.266.918,40	2.670.052,00	3.936.970,40
02.2018	713.571,50	1.203.839,50	1.917.411,00
03.2018	367.058,00	1.017.865,00	1.384.923,00
04.2018	217.268,20	989.771,00	1.207.039,20
05.2018	155.245,60	416.034,20	571.279,80
06.2018	256.695,70	770.074,80	1.026.770,50
07.2018	220.553,10	468.675,30	689.228,40
08.2018	235.945,20	550.538,00	786.483,20
09.2018	305.549,70	567.447,00	872.996,70
10.2018	509.138,20	1.087.414,40	1.596.552,60
11.2018	450.116,20	1.102.007,00	1.552.123,20
12.2018	1.213.423,50	2.416.660,50	3.630.084,00
Total	5.911.483,30	13.260.378,70	19.171.862,00

Fuente: PROAGRO S.A.C., Área de Ventas, contabilidad, Gerencia.

Elaborado por: Villar (2018)

Análisis e Interpretación:

La tabla 11 muestra el total de ventas de la empresa PROAGRO S.A.C. para el año 2018, el cual ascendió a S/ 19,171,862.00, siendo los meses de enero y diciembre los meses donde hay más ventas debido a la campaña agrícola de arroz en la zona. De igual manera muestra las ventas al contado y al crédito en todo el año, las ventas al contado ascendieron

a S/ 5,911,483.80 y S/ 13,260,378.70 las ventas al crédito; se observa que la organización vende más al crédito que al contado.

Después de identificar las condiciones de ventas en la tabla anterior, se analizarán las cuentas por cobrar por cada mes del año 2018.

Enero

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	452.679,00	3.936.970,40	4.389.649,40
Pagos	250.897,00	3.279.304,00	3.530.201,00
Cuentas por cobrar	201.782,00	657.666,40	859.448,40

Febrero

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	859.448,40	1.917.411,00	2.776.859,40
Pagos	678.058,00	1.370.043,80	2.048.101,80
Cuentas por cobrar	181.390,40	547.367,20	728.757,60

Marzo

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	728.757,60	1.384.923,00	2.113.680,60
Pagos	507.546,00	897.860,00	1.405.406,00
Cuentas por cobrar	221.211,60	487.063,00	708.274,60

Abril

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	708.274,60	1.207.039,20	1.915.313,80
Pagos	402.347,50	844.876,00	1.247.223,50
Cuentas por cobrar	305.927,10	362.163,20	668.090,30

Mayo

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	668.090,30	571.279,80	1.239.370,10
Pagos	472.347,00	202.479,00	674.826,00
Cuentas por cobrar	195.743,30	368.800,80	564.544,10

Junio

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	564.544,10	1.026.770,50	1.591.314,60

Pagos	387.911,00	573.005,80	960.916,80
Cuentas por cobrar	176.633,10	453.764,70	630.397,80

Julio

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	630.397,80	689.228,40	1.319.626,20
Pagos	389.314,00	219.561,00	608.875,00
Cuentas por cobrar	241.083,80	469.667,40	710.751,20

Agosto

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	710.751,20	786.483,20	1.497.234,40
Pagos	370.546,50	359.947,00	730.493,50
Cuentas por cobrar	340.204,70	426.536,20	766.740,90

Setiembre

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	766.740,90	872.996,70	1.639.737,60
Pagos	359.830,00	380.349,00	740.179,00
Cuentas por cobrar	406.910,90	492.647,70	899.558,60

Octubre

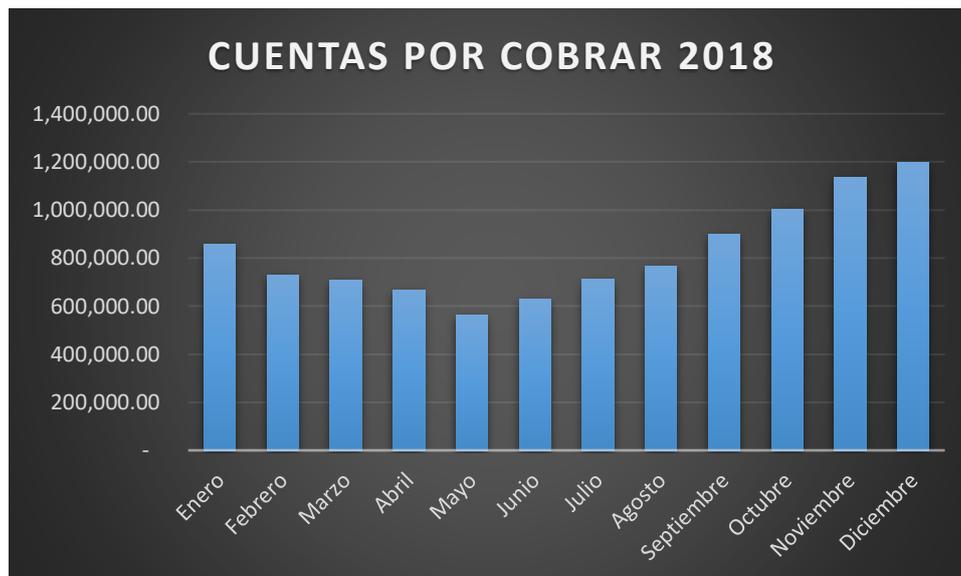
Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	899.558,60	1.596.552,60	2.496.111,20
Pagos	579.034,00	913.485,00	1.492.519,00
Cuentas por cobrar	320.524,60	683.067,60	1.003.592,20

Noviembre

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	1.003.592,20	1.552.123,20	2.555.715,40
Pagos	670.478,00	747.820,00	1.418.298,00
Cuentas por cobrar	333.114,20	804.303,20	1.137.417,40

Diciembre

Descripción	Saldo Inicial	Mes	Saldo Final
Facturas emitidas	1.137.417,40	3.630.084,00	4.767.501,40
Pagos	778.345,00	2.792.395,00	3.570.740,00
Cuentas por cobrar	359.072,40	837.689,00	1.196.761,40



Según se aprecia en la figura 1 y el grafico 1, se estableció que la empresa Proagro S.A.C. en los periodos de octubre, noviembre y diciembre fueron meses en los cuales hubo menor recuperación y mayores niveles de cuentas por cobrar, siendo evidente a su vez que en ningún periodo del año se ha llegado a recuperar la totalidad de los créditos, lo cual conlleva el arrastre de los saldos del mes anterior, lo que hace imposible controlar eficazmente las cuentas por cobrar que la organización necesita para cumplir sus compromisos en plazo corto.

Para continuar con el análisis de las ventas al crédito y la recuperación de las cuentas por cobrar se tomarán en cuenta los niveles de éstos indicadores para el año 2017, con la finalidad de compararlos y determinar las variaciones que estos rubros han presentado.

TABLA 12
Ventas al crédito

MES	PERIODO 2018			PERIODO 2017			VARIACIÓN VENTAS AL CRÉDITO	
	TOTAL	CRÉDITO	%	TOTAL	CRÉDITO	%	S/	%
Enero	3.936.970,40	2.670.052,00	67,82	2.578.924,00	1.257.681,00	48,77	1.412.371,00	19,05
Febrero	1.917.411,00	1.203.839,50	62,78	2.047.963,00	1.068.400,50	52,17	135.439,00	10,62
Marzo	1.384.923,00	1.017.865,00	73,50	1.047.952,00	589.313,00	56,23	428.552,00	17,26
Abril	1.207.039,20	989.771,00	82,00	1.206.964,00	609.114,00	50,47	380.657,00	31,53
Mayo	571.279,80	416.034,20	72,82	784.230,50	327.003,70	41,70	89.030,50	31,13
Junio	1.026.770,50	770.074,80	75,00	1.781.450,00	890.916,00	50,01	- 120.841,20	24,99
Julio	689.228,40	468.675,30	68,00	769.610,00	418.037,00	54,32	50.638,30	13,68
Agosto	786.483,20	550.538,00	70,00	897.151,30	498.315,00	55,54	52.223,00	14,46
Septiembre	872.996,70	567.447,00	65,00	701.608,90	316.699,40	45,14	250.747,60	19,86
Octubre	1.596.552,60	1.087.414,40	68,11	1.387.992,00	859.360,00	61,91	228.054,40	6,20
Noviembre	1.552.123,20	1.102.007,00	71,00	1.674.805,30	1.083.016,00	64,67	18.991,00	6,33
Diciembre	3.630.084,00	2.416.660,50	66,57	3.289.278,00	2.109.625,50	64,14	307.035,00	2,44
TOTAL	19.171.862,00	13.260.378,70	69,17	18.167.929,00	10.027.481,10	55,19	3.232.897,60	13,97

Fuente: Proagro S.A.C., Área de Ventas

Elaborado por: Villar (2018)

Análisis e Interpretación:

La tabla 12 muestra la comparación de ventas de la empresa PROAGRO S.A.C. entre los años 2018 y 2017. Se observa que las ventas al crédito en el periodo 2018 representaron el 69.17% del total de ventas y en el periodo 2017 las ventas al crédito fueron el 55.19% del total, evidenciando que el año 2018 las ventas al crédito fueron mayores al año anterior.

Se muestra también la variación para cada mes, donde en todos los meses del año actual se incrementaron en comparación con el año anterior, solo a excepción del mes de junio, en el cual las ventas al crédito del año 2018 fueron menores a las del año 2017.

En general, las ventas al crédito aumentaron en un 13.97% del año 2017 al año 2018.

Para analizar en mayor profundidad las cuentas por cobrar y su recuperación, se aplicarán ratios financieros para el año 2018 y 2017.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

Periodo 2018	Periodo 2017
$\frac{\text{Ventas netas al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$	$\frac{\text{Ventas netas al crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$
$\frac{13,260,378}{(452,679 + 1,196,761.40) / 2}$	$\frac{10,027,481}{(187,890 + 452,679) / 2}$
$\frac{13,260,378}{824,720.20}$	$\frac{10,027,481}{280,284.75}$

16

36

Análisis e Interpretación:

El ratio de rotación de cuentas por cobrar toma en cuenta las ventas al crédito para cada periodo, además se promedia las cuentas por cobrar del año actual y el año anterior de cada periodo; de esta manera, obtenemos que para el año 2018 las cuentas por cobrar de la empresa se han recibido y cobrado en promedio 16 veces y para el año 2017 las cuentas por cobrar promedio se han hecho efectivas 36 veces. El indicador más favorable es para el año 2017, ya que las cuentas por cobrar se hicieron efectivas un mayor número de veces.

Periodo promedio de cobranza de las cuentas

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Periodo 2018	Periodo 2017
$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	$\frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$
$\frac{360}{16}$	$\frac{360}{36}$
23	10

Análisis e Interpretación:

Se aprecia que el periodo promedio de cobranza para el año 2017 es de 10 días y para el año 2018 este periodo se incrementó a 23 días, lo que quiere decir que la empresa demora el doble de días en recuperar las cuentas pendientes. El aumento de este indicador se debe principalmente a la ausencia de políticas de crédito en la organización, así mismo los encargados de ventas no evalúan a los clientes antes de otorgarles créditos, lo que hizo que el indicador para el año 2018 aumente en 13 días.

Días de ventas en cuentas por cobrar

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$$

Periodo 2018	Periodo 2017
<u>Cuentas por cobrar</u>	<u>Cuentas por cobrar</u>
<u>Ventas/360</u>	<u>Ventas/360</u>
<u>1,196,761.40</u>	<u>452,679</u>
<u>13,260,378/360</u>	<u>10,027,481/360</u>
<u>1,196,761.40</u>	<u>452,679</u>
<u>36,834</u>	<u>27,854</u>
32	16

Análisis e interpretación:

Mediante este ratio determinamos que el número de días que demoran para recuperarse las cuentas con base en el saldo final de las cuentas por cobrar solo del año 2017 es de 16 días, mientras que los días en recuperar las cuentas por cobrar en base solo al saldo final de las cuentas por cobrar del año 2018 es de 32 días. Estos resultados indican que en los años 2017 y 2018 los días para recuperar las cuentas fueron de 16 y 32 respectivamente, evidenciando que el año 2018 los fueron el doble en comparación con el periodo anterior.

3.3. Analizar el impacto de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.

Las cuentas por cobrar son significativas porque simbolizan activos exigibles para la empresa PROAGRO S.A.C., derechos que la empresa debe cobrar para generar y mantener su flujo de caja. La eficaz gestión de cuentas por cobro empieza en la organización desde el momento de sus ventas, en ello recae la importancia de contar con políticas de créditos que controlen los cobros y plazos de las cuentas por cobrar para que de esta manera su pueda hacer frente a los pagos a proveedores.

Es necesario que exista coherencia entre las políticas de cuentas por cobrar y las de pago a proveedores ya que este último deberá ser mayor al periodo promedio de cobranza para no crear un inestabilidad en el capital de trabajo. En general las cuentas por cobro tienen un impacto en la liquidez, endeudamiento y rentabilidad en toda la organización, como se mide en los estados financieros.

PROAGRO SAC

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 y 2018

	2017		2018	
	S/	%	S/	%
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				
Caja y Bancos	2.179.197,00	31,48%	1.916.538,00	20,84%
Cuentas por Cobrar Comerciales - terceros	452.679,00	6,54%	1.196.761,40	13,01%
Mercaderías	2.283.126,00	32,99%	2.996.349,00	32,58%
Activo diferido	171.632,00	2,48%	325.722,00	3,54%
Otros activos corrientes	696.305,00	10,06%	49.069,00	0,53%
Total Activo Corriente	5.782.939,00	83,55%	6.484.439,40	70,51%
ACTIVO NO CORRIENTE				
Inmueble, Maquinaria y equipo	1.539.112,00	22,24%	2.953.303,60	32,11%
(-) deprec. Inm, activ arren fin. e IME acum.	-400.596,00	- 0,06	-474.655,00	- 0,05
Intangibles	0	0,00%	1.756,00	0,02%
Otros activos no corrientes	0	0,00%	231.371,00	2,52%
Total Activo no Corriente	1.138.516,00	16,45%	2.711.775,60	29,49%
TOTAL ACTIVO NETO	6.921.455,00	100,00%	9.196.215,00	100,00%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE				
Tributos y apor sis pen y salud x pagar	-	0,00%	105.982,00	1,15%
Ctas x Pagar comerciales - terceros	1.428.310,00	20,64%	2.248.790,00	24,45%
Cuentas x pagar diversas-terceros	-	0,00%	241.555,00	2,63%
Total Pasivo Corriente	1.428.310,00	20,64%	2.596.327,00	28,23%
PASIVO NO CORRIENTE				
Obligaciones Financieras	84.425,00	1,22%	428.309,00	4,66%
Total Pasivo no Corriente	84.425,00	1,22%	428.309,00	4,66%
TOTAL PASIVO	1.512.735,00	21,86%	3.024.636,00	32,89%
PATRIMONIO				
Capital	1.500.000,00	21,67%	5.968.720,00	64,90%
Resultados acumulados	3.267.471,00	47,21%	-343.086,00	-0,03731
Utilidad de ejercicio	641.249,00	9,26%	545.945,00	5,94%
Total Patrimonio	5.408.720,00	78,14%	6.171.579,00	67,11%
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	6.921.455,00	100,00%	9.196.215,00	100,00%

Análisis e interpretación:

Se aprecia que la estructura del activo se concentra en un 83.55% en el año 2017 y 70.51% en el año 2018, en lo que concierne a los activos corrientes o de corto plazo, se logra evidenciar un alto porcentaje en mercaderías con un 32.99% en el año 2017 y 32.58% en el año 2018 siendo la diferencia mínima o lo que podríamos decir se mantiene, se observa también Caja cuyo porcentaje en el año 2017 es de 31.48% ascendiendo a S/ 2,179,197.00

y en el año 2018 es de 20.84% ascendiendo a S/ 1,916,538.00 siendo evidente la diferencia entre los dos años, el índice en cuentas por cobrar el año 2017 fue de 6.54% a diferencia del año 2018 fue de 13.01% la cual asciende a S/ 744,082.40 dejando notar con facilidad que el periodo 2018 no se logró la recuperación de las cuentas por cobrar, cerrando parte del activo corriente con otros activos corrientes observando que en el año 2017 el porcentaje fue de 10.06% ascendiendo a S/ 696,305.00 y en el año 2018 bajo a 0.53% con un monto de S/ 49,069.00.

En lo que respecta al activo no corriente o de largo plazo representa el 16.45% en el año 2017 y 29.49% en el año 2018, del total de los activos, con una participación en Inmueble maquinaria y equipos de 16.45% para el año 2017 ascendiendo a S/ 1,138,516.00 y 26.95% para el año 2018 ascendiendo a S/ 2,478,648.60 evidenciando el incremento en el segundo periodo, así mismo se observa en el año 2018 otros activos no corrientes con 2.52 % ascendiendo a S/ 231371.00, en cuanto a los intangibles de la empresa Proagro S.A.C. se refleja un 0% para el año 2017 y 0.02% para el año 2018.

En cuanto al pasivo de la empresa Proagro S.A.C. corresponden a 21.86% para el año 2017 y 32.89% para el año 2018, estructurándose el pasivo corriente de la siguiente manera; las cuentas por pagar se hacen notar con un 20.64% para el año 2017 con un monto de S/ 1,428.310.00 y 24.45% para el año 2018 ascendiendo a S/ 2,248.790.00 siendo evidente el aumento de deudas en dicho periodo, seguidamente las cuentas por pagar diversas-terceros no se presentan en el año 2017, pero en el año 2018 se presentan con un 2.63% con un total de S/ 241,555.00, en lo que respecta a tributos por pagar en el año 2017 no se evidencian, mientras que en el año 2018 conforman el 1.15% ascendiendo a S/ 105,982.00.

Pasivo no corriente, se detalla las obligaciones financieras para el año 2017 en un 1.22% con un total de S/ 84,425.00 y para el año 2018 en 4.66% ascendiendo a S/ 428,309.00 observándose un aumento para este año. Finalmente, el patrimonio de la empresa Proagro S.A.C. está representado en 78.14% para el año 2017 y 67.11% para el año 2018, donde el Capital de la empresa Proagro S.A.C. en el año 2017 representa un 21.67% con un total de S/ 1,500.00.00 y 64.90% para el año 2018 ascendiendo a S/ 5,968.720.00 en lo cual podemos decir que el capital aumento raudamente para este periodo, también

podemos observar los resultados acumulados positivos que se presentan en el año 2017 con un 47.21% ascendiendo a S/ 3,267.471.00 y los resultados acumulados negativos que se presentan en el año 2018 con un -3.73% con un total de S/ -343,086.00 y finalmente la utilidad del ejercicio quien en el año 2017 representa el 9.26% con un monto de S/ 641,249.00 y para el año 2018 5.94% ascendiendo a S/ 545,945.00 respectivamente.

PROAGRO SAC

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017 y 2018

	2017		2018	
	S/	%	S/	%
VENTAS NETAS	18.167.929,00	100%	19.171.862,00	100%
- Costo de ventas	16.993.002,00	-93,53%	-18.218.160,00	-95,03%
Gastos de ventas	-243.863,00	-1,34%	-219.822,00	-1,15%
Gastos administrativos	-276.038,00	-1,52%	-238.234,00	-1,24%
Resultado de operación (utilidad)	655.026,00	3,61%	495.646,00	2,59%
Gastos financieros	-13.778,00	-0,08%	-72.824,00	-0,38%
Ingresos Financieros Gravados	-	0,00%	45.299,00	0,24%
Otros ingresos gravados	-	0,00%	77.824,00	0,41%
Resultado antes de participaciones utilidad	641.248,00	3,53%	545.945,00	2,85%
Impuestos	-	0,00%	-	0,00%
UTILIDAD NETA	641.248,00	3,53%	545.945,00	2,85%

Análisis e interpretación:

Este análisis se basa en las ventas de Proagro S.A.C., con los artículos más importantes y representativos seleccionados y analizados para determinar cuáles son los más importantes.

Participación sobre las ventas. De esta manera se puede apreciar que el costo de venta representa el más elevado porcentaje de participación con un 95.53% en el año 2017 y 95.03% en el año 2018 respecto al total de ventas, seguidamente se observa a los gastos administrativos con un porcentaje de 1.52% en el año 2017 y 1.24% en el año 2018 en lo cual podemos decir que los gastos administrativos para el periodo 2018 disminuyeron en una pequeña medida, así mismo se tienen los gastos de ventas con un porcentaje de 1.34% para el año 2017 y 1.15% para el año 2018 los cuales también disminuyeron significativamente.

La utilidad neta representa una participación importante dentro de la empresa Proagro S.A.C. con un 3.53% en el año 2017 y 2.85% en el año 2018 de lo cual podemos decir que la empresa obtuvo una pequeña pero significativa disminución en la utilidad.

Análisis Financiero

1. Razón circulante

$$Razón\ Circulante = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

Periodo 2017	Periodo 2018
<u>Activo Corriente</u>	<u>Activo Corriente</u>
Pasivo Corriente	<u>Pasivo Corriente</u>
<u>5.782.939,00</u>	<u>6.484.439,40</u>
1.428.310,00	<u>2.596.327,00</u>
	2.50
4.05	

Análisis e Interpretación:

La aplicación de la razón circulante en la empresa Proagro S.A.C. para el año 2017 indica que la organización puede pagar sus deudas en el corto plazo utilizando sus activos corrientes 4.05 veces al año y para el año 2018 la razón circulante es de 2.50 veces. Este indicador es elevado para ambos años, lo que demuestra que la empresa tiene una ineficiente utilización del efectivo y una mala administración de las cuentas por cobrar.

2. Capital de trabajo

$$Capital\ de\ Trabajo = Activo\ Corriente - Pasivo\ Corriente$$

Periodo 2017	Periodo 2018
<i>Activo C. – Pasivo C.</i>	<i>Activo C. – Pasivo C.</i>
5.782.939,00 – 1.428.310,00	6.484.439,40 – 2.596.327,00
4.354.629,00	3.888.112,40

Análisis e Interpretación:

La empresa dispone de S/ 4.354.629.00 para cubrir sus obligaciones a corto plazo en el año 2017 y para el año 2018 cuenta con S/ 3.888.112,40 para cubrir sus obligaciones, lo que indica que la organización en el año 2017 disponía de más dinero para poder operar.

3. Endeudamiento total

$$Deuda\ Total = \frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$$

Periodo 2017	Periodo 2018
<u>Pasivo Total</u>	<u>Pasivo Total</u>
Activo Total	Activo Total
<u>1.512.735,00</u>	<u>3.024.636,00</u>
6.921.455,00	9.196.215,00
21.86%	32.89%

Análisis e Interpretación:

El ratio de endeudamiento para la empresa Proagro S.A.C. muestra que en el año 2017 el 21.86% de bienes comprados fueron realizados con obligaciones corrientes y no corrientes; mientras que para el año 2018 este ratio aumentó a 32.89%.

4. Periodo promedio de cobro

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$$

Periodo 2017	Periodo 2018
$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$
$\frac{1,196,761.40}{13,260,378/360}$	$\frac{1,196,761.40}{13,260,378/360}$
16	32

Análisis e Interpretación:

Mediante este ratio determinamos que la cantidad de días que demoran para recuperarse las cuentas en el año 2017 es de 16 días, mientras que los días en recuperar las cuentas por cobrar en el año 2018 es de 32 días. Estos resultados indican que en los años 2017 y 2018 los días para recuperar las cuentas fueron de 16 y 32 respectivamente, evidenciando que el año 2018 fueron el doble en comparación con el periodo anterior.

La empresa en general otorga los créditos a sus clientes (en su mayoría están compuestos por pequeños agricultores) solamente por 15 días, lo que significa que para el año 2018 no hubo una buena gestión de cobro hacia los clientes.

5. Periodo promedio de pago

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras}}{365}}$$

Periodo 2017	Periodo 2018
$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras}}{360}}$	$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras}}{360}}$

1. 428. 310, 00
17, 847, 524. 00/360

29

2,248,790.00
19.847.524.00/360

41

Análisis e Interpretación:

En el año 2017 la empresa tardó en promedio 29 días en pagar las deudas con sus proveedores; sin embargo, para el año 2018 la empresa aumentó el tiempo en que tarda en pagar a sus proveedores en 12 días más, siendo como promedio 41 días. La empresa realiza compras a sus proveedores y el tiempo de crédito que le otorgan en su mayoría es de 30 días, por lo que en el año 2018 la empresa está teniendo dificultades en cumplir el plazo que le brindan sus proveedores, lo que evidencia un problema con sus ventas y la incapacidad para generar efectivo suficiente para cumplir con sus compromisos en el corto plazo.

6. Margen de Utilidad Neta

$$\text{Margen Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Periodo 2017	Periodo 2018
<u>Utilidad Neta</u>	<u>Utilidad Neta</u>
<u>Ventas netas</u>	<u>Ventas netas</u>
<u>641, 248. 00</u>	<u>545.945.00</u>
18. 167. 929. 00	19.171.862.00
3.53%	2.85%

Análisis e Interpretación:

La empresa Proagro S.A.C. en el año 2017 tuvo una capacidad del 3.53% para convertir los ingresos que percibe a partir de sus ventas en beneficios. En el año 2018 esta capacidad disminuyó y para ese año el indicador fue de 2.85%. Se puede decir

también que por cada S/ 100.00 la empresa cobra S/ 3.53 en el año 2017 y S/ 2.85 en el año 2018, después de pagar todos sus costos de ventas y gastos.

Resumen de ratios financieros

Ratios	2017	2018	Interpretación
Razón Circulante $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	4.05	2.50	La razón corriente en el año 2017 fue de 4.05 veces y en el 2018 de 2.50. Hubo una variación negativa derivada de una mala utilización del efectivo y cuentas por cobrar.
Capital de trabajo Activo C. – Pasivo C.	S/4.354.629,00	S/3.888.112,40	El capital de trabajo se redujo en S/ 466,516.60 en el año 2018 con respecto al 2017, lo que significa que la empresa disminuyó la capacidad para cumplir con sus compromisos en el corto plazo.
Endeudamiento total $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	21.86%	32.89%	La razón de endeudamiento total fue en el año 2017 de 22% y para el año 2018 de 33%. Esta razón una cantidad significativa de deuda en relación con los activos, por lo que la empresa estaría en una situación difícil si su flujo de efectivo se agota.
Periodo promedio de cobro $\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/360}$	16	32	El número de días que demoran para recuperarse las cuentas en el año 2017 es de 16 días, mientras que en el año 2018 es de 32 días. Este ratio aumentó debido a que la empresa no cuenta con políticas de crédito y no posee una eficaz administración de sus cuentas por cobrar.

<p>Periodo promedio de pago $\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras}/360}$</p>	<p>29</p>	<p>41</p>	<p>En el año 2017 la empresa tardó 29 días en pagar las deudas y en el año 2018 la empresa demoró 41 días. Este ratio aumentó debido a que la empresa tuvo problemas con sus ventas y la incapacidad para generar efectivo.</p>
<p>Margen de utilidad neta $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas netas}}$</p>	<p>3.53%</p>	<p>2.85%</p>	<p>El margen de utilidad neta en el año 2017 fue de 3.53% y en el año 2018 de 2.85%. Este margen disminuyó como consecuencia de los elevados costos y gastos que presentó en periodo.</p>

IV. DISCUSIÓN

Después del análisis aplicado, a los resultados obtenidos en la investigación llevada a cabo, en lo que respecta el control de cuentas por cobrar, mediante las diferentes técnicas empleadas, la encuesta que se aplicó a los trabajadores de las diferentes áreas de la empresa Proagro S.A.C., así como el análisis documental a los diversos reportes tanto de ventas como a los estados financieros, se evidencia que en la empresa Proagro S.A.C., prevalece un deficiente control de las cuentas por cobrar, al no existir parámetros de evaluación a clientes, así mismo no tiene implementada políticas para créditos y cobranza, acompañado de que las funciones de cada trabajador y en cada área no están del todo claras y precisas, lo que trae como consecuencia un mayor descuido en la área de créditos y cobranzas.

Estas deficiencias se reflejan en los resultados, dado que los niveles de ventas al crédito en la empresa, fueron en su mayoría al crédito en el año 2018 ascendiendo a s/ 13, 260,378.70 al contado s/ 5, 911,483.80 de las ventas totales que ascienden a s/ 19, 171,862.00, así mismo se evidencia que las cuentas por cobrar del año 2018 en los meses de octubre, noviembre y diciembre hay menos recuperación de las cuentas por cobrar. Así mismo se realizó una comparación de los años 2017 y 2018 para evaluar la variación en los niveles de indicadores de las cuentas por cobrar, concluyéndose que en el año 2018 las ventas al crédito son mayores formando un 69.17% del total de ventas, mientras que en el año 2017 fueron 55.19% del total de ventas, existiendo variaciones por cada mes, en general las ventas al crédito aumentaron en un 13.97% del año 2017 al 2018.

Por el contrario, podemos decir que un correcto y adecuado control de las cuentas por cobrar, permite prever posibles situaciones que ponen en riesgo a la empresa PROAGRO S.A.C., aportando de manera favorable a la entidad, que le permita tomar decisiones y gestionar de forma eficiente los activos circulantes para el cumplimiento de las obligaciones a corto plazo y a su vez invertir en nuevos productos o innovación tecnológica.

Hurtado (2017) presentó un estudio titulado “Análisis a las cuentas por cobrar del comercial Almacenes el Costo de la parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro”, quien concluye y manifiesta que es fundamental que la empresa establezca políticas de

cobro para sus cuentas, ya que la recuperación de su cartera oportunamente le proporciona liquidez al negocio y hacen que la rentabilidad mejore.

De lo cual concluimos que es correcto y se asemeja a la situación de la empresa en investigación, contar con liquidez a corto plazo permite el cumplimiento de las cuentas por pagar, así como otras obligaciones exigibles, a su vez invertir en nuevos productos o mercados.

Barrientos y Garro (2017) en su tesis que lleva de título “La gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L. Periodo 2015 y 2016”. Ellos llegan a la conclusión que cuando se establecen políticas adecuadas para gestionar las cuentas por cobrar, la liquidez de la organización mejora.

Para la empresa Proagro S.A.C., será fundamental la implementación de políticas para el control de las cuentas por cobrar, estas permitirán evaluar a los clientes y proyectar el cobro y recuperación de las cuentas pendientes, para contar con liquidez y cumplimiento de los pasivos.

Torres y Quiñones (2018) en el desarrollo de su tesis titulada “Impacto de la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la empresa agraria cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C. El autor concluye que una inadecuada política de créditos y cobranza perjudica significativamente el ámbito financiero y económico de la organización, sobre todo afecta la liquidez y su capacidad de pagos.

El resultado de la investigación desarrollada tiene similitud con la empresa Proagro S.A.C., ya que se llega a la conclusión que una mala gestión en el control de las cuentas por cobrar impactan o afectan en la liquidez de la empresa, tal como se observó en el desarrollo de la investigación.

V. CONCLUSIONES

La investigación permitió obtener las siguientes conclusiones después de analizar los datos recogidos en la empresa Proagro S.A.C.:

1. La gestión de las cuentas por cobrar tiene un impacto significativo en el crecimiento de PROAGRO SAC, Guadalupe. Según el análisis financiero realizado por Proagro S.A.C. al final del ejercicio fiscal 2018, las cuentas por cobrar de la organización aumentaron en un 164%, por un monto total de S/ 1.196.761,40, lo que indica que el control de cuentas por cobrar fue deficiente durante el año. De la misma manera la mala administración de las cuentas por cobrar afectó el efectivo de caja, rentabilidad y las cuentas por pagar a sus acreedores, las cuales aumentaron en 41% para el año 2018.
2. Dado que no se usaron los métodos de análisis necesarios para gestionar eficazmente las cuentas por cobrar, la evaluación de la información procesada permitió señalar que las políticas de crédito tienen un impacto en toda la organización Proagro S.A.C.
3. Se ha precisado que la información resultante correspondientes a los procedimientos de cobranza, inciden en la empresa Proagro S.A.C., ya que al no contar con procedimientos estrictos de cobranza para cada tipo de cliente la empresa ha aumentado el retraso de las cuentas por cobrar y por tanto los días promedio de cobro.
4. El análisis establecido a las cuentas por cobrar y a los demás indicadores económicos y financieros permitió dar a conocer que éstos inciden en la empresa Proagro S.A.C. Este análisis permite a la organización de disponer de indicadores importantes y significativos, porque evalúa con precisión el nivel de éxito o fracaso de la gestión empresarial, así como el principio fundacional de la empresa.

VI. RECOMENDACIONES

La siguiente es una lista de recomendaciones basadas en el análisis de los datos recogidos durante la investigación realizada en la empresa Proagro S.A.C. :

1. Proagro S.A.C. debe establecer políticas de crédito lo más eficaces posibles, así como estudiar y seguir la cartera de clientes potenciales a la hora de negociar. De este modo, Proagro S.A.C. podrá garantizar el cobro de sus facturas en el plazo acordado, permitiéndoles evaluar el grado de eficacia de las estrategias en marcha y decidir si cambiar o no.
2. Se debe reforzar los procedimientos de cobranza aplicados a los clientes a fin de que los cobros sean de manera más eficiente y en tiempos cortos, esto evitará que las obligaciones obtenidas con terceros (proveedores) se puedan programar y cumplir posteriormente al cobro de las cuentas, sin ocasionar el incumplimiento de las obligaciones y el paso a créditos para cubrir posteriores deudas que perjudican la rentabilidad de la organización con el aumento de gastos de ventas.
3. Proagro S.A.C., debe capacitar al personal de las áreas establecidas como cobranza para que lleven a cabo procedimientos efectivos en el control de las cuentas por cobrar, así mismo establecer las funciones correctas de los trabajadores, esto con la finalidad de que cada empleado conozca y realice una función de manera específica y eficiente basada en sus habilidades, y por lo tanto, la dirección de la empresa tendrá un nivel de éxito o fracaso.
4. Proagro S.A.C. deberá evaluar su situación económica y financiera por cada periodo de 3 meses, esto permitirá a la organización empresarial conocer la marcha de todo el negocio, como resultado de administración de sus cuentas por cobrar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barrientos, Y. y Garro, I. (2017), “*La gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la situación financiera de la empresa de proveeduría marítima Zeus Maritime S.R.L. Periodo 2015 y 2016*”, para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/20.500.12952/2485>
- Carrera, S. (2017), “*Análisis de la gestión de cuentas por cobrar en la empresa INDUPLASMA en el año 2015*”, para obtener el título de ingeniería en contabilidad y auditoría, Universidad Politécnica Salesiana, carrera de ingeniería en contabilidad y auditoría, sede Guayaquil. Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/14504/1/UPS-GT001932.pdf>
- Coronado, Y. y Garcés, C. (2019), “*Estrategias de cobranza para reducir la morosidad de las cuentas por cobrar de clientes en la empresa Inversiones Valle Sol E.I.R.L. Chiclayo 2016*”, para obtener el título profesional de contador público. Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6120>
- Gaule, M. (2019), “*Gestión de cuentas por cobrar y liquidez en la empresa CORPASSO S.A., Cantón La Libertad, año 2018*”, para obtener el título de licenciada en contabilidad y auditoría, Universidad Estatal Península de Santa Elena – Ecuador, Facultad de ciencias administrativas, Carrera de contabilidad y auditoría. Recuperado de: <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4967/UPSE-TCA-2019-0053.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Guevara, E. (2020), “*Cuentas por cobrar comerciales-terceros de la empresa Tecnimotors R-R E.I.R.L. – 2018*”, para obtener el título profesional de contador

público. Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6701>

Hurtado, D. (2017), “*Análisis a las cuentas por cobrar del comercial Almacenes el Costo de la parroquia Borbón Cantón Eloy Alfaro*”, para obtener el título de ingeniería en contabilidad y auditoría, Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas, escuela de contabilidad y auditoría. Recuperado de: <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1387/1/HURTADO%20QUIROGA%20DIAMELA%20ROSANGELA%20.pdf>

León, R. (2019), “*Control contable de las cuentas por cobrar y su relación con los índices financieros de la empresa Inpolpe S.A.C. en el distrito de Ate, año 2017*”, para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Peruana Los Andes, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas. Recuperado de: <https://repositorio.upla.edu.pe/handle/20.500.12848/1155>

Liviapoma, D. (2018), “*Impacto de las cuentas por cobrar en el estado de flujo de efectivo de la empresa Distribuciones Elera S.R.L. de la provincia de San Ignacio 2016*”, para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/4542>

Lozada, A. (2018), “*Análisis de las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas de calzado: caso Hércules Infantil*”, para obtener el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/handle/123456789/2436?mode=full>

Macías, P. (2017), “*Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa GLOBALOLIMP S.A.*”, para obtener el título de Ingeniera en contabilidad y Auditoría, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, facultad de administración, Guayaquil. Recuperado de:

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1967/1/T-ULVR-1777.pdf>

Mantilla, D. y Ruiz, R. (2017), "*Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa NISIRA SYSTEMS S.A.C. del distrito de Trujillo*", para obtener el Título Profesional de Contador Público, Universidad Privada Antenor Orrego, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/3007>

Morales, J. y Morales, A. (2014), *Economía Digital: Crédito y Cobranza*. Primera Edición. Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V., México.

Rodríguez, J. (2019), "*El control interno en las cuentas por cobrar de la empresa G Force Electronic S.A.C en el periodo 2017*", para obtener el grado de Contador Público. Universidad Tecnológica del Perú, Facultad de Administración y Negocios, Carrera de Contabilidad. Recuperado de: <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2369>

Rodríguez, R. (2012). *Cuentas por Cobrar*. Recuperado de: <http://rome.coolpage.biz/files/PRESENTACION%20PARTIDAS%20POR%20COBRAR.pdf>

Silva, L., Vidal, C. y Tasayco, F. (2017), "*Las cuentas por cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa Diseño de Papeles Murales S.A.C*", para obtener el título de Contador Público. Universidad Peruana de Las Américas, Escuela de Contabilidad y Finanzas. Recuperado de: <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/125>

Suarez, I. y Becerra, M. (2017), "*Cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa avícola Elita E.I.R.L., Trujillo 2015*", para obtener el título profesional de contador público. Universidad Señor de Sipán, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/uss/3022>

Tomalá, G. (2018), “*Cuentas por cobrar y la liquidez de la compañía de transportes TRANSCISA S.A., Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2017*”, para obtener el título de licenciado en contabilidad y auditoría, Universidad estatal península de Santa Elena, facultad de ciencias administrativas, carrera de contabilidad y auditoría, La Libertad, Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.upse.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/46000/4647/UPSE-TCA-2019-0004.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Torres, G. y Quiñones G. (2018), “*Impacto de la gestión de cuentas por cobrar, en la liquidez de la empresa agraria cafetalera Chanchamayo Highland Coffee S.A.C.*”, para obtener el título profesional de Contador Público. Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, Facultad de Ciencias Económicas y Contables, Escuela de Formación Profesional de Contabilidad. Recuperado de: <http://repositorio.undac.edu.pe/handle/undac/722>

Universidad Interamericana para el Desarrollo (2015). Análisis Financiero: Análisis financiero Análisis vertical y horizontal Índices o razones financieras. Recuperado de: http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/analisis-financiero-en-horizontal_1563830329.pdf

ANEXOS

ENCUESTA

Introducciones: Lea cuidadosamente cada pregunta y conteste marcando con una "X" la respuesta que mejor indique en los recuadros en blanco.

El cuestionario es completamente anónimo, con el fin que sus respuestas sean lo más sinceras y honestas posible.

N = Nunca; CN = Casi Nunca; AV = A Veces; CS = Casi Siempre; S = Siempre

Ítems	N	CN	AV	CS	S
1. ¿Cuenta la empresa Proagro S.A.C. con un área de créditos y cobranza?					
2. ¿Se realiza seguimiento al incumplimiento de cuentas por cobrar?					
3. ¿Se tiene en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de créditos?					
4. ¿Se encuentra claramente separada las funciones de los encargados de ventas, facturación, y cobranza?					
5. ¿Hay un mayor número de cuentas por cobrar a corto plazo?					
6. ¿Se considera otorgar créditos como prioridad?					
7. ¿Se considera poco probable los créditos a largo plazo?					
8. ¿Dichas políticas de crédito y cobro han sido establecidas solo mediante un acuerdo interno?					
9. ¿Cuenta la empresa Proagro S.A.C. con políticas de créditos y cobranza?					
10. ¿Existe algún documento o reglamento en la empresa donde se detallen las políticas de crédito?					

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Marco Antonio Arbildo Ramírez
	PROFESIÓN	Contador
	ESPECIALIDAD	Contabilidad Pública y Privada
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	15 años
	CARGO	Contador General
TITULO DE LA INVESTIGACION		
CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA PROAGRO S.A.C. GUADALUPE AÑO 2018		
DATOS DEL TESISISTA		
NOMBRES	VILLAR ALIAGA MARIA ELENA	
ESPECIALIDAD	ESCUELA DE CONTABILIDAD	
INSTRUMENTO EVALUADO	Cuestionario	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<u>GENERAL</u>	
	Determinar de qué manera el control de cuentas por cobrar incide en la empresa PROAGRO SAC, Guadalupe.	
	<u>ESPECÍFICOS</u>	
	a) Describir la gestión y políticas de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.	
	b) Evaluar los niveles de ventas al crédito y la recuperación de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.	
	c) Analizar el impacto de las cuentas por cobrar en la empresa PROAGRO S.A.C.	
EVALÚE CADA ITEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UN ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ITEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 10 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba de piloto para el cálculo de la confiabilidad con el coeficiente de alfa de Cronbach y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
CUENTAS POR COBRAR		

1. ¿Cuenta la Empresa Proagro S.A.C. con un área de créditos y cobranzas?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2. ¿Se realiza seguimiento al incumplimiento de cuentas por cobrar?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Se tiene en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de créditos?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Se encuentra claramente separada las funciones de los encargados de ventas, facturación y cobranza?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Hay un mayor número de cuentas por cobrar a corto plazo?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Se considera otorgar créditos como prioridad?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Se considera poco probable los créditos a largo plazo?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Dichas políticas de crédito y cobro han sido establecidas solo mediante un acuerdo interno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Cuenta la empresa Proagro S.A.C. con políticas de créditos y cobranza?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

10. ¿Existe algún documento o reglamento en la empresa dónde se detallan las políticas de crédito?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
---	---

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA 17 N° TD _____
2. COMENTARIO GENERALES La empresa PROAGRO S.A.C objetivamente revela mecanismos de control internos para la gestión de las cuentas por cobrar y la consistencia de la revelación del saldo en los Estados Financieros.	
3. OBSERVACIONES	



C.P. MARCO ARILDO RAMIREZ
MAT. N° 04-7183

JUEZ - EXPERTO



Av. Nila Cerruti No. 189 - Telf: 044-667266 - GUADALUPE
Av. Ejemplar No. 11 Lote 5 C.P. Pabellón - GUADALUPE
Calle Los Flores No. 547 - Los Pargos - Pueblo Nuevo - CHEPEN
Avenida España - División - Casita No. 444 - CHEPEN
Av. Panamericana No. 242 - Pisco Alto - Pisco - CHEPEN

Guadalupe, 01 de octubre 2021

Señorita:

María Elena Villar Aliaga.

Estimada Estudiante:

El que suscribe, gerente general de la empresa PROAGRO S.A.C., con RUC 20481160945, ubicado en Av. Nila Cerruti N.189 Guadalupe – Pacasmayo – La Libertad.

Me dirijo a usted, en la ocasión de remitirle, la presente constancia de Autorización, para que pueda efectuar el trabajo de investigación titulado: "Control de Cuentas por Cobrar en la Empresa Proagro S.A.C., Guadalupe, Año 2018".

Por tanto, autorizo que la empresa la cual dirijo sea fuente principal de información, para el desarrollo de la investigación ya antes mencionada.

Saludos Cordiales.

PROAGRO S.A.C.
CARLOS COLCHADO RAMÍREZ
GERENTE

Carlos Eduardo Colchado Ramírez
GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA PROAGRO SAC

MATRIZ DE CONSISTENCIA

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS
CUENTAS POR COBRAR	<p>“Se trata de crédito que se da a los clientes como resultado de las actividades de la línea de negocio, como la venta de un producto o un artículo, o la prestación de servicios.”. Gonzales (2019)</p>	<p>Esta variable es significativa porque el control de los cuentas por cobrar permite a una entidad lograr mayores niveles de rentabilidad y, en consecuencia, una mejor posición en el mercado, asimismo el instrumento consta de 10 preguntas cerrada, la cual medirá la variable independiente “Cuentas por Cobrar”</p>	Por su origen	Clientes	1. ¿Cuenta la Empresa Proagro S.A.C. con un área de créditos y cobranzas?	<p>Encuesta/Escala de Likert</p> <p>Análisis Documental/Guía de Análisis Documental</p>
					2. ¿Se realiza seguimiento al incumplimiento de cuentas por cobrar?	
				Otros deudores	3. ¿Se tiene en consideración criterios para evaluar el otorgamiento de créditos?	
					4. ¿Se encuentra claramente separada las funciones de los encargados de ventas, facturación y cobranza?	
			Por su exigibilidad	A corto plazo	5. ¿Hay un mayor número de cuentas por cobrar a corto plazo?	
					6. ¿Se considera otorgar créditos como prioridad?	
				A largo plazo	7. ¿Se considera poco probable los créditos a largo plazo?	
					8. ¿Dichas políticas de crédito y cobro han sido establecidas solo mediante un acuerdo interno?	
					9. ¿Cuenta la empresa Proagro S.A.C. con políticas de créditos y cobranza?	
					10. ¿Existe algún documento o reglamento en la empresa dónde se detallen las políticas de crédito?	

Chiclayo, 15 de noviembre de 2019.

VISTO:

El oficio N° 1026-2019/FACEM-DC-USS de fecha 14 de noviembre de 2019, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 15 de noviembre de 2019, sobre aprobación del trabajos de investigación, y,

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos : La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 20° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N° 210-2019/PD-USS de fecha 08 de noviembre de 2019, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.

Estando a lo expuesto y en mérito a las atribuciones conferidas,

SE RESUELVE

ARTICULO UNICO: APROBAR los trabajos de investigación de los estudiantes de la Escuela Profesional de Contabilidad, de la modalidad presencial, semestre académico 2019-I, del X ciclo sección Past - "E", que estuvieron a cargo del docente Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO, según lista adjunta.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE.

USS UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN SAC
Rodriguez
Dña. Carmen Elizabeth Rojas Prado
Rectora
Facultad de Ciencias Empresariales

USS UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
Guarizco
Mg. Susana Morry Guarizco
Secretaria Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc.:Esc. Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

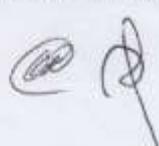
Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1286 -FACEM-USS-2019**

	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACION	LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
1	ABANTO GARCIA DEYHANIRA MAXIMINA	ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE LA FERRETERIA VARGAS CARRION SAC. AÑO 2018.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2	BAZAN JULCAMORO LISET BEATRIZ	ANALISIS DE COSTOS Y GASTOS EN LA EMPRESA NUEVO DILE MÁS SAC, CHEPEN. AÑO 2017	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	CARRERA CERCADO JUAN ELVIS	ESTRATEGIAS DE COBRANZA EN LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE GUADALUPE. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4	CHUQUIMANGO HERNANDEZ ROXANA	LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL ARROZ EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAS SAN MIGUEL ARCANGEL E.I.R.L. 2019	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
5	COTRINA ABANTO ROMAN ADRIAN	EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA TECNOAGRICOLA INGENIEROS E.I.R.L. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	FLORES ROMERO YUVICZA YARIRA	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA NEGOCIOS & SERVICIOS VETERINARIA CAJAMARCA SAC. AÑO 2018.	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	GOICOCHEA GARCIA KIARA	CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE ALMACÉN DE LA RED DE SALUD CHEPEN. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
8	HERNANDEZ QUIROZ MIRIAM ELIZABETH	TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA AGRO LOGISTICS CORPORATION SAC. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
9	HORNA PAYAC JORGE	SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN LA UNIDAD DE LOGISTICA DE LA LITES 6 SERVICIOS PERIFERICOS TRUJILLO. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
10	HUARANCA LEON DAVID JUANYERY	EL SISTEMA DE DETRACCIONES EN LA EMPRESA LOGISTICA ALEON S.R.L AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
11	NARRO CARRASCO ANA CECILIA	RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL EN LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CHEPÉN. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
12	PAUCAR URIDL FIORELLA MARICRUZ	PLAN ESTRATEGICO EN LA EMPRESA AGRICOLA AGROFERR S.A.C. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
13	QUESQUEN PAUCAR LUIS ALBERTO	CONTROL INTERNO DE INVENTARIO EN LA EMPRESA CONSTRUCTORA NORTE GRANDE SAC. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
14	SOBERON SAAVEDRA ANA MARIA	GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA ICC INGENIEROS CONTRATISTAS EIRL AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
15	TANTA ROMERO NORA YANETH	ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS EN LA MUNICIPALIDAD SAN MARTIN DE PORRES. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
16	TOCAS LUCANO RONALD	PLAN ESTRATEGICO DE COBRANZA DE MI BANCO AGENCIA CHEPEN. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
17	TONGOMBOL CABANILLAS EDWAR FERNANDO	ESTRATEGIAS DE COBRANZA EN LA EMPRESA RIEGO NOR SAC. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
18	VILLAR ALIAGA MARIA ELENA	CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA PROAGRO S.A.C. GUADALUPE. AÑO 2018	GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO


ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

 Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe



UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 1287 -FACEM-USS-2019

Chiclayo, 15 de noviembre de 2019

VISTO:

El oficio N° 1028-2019/FACEM-DC-USS de fecha 14/11/2019, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído de la Decana de la FACEM de fecha 15/11/2019, sobre la designación de Asesor, y;

CONSIDERANDO:

Que, en el artículo 34° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que el asesor del proyecto de investigación y del trabajo de investigación es designado mediante resolución de Facultad.

Que, el Asesor, es el docente que acompaña al egresado en el desarrollo de toda la investigación garantizando su rigor científico.

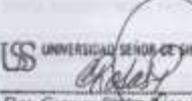
Que, con el propósito de consolidar la implementación de un conjunto de Estrategias para el Desarrollo de la Investigación Científica de los egresados y se encaminen los trabajos de investigación, es pertinente extender una resolución que designe el Asesor que reúna los requisitos siguientes: a) Competencia y experiencia en el diseño y ejecución de trabajos de investigación; b) Experiencia o especialización en el área del respectivo trabajo.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes.

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: DESIGNAR, como Asesor al Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO, de los trabajos de investigación de los estudiantes del X ciclo de la Escuela Profesional de Contabilidad, semestre académico 2018-I, sección "E", según se detalla en documento adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE


UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN S.A.C.
Dra. Carmen Esther Rojas Prado
Decana
Facultad de Ciencias Empresariales


UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN
MSc. Susana Mory Guarnizo
Secretaría Académica
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc: Escuela, Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

	APELLIDOS Y NOMBRES	TÍTULO DE TRABAJO DE INVESTIGACION	ASESOR
1	ABANTO GARCIA DEYHANIRA MAXIMINA	ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE LA FERRETERIA VARGAS CARRION SAC. AÑO 2018.	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
2	BAZAN JULCAMORO LISET BEATRIZ	ANALISIS DE COSTOS Y GASTOS EN LA EMPRESA NUEVO DILE MÁS SAC, CHEPEN. AÑO 2017	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
3	CARRERA CERCAO JUAN ELVIS	ESTRATEGIAS DE COBRANZA EN LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE GUADALUPE. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
4	CHUQUIMANGO HERNANDEZ ROXANA	LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL ARROZ EN LA EMPRESA AGROINDUSTRIAS SAN MIGUEL ARCANGEL E.I.R.L. 2019	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
5	COTRINA ABANTO ROMAN ADRIAN	EL PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA TECNOAGRICOLA INGENIEROS E.I.R.L. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
6	FLORES ROMERO YVICZA YARIRA	PLANEAMIENTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA NEGOCIOS & SERVICIOS VETERINARIA CAJAMARCA SAC. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
7	GOICOHEA GARCIA KIARA	CONTROL INTERNO EN EL ÁREA DE ALMACÉN DE LA RED DE SALUD CHEPEN. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
8	HERNANDEZ QUIROZ MIRIAM ELIZABETH	TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA AGRO LOGISTICS CORPORATION SAC. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
9	HORNA PAYAC JORGE	SISTEMA DE CONTROL INTERNO EN LA UNIDAD DE LOGISTICA DE LA UTE 6 SERVICIOS PERIFERICOS TRUJILLO. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
10	HUARANCA LEON DAVID JUANYERY	EL SISTEMA DE DETRACCIONES EN LA EMPRESA LOGISTICA ALEON S.R.L AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
11	VARRO CARRASCO ANA CECILIA	RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO PREDIAL EN LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE CHEPÉN. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
12	PAUCAR URIOL FIORELLA MARICRUZ	PLAN ESTRATEGICO EN LA EMPRESA AGRICOLA AGROFERR S.A.C. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
13	QUESQUEN PAUCAR LUIS ALBERTO	CONTROL INTERNO DE INVENTARIO EN LA EMPRESA CONSTRUCTORA NORTE GRANDE SAC. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
14	SOBERON SAAVEDRA ANA MARIA	GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA JCC INGENIEROS CONTRATISTAS E.I.R.L AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
15	TANTA ROMERO NORA YANETH	ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS EN LA MUNICIPALIDAD SAN MARTIN DE PORRES. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
16	TOCAS LUCANO RONALD	PLAN ESTRATEGICO DE COBRANZA DE MI BANCO AGENCIA CHEPEN. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
17	TONGOMBOL CABANILLAS EDWAR FERNANDO	ESTRATEGIAS DE COBRANZA EN LA EMPRESA RIEGO NOR SAC. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO
18	VILLAR ALIAGA MARIA ELENA	CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA PROAGRO S.A.C. GUADALUPE. AÑO 2018	Dr. NAVARRO SANTANDER JAVIER ESTUARDO

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

 Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

**FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES)
(LICENCIA DE USO)**

Pimentel, 19 de noviembre de 2021

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -

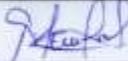
EL suscrito:
Villar Allaga Maria Elena, con DNI 46414243

En mi (nuestra) calidad de autor (es) exclusivo (s) del trabajo de grado titulado: "CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA PROAGRO S.A.C. GUADALUPE AÑO 2018", presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar el Grado de BACHILLER EN CONTABILIDAD, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi (nuestro) trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
VILLAR ALLAGA MARIA ELENA	46414243	

CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR EN LA EMPRESA PROAGRO S.A.C. GUADALUPE AÑO 2018

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	1library.co Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	core.ac.uk Fuente de Internet	1%
9	idoc.pub Fuente de Internet	

ACTA DE ORIGINALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, EDGARD CHAPOÑAN RAMIREZ, Coordinador de Investigación y Responsabilidad Social de la Escuela Profesional de contabilidad y revisor de la investigación aprobada mediante Resolución N° 1287 – FACEM – USS – 2019, presentado por el / la egresado(a), **Villar Aliaga María Elena**. Titulado **Control de cuentas por Cobrar en la empresa Proagro S.A.C. Guadalupe, Año 2018**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un Índice de similitud del 17% verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la directiva sobre el nivel de similitud de productos acreditables de investigación, aprobada mediante Resolución de directorio N° 221-2019/PD-USS de la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 06 de Diciembre del 2021



Mg. Chapoñan Ramirez Edgard
DNI N° 42068346

Nota: La investigación ha sido pasada por el sistema antiplagio, solo por el Coordinador de Investigación y responsabilidad social.