

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE CUENTAS POR COBRAR Y
SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA GINSAC
IMPORT SAC - 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

CINTHIA DEL PILAR PATAZCA MATALLANA

ASESOR

CÉSAR AUGUSTO TORRES GÁLVEZ

<https://orcid.org/0000-0003-1452-940X>

Chiclayo, 2021

**EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE CUENTAS POR
COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA GINSAC IMPORT SAC - 2018**

PRESENTADA POR
CINTHIA DEL PILAR PATAZCA MATALLANA

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR

Maribel Carranza Torres
PRESIDENTE

Jorge Alberto Garcés Angulo
SECRETARIO

César Augusto Torres Gálvez
VOCAL

Dedicatoria

A mis padres por estar conmigo en todo momento, por sus consejos y valores inculcados para ser una mejor persona, a mi familia por apoyarme, por creer en mí y por motivarme siempre, y en especial a Dios por darme la vida, por ser mi guía en cada paso y por permitirme culminar mi carrera.

Agradecimiento

A Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi vida y mi carrera, por ser mi fortaleza en aquellos momentos que me sentí débil, por darme salud para alcanzar mis objetivos, y a mis padres por su confianza y por todo el apoyo brindado.

Índice

Resumen	10
Abstract	11
I. Introducción	12
II. Marco teórico	14
2.1. Antecedentes	14
2.2. Marco teórico	16
2.2.1. Cuentas por cobrar	16
2.2.2. Razones de Gestión	17
2.2.3. El Crédito.....	18
2.2.4. Política de crédito	18
2.2.5. Políticas de cobranza	20
2.2.6. Estrategias de cobranzas	22
2.2.7. Rentabilidad.....	22
2.2.8. Tipos de Rentabilidad	23
2.2.9. Razones de rentabilidad	23
III. Metodología	24
3.1. Tipo y nivel de investigación	24
3.2. Diseño de investigación	25
3.3. Población, muestra y muestreo	25
3.3.1. Población	25
3.3.2. Muestra	25
3.4. Criterios de selección	25
3.5. Operacionalización de las variables	26
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
3.7. Procedimientos.....	27
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	27
3.9. Matriz de consistencia.....	28
3.10. Consideraciones éticas	30
IV. Resultados	31
4.1. Aspectos generales de la empresa.....	31
4.1.1. Misión.....	31
4.1.2. Visión.....	31
4.1.3. Valores.....	31
4.1.4. Estructura organizacional de la empresa	32
4.1.5. Productos que ofrece	33
4.1.6. Análisis FODA	34

4.2.	Procedimientos del otorgamiento de créditos y de cobranzas para describir la situación de la empresa a través de ratios de gestión en los años 2015 al 2018	35
4.2.1.	Descripción del proceso de venta y otorgamiento de créditos	35
4.2.2.	Descripción del proceso de cobranza	37
4.2.3.	Descripción de la situación de la empresa a través de los ratios de gestión... ..	38
4.3.	Mecanismos y estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C.....	45
4.3.1.	Descuentos por pronto pago	48
4.3.2.	Factoring	51
4.4.	Impacto de la aplicación de los mecanismos y estrategias, en la rentabilidad de los estados financieros de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C.....	58
4.4.1.	Razón de margen de utilidad	58
4.4.2.	Razón de rendimiento sobre los activos	59
4.4.3.	Razón de rendimiento sobre el capital.....	59
V.	Discusión	62
VI.	Conclusiones	64
VII.	Recomendaciones.....	65
VIII.	Referencias	66
IX.	Anexos.....	69

Lista de tablas

Tabla 1 Técnicas comunes de cobro	21
Tabla 2 Operacionalización de variables	26
Tabla 3 Matriz de consistencia.....	28
Tabla 4 Matriz FODA.....	34
Tabla 5 Estado de Situación Financiera de GINSAC IMPORT S.A.C.....	39
Tabla 6 Estado de Resultados de GINSAC IMPORT S.A.C	41
Tabla 7 Razón de rotación de activos	42
Tabla 8 Razón de días en inventario.....	42
Tabla 9 Razón de rotación de inventarios.....	43
Tabla 10 Razón de periodo promedio de cobro (días)	43
Tabla 11 Razón de rotación de cuentas por cobrar	44
Tabla 12 Razón de periodo promedio de pago	44
Tabla 13 Resumen de antigüedad de saldos al final del periodo 2018.	45
Tabla 14 Detalle de los 20 clientes que realizaron pagos en el año 2019.	46
Tabla 15 Detalle de los 28 clientes que pagarán al finalizar la campaña.	47
Tabla 16 SemafORIZACIÓN de riesgos en SENTINEL.	48
Tabla 17 Reporte de clientes evaluados para un descuento por pronto pago.	49
Tabla 18 Cálculo del descuento por pronto pago	50
Tabla 19 Asientos contables del descuento por pronto pago.....	50
Tabla 20 Reporte de clientes evaluados para aplicar Factoring.....	52
Tabla 21 Cálculo de operación por Factoring	53
Tabla 22 Asiento contable de operación por factoring	53
Tabla 23 Detalle de clientes con riesgo alto y muy alto.....	54
Tabla 24 Relación de clientes para provisión y castigo de cuentas incobrables	57
Tabla 25 Asiento contable de provisión de cuentas incobrables.....	57
Tabla 26 Asiento contable por el castigo de cuentas incobrables	58
Tabla 27 Razón de margen de utilidad.....	58
Tabla 28 Razón de rendimiento sobre los activos	59
Tabla 29 Razón de rendimiento sobre el capital	59
Tabla 30 Nuevo Estado de Situación Financiera.....	60
Tabla 31 Nuevo Estado de Resultados.....	61
Tabla 32 Comparativo de ratios de rentabilidad	61

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama de GINSAC IMPORT S.A.C	32
Figura 2. Cosechadoras de arroz de GINSAC IMPORT S.A.C	33
Figura 3. Molinos y accesorios de GINSAC IMPORT S.A.C	33
Figura 4. Maquinaria pesada de GINSAC IMPORT S.A.C	33
Figura 5. Flujograma de proceso de venta y otorgamiento de crédito.....	36
Figura 6. Flujograma de proceso de cobranza	38
Figura 7. Flujograma de proceso de Factoring	51

Lista de anexos

Anexo 1 Entrevista al Gerente General.....	69
Anexo 2 Entrevista al Contador.....	70

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general evaluar las políticas de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad en la empresa GINSAC IMPORT S.A.C. Para ello, se utilizó una metodología, de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada y de nivel descriptivo. La población y muestra estuvieron conformadas por la información financiera y administrativa de las cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C perteneciente a los periodos de estudio.

Dentro de los resultados se expone de manera detallada las estrategias y mecanismos estudiados, de los cuales se aplicaron los descuentos por pronto pago, beneficiando a la empresa con una liquidez inmediata de S/ 445,545.45 y el factoring el cual le otorgó un ingreso de S/ 766,187.53; por otro lado se realizó la provisión de la cobranza dudosa por un importe de S/ 503,637.25, concluyendo que al sincerar las cuentas del activo se refleja una disminución en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C al cierre del periodo 2018, lo que permite a la empresa y a sus inversionistas conocer sus márgenes y rendimientos reales y tomar decisiones asertivas.

Palabras claves: Cuentas por cobrar, mecanismos, estrategias, rentabilidad.

Abstract

The general objective of this research work was to evaluate the policies of accounts receivable and their impact on profitability in the company GINSAC IMPORT S.A.C. For this, a methodology was used, with a quantitative approach, of an applied type and of a descriptive level. The population and sample were made up of the financial and administrative information of the accounts receivable of the company GINSAC IMPORT S.A.C belonging to the study periods.

Within the results, the strategies and mechanisms studied are exposed in detail, of which discounts were applied for prompt payment, benefiting the company with an immediate liquidity of S / 445,545.45 and factoring which gave it an income of S / 766,187.53; on the other hand, the provision for doubtful collection was made for an amount of S / 503,637.25, concluding that by opening the asset accounts a decrease in the profitability of the company GINSAC IMPORT SAC at the end of the 2018 period is reflected, which allows the company and its investors know their margins and real returns and make assertive decisions.

Keywords: Accounts receivable, mechanisms, strategies, profitability.

I. Introducción

Las circunstancias económicas existentes en los diferentes países, conllevan a que las empresas otorguen créditos para aumentar sus ventas o conservar su cartera de clientes, producto de ello, obtienen un elevado porcentaje en sus cuentas por cobrar. Durante el proceso de cobranza de los créditos otorgados, éstas presentan dificultades para recuperarlos, lo cual repercute negativamente sobre su rentabilidad.

Conpaqi (2021) manifiesta que en México, las cuentas por cobrar superan el 25% de los activos de las empresas, indicando que una cuarta parte de su dinero no existe, por lo que aún no se cobran.

López (2017) señala que el 50% de las pymes en España han sido afectadas con una morosidad correspondiente a operaciones comerciales, valorizada en 980 millones de euros, cifra aún inaceptable, dando como resultado que las organizaciones no obtengan solvencia inmediata para cubrir sus gastos, conllevando en algunas ocasiones a tomar decisiones como el cierre de las mismas.

García, et al. (2019) expone que en Perú Corporación Ferreycorp, dedicada a la venta de maquinaria, registró un incremento del 10% en sus cuentas por cobrar a corto plazo durante el periodo 2018, debido al otorgamiento de créditos al sector construcción, el cual presentó ciertas dificultades ocasionando riesgos de incobrabilidad. Cabe recalcar que la empresa mantiene políticas de no ofrecer financiamiento a mediano plazo, salvo sea el caso de un negocio particular.

En la entidad objeto de investigación, las cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2018 conforman el 16.88% de sus activos, este elevado porcentaje se debe a las falencias que afectan el marco financiero y administrativo de la empresa, como principal falencia, no tiene un departamento de cobranzas bien definido, posee políticas de crédito y cobranza deficientes, conllevando a obtener un elevado volumen de facturas vencidas sin que se realice el respectivo seguimiento, estos saldos pendientes se arrastran periodo tras periodo.

Por esa razón, se planteó la interrogante ¿De qué manera la evaluación de las políticas de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C? Así mismo tiene como objetivo general: evaluar las políticas de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C, así como objetivos específicos: describir los aspectos generales de la empresa; explicar los procedimientos del otorgamiento de créditos y cobranzas para describir la situación de la empresa a través de los ratios de gestión en los años 2015 al 2018; describir los mecanismos y estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C; y por último analizar el

impacto de la aplicación de los mecanismos y estrategias en la rentabilidad de los estados financieros de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C.

La presente investigación tiene como beneficiario principal a GINSAC IMPORT S.A.C, ya que se plasmarían políticas, procedimientos y estrategias con la finalidad de reducir el porcentaje de sus cuentas por cobrar, por ende generar mayor liquidez a corto plazo, cumplir con sus obligaciones y mejorar su rentabilidad.

En la presente investigación encontraremos nueve capítulos, el capítulo I se redacta la introducción; capítulo II, el marco teórico que comprende de antecedentes y bases teóricas; el capítulo III abarca la metodología conteniendo desde tipo, nivel y diseño de investigación hasta consideraciones éticas; capítulo IV donde se ubica los resultados; capítulo V se encuentra la discusión, capítulo VI las conclusiones; capítulo VII conformado por las recomendaciones; capítulo VIII está constituido por las referencias y el capítulo IX por los anexos.

II. Marco teórico

2.1. Antecedentes

Según los hallazgos encontrados sobre las diversas investigaciones realizadas, se tienen las siguientes referencias bibliográficas acerca de las variables en estudio, por lo cual se tuvo en cuenta la relevancia que tiene ejecutar un análisis que contribuya a un mejor conocimiento, donde se hallaron las siguientes:

Larrea y Mego (2020) el principal objetivo de su estudio fue evaluar el manejo de las cuentas por cobrar para decretar el impacto en el capital de trabajo para enriquecer la dirección financiera en la Cooperativa de ahorro y crédito San Martín en los periodos 2014-2015, para lo cual aplicaron la metodología de tipo aplicada con diseño no experimental – descriptiva, la muestra fue constituida por la información financiera de la empresa. Emplearon como instrumentos y técnicas, la entrevista y el análisis documental. Concluyendo que debido al aumento del índice de morosidad y créditos vencidos, el capital de trabajo se ve afectado negativamente y con ello también una disminución del ratio de liquidez de 1.56 a 1.31 comparando los periodos del 2014 y 2015. Así mismo se identificaron ineficiencias en la gestión financiera, las cuales fueron de ayuda para poder establecer acciones de mejora en la cooperativa.

Escudero y Huaranga (2020) en el desarrollo de su investigación señalaron como objetivo, estudiar el dominio de la administración de cuentas por cobrar comerciales en la liquidez de la empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz - periodos, 2017 y 2018, para ello aplicó la metodología de tipo cualitativa y de diseño interpretativo, teniendo como muestra la documentación financiera de la empresa y aplicando como técnica el análisis documental y la entrevista al gerente. Concluyendo que las cuentas por cobrar de la empresa representan el 15% de sus activos en el periodo 2018, obteniendo un resultado de 0.55 en el ratio de prueba acida lo cual muestra que la empresa no tiene la capacidad para afrontar sus deudas a corto plazo, esto debido a que no se aplicaron acciones de cobranza para recuperar los créditos.

Chavez y Loconi (2018) en su investigación determinaron como objetivo general, estimar el manejo de las cuentas por cobrar comerciales para diagnosticar la eficacia de las políticas de crédito y cobranzas en la Empresa Ferronor SAC y proponer estrategias de mejora; utilizaron un tipo de metodología descriptiva aplicada con diseño no experimental, teniendo como muestra a los colaboradores y la información del área de créditos y cobranzas. Los instrumentos y las técnicas fueron elaborados mediante la entrevista y la documentación financiera, obteniendo como resultado que, del total de las ventas, un 47% fueron realizadas

al crédito, y que las cuentas por cobrar al periodo 2015 aumentaron excesivamente, todo ello debido al incumplimiento de los requerimientos establecidos por la entidad.

Delgado (2018) en su análisis tuvo como objetivo, identificar de qué manera las cuentas por cobrar favorecen en la rentabilidad de la organización Agrícola del Norte E.I.R.L. Utcubamba 2016, aplicó un tipo de metodología cuantitativa; la muestra y población estuvo conformada por nueve empleados, entre ellos administrativos y el contador externo; se utilizó como técnica la encuesta. En su conclusión, demuestra que la organización tarda un mes para recaudar los pagos de los clientes, por lo tanto, no tiene una adecuada rotación de sus cuentas por cobrar. La rentabilidad de la empresa se ve afectada en los dos últimos años con una disminución en su utilidad neta del 22.87% en el periodo 2016.

Miranda (2018) en su investigación tuvo como objetivo, señalar de qué manera la gestión de cobranza influye en la rentabilidad de la organización de servicios Maecon SAC, de la ciudad de Trujillo en el año 2017, empleó un tipo de investigación descriptiva no experimental transversal; cuya muestra fue la empresa. Las técnicas e instrumentos aplicados fueron la entrevista y el análisis documental. En su conclusión, detalla que la gestión de cobranzas contribuye positivamente en el rendimiento de la entidad, gracias a que se implantó políticas de cobro y el resultado se vio reflejado en el aumento de la rentabilidad patrimonial, dado que en el año 2016 fue 22.7% y para el año 2017 fue 23.5%.

Macías (2017) en su investigación evaluó la administración de las cuentas por cobrar y su influencia en la empresa Globalolimp S.A., empleó un enfoque cualitativo; la población fue igual a la muestra, conformada por todos los colaboradores, siendo un total de diez quienes laboran en diferentes especialidades: contabilidad, comercialización, ventas y gerencia, utilizó como técnicas de recolección de información, la entrevista, la encuesta y el análisis documental. En su conclusión, explica que la institución actualmente concede créditos mayores a dos meses, con la finalidad de incrementar sus ventas, esto ocasionó que cuente con un capital de trabajo negativo, se financie a través de terceros y no recupere sus flujos en corto tiempo para que cumpla con sus obligaciones.

Mantilla y Ruiz (2017) su estudio tuvo como finalidad, explicar cómo la gestión de cuentas por cobrar contribuye considerablemente en la rentabilidad de la organización Nisira Systems S.A.C., Distrito Trujillo – Año 2016, señaló que su investigación adquirió un enfoque cuantitativo; la muestra estuvo conformada por treinta empleados distribuidos en diferentes áreas de la organización, por lo cual se utilizó las técnicas de la encuesta, observación y análisis documental. Dentro de sus principales conclusiones, demuestra que en el año 2016 hubo una disminución en las cuentas por cobrar y un incremento del 10.41% en el

resultado del ejercicio, por tanto, queda demostrado que el buen manejo de cuentas por cobrar permite lograr un incremento favorable en la rentabilidad de la empresa, gracias a este incremento se logra alcanzar los objetivos trazados, convirtiéndose en una empresa competitiva en el mercado.

Loyola (2016) señala que su objetivo principal fue establecer la manera en que las cuentas por cobrar inciden en la liquidez de las empresas distribuidoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo; utilizó el método cualitativo de nivel descriptivo y un diseño no experimental transversal, cuya muestra fue la empresa. Los instrumentos y las técnicas que permitieron desarrollar el estudio fueron el análisis documental y la entrevista. Para concluir se dio a conocer que la gestión de cuentas por cobrar de la empresa, muestra una incidencia no favorable en la liquidez, debido a que carece de un departamento de créditos y cobranzas. A pesar de que la empresa cuenta con un plazo establecido para que sus clientes le paguen entre 15 a 30 días, el incumpliendo de éstos ocasiona que esas cuentas se provisionen como cobranza dudosa y con el tiempo como cuentas incobrables generando un menor índice en la liquidez y la rentabilidad de la organización.

2.2.Marco teórico

2.2.1.Cuentas por cobrar

a. Concepto

Herz (2018), señala que las cuentas por cobrar son derechos demandantes de cobro, que obtiene una empresa de operaciones comerciales que realiza con terceros, las cuales se ven reflejadas en el Estado de Situación Financiera.

Según Mendoza y Ortiz (2016) las cuentas por cobrar contienen los valores que terceras personas le adeudan a una organización, de la venta de bienes o servicios que se venden al crédito.

b. Gestión de las cuentas por cobrar

Haro y Rosario (2017) explica que la función económica de las cuentas por cobrar es incrementar las ventas y sostener la competitividad en el mercado, otorgando siempre facilidades de financiación a los clientes.

El objetivo de la gestión de las cuentas por cobrar es aminorar los volúmenes de dichas cuentas, así como el periodo medio de cobro. Teniendo en cuenta que el crédito es el motor de las ventas, se considera impulsarlo y concederlo sobre bases estables y proyectadas.

2.2.2. Razones de Gestión

Vilches (2019) señala que evalúan el nivel de actividad de la empresa y la capacidad con la cual la que ésta utiliza sus recursos. Así mismo es considerado uno de los indicadores que ayudan a conocer los efectos de las decisiones y políticas de las organizaciones.

Conocidas también como razones de eficiencia, las cuales nos permiten diagnosticar el alcance que tiene una entidad para gestionar sus cuentas por cobrar y sus inventarios, con la finalidad de medir el tiempo en que estos se convierten efectivo (Soto, et al. 2017).

De igual manera Brealey et al. (2010) añade que las razones de gestión se emplean para dictaminar la eficiencia con la que la compañía emplea su inversión en sus activos circulantes y fijos, siendo las siguientes:

a. Razón de ventas a activos (o rotación de activos)

Muestra que tan eficientemente se están utilizando los activos de la empresa.

$$\text{Razón de ventas a activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de activos totales}}$$

b. Razón de días en inventario

La celeridad con que una entidad alterna su inventario es medido por el número de días que se requieren para que sus recursos se fabriquen y se vendan.

$$\text{Razón de días en inventario} = \frac{\text{Inventario promedio}}{\text{Costo de ventas}/365}$$

c. Razón promedio periodo de cobranza

Mide la premura con la que los clientes pagan sus deudas.

$$\text{Razón periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}/365}$$

d. Razón promedio de días de cuentas por pagar

Van y Wachowicz (2010) señala que en ocasiones las empresas requieren evaluar su propia capacidad de pago pertinente a los proveedores.

$$\text{Razón promedio de días de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar} \times 360}{\text{Compras}}$$

2.2.3.El Crédito

Vela y Caro (2015) mencionan que el crédito es el proceso en el cual una entidad otorga un financiamiento a una persona natural o jurídica, a cambio de obtener en un periodo siguiente la devolución de la inversión, junto con una remuneración llamada tasa de interés compensatorio o tasa de interés activa.

Así mismo, Morales y Morales (2014) añaden que el crédito es una prestación de efectivo a una persona o entidad, la cual se responsabiliza a devolverlo en un plazo definido y según las condiciones establecidas.

a. Tipos de crédito

Arzú (2018) identifica y clasifica los créditos en base a ciertos criterios, dependiendo del crédito que deseen adquirir. Casi siempre se entiende por créditos a las tarjetas o préstamos, por el contrario, existen otros tipos, los cuales se mencionarán a continuación:

- Los préstamos, aquellos que se deben de saldar en un tiempo determinado, mayormente en 12 meses, 48 meses o 60 meses.
- El crédito corriente, aquí se encuentran las tarjetas de crédito y otros tipos de prestaciones, donde los clientes realizan pagos mensuales incluyendo el monto por mantenimiento.
- El crédito de servicios, está conformado por servicios domésticos y otros semejantes.
- El crédito hipotecario, solicitados para compras de inmuebles, terrenos, vehículos, etc.
- El crédito comercial, constituido para otorgar créditos y poder iniciar con la apertura física o virtual de nuevas ideas de negocios.

2.2.4.Política de crédito

Fierro (2015) afirma que las políticas de crédito facilitan disminuir al límite la inversión de las cuentas en días de cartera, gestionar el crédito con técnicas rápidas, evaluar el crédito en forma objetiva, evitar que se de la cartera vencida. Es necesario recalcar que es fundamental que estas normas sean plasmadas en un documento para que tenga mayor validez y formalidad.

Por lo tanto, Gitman y Zutter (2016) adicionan que son lineamientos que permiten decretar si se otorga el crédito a un cliente y que plazo se le ha de proporcionar. Es indispensable que la entidad posea fuentes de información de crédito y que use métodos de análisis adecuadas, puesto que son estos aspectos son necesarios para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

a. Tipos de Políticas de crédito

Cordoba (2016) las políticas de crédito se establecen como medio para que los clientes puedan tener parámetros y poder cumplir con el pago de sus deudas. Estas se clasifican en políticas restrictivas, liberales y racionales.

La política restrictiva, se distingue por conceder préstamos en tiempos reducidos, con reglamentos rigurosos y una política de recaudación agresiva.

La política liberal, es considerada como uno de los reglamentos que cuentan con mayor posibilidad para conceder un crédito, puesto que no existe un alto grado de presión en el transcurso del cobro y presentan menores requerimientos respecto a los tiempos de pago de las cuentas.

La política racional, consiste en la aplicación del cobro de crédito en la medida que se origine un proceso normal de crédito y de cobranza, por lo que se ejerce con el propósito de la buena administración de cuentas por cobrar y toma de decisiones, todo ello se ve reflejado en la rentabilidad sobre las inversiones de la organización; estableciéndose tiempos razonables de pago.

b. Componentes de la política de crédito

Ross et al. (2012) menciona que cuando una empresa otorga créditos a sus clientes, debe implantar procedimientos para que luego pueda realizar sus cobranzas. Debe tomar en cuenta los siguientes componentes:

1.- Términos de venta: establecen como la entidad realizará la venta de sus bienes o servicios, sea al crédito o al contado. Si la venta se efectúa al crédito, los términos de venta precisaran el plazo del crédito, el descuento por pronto pago, periodo de descuento, etc.

2.- Análisis de crédito: la compañía al otorgar un crédito utiliza diferentes mecanismos y procedimientos para decretar si el cliente le pagará o no.

3.- Política de cobranza: luego de haber concedido un crédito, la firma tiene la dificultad de cobrar el efectivo, por lo tanto, debe implantar políticas de cobranza.

c. Análisis de las 5C De crédito

El análisis del crédito facultará el estudio para determinar las características que contribuyan a exponer conclusiones razonables en cada uno de ellos. Estas son el carácter, capacidad, capital, colateral y condición (Haro y Rosario 2017).

- Carácter, es uno de los aspectos que caracterizan a las personas en base a sus valores, hace referencia a la integridad que tiene el cliente para responder a sus obligaciones.

- Capacidad, condición con la que cuentan los clientes dependiendo de sus ingresos para hacer frente a sus pagos.
- Capital, bienes que poseen las personas en un momento y tiempo determinado.
- Colateral, activos que los clientes pueden otorgar en garantía en caso de incumplimiento. Podrían ser: aval, fianza, contrato de prenda, pagaré, seguro de crédito, etc.
- Condición, es considerada uno de los aspectos que caracteriza a las políticas que perjudican de una u otra forma a los clientes. Sin embargo, se conoce que no se puede evitar pero es una forma de prevenir un efecto mayor de lo esperado.

d. Fuentes de información para otorgar un crédito

Hay varias fuentes para evaluar la solvencia de los clientes al momento de otorgar créditos, como son:

1.- Estados financieros: la entidad puede solicitar al cliente que le brinde el estado de situación financiera y el estado de resultados.

2.- Informes crediticios: existen diferentes compañías que venden información sobre la solvencia crediticia de empresas comerciales.

3.- Bancos: las entidades financieras otorgan datos sobre la capacidad de otras empresas.

4.- Historial de pago en la misma compañía: verificar si los clientes han liquidado sus deudas con la empresa y en el plazo oportuno.

2.2.5. Políticas de cobranza

López (2016) define a las políticas de cobranza como las técnicas que la empresa utiliza para realizar el cobro de sus cuentas una vez vencidas. Un efectivo trabajo de cobro está vinculado a una efectiva política de crédito, por lo que se reducen los gastos de cobranza de cuentas de dudosa recuperación.

Morales y Morales (2014) agregan que las políticas de cobranza son los procesos y medios que permiten hacer efectivo el cobro a los clientes que tienen deudas pendientes con la entidad. Lo meritorio es que se analicen de forma constante de acuerdo con los requisitos y necesidades de la compañía.

a. Técnicas de las políticas de cobranza

Según Gitman y Zutter (2016) señalan que, las políticas de cobranza tienen un procedimiento que contribuye a dar inicio a la ejecución de la realización del cobro, las

técnicas más comunes son las siguientes: cartas, llamadas telefónicas, visitas personales, agencias de cobro, acciones legales.

Tabla 1

Técnicas comunes de cobro

TÉCNICA	BREVE DESCRIPCIÓN
Cartas	Después de cierto número de días, la empresa envía una carta formal y cortés, recordando al cliente la cuenta vencida. Si la cuenta no se paga en cierto periodo después de que se envió la carta, se manda una segunda carta en un tono más exigente.
Llamadas telefónicas	Si las cartas no tienen éxito, se puede realizar una llamada telefónica al cliente para solicitar el pago inmediato. Si este tiene una excusa razonable, es posible efectuar arreglos para extender el periodo de pago. Se puede recurrir a una llamada por parte del abogado del vendedor.
Visitas personales	Esta técnica es más común a nivel de crédito de consumo, pero también la emplean eficazmente los proveedores industriales. Enviar a un vendedor local o a una persona de cobranzas para confrontar al cliente suele ser eficaz. El pago puede realizarse en el sitio.
Agencias de cobro	La compañía remite las cuentas incobrables a una agencia de cobro o a un abogado de cobranzas. Los honorarios por este servicio, en general, son bastante altos; la empresa podría recibir menos de 50 centavos por dólar de las cuentas cobradas de esta manera.
Acción legal	La acción legal es el paso más severo y una alternativa para una agencia de cobro. La acción legal directa no solo es costosa, sino que puede llevar al deudor a la quiebra sin que esto garantice la recepción final del monto vencido.

Fuente: Gitman y Zutter (2016)

Capdevielle y Lopez (2020) indican que otra herramienta para recuperar un crédito proveniente de una venta financiada, es requerir al cliente garantías reales, como son bienes muebles o inmuebles, esto ayudará a la entidad a solicitar judicialmente el bien otorgado en garantía.

Apostolik et al. (2011) añaden que la técnica de la ejecución de garantías se conceptualiza como los bienes que posee el cliente y son entregados a la empresa que le concederá un préstamo con la intención de ser un medio de garantía. Esta garantía es empleada en lo general por entidades bancarias para proteger su patrimonio y ser un seguro en caso de que el cliente no pueda cumplir con el pago de su deuda.

2.2.6. Estrategias de cobranzas

Es un mecanismo a través del cual se realiza las diligencias para hacer efectivo el cobro de los clientes morosos.

Morales y Morales (2014) señalan que se tiene pasos a seguir para realizar el cobro, así como ciertas herramientas que el cobrador debe poseer para realizar un trabajo eficiente y eficaz, como son: fijar una comunicación activa con el cliente moroso, escuchar con empatía, y comprender las situaciones por las cuales está atravesando, emplear métodos y estrategias de ventas, acuerdos que se realizan con los clientes cuando presentan algún inconveniente y el seguimiento.

a. Descuentos por pronto pago

Según Morales y Morales (2014) el descuento por pronto pago es una rebaja que se otorga a un cliente por la cancelación de su deuda antes de la culminación del plazo establecido. Este mecanismo busca inducir a los clientes a retornar el dinero en un menor plazo, teniendo como efecto el descenso del monto de las cuentas incobrables.

Ross et al. (2012) agregan que una razón por la que se entregan estos descuentos es para apresurar la reposición de las cuentas por cobrar. Otro motivo para ofrecer descuentos por pronto pago, es que éstos son una modalidad para elevar los precios a los clientes que pagan a crédito.

b. Factoring

Morales y Morales (2014) mencionan que es un contrato por el cual una compañía financiera se apropia de todas las cuentas por cobrar de una empresa durante un tiempo expresamente convenido, la compañía tiene a facultad de recopilar estas cuentas y abonar por ellas un precio fijado, asumiendo ésta los riesgos de los cobros.

De la misma forma Ross et al. (2012) adicionan que el factoraje implica la venta de las cuentas por cobrar. En donde el comprador es conocido como factor, y tiene que realizar la cobranza, asumiendo todo el riesgo de incumplimiento respecto de las cuentas incobrables.

2.2.7. Rentabilidad

Raffino (2020) define la rentabilidad como la disposición que tiene un negocio de inversión para arrojar utilidades superiores a lo invertido después de un determinado período de tiempo. Es un elemento básico en la planificación económica y financiera.

Por otro lado, Rico y Sacristán (2018) aluden que la rentabilidad es indispensable dentro del nivel de los proyectos de inversión y del nivel financiero. Frente a los indicadores

beneficio, las medidas de rentabilidad encadenan dos dimensiones: la cuenta de resultados y balance de una empresa.

Así mismo, Rodríguez (2012) amplía que la rentabilidad es un parámetro que evidencia el vínculo entre las utilidades y las inversiones, además de ello la rentabilidad puede interpretarse como el indicador que mide la eficiencia del trabajo de la administración. Sirve de apoyo para contrastar rendimientos entre diversas empresas, con la finalidad que los inversionistas determinen en que deben invertir su dinero.

2.2.8. Tipos de Rentabilidad

Raffino (2020) distingue tres tipos de rentabilidad, los cuales son:

a. Rentabilidad económica

Es el rendimiento promedio que obtiene una entidad en relación a todas las inversiones que ha efectuado.

b. Rentabilidad financiera

Es el beneficio a partir de lo invertido que adquiere cada socio de la empresa.

c. Rentabilidad social

Se aplica para referir a un tipo de ganancia no monetaria.

d. Razones financieras

Tapia y Jiménez (2018) explican que los ratios financieros son utilizados en el mundo de las finanzas para cuantificar el estado económico y financiero de una empresa, y su capacidad para admitir los diferentes compromisos adquiridos para desarrollar su objeto social.

2.2.9. Razones de rentabilidad

Según Raffino (2020) los indicadores de rentabilidad son aquellos que ayudan a diagnosticar la efectividad con que se está controlando los gastos y beneficios del negocio y de igual forma asegurar el reintegro de lo invertido.

Así mismo Herz (2018) añade que la rentabilidad es la razón financiera que se respalda en los estados de resultados y sirve para medir la eficiencia en el empleo de los recursos de las organizaciones.

Ross et al. (2012) indica que el objetivo de la rentabilidad es evaluar el nivel de eficiencia con que la empresa emplea sus activos y administra sus operaciones. Y presenta las siguientes:

a. Rentabilidad neta

Calcula el porcentaje de ganancia de cada unidad vendida, después de haberse cubierto los costos y gastos de la empresa.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

b. Rentabilidad sobre activos (ROA)

Identifica la eficacia en la toma de decisiones para obtener beneficios a partir de los activos utilizables que posee la empresa.

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total activos}}$$

c. Rentabilidad sobre capital (ROE)

Permite referir el rendimiento adquirido a raíz de la inversión de los accionistas en la organización.

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable total}}$$

III. Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo, debido a que en el análisis a realizar se privilegian las valoraciones numéricas, que permiten obtener datos fiables, buscando interpretaciones fundamentadas en el campo de la estadística (Escudero y Cortez, 2018).

Así mismo es de tipo aplicada, ya que se caracteriza porque tiene como pilar, el conocimiento, y posibilita acceder a información y alternativas para atacar problemas que se presentan en la sociedad y que demandan una solución (Escudero y Cortez, 2018).

De igual forma se tiene que el estudio es de nivel descriptivo, porque está enfocado a detallar la realidad de determinados acontecimientos, elementos, sujetos, asociaciones o comunidades a los cuales se espera analizar (Escudero y Cortez, 2018).

3.2.Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental longitudinal ya que según Montaña (2021), el estudio se lleva a cabo sin efectuar ninguna manipulación de forma intencional de las variables, se mantienen en su contexto natural y se realizan en un tiempo y momento determinado, por consiguiente, es longitudinal ya que se busca examinar los cambios que sufren las variables en diferentes periodos.

3.3.Población, muestra y muestreo

3.3.1.Población

En este estudio la población está conformada por:

- La empresa GINSAC IMPORT S.A.C, en lo que respecta a su información financiera y administrativa de sus cuentas por cobrar.

3.3.2.Muestra

La muestra de estudio estuvo conformada por:

- Estados de Situación Financiera y de Resultados de los años 2015 al 2018.
- Reporte de las cuentas pendientes de cobro.

3.4.Criterios de selección

Uno de los principales criterios de selección para analizar las políticas de cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C, es que éstas representan el 16.88% de su total de activos corrientes, otro de los criterios considerados, es el acceso que se tiene a su información financiera, además se tuvo en cuenta que del 100% de sus ventas anuales, el 80% son financiadas, propiamente por la naturaleza del negocio.

3.5.Operacionalización de las variables

Tabla 2

Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE Políticas de las cuentas por cobrar	Las cuentas por cobrar son derechos exigibles de cobro, que obtiene una empresa de operaciones comerciales que realiza con terceros, las cuales son reflejadas en el Estado de Situación Financiera (Herz, 2018).	Cuentas por cobrar	Gestión de cuentas por cobrar	OBSERVACIÓN Análisis documental CUESTIONARIO Guía de entrevista
			Razones de Gestión	
		Políticas de crédito	Componentes	
			Criterios	
			Información de crédito	
		Políticas de cobranza	Cartas	
			Llamadas	
			Visitas personales	
			Agencias de cobro	
			Acción legal	
		Estrategias de cobranza	Ejecución de garantías	
			Descuentos por pronto pago	
	Factoring			
DEPENDIENTE Rentabilidad	Raffino (2020) define la rentabilidad como la disposición que tiene un negocio de inversión para arrojar utilidades superiores a lo invertido después de un determinado período de tiempo. Es un elemento básico en la planificación económica y financiera.	Razones de rentabilidad	Margen de Utilidad	
			Rendimiento sobre activos	
			Rendimiento sobre capital	

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En la presente investigación se utilizó la técnica de la observación y del cuestionario, en la técnica de la observación se aplicó el instrumento del análisis documental para procesar datos del Estado de Situación Financiera, El Estado de Resultados, y demás reportes solicitados. Y la técnica del cuestionario se desarrolló mediante el instrumento de la entrevista, que estará dirigida al Gerente General y al Contador, para conocer la situación actual de la empresa y las perspectivas a futuro.

3.7. Procedimientos

Se solicitó el respectivo permiso a Gerencia para acceder a la información de los Estados de Situación Financiera, Estado de Resultados, reportes de las cuentas pendientes de cobro, correspondientes a los periodos 2015 al 2018, con el propósito de analizarlos. Luego se coordinó la fecha con el Gerente y el Contador para aplicar las entrevistas.

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

Para describir los aspectos generales de la empresa, referente a las políticas de cuentas por cobrar, se consolidó y se interpretó la información obtenida de la entrevista al Gerente General y el Contador.

Para explicar los procedimientos que la empresa utiliza para otorgar créditos y realizar cobranzas, se tomó en cuenta la información recopilada de la entrevista aplicada al gerente, con la finalidad de elaborar un diagrama de ambos procesos. Así mismo a través de la documentación financiera otorgada por el contador, se describió la situación actual de la empresa calculando los ratios de gestión de los periodos en estudio.

Del mismo modo, con la información obtenida de la entrevista al gerente y al contador se describieron los mecanismos y estrategias para recuperar la cartera morosa de la empresa, luego de ello se analizó el impacto de éstas en la rentabilidad calculando los ratios respectivos y consolidándolos mediante gráficos estadísticos de forma cuantitativa.

3.9.Matriz de consistencia

Tabla 3

Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEÓRICO	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLÓGICO
Evaluación de las políticas de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C	¿De qué manera la evaluación de las políticas de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C?	<p>¿Por qué? En GINSAC IMPORT S.A.C las cuentas por cobrar al cierre del 2018 conforman el 16.88% de sus activos, este elevado porcentaje es debido a que no cuenta con un departamento de cobranzas, no posee políticas de crédito y cobranza, por consecuencia tiene un elevado volumen de facturas vencidas.</p>	<p><u>Políticas de cuentas por cobrar</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuentas por cobrar - Gestión de cuentas por cobrar - Razones de Gestión - El Crédito - Políticas de crédito - Tipos de políticas de crédito 	<p><u>Objetivo general</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluar las políticas de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C. <p><u>Objetivos específicos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Describir los aspectos generales de la empresa. 	La evaluación de las políticas de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C	<p>Independiente Políticas de cuentas por cobrar</p> <p>Dependiente: Rentabilidad</p> <p>Población La empresa GINSAC IMPORT S.A.C, en lo que respecta a su información financiera y administrativa de sus cuentas por cobrar.</p>	<p>Tipo de Investigación: Cuantitativa, Aplicada</p> <p>Diseño de la Investigación No experimental - Longitudinal</p> <p>Técnicas de investigación: Observación Cuestionario</p>

TÍTULO	PROBLEMA	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEÓRICO	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DISEÑO METODOLÓGICO
Evaluación de las políticas de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C.		<p>¿Para qué? Por ello es necesario evaluar las políticas de las cuentas por cobrar de la empresa, describir mecanismos y estrategias que le permitan controlar de manera eficiente sus activos para obtener mayor rentabilidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Componentes de la política de Crédito - Análisis de las 5C del crédito - Políticas de cobranza - Estrategias de cobranza - Descuento por pronto pago - Factoring <p>Rentabilidad</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad - Tipos de rentabilidad - Razones de Rentabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> - Explicar los procedimientos del otorgamiento de créditos y cobranzas para describir la situación de la empresa a través de los ratios de gestión en los años 2015 al 2018 - Describir los mecanismos y estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C. - Analizar el impacto de la aplicación de los mecanismos y estrategias, en la rentabilidad de los estados financieros de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C 		<p>Muestra: * Estados de Situación Financiera y de Resultados de los años 2015 al 2018 * Reporte de las cuentas pendientes de cobro.</p> <p>Objeto de estudio Las cuentas por cobrar.</p>	<p>Instrumentos de investigación: Análisis documental Guía de entrevista</p>

3.10. Consideraciones éticas

La información de la presente investigación fue obtenida con plena libertad y consentimiento de las personas entrevistadas y de la empresa que nos proporcionó la información. Por ello esta información será tratada de forma confidencial.

IV. Resultados

4.1.Aspectos generales de la empresa

La empresa GINSAC IMPORT S.A.C con RUC número 20487725286 , es una sociedad anónima cerrada, constituida el 01 Julio de 2011, se encuentra ubicada en la carretera Panamericana Norte Km.790 en el distrito y provincia de Chiclayo, en el departamento de Lambayeque, su actividad comercial es la compra y venta al por mayor y menor de maquinaria agrícola, maquinaria pesada, repuestos de vehículos automotores y accesorios de molinería, sus productos son importados desde el mercado asiático, cuenta con sucursales en Piura, Chimbote, Bagua Grande y Nueva Cajamarca. Cabe señalar que la duración de la sociedad es por tiempo indefinido, cuenta con un capital social actual de un millón doscientos mil y 00/100 soles (S/. 1'200,000.00).

La organización respecto al aspecto tributario se encuentra en el Régimen General, afecto a los siguientes tributos:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto General a las Ventas
- Impuesto Temporal a los Activos Netos
- Renta de Cuarta Categoría
- Renta de Quinta Categoría

4.1.1.Misión

Somos una entidad que ofrece productos de alta calidad, brindando resultados integrales a nuestros clientes, cooperando con el progreso y crecimiento en los sectores de la construcción, agrícola e industrial.

4.1.2.Visión

Ser reconocida como una organización competitiva y líder en la venta de maquinaria industrial, pesada y agrícola, por su deber con la calidad e invención tecnológica, siendo la opción más fiable para nuestros clientes.

4.1.3.Valores

Honestidad, Responsabilidad, Confianza, Honradez, Calidad, Garantía, Innovación.

4.1.4. Estructura organizacional de la empresa

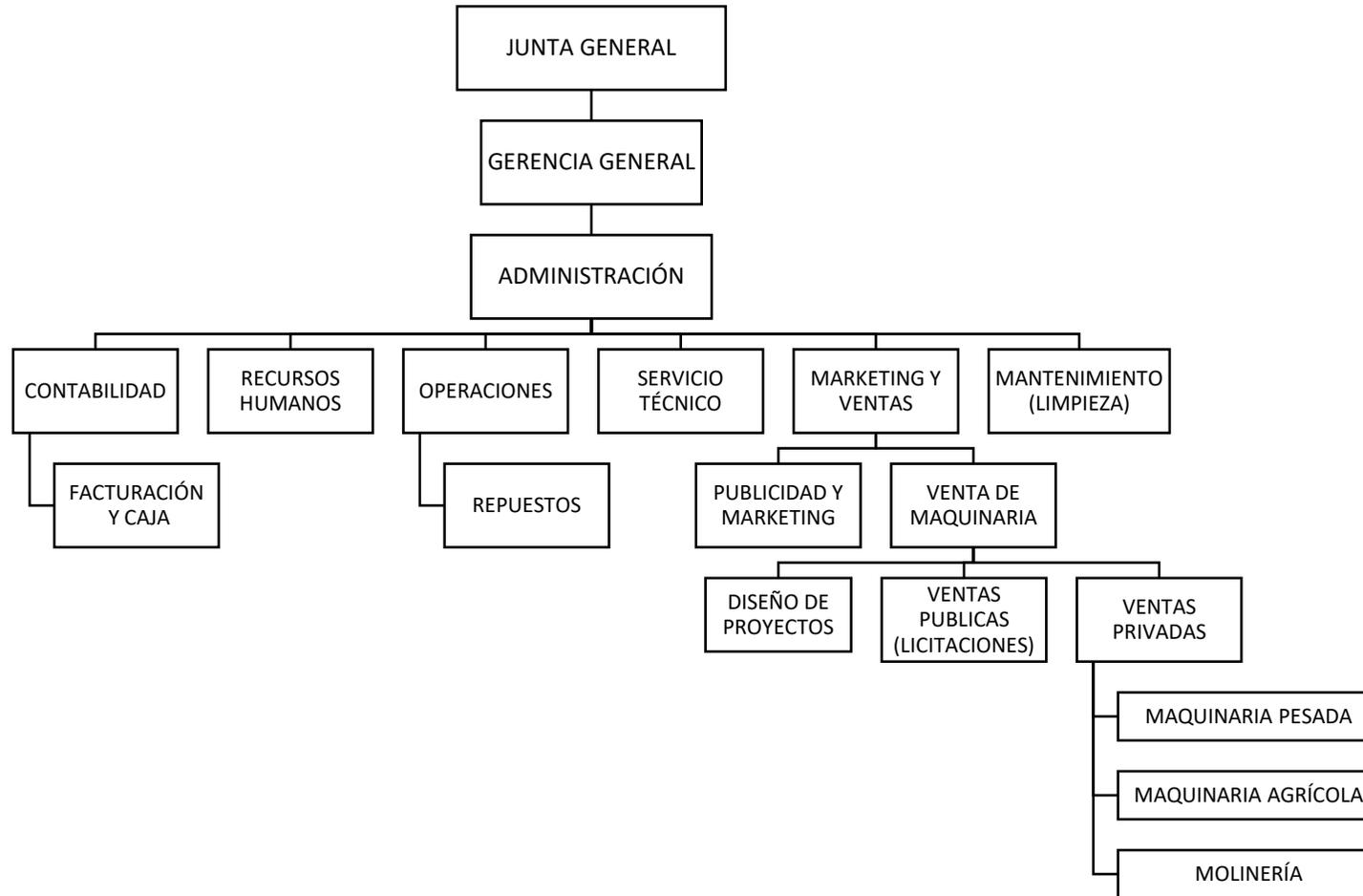


Figura 1. Organigrama de GINSAC IMPORT S.A.C

4.1.5. Productos que ofrece

Maquinaria agrícola:

- Cosechadoras de arroz, quinua, cebada y trigo Marca: Zukai Modelo: 4LZ-350, 4LZ-600, 4LZ-450 PLUS.



Figura 2. Cosechadoras de arroz de GINSAC IMPORT S.A.C

Molinos y accesorios:

- Molinos, clasificadoras de arroz, descascaradoras, despedregadoras, pulidoras, prelimpias, selectoras por color, secadoras de grano, etc.



Figura 3. Molinos y accesorios de GINSAC IMPORT S.A.C

Maquinaria pesada:

- Cargador Frontal, excavadoras, retroexcavadoras, motoniveladoras Marca: XCMG



Figura 4. Maquinaria pesada de GINSAC IMPORT S.A.C

4.1.6. Análisis FODA

Tabla 4

Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación estratégica. - Productos de alta calidad. - Sedes en mercados internacionales. - Marca propia. - Suficiente stock de repuestos para venta y garantías. - Servicio técnico para el correcto funcionamiento de máquinas. - Contacto directo con las fábricas del exterior para solución de posibles problemas con la maquinaria. 	<ul style="list-style-type: none"> - No pose políticas de crédito. - No se cuenta con un área de cobranzas definida. - Falta de seguimiento de los créditos otorgados. - Deficiencia al aplicar la evaluación de los créditos a los clientes. - Personal poco capacitado. - Página web desactualizada.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> - Inversión del sector público en obras públicas para la adquisición de maquinaria agrícola y maquinaria pesada. - Crecimiento del sector agrícola y construcción. - Facilidades en financiamiento a clientes por parte de los bancos y de las cajas para poder realizar ventas al contado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fluctuaciones del tipo de cambio. - Competencia cercana. - Constante variación de las leyes tributarias. - Alta delincuencia y corrupción.

4.2.Procedimientos del otorgamiento de créditos y de cobranzas para describir la situación de la empresa a través de ratios de gestión en los años 2015 al 2018

Al realizar la entrevista al gerente, se pudo realizar un diagnóstico a la empresa y se encontró que ésta no cuenta con flujogramas que represente de alguna manera el proceso de sus actividades, sobre todo a los procedimientos que se van a estudiar. Por ello se considera necesario plasmar flujogramas actuales de los procesos de otorgamiento de créditos y cobranzas.

4.2.1.Descripción del proceso de venta y otorgamiento de créditos

Este proceso inicia cuando los clientes interesados en los productos de la empresa deciden visitar sus instalaciones, estos son atendidos por los ejecutivos de ventas, el cual explica las características del producto y emite la cotización correspondiente.

Si el cliente no está conforme con el precio, procede a retirarse de la empresa, caso contrario se evalúa la forma de pago. Cuando la operación es al contado, se procede a realizar el contrato; se emite el respectivo comprobante y se procede con la entrega del bien, si es al crédito, su aprobación dependerá de gerencia, si éste aprueba el crédito realizará el contrato con los términos de pago, el área de caja emitirá la boleta o factura según corresponda y se coordina la entrega del bien.

- **Deficiencias detectadas:**

1. Personal poco capacitado.
2. Los vendedores emiten cotizaciones y muchas veces son duplicadas.
3. No se realiza la identificación correspondiente del cliente.
4. No se evalúa la solvencia del cliente.
5. Inexistencia de formularios de solicitudes de crédito.
6. Falta de análisis del historial crediticio del cliente.
7. El gerente otorga créditos por afinidad.
8. No se solicitan garantías.

- **Riesgos detectados:**

1. Clientes insatisfechos con la atención de ventas.
2. No se cuenta con una base de datos real de los clientes.
3. No existen títulos valores de los clientes.
4. Poco control de los créditos otorgados.
5. Incumplimiento de pago.

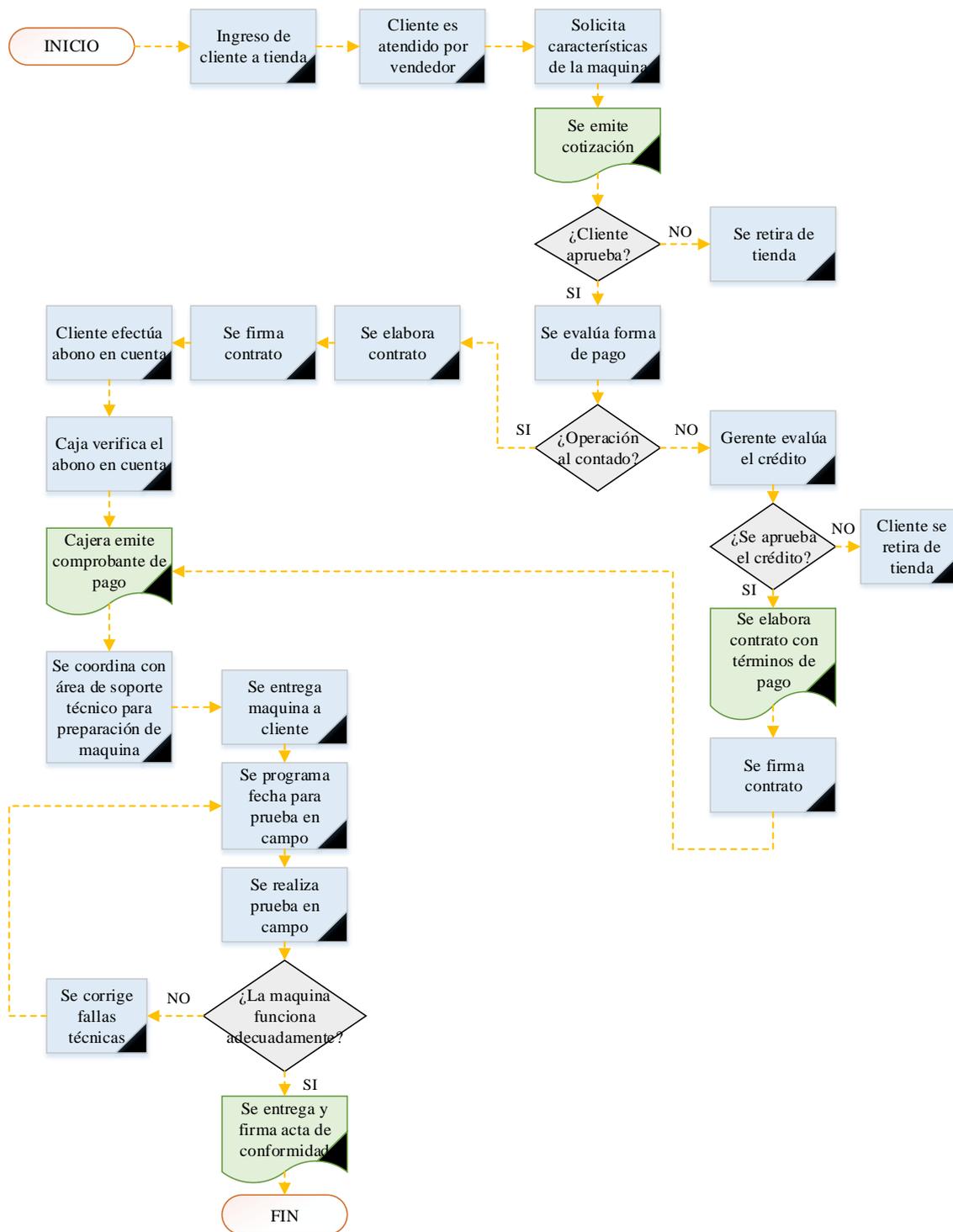


Figura 5. Flujograma de proceso de venta y otorgamiento de crédito
Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

4.2.2.Descripción del proceso de cobranza

El proceso de cobranza inicia cuando el área contable genera el reporte de cuentas por cobrar y es entregado a Gerencia, luego de ello, gerencia analiza el reporte y designa a un ejecutivo de ventas para que realice la cobranza. El ejecutivo de ventas efectúa llamadas o visitas a los clientes, si el cliente cuenta con lo adeudado le hace la entrega del efectivo al vendedor, el cual entrega el dinero al encargado de caja para amortizar deuda e informa a gerencia.

- **Deficiencias detectadas:**

1. Falta de políticas de cobranza.
2. Inexistencia de un buen manejo de las facturas por cobrar.
3. Bajo control al realizar cobros del efectivo, debido a que no se entrega comprobante.
4. No se dan seguimientos oportunos a la cartera de clientes.
5. No se actualiza la base de datos de clientes.
6. No se comunica a los clientes el plazo que tiene para realizar sus pagos.
7. Ausencia de un personal encargado de cobranza.

- **Riesgos detectados:**

1. Incremento significativo de las cuentas por cobrar.
2. Deficiente administración de los recursos de la entidad.
3. Baja recuperación de los créditos otorgados.
4. Carencia de cobro de intereses por retraso en el pago de deudas de clientes.
5. El cliente se retrasa o no realiza pagos.

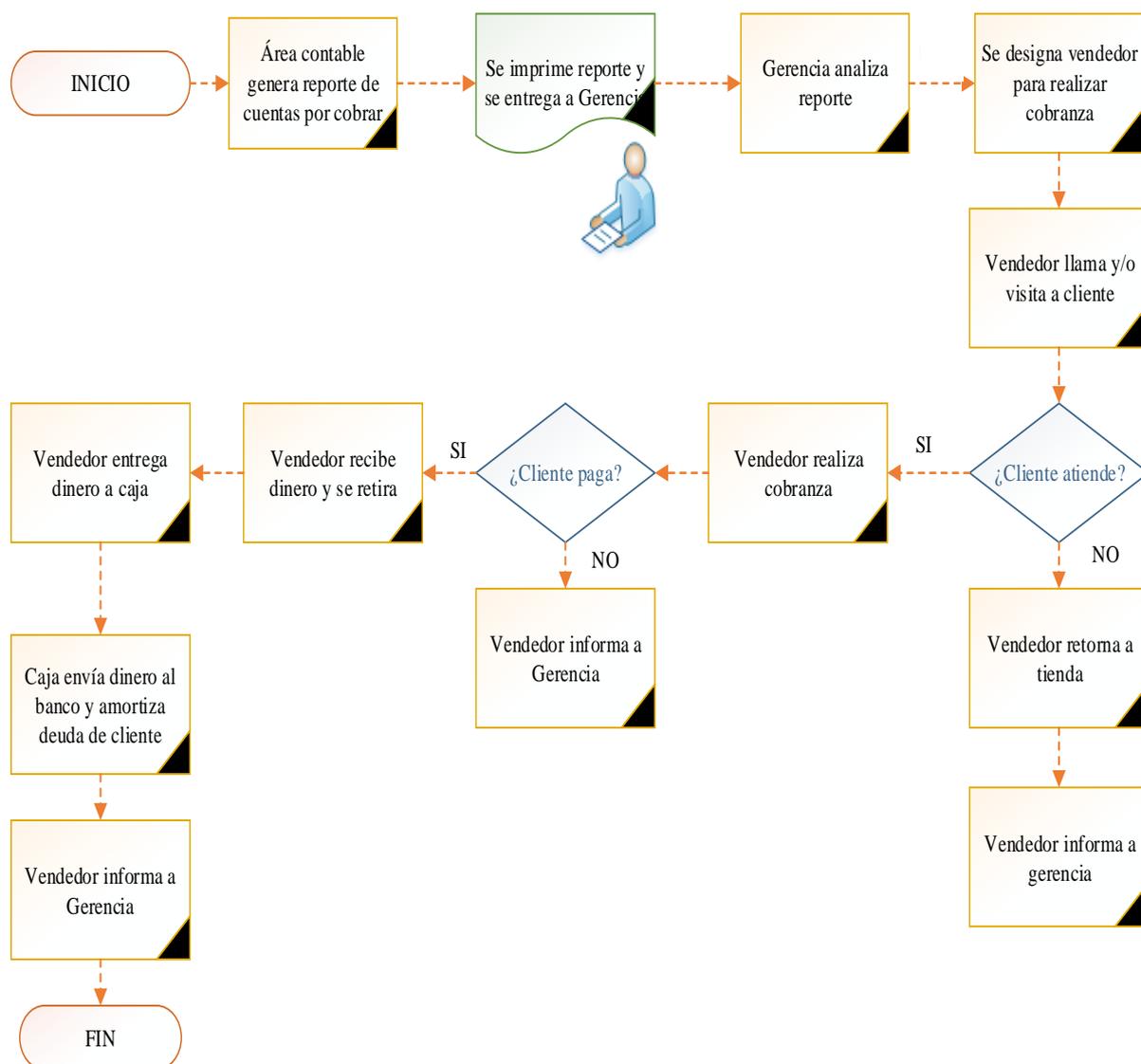


Figura 6. Flujograma de proceso de cobranza
Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

4.2.3. Descripción de la situación de la empresa a través de los ratios de gestión

Para analizar la situación actual de la empresa con relación a sus cuentas por cobrar, se estimó necesario aplicar los ratios de gestión en los estados de situación financiera de los periodos 2015 al 2018, lo que permitió evaluar la eficiencia de la empresa respecto a sus activos corrientes.

En la tabla N° 5 se presentan los estados de situación financiera de la empresa, y en la tabla N° 6 se presenta los estados de resultados, con los que se trabajaron para realizar el cálculo de los ratios de gestión de los periodos 2015 al 2018.

Tabla 5

Estado de Situación Financiera de GINSAC IMPORT S.A.C

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
(Expresado en soles)**

<u>ACTIVO</u>	2015		2016		2017		2018	
ACTIVO CORRIENTE								
<i>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</i>	42,139.00	0.24%	132,849.00	0.69%	23,222.00	0.12%	38,080.00	0.19%
<i>Inversiones Financieras</i>	-	0.00%	71,902.00	0.37%	71,902.00	0.37%	135,816.00	0.68%
<i>Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)</i>	3,223,096.00	18.62%	2,722,286.00	14.16%	2,512,090.00	12.87%	3,390,734.00	16.88%
<i>Otras Cuentas por Cobrar (neto)</i>	72,652.00	0.42%	56,888.00	0.30%	153,510.00	0.79%	152,210.00	0.76%
<i>Existencias (neto)</i>	9,952,425.00	57.50%	11,211,934.00	58.30%	10,673,219.00	54.69%	11,742,096.00	58.45%
<i>Materiales, suministros, repuestos</i>	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	2,623.00	0.01%
<i>Gastos Contratados por Anticipado</i>	1,158,053.00	6.69%	646,963.00	3.36%	529,937.00	2.72%	924,893.00	4.60%
<i>Otros Activos Corrientes</i>	92,375.00	0.53%	882,988.00	4.59%	1,763,777.00	9.04%	-	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	14,540,740.00	84.01%	15,725,810.00	81.77%	15,727,657.00	80.59%	16,386,452.00	81.57%
ACTIVO NO CORRIENTE								
<i>Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)</i>	2,767,083.00	15.99%	3,197,051.00	16.62%	3,301,855.00	16.92%	3,473,369.00	17.29%
<i>Activos Intangibles (neto)</i>	-	0.00%	15,678.00	0.08%	21,516.00	0.11%	13,469.00	0.07%
<i>Otros Activos No Corrientes</i>	-	0.00%	292,361.00	1.52%	463,997.00	2.38%	216,403.00	1.08%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,767,083.00	15.99%	3,505,090.00	18.23%	3,787,368.00	19.41%	3,703,241.00	18.43%
TOTAL ACTIVO	17,307,823.00	100.00%	19,230,900.00	100.00%	19,515,025.00	100.00%	20,089,693.00	100.00%

<u>PASIVO Y PATRIMONIO NETO</u>	2015		2016		2017		2018	
<i>PASIVO CORRIENTE</i>								
<i>Cuentas por Pagar Comerciales</i>	11,086,240.00	64.05%	13,707,179.00	71.28%	14,173,439.00	72.63%	14,731,295.00	73.33%
<i>Otras Cuentas por Pagar</i>	361,964.00	2.09%	185,309.00	0.96%	212,010.00	1.09%	23,890.00	0.12%
<i>Pasivo Diferido (Anticipo de clientes)</i>	1,296,918.00	7.49%	7,693.00	0.04%		0.00%	13,136.00	0.07%
<i>Provisiones</i>	-	0.00%	292,361.00	1.52%	292,361.00	1.50%	-	0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	12,745,122.00	73.64%	14,192,542.00	73.80%	14,677,810.00	75.21%	14,768,321.00	73.51%
<i>PASIVO NO CORRIENTE</i>								
<i>Obligaciones Financieras</i>	2,021,629.00	11.68%	1,383,014.00	7.19%	923,269.00	4.73%	839,268.00	4.18%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2,021,629.00	11.68%	1,383,014.00	7.19%	923,269.00	4.73%	839,268.00	4.18%
TOTAL PASIVO	14,766,751.00	85.32%	15,575,556.00	80.99%	15,601,079.00	79.94%	15,607,589.00	77.69%
<i>PATRIMONIO</i>								
<i>Capital</i>	1,200,000.00	6.93%	1,200,000.00	6.24%	1,200,000.00	6.15%	1,200,000.00	5.97%
<i>Resultados Acumulados</i>	1,210,096.00	6.99%	2,324,368.00	12.09%	2,582,970.00	13.24%	3,151,128.00	15.69%
<i>Reservas Legales</i>	130,976.00	0.76%	130,976.00	0.68%	130,976.00	0.67%	130,976.00	0.65%
TOTAL PATRIMONIO	2,541,072.00	14.68%	3,655,344.00	19.01%	3,913,946.00	20.06%	4,482,104.00	22.31%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	17,307,823.00	100.00%	19,230,900.00	100.00%	19,515,025.00	100.00%	20,089,693.00	100.00%

Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

Tabla 6

Estado de Resultados de GINSAC IMPORT S.A.C

ESTADO DE RESULTADOS
(Expresado en soles)

	2015		2016		2017		2018	
INGRESOS DE OPERACIÓN								
Ventas brutas	13,672,928.00	100.00%	16,787,873.00	100.00%	8,884,338.00	100.00%	6,917,238.00	100.00%
(-) Costo de ventas	(9,102,758.00)	-66.58%	(11,271,921.00)	-67.14%	(6,369,413.00)	-71.69%	(4,918,032.00)	-71.10%
UTILIDAD BRUTA	4,570,170.00	33.42%	5,515,952.00	32.86%	2,514,925.00	28.31%	1,999,206.00	28.90%
GASTOS DE OPERACIÓN								
(-) Gastos administrativos	(2,474,618.00)	-18.10%	(2,361,638.00)	-14.07%	(1,542,362.00)	-17.36%	(1,323,715.00)	-19.14%
(-) Gastos de ventas	-	0.00%	(1,176,318.00)	-7.01%	(702,553.00)	-7.91%	(514,381.00)	-7.44%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	2,095,552.00	15.33%	1,977,996.00	11.78%	270,010.00	3.04%	161,110.00	2.33%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS								
Ingresos financieros y diferencia de tipo de cambio	418,986.00	3.06%	1,337,504.00	7.97%	415,252.00	4.67%	1,472,920.00	21.29%
Otros ingresos de gestión	511,959.00	3.74%	42,462.00	0.25%	1,624.00	0.02%	8,553.00	0.12%
Descuentos, rebajas y bonificaciones obtenidas	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	(7,926.00)	-0.06%	(738.00)	0.00%	-	0.00%	(10,207.00)	-0.15%
Gastos excepcionales	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Cargas financieras y diferencia de tipo de cambio	(2,153,768.00)	-15.75%	(1,347,656.00)	-8.03%	(428,283.00)	-4.82%	(958,241.00)	-13.85%
RESULTADO ANTES DE IMPTOS	864,803.00	6.32%	2,009,568.00	11.97%	258,603.00	2.91%	674,135.00	9.75%
IMPUESTO A LA RENTA	(242,145)		(562,679)		(76,288)		(198,870)	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	622,658		1,446,889		182,315		475,265	

Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

a. Ratios de Gestión

Para medir la celeridad con que ciertos activos corrientes se convierten efectivos se realizó el cálculo de cada ratio de gestión en base a los estados financieros de la empresa de los periodos 2015 al 2018 presentados en la tabla N° 5 y N° 6.

- Razón de rotación de activos

La razón de rotación de activos refleja la eficacia con que la empresa gestiona sus activos para generar sus ventas, como se visualiza en la tabla N° 7 para el año 2015 la empresa sustituye sus activos 1.03 veces al año y debido al bajo volumen de ventas que obtuvo en el 2018, renovó sus activos 0.35 veces en ese periodo.

Tabla 7

Razón de rotación de activos

FÓRMULA							
<i>Ventas</i>							
<i>Promedio de activos totales</i>							
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
13,672,928.00	= 1.03	16,787,873.00	= 0.92	8,884,338.00	= 0.46	6,917,238.00	= 0.35
13,268,045.00		18,269,361.50		19,372,962.50		19,802,359.00	

- Días en Inventario

En la tabla N° 8 se presenta la comparación de la rotación de inventario (días) entre los periodos 2015 al 2018, teniendo como resultado que la empresa en el 2015 tarda 412 días en vender su mercadería y para el año 2018 disminuye a 365 días, adicional a ello como se puede observar el más alto índice es presentado en el periodo 2017, debido a que el rubro en el que se encuentra la empresa se vio muy afectado por el fenómeno climático “El niño costero”.

Tabla 8

Razón de días en inventario

FÓRMULA							
<i>Inventario promedio</i>							
<i>Costo de ventas / 365</i>							
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
10,263,213.00	= 412	10,582,179.50	= 343	10,942,576.50	= 627	4,918,032.00	= 365
24,939.06		30,881.98		17,450.45		13,474.06	

- Rotación de Inventarios

Como se puede visualizar en la tabla N° 9, la empresa renovó o vendió, la totalidad de su inventario 0.89 veces durante el año 2015, bajando este índice a 0.44 veces en el año 2018.

Tabla 9

Razón de rotación de inventarios

FÓRMULA											
<i>Costo de ventas</i>											
<i>Inventario promedio</i>											
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018					
9,102,758.00	=	0.89	11,271,921.00	=	1.07	6,369,413.00	=	0.58	4,918,032.00	=	0.44
10,263,213.00			10,582,179.50			10,942,576.50			11,207,657.50		

- Periodo promedio de cobro (días)

Como se puede observar en la tabla N° 10, el periodo promedio de cobranza de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C, equivale a 59 días en el año 2015, sin embargo, para el periodo 2018 asciende a 156 días, debido a que la empresa otorgó créditos con la finalidad de incrementar sus ventas, y como no posee procedimientos eficientes para realizar cobranzas este índice es cada año más elevado.

Tabla 10

Razón de periodo promedio de cobro (días)

FÓRMULA											
<i>Promedio de cuentas por cobrar</i>											
<i>Ventas/365</i>											
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018					
2,196,787.50	=	59	2,972,691.00	=	65	2,617,188.00	=	108	2,951,412.00	=	156
37,460.08			45,994.17			24,340.65			18,951.34		

- Rotación de cuentas por cobrar

GINSAC IMPORT S.A.C no posee una buena rotación de sus cuentas por cobrar, como se visualiza en la tabla N° 11 la rotación de estas cuentas (veces) entre los periodos 2015 al 2018, es mínima, en el año 2015 la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo 6 veces, lo cual disminuye en el año 2018.

Tabla 11***Razón de rotación de cuentas por cobrar***

FÓRMULA							
<i>Ventas</i>							
<i>Promedio de cuentas por cobrar</i>							
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
13,672,928.00	= 6	16,787,873.00	= 6	8,884,338.00	= 3	6,917,238.00	= 2
2,196,787.50		2,972,691.00		2,617,188.00		2,951,412.00	

- Periodo promedio de pago

Uno de los socios de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C es uno de los proveedores de la misma, el cual le facilita la mercadería otorgando plazos flexibles para realizar los pagos. Debido a esto como se plasma en la tabla N° 12, el periodo promedio de pago de la empresa para el periodo 2015 es de 471 días y aumenta en el año 2018 a 886 días.

Se puede mencionar que debido a que la empresa no logra realizar sus cobranzas a tiempo, tampoco puede cumplir con sus obligaciones con terceros.

Tabla 12***Razón de periodo promedio de pago***

FÓRMULA							
<i>Cuentas por pagar x 360</i>							
<i>Compras</i>							
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
3,991,046,400.00	= 471	4,934,584,440.00	= 394	5,102,438,040.00	= 875	5,303,266,200.00	= 886
8,481,182.00		12,531,430.00		5,830,698.00		5,986,909.00	

4.3.Mecanismos y estrategias para la recuperación de las cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C

Existen diferentes mecanismos, acciones y negociaciones que se pueden aplicar con los clientes para lograr recuperar las deudas vencidas.

Dentro de estos mecanismos y estrategias estudiadas tenemos: cartas de cobranza, llamadas telefónicas, visitas personales, agencias de cobro, acciones legales, garantías reales, descuentos por pronto pago y factoring.

En este objetivo se plantea trabajar con dos de ellas, debido a que son las más utilizadas y de mayor efectividad, y son:

- Descuentos por pronto pago.
- Factoring

Para iniciar a desarrollar estas dos estrategias, es primordial conocer la antigüedad que tienen las cuentas por cobrar de GINSAC IMPORT S.A.C, y conocer a cada uno de sus clientes, como se puede visualizar en la tabla N° 13, el porcentaje más relevante corresponde a las cuentas que tienen una antigüedad de más de 121 días, conformando éstas un 90.02% y menos del 10% son los clientes que realizarán sus pagos en menos de cuatro meses.

Este elevado porcentaje del 90.02%, se debe a que la empresa no está administrando de manera correcta sus activos, no cuenta con políticas para otorgar créditos y realizar las cobranzas, y al no efectuar acciones para disminuirlas, éstas vienen aumentando periodo tras periodo.

Tabla 13

Resumen de antigüedad de saldos al final del periodo 2018.

RESUMEN DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS AL 31/12/2018

	SALDOS AL 31/12/2018	ANTIGÜEDAD DE LA CUENTA				
		0 A 30 DIAS	31 A 60 DIAS	61 A 90 DIAS	91 A 120 DIAS	MÁS DE 121 DÍAS
IMPORTE	S/3,390,734.07	S/13,300.00	S/105,863.50	S/69,121.49	S/149,985.00	S/3,052,464.09
%	100%	0.39%	3.12%	2.04%	4.42%	90.02%

Según lo indicado por el contador en la entrevista realizada, de un universo total de 101 clientes deudores, veinte de ellos, detallados en la tabla N° 14 cuya suma de sus deudas da un total de S/ 35,353.50, pagaron a inicios del periodo 2019; y veintiocho de ellos relacionados en la tabla N° 15, se han comprometido a pagar sus deudas a finales del mes de julio y finales del mes de diciembre, periodo en el que culmina la campaña de arroz. La empresa dejó en claro que de no cancelar sus deudas iniciaría las acciones legales correspondientes.

Tabla 14

Detalle de los 20 clientes que realizaron pagos en el año 2019.

RELACIÓN DE CLIENTES QUE PAGARÓN EN EL PERIODO 2019				
INFORMACIÓN DEL CLIENTE			NUMERO COMPROBANTE	SALDO
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL		
1	17523027	ANCAJIMA VILCHEZ PEDRO.	BB01-01430	S/ 3,000.00
2	44167596	ANDIA QUISPE MARTIN BENJAMIN.	BB01-01439	S/ 2,550.50
3	45836819	BARRANTES YAMUNAQUE RILDO IVAN	B001-03612	S/ 2,556.00
4	27425737	BECERRA CIEZA EDILBERTO	B001-03104	S/ 200.00
5	80005078	CAMACHO CONDEZO HOMER	B001-03509	S/ 100.00
6	41314082	CHAVEZ CASTILLO RAMIRO	B001-03135	S/ 2,790.00
7	80176784	CHAVEZ VENTURA JOSE WILMER	B003-00629	S/ 585.00
8	41119790	CUSMA CAMPOS JAIME	B001-00486	S/ 200.00
9	41243491	CUZMA CAMPOS WILMER	B001-03721	S/ 3,300.00
10	20515007092	ELIYENN SERV. GENERALES E.I.R.L.	FF01-00478	S/ 800.00
11	02790508	FLORES ZAPATA ALEJANDRO	BB01-01142	S/ 1,600.00
12	20484322806	FUNDACION COMUNAL SAN MARTIN DE SECHURA	FF01-00683	S/ 3,875.00
13	16731864	GONZALES AQUINO JIM	BB01-03525	S/ 3,652.00
14	00869837	GONZALES ARTEAGA GRIMANIEL	BB01-03567	S/ 3,000.00
15	45525438	GUERRERO ESQUEN MARCO	BB01-02497	S/ 2,750.00
16	16774152	MONTEZA CUBAS ADAN	B001-02559	S/ 500.00
17	41759568	SANCHEZ MIÑOPE ROSARIO CARLOS	B001-01118	S/ 320.00
18	46069651	SUNCION FLORES DAVID ASael	B001-03042	S/ 300.00
19	16439423	TORRES CHIROQUE BENITO	B001-03749	S/ 2,800.00
20	80510512	TORRES FERNANDEZ ROSA	B001-03695	S/ 475.00
TOTAL:				S/ 35,353.50

Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

Tabla 15

Detalle de los 28 clientes que pagarán al finalizar la campaña.

RELACIÓN DE CLIENTES QUE PAGARÁN FINES DE CAMPAÑA				
N°	INFORMACIÓN DEL CLIENTE		NÚMERO DE COMPROBANTE	SALDO
	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL		
1	33588703	ASENJO DIAZ ROSA EMILIA	BB01-00696	S/ 14,000.00
2	73647898	ASTONITAS BUSTAMANTE JOSE IVAN	B001-02546	S/ 10,000.00
3	02759459	BANCAYAN DEDIOS WILMER VIRGILIO	B003-00185	S/ 16,000.00
4	03878511	CAMACHO GARCIA MARCELINO	B003-00702	S/ 10,000.00
5	40551606	CARRASCO PERALTA EDHITSONS ISIDRO	B001-02474	S/ 15,000.00
6	20600142683	CLAZ AGROINDUSTRIAS S.A.C.	F002-00007	S/ 22,242.00
7	02736500	GALAN PINGO JOSE CASTULO	B001-02261	S/ 20,100.00
8	10175591996	GARCIA BALDERA SEGUNDO SANTIAGO	F001-00051	S/ 21,500.00
9	0993082600001	GINSAC, MAQUINARIAS ECUADOR S.A.	F005-00001	S/ 168,980.00
10	02758752	GONZALES SANCHEZ ALIPIO	B003-00257	S/ 20,000.00
11	07831841	GORDILLO DAVILA ANGEL AMERICO	B001-03448	S/ 55,985.00
12	20493910052	GRUPO INVERSIONES DE LA SELVA SAC	F001-00380	S/ 21,351.32
13	47971465	HUIMA LLAUCE JOHNY MIGUEL	B001-01159	S/ 16,000.00
14	20525243185	J.G. AGROINDUSTRIAS E.I.R.L	F002-00013	S/ 19,512.30
15	17526717	LLAUCE BANCES PEDRO	BB01-02172	S/ 6,000.00
16	42580085	MARCHENA MARCHENA ELIAS	B001-00566	S/ 21,400.00
17	20531954662	MOLINDUSTRIAS EL CHIMBOTANO S.A.C.	F001-00353	S/ 20,863.50
18	20480185995	MOLINO DON JULIO S.A.C.	FF01-00161	S/ 13,143.00
19	27167507	MORALES DIAZ FERNANDO JOSE	B001-00322	S/ 14,000.00
20	19337035	MOZA JULCA ROSA EULALIA	B001-00496	S/ 6,000.00
21	17430828	MURO TAVARA MANUEL ATANACIO JESUS	B001-00409	S/ 35,000.00
22	17557781	PANTALEON GARCIA ANGEL	B001-01074	S/ 5,000.00
23	41797915	ROMAN MENDOZA DAVID	BB01-01732	S/ 28,900.00
24	43596424	SANCHEZ AQUINO SEGUNDO FRANCISCO	BB01-03830	S/ 33,404.35
25	17634618	SANTAMARIA CHAPOÑAN MARIA ESTELA	0001-23457	S/ 14,664.95
26	17529261	SUCLUPE SANTISTEBAN GABINO	B001-00434	S/ 7,000.00
27	00255737	TANDAZO LUNA DEISY YAQUELINE	B001-03518	S/ 19,121.49
28	41635802	TORRES DEZA CESAR AUGUSTO	B001-01398	S/ 10,000.00
TOTAL:				S/ 665,167.90

Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

El gerente y el contador indican que la empresa necesita liquidez para atender sus obligaciones con el personal y con sus proveedores en los meses siguientes. Por ello, se evaluarán dos escenarios que permitirán a GINSAC IMPORT S.A.C alcanzar efectivo inmediato para los fines indicados.

SENTINEL es una plataforma que permite monitorear y evaluar el historial crediticio de cada persona, a través de ella se pueden generar reportes que nos muestran con que entidad el cliente presenta deudas. Y todo ello se interpreta a través de una semaforización de riesgos plasmados en la tabla N° 16.

Tabla 16

Semaforización de riesgos en SENTINEL.

SEMAFORIZACIÓN DE RIESGOS	
SEMÁFORO	DESCRIPCIÓN
	No registra información de deudas
	Mínimo Riesgo: Sin deudas vencidas
	Mediano Riesgo: Deudas con poco atraso
	Alto Riesgo: Deudas con atraso significativo

A través de esta plataforma se consultaron los 53 clientes restantes de la empresa, para analizar su situación financiera actual, teniendo como resultado que 24 de ellos tienen un riesgo de impago mínimo, tal como se puede apreciar en las tablas N° 17 y N° 20.

A continuación, analizaremos las dos estrategias que son los descuentos por pronto pago y el factoring, y se desarrollan de la siguiente manera:

4.3.1. Descuentos por pronto pago

Una de las razones por la que las empresas otorgan descuentos, es para aligerar la cobranza de sus cuentas por cobrar y obtener liquidez inmediata, aportando a reducir el importe del crédito otorgado.

Por ello, en la tabla N° 17 se muestra la relación de clientes con los que GINSAC IMPORT S.A.C realizó un acuerdo interno indicando que se les realizará un descuento en su deuda del 5% mensual, si estos pagan 2 meses antes del vencimiento de sus facturas. Los saldos de estos clientes ascienden a la suma de S/ 495,050.50.

Tabla 17

Reporte de clientes evaluados para un descuento por pronto pago.

EVALUACIÓN DE CLIENTES PARA DESCUENTO POR PRONTO PAGO							
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	NÚMERO DE COMPROBANTE	SALDO	EVALUACIÓN CREDITICIA	NIVEL DE RIESGO	
1	41761826	AZAÑERO BELLIDO MARIUGENIA	B001-01669	S/ 45,000.00	Documentos impagos mayor a S/.50 en los 12 meses	Riesgo Medio	
2	45206427	CHAPOÑAN FLORES JULIO AGUSTIN	B001-01545	S/ 50,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
3	27428248	CONDOR MONTEZA MIGUEL JESUS	B001-01143	S/ 66,000.00	Documentos impagos mayor a S/.50 en los 12 meses	Riesgo Medio	
4	70070382	DELGADO ASENJO DARWIN PAUL	BB01-01599	S/ 53,500.00	Documentos impagos mayor a S/.50 en los 12 meses	Riesgo Medio	
5	41819661	FLORES FLORES MARIA JESUS	0002-04693	S/ 17,050.50	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
6	00253626	RAMOS FLORES SANTOS	BB01-04189	S/ 30,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
7	02725636	SEMINARIO CHIROQUE CARLOS	0001-26430	S/ 44,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
8	80548514	VIDAURRE AGUILAR JOSE WILMER	B001-00743	S/ 56,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
9	46752859	VILLALOBOS BENAVIDES CARLOS ENRIQUE	0001-26016	S/ 30,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
10	42035871	PURISACA NOVOA CESAR HUMBERTO	B001-03372	S/ 60,000.00	Documentos impagos mayor a S/.50 en los 12 meses	Riesgo Medio	
11	02738311	QUIROGA DE QUIROGA JESUS MARIA	B001-00724	S/ 43,500.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
TOTAL				S/ 495,050.50			

Fuente: GINSAC IMPORT S.A.C

Teniendo todos estos datos, se procede a realizar el cálculo correspondiente del descuento por pronto pago, tal como se muestra en la tabla N° 18.

El gasto que tendría la empresa con esta estrategia sería de S/ 41,953.43, así mismo un ingreso por el importe de S/ 445,545.45, ambos importes se verán reflejados en los nuevos estados financieros del periodo 2018, luego de realizar los asientos contables presentados en la tabla N° 19.

Tabla 18

Cálculo del descuento por pronto pago

CÁLCULO DEL DESCUENTO	
FÓRMULA:	$D = Vn \times i \times n$
Simbología:	D = cantidad de descuento
	Vn = Valor nominal o inicial
	n = Tiempo
	i = tasa de descuento
Datos:	
Vn =	495,050.50
i =	5%
n =	2 meses
Reemplazando en la fórmula	
D=	$495,050.50 \times 0.05 \times 2$
D=	S/ 49,505.05

Tratamiento Contable

Tabla 19

Asientos contables del descuento por pronto pago.

ASIENTO CONTABLE DEL DESCUENTO POR PRONTO PAGO			
CUENTA	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	DEBE	HABER
67	GASTOS FINANCIEROS	S/ 41,953.43	
675	Descuentos concedidos por pronto pago		
40	TRIBUTOS CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA PÚBLICO DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	S/ 7,551.62	
40111	IGV - Cuenta propia		
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		S/ 49,505.05
1212	Emitidas en cartera		
x/x	Por el descuento concedido a clientes		
	-----x-----		
10	EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	S/ 445,545.45	
1041	Cuentas corrientes operativas		
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		S/ 445,545.45
1212	Emitidas en cartera		
x/x	Ingreso de efectivo de clientes		

4.3.2. Factoring

El financiamiento con factoring es una opción muy beneficiosa para una empresa, ya que le permite adquirir liquidez inmediata y más recursos para que pueda cumplir con el pago de sus obligaciones y enfrentar cualquier imprevisto que se le presente.

Como indica Ross et al. (2012), el factoring inicia cuando la empresa vende sus cuentas por cobrar a una entidad financiera. La entidad que las compra analizará el score de cada cliente y en base a eso determinará la tasa de interés.

Para esta estrategia se presentó al banco la lista de 13 clientes detallados en la tabla N° 20, los cuales muestran un historial aceptable para la entidad.

Figura 7. Flujograma de proceso de Factoring

El factoring inicia cuando la empresa cede las facturas a la entidad financiera, esta notifica al deudor que su comprobante fue cedido para iniciar el cobro correspondiente, luego de ello, la entidad anticipa los fondos al cliente y el deudor cancela su comprobante en el plazo acordado.

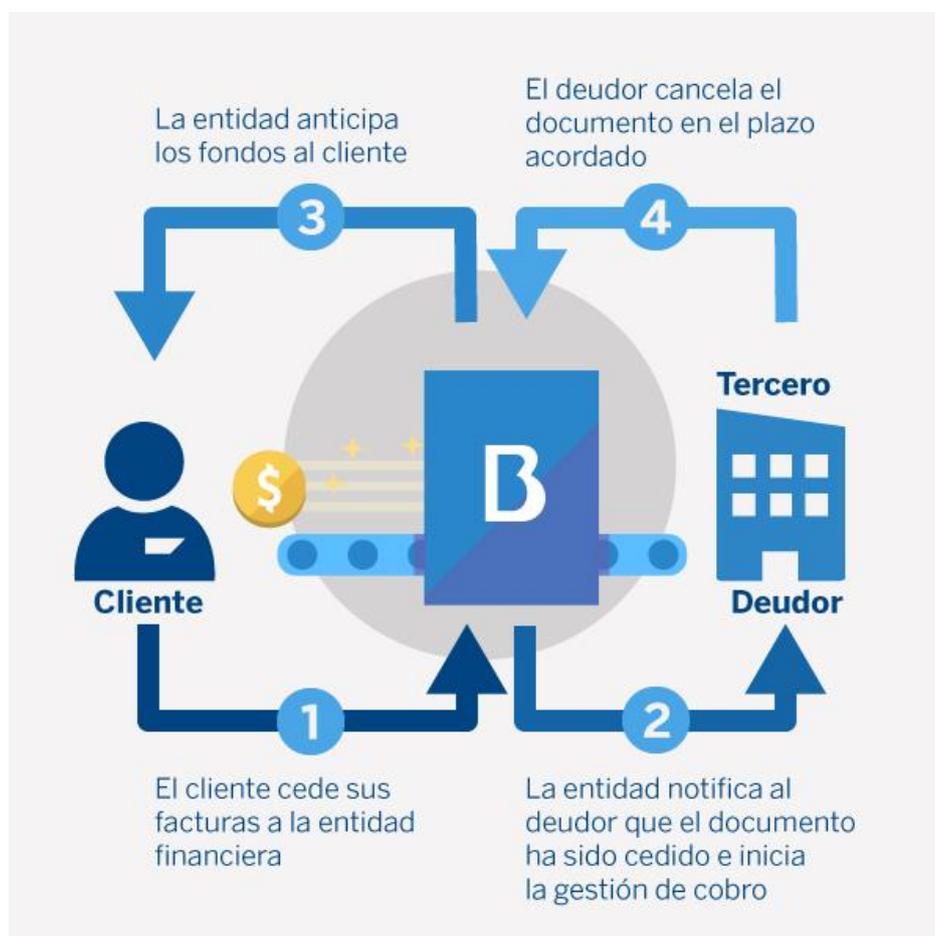


Tabla 20

Reporte de clientes evaluados para aplicar Factoring

EVALUACIÓN DE CLIENTES PARA APLICAR FACTORING						
INFORMACIÓN DEL CLIENTE			DEUDA	EVALUACIÓN CREDITICIA	NIVEL DE RIESGO	
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL			Riesgo	Indicador
1	20409401202	AGRO VENTA BENITO E.I.R.L.	25,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy bajo	
2	10164945851	ANTINORI MALCA EDITH REGINA	42,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Bajo	
3	10407370151	CALDERON MEDINA FLOR ANGELITA	66,000.00	Presenta estado de riesgo medio	Riesgo Medio	
4	10336750283	ESQUEN DIAZ NOLBERTA	38,000.00	Presenta estado de riesgo medio	Riesgo Medio	
5	10167781824	FLORES LLONTOP JUBER LORENZO	48,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Bajo	
6	10010540106	GUEVARA RIMARACHIN FERMIN	50,000.00	Presenta estado de riesgo medio	Riesgo Medio	
7	20493802594	INMOBILIARIA TU MEJOR OPCION S.A.C.	171,679.95	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
8	20531690584	ISRRARIEGO MOTORS E.I.R.L.	85,899.05	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
9	10033838854	JAUREGUI YONG ELKIN NARCISO	39,000.00	Presenta estado de riesgo medio	Riesgo Medio	
10	20439540916	MOLINO ESPIGA DEL NORTE EIRL	24,426.01	Presenta estado de riesgo medio	Riesgo Medio	
11	10010520768	MURRUGARRA BARBOZA SEGUNDO ANTONIO	69,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
12	10038975531	ROQUE FARIAS GEORGE MARIO	54,000.00	Cumple con todas las reglas de evaluación	Riesgo Muy Bajo	
13	44928409	HEREDIA GARCIA JOSE LUIS	71,492.70	Documentos impagos mayor a S/ 50 en los 12 meses	Riesgo Medio	
TOTAL:			784,497.71			

Considerando que las cuentas por cobrar de esos 13 clientes vencen en un plazo de 60 días, y que la tasa promedio anual que ofrece el banco es del 14%, se procede a realizar el cálculo de Factoring, plasmado en la tabla N° 21, reflejando un ingreso anticipado a la empresa de S/ 766,187.53, posteriormente en la tabla N° 22 se expresa el asiento contable que nos genera esta operación, importes que se verán reflejados en los estados financieros.

Tabla 21***Cálculo de operación por Factoring***

OPERACIÓN FACTORING DE S/ 784,497.71 POR 60 DIAS	
FÓRMULA:	$Ve = Vn (1 - (n \times i))$
SIMBOLOGÍA:	Ve = Valor final o a pagar
	Vn = Valor nominal o inicial
	n = Tiempo
	i = tasa de descuento
DATOS:	
MONTO TOTAL DE LAS FACTURAS	784,497.71
TEA = TASA EFECTIVA ANUAL	14%
TIEMPO	2 meses
REEMPLAZANDO EN LA FÓRMULA	
Ve=	784,497.71 (1 - (2 x 0.01167))
Ve=	S/ 766,187.53

Tratamiento Contable**Tabla 22*****Asiento contable de operación por factoring***

ASIENTO CONTABLE OPERACIÓN POR FACTORING			
CUENTA	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	DEBE	HABER
10	EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	S/ 766,187.53	
1041	Cuentas corrientes operativas		
18	SERVICIOS Y OTROS CONTRATADOS POR ANTICIPADO	S/ 18,310.18	
181	Costos financieros		
45	OBLIGACIONES FINANCIERAS		S/ 784,497.71
454	Otros instrumentos financieros por pagar		
x/x	Por la operación de factoring		

Por otro lado, así como hay clientes que se adaptan para un mecanismo de recuperación de las cuentas por cobrar, se tienen 22 clientes que luego de haberlos evaluado en la plataforma SENTINEL su calificación es deficiente en el sistema financiero, cuentan con riesgo alto y muy alto. De estos clientes mencionados en la tabla N° 23, seis de ellos presentan deudas con la empresa de más de un año, por ello, con el propósito de sincerar las cuentas por cobrar se estima conveniente que GINSAC IMPORT S.A.C provisione estas cuentas como incobrables y realice el castigo correspondiente.

Tabla 23

Detalle de clientes con riesgo alto y muy alto

DETALLE DE CLIENTES CON RIESGO ALTO Y MUY ALTO							
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	FECHA	SALDO	EVALUACIÓN CREDITICIA	NIVEL DE RIESGO	
1	43583471	ACOSTA YAUCE EDUARDO ELEAZAR	04/05/2018	S/ 19,500.00	Calificación Deficiente	Riesgo Alto	●
2	27721033	CONSTANTINO TENORIO SEVERINO ANTONIO	02/08/2016	S/ 61,000.00	Calificación Deficiente Protestos sin aclarar mayor a S/ 500 en los 12 meses	Riesgo Alto	●
3	27438608	FERNANDEZ ARTEAGA PEDRO ALEJANDRINO	08/05/2018	S/ 36,500.00	Calificación Deficiente Deuda castigada mayor a S/ 100 en los últimos 12 meses	Riesgo Alto	●
4	43975679	GALLARDO MEJIA GLADIS	09/12/2018	S/ 40,000.00	Calificación Deficiente Deuda castigada mayor a S/ 100 en los últimos 12 meses	Riesgo Alto	●
5	00232786	MELGAR VDA DE LAMA JUANA	28/11/2018	S/ 39,100.00	Calificación Deficiente Deuda castigada mayor a S/ 100 en los últimos 12 meses	Riesgo Alto	●
6	10008163320	OLAZABAL NEIRA PEDRO ANTONIO	01/06/2016	S/ 25,000.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Alto	●

DETALLE DE CLIENTES CON RIESGO ALTO Y MUY ALTO							
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	FECHA	SALDO	EVALUACIÓN CREDITICIA	NIVEL DE RIESGO	
7	03620292	SANTOS BENITA IBARRA DE LOZADA	30/05/2018	S/ 35,500.00	Protestos sin aclarar mayor a S/.500 en los 12 meses	Riesgo Alto	●
8	27549750	VASQUEZ BANCES ISMAEL	24/06/2018	S/ 20,000.00	Calificación Deficiente Protestos sin aclarar mayor a S/.500 en los 12 meses	Riesgo Muy Alto	●
9	00225031	ZAPATA PACHERRES FERNANDO	28/11/2018	S/ 61,814.00	Calificación Deficiente	Riesgo Muy Alto	●
10	03620182	SUNCION PALACIOS RAFAEL BERNARDO	24/04/2018	S/ 83,080.00	Calificación Deficiente Protestos sin aclarar mayor a S/.500 en los 12 meses	Riesgo Alto	●
11	10429201140	BARRANTES YAMUNAQUE ALFONSO	28/11/2018	S/ 32,000.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Muy Alto	●
12	20450284964	CHAVARRI & CHAVARRI EIRL	31/12/2013	S/ 142,537.25	El promedio de deudas negativas (Sunat, AFP, Protestos) representan más del 5% del promedio deuda en el SF en los últimos 3 meses	Riesgo Muy Alto	●
13	10175405874	CHAVEZ ACOSTA ESTEBAN	07/05/2016	S/ 54,500.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Alto	●
14	20409393340	CONSTRUCCIONES Y EQUIPAMIENTOS JARIM S.R.L	25/07/2016	S/ 59,600.00	Presenta deuda coactiva y laboral mayor a S/.500 en los últimos 12 meses	Riesgo Muy Alto	●
15	10415698921	DIOS PEREZ FIDEL ARISTIDES	26/05/2018	S/ 122,500.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Alto	●
16	10272876113	GUEVARA GUEVARA YEOVANI	23/05/2018	S/ 45,000.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Alto	●
17	10416442377	JULCA PAREDES ELFIRES	16/11/2018	S/ 53,000.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Alto	●

DETALLE DE CLIENTES CON RIESGO ALTO Y MUY ALTO							
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	FECHA	SALDO	EVALUACIÓN CREDITICIA	NIVEL DE RIESGO	
18	20487482014	PILADORA AGROINDUSTRIAL JOSE BENIGNO	25/08/2015	S/ 161,000.00	Calificación deficientec en los últimos 12 meses, deuda castigada mayor a S/.100 en los últimos 12 meses	Riesgo Muy Alto	
19	10700255838	YESQUEN YERREN JHONNY	09/05/2018	S/ 68,000.00	Presenta estado de riesgo alto o muy alto	Riesgo Alto	
20	75056088	CUEVA SULLON PEDRO VIDAL	21/05/2018	S/ 77,000.00	Calificación Deficiente, deuda castigada mayor a S/.100 en los últimos 12 meses	Riesgo Alto	
21	46118308	DELGADO SAAVEDRA LUIS ALFREDO	04/04/2018	S/ 73,500.00	Protestos sin aclarar mayor a S/.500 en los 12 meses	Riesgo Alto	
22	43727116	MAQUERA TIJUTAN VICTOR	24/11/2018	S/ 50,574.90	Protestos sin aclarar mayor a S/.500 en los 12 meses	Riesgo Muy Alto	
TOTAL:				S/ 1,360,706.15			

Teniendo en cuenta lo estipulado en el artículo N° 37 inciso i) de la Ley del Impuesto a la Renta “Los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden”. De lo cual se puede entender que para que el gasto sea deducible del impuesto a la renta, se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Identificar al cliente y determinar su deuda.
- Poseer los comprobantes que dieron inicio a la deuda y demás documentación necesaria.

Así mismo en el artículo N° 21 inciso f) se manifiesta que existen reglas para provisionar las deudas incobrables, como son:

- Que la deuda se encuentre vencida y demostrar que el cliente presenta dificultades para realizar el pago.
- Documentación que evidencie gestiones de cobranza luego de vencidos los comprobantes.
- O que haya cumplido más de doce (12) meses desde la fecha del vencimiento.
- Que la provisión figure en el Libro de Inventarios y Balances.

Por lo indicado anteriormente solo se provisionarán las deudas de los clientes detallados en la tabla N° 24, ya que son los que cumplen con los requisitos establecidos en la norma, uno de ellos es que su riesgo crediticio es alto, además las cuentas están vencidas hace más de doce (12) meses y la empresa ya agotó todos los medios para realizar la cobranza en su debido momento. Estas suman un total de S/ 503,637.25

Tabla 24

Relación de clientes para provisión y castigo de cuentas incobrables

RELACIÓN DE CLIENTES PARA PROVISIÓN Y CASTIGO DE CUENTAS INCOBRABLES							
N°	DNI O RUC	APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	FECHA	TIPO Y NÚMERO DE COMPROBANTE		TOTAL COMPROBANTE	SALDO
1	27721033	CONSTANTINO TENORIO SEVERINO ANTONIO	02/08/2016	BOLETA	00001-26689	S/ 80,000.00	S/ 61,000.00
2	10008163320	OLAZABAL NEIRA PEDRO ANTONIO	01/06/2016	FACTURA	0001-06458	S/ 90,000.00	S/ 25,000.00
3	20450284964	CHAVARRI & CHAVARRI EIRL	31/12/2013	FACTURA	0001-01748	S/ 290,535.00	S/ 142,537.25
4	10175405874	CHAVEZ ACOSTA ESTEBAN	07/05/2016	BOLETA	0001-23739	S/ 88,000.00	S/ 54,500.00
5	20409393340	CONSTRUCCIONES Y EQUIPAMIENTOS JARIM S.R.L	25/07/2016	FACTURA	0001-06667	S/ 541,100.00	S/ 59,600.00
6	20487482014	PILADORA AGROINDUSTRIAL JOSE BENIGNO	25/08/2015	FACTURA	0001-04893	S/ 200,000.00	S/ 161,000.00
TOTAL:							S/ 503,637.25

Tabla 25

Asiento contable de provisión de cuentas incobrables

ASIENTO CONTABLE DE PROVISIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES			
CUENTA	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	DEBE	HABER
68	VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES	S/ 503,637.25	
687	Valuación de activos		
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA		S/ 503,637.25
191	Cuentas por cobrar comerciales – Terceros		
x/x	Por la estimación y provisión de las cuentas de cobranza dudosa		

Tabla 26**Asiento contable por el castigo de cuentas incobrables**

ASIENTO CONTABLE POR EL CASTIGO DE CUENTAS INCOBRABLES			
CUENTA	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	DEBE	HABER
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA	S/ 503,637.25	
191	Cuentas por cobrar comerciales – Terceros		
12	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES – TERCEROS		S/ 503,637.25
1212	Emitidas en cartera		
x/x	Por el castigo de la deuda irrecuperable.		

4.4. Impacto de la aplicación de los mecanismos y estrategias, en la rentabilidad de los estados financieros de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C

Analizar la rentabilidad de un negocio es necesario, esto nos permite conocer si la empresa está produciendo beneficios para mantenerse y desarrollarse, o caso contrario está teniendo pérdidas.

A continuación se interpreta a través de los ratios de rentabilidad, la situación actual de la empresa, considerando los estados financieros de los periodos 2015 al 2018 presentados en la tabla N° 5 y N° 6.

4.4.1. Razón de margen de utilidad

Esta razón refleja la capacidad que tiene GINSAC IMPORT S.A.C para transformar sus ingresos en beneficios, en este caso en la tabla N° 27 se muestra que la proporción que termina siendo beneficio para la empresa es de 6.87% en el año 2018 el cual aumentó en relación al periodo anterior que fue de 2.05%.

Tabla 27**Razón de margen de utilidad**

FÓRMULA							
Utilidad Neta							
Ventas							
AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018	
622,658.16	= 4.55%	1,446,888.96	= 8.62%	182,315.12	= 2.05%	475,265.18	= 6.87%
13,672,928.00		16,787,873.00		8,884,338.00		6,917,238.00	

4.4.2. Razón de rendimiento sobre los activos

En la tabla N° 28 se puede observar que tomando en cuenta los recursos propios de la empresa y la utilidad neta obtenida en el ejercicio 2018 el rendimiento es de 2.37% el cual disminuye en relación a los periodos 2015 y 2016.

Tabla 28

Razón de rendimiento sobre los activos

FÓRMULA			
<i>Utilidad Neta</i>			
<i>Total de activos</i>			
AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
622,658.16	1,446,888.96	182,315.12	475,265.18
= 3.60%	= 7.52%	= 0.93%	= 2.37%
17,307,823.00	19,230,900.00	19,515,025.00	20,089,693.00

4.4.3. Razón de rendimiento sobre el capital

Esta razón permite conocer el rendimiento que tienen los accionistas de GINSAC IMPORT S.A.C de sus bienes invertidos, es decir la capacidad que tiene la empresa para remunerar a sus accionistas en el periodo 2018 es del 40%.

Tabla 29

Razón de rendimiento sobre el capital

FÓRMULA			
<i>Utilidad Neta</i>			
<i>Capital contable total</i>			
AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
622,658.16	1,446,888.96	182,315.12	475,265.18
= 52%	= 121%	= 15%	= 40%
1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00

Luego de haber desarrollado los mecanismos y estrategias en el objetivo anterior, se procede a presentar en la tabla N° 30 y N° 31 los nuevos estados financieros al periodo 2018.

Tabla 30

Nuevo Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		
<i>(Expresado en soles)</i>		
ACTIVO	2018	
ACTIVO CORRIENTE		
<i>Efectivo y Equivalentes de Efectivo</i>	1,249,813.00	6.15%
<i>Inversiones Financieras</i>	135,816.00	0.67%
<i>Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)</i>	2,392,047.00	11.77%
<i>Otras Cuentas por Cobrar (neto)</i>	152,210.00	0.75%
<i>Existencias (neto)</i>	11,742,096.00	57.76%
<i>Materiales, suministros, repuestos</i>	2,623.00	0.01%
<i>Gastos Contratados por Anticipado</i>	943,203.00	4.64%
<i>Otros Activos Corrientes (Crédito fiscal)</i>	7,552.00	0.04%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	16,625,360.00	81.78%
ACTIVO NO CORRIENTE		
<i>Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)</i>	3,473,369.00	17.09%
<i>Activos Intangibles (neto)</i>	13,469.00	0.07%
<i>Otros Activos No Corrientes</i>	216,403.00	1.06%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	3,703,241.00	18.22%
TOTAL ACTIVO	20,328,601.00	100.00%
PASIVO Y PATRIMONIO NETO		
PASIVO CORRIENTE		
<i>Cuentas por Pagar Comerciales</i>	14,731,295.00	72.47%
<i>Otras Cuentas por Pagar</i>	23,890.00	0.12%
<i>Pasivo Diferido (Anticipo de clientes)</i>	13,136.00	0.06%
<i>Provisiones</i>	-	0.00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	14,768,321.00	72.65%
PASIVO NO CORRIENTE		
<i>Obligaciones Financieras</i>	1,623,766.00	7.99%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	1,623,766.00	7.99%
TOTAL PASIVO	16,392,087.00	80.64%
PATRIMONIO		
<i>Capital</i>	1,200,000.00	5.90%
<i>Resultados Acumulados</i>	2,476,992.00	12.18%
<i>Reservas Legales</i>	130,976.00	0.64%
<i>Utilidad del ejercicio</i>	128,546.00	
TOTAL PATRIMONIO	3,936,514.00	19.36%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	20,328,601.00	100.00%

Tabla 31

Nuevo Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS
(Expresado en soles)

	2018	
INGRESOS DE OPERACIÓN		
VENTAS BRUTAS	6,917,238.00	100.00%
(-) COSTO DE VENTAS	(4,918,032.00)	-71.10%
UTILIDAD BRUTA	1,999,206.00	28.90%
GASTOS DE OPERACIÓN		
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	(1,827,351.00)	-26.42%
(-) GASTOS DE VENTAS	(514,381.00)	-7.44%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	(342,526.00)	-4.95%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS		
INGRESOS FINANCIEROS Y DIF. TIPO DE CAMBIO	1,472,920.00	21.29%
OTROS INGRESOS DE GESTION	8,553.00	0.12%
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFIC. OBTENIDAS	-	0.00%
DESCUENTOS, REBAJAS Y BONIFIC. CONCEDIDAS	(10,207.00)	-0.15%
GASTOS EXCEPCIONALES	-	0.00%
CARGAS FINANCIERAS Y DIF. TIPO DE CAMBIO	(1,000,194.00)	-14.46%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	128,546.00	1.86%
IMPUESTO A LA RENTA	(37,921)	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	90,625	

Para analizar el impacto que generan las estrategias desarrolladas en la rentabilidad de la empresa, se procedió a realizar el cálculo de los nuevos ratios, teniendo como resultado que el margen de utilidad disminuye en un 5.56%, de la misma forma el rendimiento sobre activos desciende en un 1.92%, y que el rendimiento real que obtendrán los accionistas de sus bienes invertidos es del 8% tal como se muestra en la tabla N° 32.

Tabla 32

Comparativo de ratios de rentabilidad

COMPARATIVO DE RATIOS DE RENTABILIDAD PERIODO 2018

FÓRMULA	ANTES			DESPUÉS		
Margen de utilidad						
Utilidad Neta	475,265.18			90,624.93		
Ventas	6,917,238.00	=	6.87%	6,917,238.00	=	1.31%
Rendimiento sobre los activos						
Utilidad Neta	475,265.18			90,624.93		
Total de activos	20,089,693.00	=	2.37%	20,328,601.00	=	0.45%
Rendimiento sobre el capital						
Utilidad Neta	475,265.18			90,624.93		
Capital contable total	1,200,000.00	=	40%	1,200,000.00	=	8%

V. Discusión

GINSAC IMPORT S.A.C desde su constitución el 01 Julio del 2011, ha mantenido un crecimiento reconocido a nivel nacional e internacional, actualmente cuenta con sedes en Colombia y Ecuador, ofreciendo productos de alta calidad y un servicio técnico calificado para atender a sus clientes. No obstante a ello, presenta dificultades para realizar seguimientos a su cartera deudora, por lo mismo no puede cumplir con sus obligaciones dentro del plazo estimado.

Del análisis realizado referente al otorgamiento de créditos y cobranzas para describir la situación actual a través de los ratios de gestión, GINSAC IMPORT S.A.C necesita establecer procesos para administrar sus recursos eficientemente, debido a que posee deficiencias para otorgar sus créditos y realizar cobranzas, viéndose reflejado en los ratios de gestión aplicados a los estados financieros del periodo 2018, donde sus cuentas por cobrar abarcan un 16.88% de sus activos corrientes, analizando sus indicadores de gestión, resulta que GINSAC IMPORT S.A.C tarda 156 días para convertir sus cuentas por cobrar en efectivo, frente a lo mencionado, López (2016) alude, si la organización posee efectivas políticas de cobranza reducirá el índice de cuentas con dudoso rescate, así mismo Vélchez (2019) añade, las razones de gestión permiten diagnosticar como las entidades gestionan sus activos circulantes.

Con respecto a la descripción de mecanismos y estrategias para recuperar las cuentas por cobrar de la empresa, se analizaron dos escenarios para que GINSAC IMPORT S.A.C pueda obtener mayor liquidez, como primer mecanismo se desarrolló el factoring, proporcionando a la entidad un efectivo inmediato de S/ 766,187.53, otro mecanismo utilizado fue el descuento por pronto pago, permitiendo obtener ingresos de S/ 445,545.45. Para las demás cuentas pendientes de cobro la empresa realizará acciones legales correspondientes, ante esta realidad Miranda (2018), en su estudio a la empresa Maecon SAC, propone mecanismos y nuevas políticas de cobranza como son: enviar e-mail, realizar llamadas telefónicas, monitorear constantemente los créditos otorgados, así mismo sugiere implementar el sistema de factoring, aportando a la empresa mayor liquidez evitando que recurra a modelos de financiamiento más costosos, permitiendo que la empresa obtenga más recursos para cumplir con sus obligaciones y generar mayor rentabilidad.

Referente al análisis del impacto en la rentabilidad de la empresa después de aplicar mecanismos y estrategias, GINSAC IMPORT S.A.C al cierre del periodo 2018 genera un nuevo margen de utilidad el cual desciende de 6.87% a 1.31%, así mismo el rendimiento sobre sus activos disminuye de 2.37% a 0.45%, el activo total de la empresa reduce a causa de las provisiones realizadas. Analizando lo indicado Raffino (2020) define la rentabilidad como

el precepto que tiene un negocio para impulsar utilidades superiores a lo invertido, así mismo Mantilla y Ruiz (2017) sostienen en su investigación, que la empresa Nisira Systems S.A.C incrementó un 10.41% en su resultado del ejercicio, demostrando que la buena gestión de sus cuentas por cobrar genera un aumento favorable de la rentabilidad, permitiendo lograr los objetivos trazados de la empresa.

VI. Conclusiones

- Se alcanzó conocer los aspectos generales de la empresa, que contienen su misión, visión y organización, así mismo esta información permitió realizar un análisis FODA, rescatando que la empresa debe establecer estrategias que le permitan utilizar sus fortalezas y debilidades para explotar sus oportunidades y de esta manera hacer frente a su competencia.
- A través de las entrevistas realizadas al gerente y contador se plasmaron flujogramas de los procedimientos de otorgamiento de créditos y cobranzas, y se puede afirmar que GINSAC IMPORT S.A.C posee puntos críticos, ya que no existen políticas que permitan mejorar estos procesos y administrar sus recursos de una manera eficiente.
- Al estudiar la situación actual de la empresa a través de los ratios de gestión se puede concluir que, respecto a sus inventarios y a sus cuentas por cobrar, estos mantienen poca rotación, lo que hace que la empresa no obtenga liquidez a corto plazo, así mismo el periodo promedio de pago indica que la empresa tarda más de 360 días para cumplir con sus proveedores, asumiendo el riesgo de que éste no le proporcione la mercadería solicitada.
- El desarrollo de los mecanismos y estrategias del descuento por pronto pago y factoring para recuperar las cuentas por cobrar permitió a la empresa obtener una liquidez inmediata total de S/ 1, 211,732.98.
- Al analizar el impacto de la rentabilidad luego de desarrollar los mecanismos, se obtiene que ésta disminuye de un 6.87% a 1.31% en su margen de utilidad neta, así mismo el rendimiento de sus activos de un 2.37% a 0.45%, debido a las operaciones en que se ve involucrado el activo total de la empresa.

VII. Recomendaciones

- A nivel de organización la empresa debe implantar y formalizar políticas para el otorgamiento de crédito y de cobranzas, de tal manera que pueda determinar a tiempo la estrategia a seguir y reducir la incobrabilidad.
- Frente a la deficiente gestión crediticia se le sugiere a la gerencia evaluar el comportamiento de los clientes, emitir contratos de crédito, donde se plasme plazos para los pagos y una tasa de interés en caso de morosidad; de esta manera la empresa logrará contratar con clientes que le generen más rentabilidad y liquidez.
- Se sugiere adquirir el servicio de una plataforma de riesgo, la cual pueda alertarnos sobre el historial crediticio que tiene cada cliente antes de otorgar un crédito.
- Solicitar al cliente garantías, las cuales posteriormente en caso de incumplimiento de pago puedan ser ejecutadas sin que la empresa se vea perjudicada.
- Es necesario mejorar la situación financiera de GINSAC IMPORT S.A.C reduciendo los créditos vencidos a la fecha, para ello es apremiante implementar mecanismos de mejora en la administración de cuentas por cobrar como son, los descuentos por pronto pago y el factoring, los cuales como se pudieron analizar en el desarrollo de la investigación generan liquidez inmediata.

VIII. Referencias

- Apostolik, R., Donohue, C., y Went, P. (2011). *Fundamentos del riesgo bancario y su regulación*. España: Delta Publicaciones.
- Arzu, A. (2018). *Los Secretos del Crédito: su herramienta para los cambios de hoy y mañana*. Nueva York: American Bible Society.
- Brealey, R., Myers, S., y Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas*. México: McGraw- Hill.
- Chavez, Y., & Loconi, J. (2018). Evaluación de la gestión de cuentas por cobrar comerciales para determinar la eficiencia de las políticas de créditos y cobranzas en la empresa Ferronor SAC, 2015. Propuesta de mejora. (tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- Capdevielle, P., y López, J. (2020). *La contabilidad que enseñamos*. Recuperado de https://issuu.com/eudem/docs/la_contabilidad_que_ense_amos.
- Contpaqi. (08 de junio de 2021) Importancia de las cuentas por cobrar [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://blog.contpaqi.com/contabilidad/importancia-de-las-cuentas-por-cobrar>.
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Delgado, L. (2018). *Análisis de las cuentas por cobrar y su influencia en la rentabilidad de la empresa Agrícola del Norte E.I.R.L.* (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú.
- Escudero, C., y Cortez, L. (2018). *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*. Machala, Ecuador: UTMACH
- Escudero, E., & Huaranga, A. (2020). *Gestión de cuentas por cobrar comerciales y su influencia en la liquidez de la Empresa Lucerito E.I.R.L - Huaraz períodos, 2017-2018* (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Huaraz, Perú.
- Fierro, A. (2015). *Contabilidad general con enfoque NIIF para las pymes*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- García, M., Gastelumendi P., & Espinosa M. (2019). *Memoria anual integrada 2018 Ferreycorp*. Lima
- Gitman, J., y Zutter, J. (2016). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.

- Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Gestión Financiera*. Almería, España: Universidad de Almería.
- Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera*. Lima, País: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- Larrea, L., & Mego, M. (2020). *Administración de cuentas por cobrar y su impacto en el capital de trabajo para el mejoramiento de la gestión financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín Filial Chiclayo - Periodos 2014-2015* (tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio De Mogrovejo, Chiclayo, Perú.
- López, H. (2016). Políticas de cobranza. Universidad Virtual de América
- López, S. (2017). *Boletín De Morosidad y Financiación Empresarial*. CEPYME
- Loyola, C. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresa comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo*. (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Macías, P. (2017). *Control en la administración de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Globalolimp S.A de la ciudad de Guayaquil*. (tesis de pregrado). Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Guayaquil.
- Mantilla, D., & Ruiz, N. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Nisira Systems S.A.C., distrito Trujillo- Año 2016*. (tesis de pregrado). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Mendoza, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad financiera para contaduría y administración*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte
- Miranda, J. (2018). *Gestión de cobranzas y su incidencia en la Rentabilidad de la empresa de servicios Maecon SAC.Trujillo,2017*. (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú.
- Montaño, J. (28 de marzo de 2021). Investigación no experimental. Lifeder. Recuperado de <https://www.lifeder.com/investigacion-no-experimental/>.
- Morales, A., y Morales, J. (2014). *Crédito y cobranza*. México: Grupo Editorial Patria.
- Raffino, M. (2020). Rentabilidad. Argentina. Recuperado de <https://concepto.de/rentabilidad/>.
- Rico, M., y Sacristán, M. (2018). *Fundamentos empresariales*. Madrid: ESIC Editorial.
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de Estados Financieros*. México: McGraw- Hill.
- Ross, S., Westerfield, R., y Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas*. México: McGraw- Hill.
- Soto, C., Ramón, R., Solórzano, A., Sarmiento, C., y Mite, M. (2017). *Análisis de Estados Financieros*. Guayaquil, Ecuador: Grupo Compás.

- Tapia, C., y Jiménez, J. (2018). *Cómo entender finanzas sin ser financiero*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Van, J., y Wachowicz, J., (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación
- Vela, S., y Caro, A. (2015) *Herramientas Financieras en la evaluación del Riesgo de Crédito*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la UIGV
- Vilches, R. (2019). *Apuntes de contabilidad básica*. Córdoba, Argentina: El Cid Editorial.

IX. Anexos

Anexo 1 Entrevista al Gerente General

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD
GUIA DE ENTREVISTA

❖ **Objetivo:**

Estimado Gerente General de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C, reciba un grato y cordial saludo, la presente entrevista tiene como finalidad obtener información referente a la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar.

Nombre:.....
 Edad:..... Sexo:.....
 Lugar de nacimiento:.....
 Grado:..... Título:.....
 Lugar y fecha de entrevista:.....
 Entrevistador:.....

1. De manera breve comente sobre la actividad comercial de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C
2. ¿A qué impuestos está sujeto la empresa GINSAC IMPORT S.A.C?
3. ¿Cuál es la misión y visión de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C?
4. ¿Cómo está conformada la estructura organizacional de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C?
5. ¿Cuáles son los productos que ofrece la empresa GINSAC IMPORT S.A.C?
6. ¿Cuáles son los criterios que considera para aprobar o denegar un crédito?
7. ¿Qué tan eficientes son los procesos de las cuentas por cobrar?
8. ¿Cree usted que de aplicarse técnicas adecuadas para las cobranzas la empresa obtendría mejores resultados?
9. ¿Recibe Usted reportes actualizados de las cuentas pendientes de cobro?
10. ¿Conoce el importe que representan las cuentas incobrables?

Anexo 2 Entrevista al Contador

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO ESCUELA DE CONTABILIDAD GUIA DE ENTREVISTA

❖ Objetivo:

Estimado Contador de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C, reciba un grato y cordial saludo, la presente entrevista tiene como finalidad obtener información referente a la evaluación de las políticas de las cuentas por cobrar.

Nombre:.....
 Edad:..... Sexo:.....
 Lugar de nacimiento:.....
 Grado:..... Título:.....
 Lugar y fecha de entrevista:.....
 Entrevistador:.....

1. ¿Cuál es la situación actual de las cuentas por cobrar de la empresa GINSAC IMPORT S.A.C?
2. ¿La empresa GINSAC IMPORT S.A.C tiene liquidez suficiente para hacer frente a sus obligaciones?
3. ¿A qué se debe que la empresa posee un importe elevado de gastos financieros?
4. ¿Cuál es el motivo por el que la empresa tarda en realizar sus pagos a proveedores?
5. ¿Por qué en los dos últimos periodos las ventas de GINSAC IMPORT S.A.C disminuyeron?
6. ¿Cuáles son los ingresos que la empresa ha obtenido realizando el cobro a través de llamadas telefónicas o visitas personales?
7. ¿La empresa realiza cobros de interés por atraso de pagos de sus clientes?
8. ¿Por qué la empresa GINSAC IMPORT S.A.C no opta por implementar mecanismos de cobranza?
9. ¿Cuál es el importe que representan las cuentas incobrables?