

**UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
Escuela Profesional de Contabilidad



*Una Institución Adventista*

**Análisis del control sistematizado del área de cobranzas  
de la Empresa de Concertación Económica para  
Importación SA, 2018.**

Por:  
Zenobia Uscca Huayllapuma

Asesor:  
Dr. Samuel Fernando Paredes Monsoy

**Lima, agosto de 2018**

DECLARACIÓN JURADA  
DE AUTORÍA DEL INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Dr. Samuel Fernando Paredes Monsoy de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: “Análisis del control sistematizado del área de cobranzas de la Empresa de Concertación Económica para Importación SA.2018.”, constituye la memoria que presenta la Bachiller **Zenobia Uscca Huayllapuma** para aspirar al título de Profesional de Contador Público, ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente constancia en Ñaña, al 13 de Agosto del año 2018.



---

Dr. Samuel Fernando Paredes Monsoy

Análisis del control sistematizado del área de cobranzas de  
la Empresa de Concertación Económica para Importación  
SA, 2018.

# INFORME DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Presentada para optar el título profesional de licenciado  
para Contador Publico

## JURADO CALIFICADOR



Mg. Rubén Leonard Apaza Apaza  
Presidente



Mg. Iván Apaza Romero  
Secretario



Mg. Carlos A. Vasquez Villanueva  
Vocal



CPC. Bethsy A. Paredes Rodríguez  
Vocal



Dr. Samuel Fernando Paredes Monsoy  
Asesor

Lima, 15 Agosto 2018

## **Dedicatoria**

El presente trabajo dedico a Dios por su bendición al permitir culminar mi formación profesional.

Con todo mi amor dedico a las dos personas importantes de mi vida, mi niño Miguel Ángel Quispe, Mi Hermana y madre Lourdes Usca Huayllapuma quienes son mi impulso y motivo a seguir creciendo en mi formación.

## **Agradecimiento**

A Dios en primer lugar por ser mi fortaleza en cada etapa de mi vida, por darme la sabiduría necesaria y haber permitido llegar hasta aquí, por su infinito amor y bondad.

A mi Hijo Miguel Ángel Uscca por ser mi fuerza, mi motivo a seguir creciendo y lograr ser un ejemplo para ti.

A mis Hermanas Lourdes Usca Y Hilda Uscca por su amor, por el apoyo incondicional, por creer en mí es que he llegado hasta aquí por ustedes.

A Mi sobrina Alessandra Mendoza por tu apoyo y comprensión y veas en mi un ejemplo.

Mi Cuñado Alejandro Mendoza por ser bueno y brindarnos tu apoyo en todo momento.

A mi centro de labores EDCEISA mis compañeros en especial a los Sres. Humberto Reynoso E., al Ing. Humberto Reynoso M. por la oportunidad que me dieron para realizar una carrera profesional, a mi Amiga Yenny Montenegro por su amistad, comprensión y apoyo incondicional.

Y un agradecimiento especial al asesor Dr. Samuel Fernando Paredes Monsoy, por su guía, paciencia y orientación para lograr este informe de suficiencia.

## Contenido

Dedicatoria .....	vi
Agradecimiento .....	vi
Índice de Figuras .....	ix
Anexo .....	x
Resumen .....	xi
Palabras clave .....	xi
ABSTRACT .....	xii
Capítulo I. Contexto Profesional .....	14
1.1. Trayectoria profesional .....	14
1.2. Contexto de la experiencia .....	15
1.2.1. Datos generales de la empresa. ....	15
1.2.2. Razón social. ....	16
1.2.4. Misión.....	16
1.2.5. Objetivos .....	16
1.2.6. Valores .....	16
1.2.7. Organización. ....	17
1.2.8. Experiencia profesional realizada. ....	18
Capítulo II. Problema.....	20
2.1. Identificación del problema.....	20
2.2.1. Objetivo general. ....	21
2.2.2. Objetivos específicos. ....	21
2.3. Justificación .....	21
2.4. Presuposición filosófica .....	23
Capítulo III. Revisión de la Literatura .....	24
3.1. Antecedentes .....	24
3.3.2. Antecedentes internacionales.....	24
3.4. Fundamentos teóricos.....	27
3.4.1. Sistema de Control .....	27
3.4.2. Objetivos del sistema de Control .....	28
3.4.3. Importancia del sistema de control .....	29
3.4.3.1. Aspectos que deben tomarse en cuenta a propósito del control de un sistema de cuentas por cobrar .....	29
Capítulo IV. Marco metodológico .....	34
4.1. Método para el abordaje de la experiencia.....	34
4.2. Lugar de ejecución y temporalidad .....	35
4.2.1. Lugar de Ejecucion .....	35

4.2.2. Temoporalidad.....	35
4.3. Población y muestra de la empresa .....	35
4.4. Cuadro temático abordada .....	36
4.4.1. Desarrollo de la temática abordada. ....	37
4.4.1.1. Identificación de proceso .....	38
Capítulo V. Resultados .....	40
5.1. Control de cuentas por cobrar .....	40
Capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones .....	45
6.1. Conclusiones .....	45
6.2. Recomendaciones .....	46
Referencias .....	47

## Índice de Figuras

Figura 1: Logo de la Empresa .....	15
Figura 2: Organigrama de la Empresa .....	17
Figura 3: Operacionalizacion .....	36
Figura 4: Deuda general.....	37
Figura 5: Segmentación por vencimiento .....	39
Figura 6: Detalle de vencidos de vencidos de 1 a 29 días .....	40
Figura 7: Análisis de vencidos de 1 a 29 días .....	41
Figura 8: Análisis de vencidos de 1 a 29 días en mayo .....	41
Figura 9: Detalle de vencidos de 30 a 69 días .....	42
Figura 10: Detalle de vencidos de 70 días a mas .....	43
Figura 11: De comparación de vencidos .....	44
Figura 12: Detalle de saldos a Mayo .....	44



## Anexo

Anexo 1: Carta de Autorización.....	51
Anexo 2: Ficha Ruc. De EDCEISA .....	52
Anexo 3: Estados Financieros .....	53
Anexo 4: Detalle de cuentas por cobrar .....	54
Anexo 5: comparación de detalle de cuentas por cobrar .....	54
Anexo 6: Detalle de Hallazgos de Documentos en Muestra (PTG) .	56
Anexo 7: Detalle de Hallazgo de Notas de crédito de 1 a 29 días .	57
Anexo 8: Detalle de Deuda Recuperada de 1 a 29 días .....	57
Anexo 9: Detalle de Saldos por cobrar de 1 a 29 días .....	58
Anexo 10: Sistema de control de cuentas por cobrar .....	59
Anexo 11: Revisión Lingüística .....	60

## **Resumen**

En la actualidad las empresas predominan en las comunidades, por el aporte social de generar empleo. Sin embargo, también presentan dificultades, que ponen en riesgo su estabilidad en el mercado, principalmente generadas por la falta de control sistematizado. Es por ello, que es necesario implementar herramientas, que contribuyan a generar una información oportuna y clara, con el propósito de que la entidad, pueda tomar decisiones oportunas. El presente informe de suficiencia profesional se elaboró con la intención de implementar un control sistematizado en las cuentas por cobrar, de la empresa EDCEISA, bajo el método de indagación cuantitativa longitudinal y descriptiva. Por lo tanto, la empresa objeto de este informe, se encuentra en una fase de crecimiento económico, pues es necesario que cuente con las políticas que le permita manejar sus transacciones, aplicando eficazmente sus procedimientos. El desarrollo del control sistematizado en las cuentas por cobrar, inicia en el mes de Mayo 2018, con los datos de los documentos vencidos de 1 a 29 días, de 30 a 69 días y de 70 a más días, obteniendo como resultados al cierre del mes de Mayo, diferentes puntos que no están ayudando a identificar las responsabilidades de manera oportuna, para corregir o mejorar los procesos y/o tomar medidas que mejoren las actividades.

### **Palabras clave**

Implementación, sistema de control, cuentas por cobrar, saldos por cobrar, riesgo, morosidad.

## ABSTRACT

In the Present time, companies predominate in the communities, for the social contribution of generating employment. However, they also present difficulties, which put their stability in the market at risk, mainly generated by the lack of systematized control. That is why it is necessary to implement tools that contribute to generate timely and clear information, so that the entity can make timely decisions. This professional proficiency report was developed with the intention of implementing a systematic control in the accounts receivable, from the company EDCEISA, under the method of longitudinal and descriptive quantitative inquiry. Therefore, the company that is the subject of this report is in a phase of economic growth, since it is necessary that it has the policies that allow it to manage its transactions, effectively applying its procedures. The development of systematized control in accounts receivable, begins in the month of May 2018, with the data of the documents matured from 1 to 29 days, from 30 to 69 days and from 70 to more days, obtaining as results the closing of the May, different points that are not helping to identify responsibilities in a timely manner, to correct or improve processes and / or take measures to improve activities.

**Keywords,** Implementation, control system, account receivable, balances receivable, risk, delinquency.

## **Capítulo I. Contexto Profesional**

### **1.1. Trayectoria profesional**

Mi trayectoria profesional inicia en la empresa EDCEISA 01/02/2012 donde desempeñe el cargo de asistente comercial, mis funciones consistían en elaborar y analizar reportes de ventas y planeación de promociones mensuales, soporte y seguimiento de cumplimiento de cuotas mensuales de vendedores y la efectividad de entrega de pedidos de reparto.

Para Enero 2013 al Diciembre 2014 desarrolle el cargo de Encargada de Facturación donde mis funciones eran hacer seguimiento del cumplimiento de la facturación diaria de los diferentes canales de ventas, custodio y archivo de copia emisor de Facturas, Boletas, Notas de Crédito, Notas de Débito y Guías, gestión de ventas por teléfono, gestión de ventas a Provincia y gestión de entregas de productos a clientes.

En Enero 2015 a Diciembre 2016 desempeñe el cargo de asistente de cobranzas, mis funciones eran ingreso de detalle de cobranzas al sistema comercial, gestión de cobranzas en letras y cheques, control y arqueo de caja chica, gestión de visitas a clientes con deuda.

De Enero 2017 a la actualidad desempeño el cargo de Encargada de cobranzas donde mis funciones son ingresar las liquidaciones al sistema, conciliación bancaria, registro de retenciones en las cobranzas, emisión de reportes por cada vendedor y análisis de cobranzas, proyección de cobranzas

mensuales, reportes de saldos por cobrar mensual, aprobación de crédito.

## **1.2. Contexto de la experiencia**

### **1.2.1. Datos generales de la empresa.**

La empresa Edceisa nace el 21 de abril de 1993, como una compañía familiar, dedicado a la venta de productos para bebés, tales como paños húmedos, pañales; Cabe señalar que representa a diversas marcas extranjeras como la Nice'n Clean de la empresa Estadounidense Nice pak Inc. desde el año 1994; la marca cóndor de la empresa Brasileira Cóndor S.A desde el año 2004; d'Mujer' de la empresa colombiana S.A., desde el año 2012; Actualmente representa marcas como Nestlé nutrición, desde el año 2009 y L'Oreal Perú desde el año 2014. Por consiguiente la empresa debido al crecimiento de sus ventas y su participación a nivel nacional con la marca NEOPAN, ganó más presencia en más mercados, trabajando continuamente en las siguientes categorías:

- Cuidado del bebe
- Cuidado femenino
- Cuidado personal



Figura 1: Logo de la Empresa

### **1.2.2. Razón social.**

La empresa de objeto de estudio es: Empresa de concertación económica para importación S.A.; con nombre comercial EDCEISA ubicado en la Av. Guardia Peruana N° 1175, Urb. La campiña del distrito de Chorrillos inscrito en la SUNAT con el ruc 2010804523, como tipo de contribuyente Sociedad Anónima. En el anexo 02 se detalla más información de la empresa.

### **1.2.3. Visión.**

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional por nuestra calidad, ofreciendo productos y servicios que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

### **1.2.4. Misión.**

Brindar productos y servicios de calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

### **1.2.5. Objetivos**

- a. Incrementar las ventas en el mercado
- b. Incrementar los de gestores de ventas, creación más puestos de trabajo y oportunidades laborales.
- c. Desarrollar la marca teniendo más presencia en el mercado.

### **1.2.6. Valores**

La Empresa está enfocada en entregar una experiencia distintiva al cliente. Por lo que su propuesta como compañía es brindar productos y servicios de calidad con una atención honesta, enfocada en satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Contribuye con la sociedad trabajando en la prevención con el fin de mejorar el nivel de vida de todas las mujeres a nivel nacional.

### 1.2.7. Organización.

- Gerente General : Humberto Reynoso Ebermann
- Jefe Operaciones : Yenny Montenegro Chirinos
- Analista de Cobranzas : Zenobia Uscca Huayllapuma



### ORGANIGRAMA GENERAL

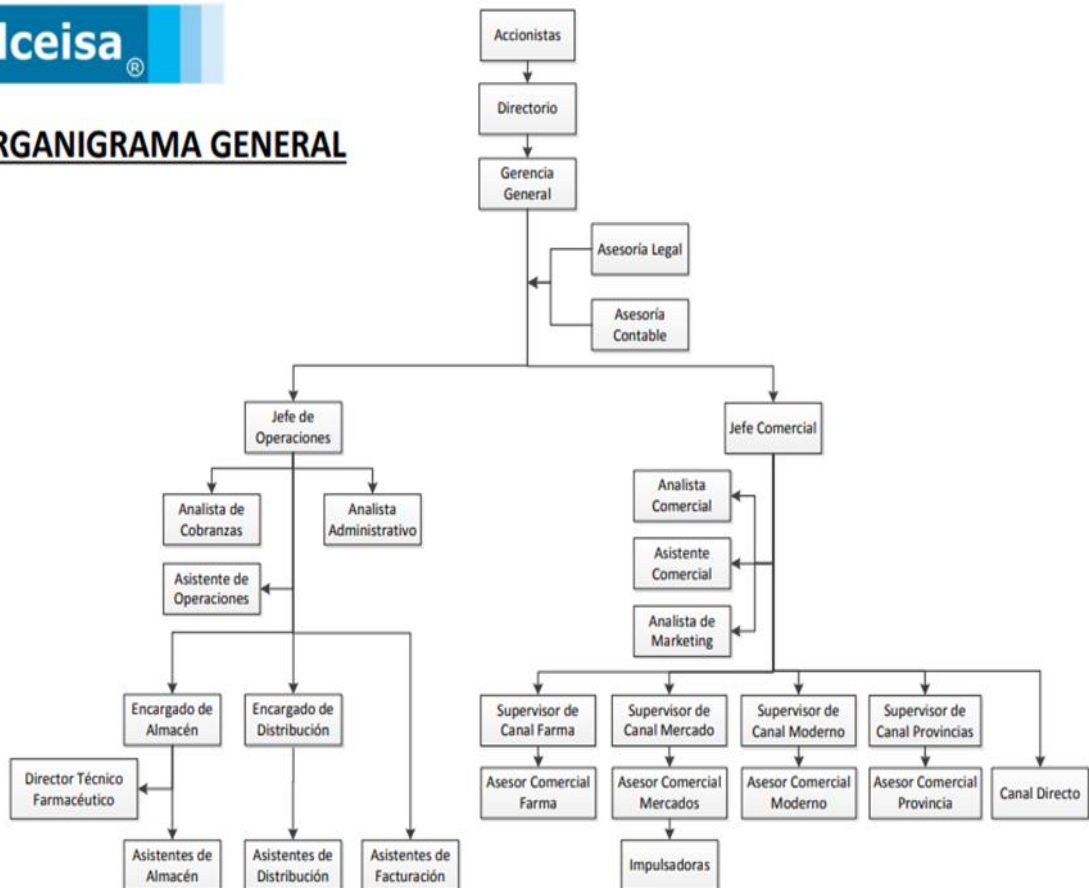


Figura 2: Organigrama de la Empresa

### **1.2.8. Experiencia profesional realizada.**

Mi experiencia profesional la he adquirido de las diferentes áreas de la empresa Edceisa en las que he estado, dentro de ellas puedo destacar:

- a. El área de Almacén en la cual me destaqué recepcionando la mercadería del proveedor.
- b. Área de distribución: supervisando la entrega y ofreciendo un trato cordial al cliente de parte de los asistentes de distribución y reportando las entregas efectivas, rechazos, detalle de cobranzas, detalle de documentos dejados en créditos, documentos de entregas parciales, detalle de devolución a almacén de mercadería y entrega de sustentos de gastos del día como peajes, cochera, entre otras.
- c. En el área Administrativa: llevé el control de fondo fijo- caja chica durante 02 meses, llevando el control de los requerimientos de gastos pequeños y urgentes, con análisis de gastos.
- d. En el área de facturación: atendiendo a diferentes tipos de clientes de los diversos canales de ventas como provincia, autoservicios, Farma, Perfumería y mercado con diversas promociones, precios, además, llevé el control de las copias de emisores de documentos de ventas: facturas, boletas, notas de crédito, notas de débito y guías de remisión.



- e. En el área de Cobranza realicé la labor de Seguimientos y gestión de letras de cambio paso a paso dentro de los cuales logré programar fechas de vencimiento de la letra de acuerdo con las fechas de entrega de mercadería, con su respectiva emisión según la condición de venta del cliente. Participé en la emisión de planilla de ingreso al sistema de la entidad bancaria e ingreso de las letras canceladas al sistema comercial cancelando documentos del cliente.
- f. Área de Gestión de cobranzas en la cual por cada canal de venta y por cada cliente en condición de crédito: realicé llamadas telefónicas, mensajes de texto, correos y visita personalizada con el fin de llegar a un acuerdo de pago.
- g. Área de auditoría a la cartera de clientes del vendedor, en la que participé con envíos de cartas al cliente con su estado de cuenta con el fin de cruzar información e igualar o determinar diferencias.
- h. Participé en la elaboración de informes y análisis de las cuentas por cobrar actualizadas para proyectar los ingresos con los que contara en el periodo del mes o año.

## **Capítulo II. Problema**

### **2.1. Identificación del problema**

En la actualidad las empresas atraviesan dificultades en lo que respecta a sus cuentas por cobrar, es por ello que Chuquizuta y Oncoy (2013), indican que “las empresas se encuentran en la búsqueda de herramientas que apoyen al desarrollo de sus actividades, esto se da debido a los constantes cambios que se realizan en el entorno, como las ventas a crédito que ahora representa el mejor medio de ingreso, obligando a la empresa tomar nuevas medidas o estrategias que mantengan la empresa en marcha”.

Es así como la empresa Edceisa tiene en sus cuentas por cobrar un alto índice de morosidad debido a que no está controlando adecuadamente las mismas, es por ello que se encuentra en la necesidad de buscar herramientas que le permitan controlar y recuperar su cartera vencida.

Además, Implementará un sistema de control en las cuentas por cobrar para mejorar la efectividad de sus cobranzas e incrementará su disponibilidad para así cumplir con sus obligaciones, en pro de crecer y mantenerse en el mercado.

Ahora bien, luego de lo expresado, emergen dos preguntas interesantes, a saber: ¿cuál es el beneficio de la implementación en las cuentas por cobran de la empresa de concertación económica para importación S.A.?

¿Qué incidencia se presentan al implementar el sistema de control en las cuentas por cobrar de la empresa de concertación Económica para Importación S.A.?

## **2.2. Objetivos.**

### **2.2.1. Objetivo general.**

Analizar el control sistematizado desarrollado en el área de cobranzas Empresa de concertación Económica Para Importación S.A., 2018

### **2.2.2. Objetivos específicos.**

- a. Analizar el control de las cuentas por cobrar vencidas de 1 a 29 días de la empresa Edceisa 2018.
- b. Analizar el control de las cuentas por cobrar vencidas de 30 a 69 días de la empresa Edceisa 2018.
- c. Analizar el control de las cuentas por cobrar vencidas de 70 a más días de la empresa Edceisa, 2018.

## **2.3. Justificación**

El presente informe de suficiencia profesional se argumenta gracias a la preeminente importancia que tiene para las empresas de contar con un sistema de control a propósito de las cuentas por cobrar que le permita detectar, reducir, mejorar las actividades de cobranzas y de las áreas involucradas. En palabras de Amaro, (2013) Es de gran importancia que las empresas establezcan un control interno porque “es la base donde se enfocan sus actividades y operaciones”

A su vez, Alvarez (2016), asevera que “el mejor sistema de control es el que no daña las relaciones entre el proveedor y el cliente”, por lo tanto el sistema que se implemente debe ser diseñado de acuerdo con la necesidad de cada empresa, teniendo como objetivo proteger sus recursos y asegurando la información confiable y exacta de las ventas en condición de crédito.

También dice Perez y Ramos (2016), que “en la actualidad las cuentas por cobrar o crédito constituye una clave en el desarrollo de las empresas siendo un activo de mayor disponibilidad después del efectivo”, además actualmente las empresas están en constantes cambios de actualización y crecimiento es por ello que, Estupiñan (2015), “indica que los cambios en las organizaciones deben generar cambios en sus sistemas de control por que los riesgos varían y también las necesidades”.

Es por ello que, el beneficio de la implementación del sistema de control en las cuentas por cobrar permitirá que la empresa Edceisa busque soluciones para enfrentar las carencias y falencias de las distintas áreas involucradas en las ventas a crédito, para mejorar la efectividad de la recuperación de la cartera vencida y lograr reducir los problemas que se generan con el incorrecto control de las cuentas por cobrar.

Asimismo, se busca contribuir con el aporte significativo del modelo de proyecto a otras empresas o indagadores que puedan tener un problema similar.

#### **2.4. Presuposición filosófica**

Las cuentas por cobrar representan ventas con promesa de pago, dinero que se recuperara en un determinado tiempo de manera parcial o total. Por ello Dios nos enseña en Hageo 2; 8 “Mía es la plata y mío es el oro” y todo lo que logramos por bendición de Dios es para usarlo de manera responsable, con justicia y tener control adecuado, haciendo eficiente nuestros recursos.

Tal es el caso de José, el cual demostró sus dotes como gran administrador de recursos para los 7 años de abundancia y los 7 años de hambre que pasaba en el pueblo de Egipto en el libro de Génesis 41:33, evidencia de ello el Faraón escoge a José, al presenciar la fidelidad, lealtad y Amor a Dios, para que fuera el encargado de dirigir, organizar y dar solución con sabiduría, eficacia y responsabilidad en la recolección de trigo.

Ahora bien, cuando somos fieles a Dios, dentro de los frutos que cosecharemos se cuentan la confiabilidad y capacidad de asumir responsabilidades, siendo buenos mayordomos de Dios y sabios para nuestro hogar, trabajo, estudio y nuestro dinero.

## **Capítulo III. Revisión de la Literatura**

### **3.1. Antecedentes**

#### **3.3.2. Antecedentes internacionales**

A continuación, menciono como antecedentes de este informe de suficiencia profesional los siguientes aportes:

Según Crespo y Suarez (2014), en su estudio de “Elaboración e implementación de un sistema de control interno, caso Multitecnos S. A., de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2012-2013” el cual tiene por objetivo “Elaborar un diseño, implantación y fortalecimiento del sistema de control interno (SCI) para la empresa Multitecnos S.A.”, sostiene que, las empresas deben tener bien definida la asignación en cuanto a las funciones de cada personal en las diferentes áreas para evitar deficiencias en las labores que realizan, muchas veces dejan inconclusas sus actividades elevando los costos de operación y errores.

Para Fernández, Cerón, y Izurieta (2017), en su informe denominado “Los Sistemas de Control aplicados en la concesión de créditos y recuperación de cartera vencida de las COAC del Ecuador” donde analiza la implementación del sistema con el fin de conceder crédito favorable y bajar las cuentas por cobrar, la estructura del sistema que permitirá seguir un proceso adecuado para conceder y recuperar la cartera vencida haciendo uso de una herramienta que le permita tomar decisiones más acertadas para la protección de los recursos financieros.

En este sentido, Cámara (2016), Comenta que al implementar un control en las cuentas por cobrar debemos identificar los riesgos reales en los que incurren las empresas, “estos riesgos ven la totalidad, existencia/ocurrencia, valuación/asignación, derecho/obligaciones, Presentación y revelación”.

### **3.3.3. Antecedentes nacionales.**

Dentro de los antecedentes nacionales contamos con las aportaciones de los siguientes trabajos:

En palabras de Perez y Ramos (2016), producto de sus corolarios de la investigación titulada “Implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis SAC, en Trujillo, en el año 2016” el cual tiene por objeto implementar y analizar la incidencia en la liquidez”, la implementación mejora todas las actividades, procedimientos y formatos permitiendo el buen funcionamiento del control de las cuentas por cobrar” y también influye significativamente en la liquidez.

Asimismo, Chuquizuta y Oncoy (2013), presenta en su trabajo “Incidencia del sistema de control en las cuentas por cobrar de la empresa comercial Mantilla S.A.C., del distrito de los Olivos, año 2013” en el que el objetivo específico “ es identificar un adecuado sistema de control interno el cual provisiones las cuentas por cobrar”, un postulado en el cual indica que el sistema de control interviene a través de procesos de selección de clientes siguiendo

su historial o record de pagos minimizando así los riesgos de incobrabilidad.

De acuerdo con Lamadrid (2014), en su trabajo de “ Propuesta de diseño de un sistema de control interno para mejorar la gestion operativa de la entidad yallegue .com dedicada al comercio electrico de productos diversos en el periodo 2013 - 2014” cuyo objetivo es elaborar o diseñar un sistema de control para mejorar la gestion operativa de la entidad, indica que antes de establecer un control se deben establecer objetivos primeramente, adjunta también que el sistema de control detecta las falencias de la empresa, concluyendo que antes de diseñar se deben analizar los procesos, funciones de cada área y establecer objetivos acorde con la realidad de la entidad.

Sin embargo, Castillo y Agustina (2017), en su estudio “Control interno para mejorar la efectividad en las cuentas por cobrar y pagar en la empresa GCF Holding SAC.” En el mismo expone la necesidad de implementar un sistema de control en las cuentas por cobrar para mejorar la efectividad atreves de procesos adecuados a la necesidad de la entidad y políticas de control.

En concreto, ante la carencia de control interno en las cuentas por cobrar concluye que los procesos van de la mano a los objetivos de la empresa, es de gran necesidad implementar un sistema de control que permita mejorar la efectividad para recuperar las cuentas por cobrar y cumplir con sus obligaciones.



### **3.4. Fundamentos teóricos**

#### **3.4.1. Sistema de Control**

El presente Informe de Suficiencia Profesional cuenta con la revisión de diferentes trabajos de investigación, libros y páginas web de artículos en correspondencia con temas relacionadas sobre la implementación de un sistema de control, los cuales dan un soporte a propósito de la fundamentación teórica en la cual se instituyen las bases epistémicas de mi experiencia:

Para Chuquizuta y Oncoy (2013), el sistema de control es un conjunto de planes, mecanismos, principios, normas, procesos, información, acciones y actividades que se dan lugar para obtener o garantizar la eficiencia y efectividad del logro de los objetivos planteados.

Según Lamadrid Cotrina (2014), un sistema de control “es un plan de organización en el cual participa el área contable y las funciones de cada empleado y procesos implementados de la empresa con el fin de obtener información confiable y clara de las operaciones”.

De acuerdo con lo establecido sobre las premisas del Entorno COSO, hay criterios para la evaluación de un buen control que marca la pauta del comportamiento de una empresa, es a saber:

- Disciplina,
- Valores Éticos,
- Capacidad,

- Estructura.

### **3.4.2. Objetivos del sistema de Control**

Un sistema de control debe mostrarse orientado al logro de los siguientes objetivos fundamentales; de acuerdo con Fonseca (2011), en su libro “sistema de control para organizaciones” el cual señala que el objetivo de un sistema de control es suministrar información sobre los resultados de las operaciones de una empresa, se puede asumir que los propósitos e intencionalidades a cumplirse en un sistema con tales características son:

- Proteger los recursos de la organización buscando la adecuada administración ante posibles riesgos que lo afecten.
- Garantizar la efectividad de la economía en todas las operaciones promoviendo y facilitando la correcta ejecución de sus funciones y actividades definidas para el logro de objetivos.
- Verificar que todas las actividades y recursos de la empresa estén dirigidos al cumplimiento de objetivos.
- Garantizar la correcta evaluación de seguimiento de la gestión organizacional.
- Asegurar la oportunidad y confiabilidad de la información en los registros.
- Definir y aplicar la medida para prevenir riesgos.
- Detectar y corregir las desviaciones que se presenten en la empresa y que puedan afectar el logro de los objetivos.

- Garantizar que el sistema de control disponga de sus propios mecanismos de verificación y evaluación.
- Velar por que la empresa tenga mecanismos adecuados para el diseño y desarrollo organizacional.

### **3.4.3. Importancia del sistema de control**

Para Servin (2018), la perspectiva de algunas empresas cuentan con un sistema de control que no están bien definidos, por lo tanto las funciones de cada área trabaja solucionando problemas como se presentan, todo ello lleva a la empresa a situaciones de desorden y de riesgo en este caso en la recuperación de las cuentas por cobrar.

#### **3.4.3.1. Aspectos que deben tomarse en cuenta a propósito del control de un sistema de cuentas por cobrar**

- a. Implementación:** poner en acción un proyecto o propuesta, (Dictionaries Oxford living) “poner en funcionamiento o llevar a cabo un proyecto”.
- b. Cuentas por cobrar:** conjunto de derechos exigibles que tiene una empresa a corto y largo plazo.

Al respecto Garcia (2011), indica que las “cuentas por cobrar representan los derechos de cobro a terceros derivados de la venta de bienes y/o servicios que realiza la empresa”.

**c. Objetivos de las cuentas por cobrar:** proporcionar información cuantitativa en referencia al monto que se recupera de las ventas a crédito, también tiene como intención principal, registrar todas las deudas de los clientes a través de documentos de venta tales como Facturas, Boletas, Letras, Cheques, entre otros. De acuerdo con Warren (2012), las cuentas por cobrar se clasifican en el balance General como un activo Circulante”.

Ahora bien, las cuentas por cobrar según Valeriano (2017), son “Activos Corrientes presentados en el Estado de Situación Financiera.

**d. Clasificación de las cuentas por cobrar:** según el PCGE se encuentra en el elemento 12 y 13 bajo las nomenclaturas 12.1 y 13.1 se clasifican de la siguiente manera:

- Cuentas por cobrar comerciales – terceros, provenientes de las ventas.
- Cuentas por cobrar comerciales – relacionadas provenientes de las ventas entre empresas vinculadas y asociados, el PCGE, (2010), indica que recoge los conceptos básicos de la NIC 24, NIC 27y NIC 28.

**e. Gestión de cobranza:** parámetro o proceso formal de efectuar la cobranza de la venta en crédito realizada. De acuerdo con Valenzuela (s.f.), “las cuentas por cobrar representan uno de los activos más importantes de una empresa porque es parte del activo circulante que se origina en las ventas a crédito.

De acuerdo con Brachfield (2009), en su “Libro Cobro de impagados – Guía práctica para la recuperación de deudas” la empresa debe crear mecanismos que nos faciliten la recuperación de la deuda, adelantándonos a los hechos, creando un plan estratégico de seguimiento o planificación de la cobranza iniciando antes del vencimiento del documento en venta a crédito.

**f. Cuentas por cobrar en condición:** son los compromisos de amortización de pagos semanales o quincenales con compras a contra entrega. De acuerdo con el capítulo 02 del libro Jaque a los Impagados Brachfield (2004), indica que los que no pagan no siempre son originados por problemas de Solvencia, algunas veces son por responsabilidad de las deficiencias de la gestión de los proveedores.

**g. Condición de venta:** términos de pago en función a tiempo que se otorga el crédito y tipo de instrumento de pago; transferencia interbancaria, letra de cambio, cheque diferido. Para determinar los términos de la condición de venta según Morales, Morales y Alcocer (2014), en el libro “Administración Financiera” el plazo o condición de venta que se le otorga el crédito y demás condiciones como descuentos por pronto pago, o por pagos adelantados de acuerdo a la capacidad del cliente.

También Valenzuela (s.f.), en su informe “Unidad II Capital de trabajo y gestión de cuentas por cobrar el crédito comercial es en

referencia al grado de riesgo que se puede asumir en favor del solicitante tomando cuatro criterios a las que se les conoce como las cuatro CES del crédito.

- Capital
- Capacidad
- Carácter
- Condiciones

**h. Línea de crédito:** monto asignado a la venta al cliente, en este punto también se considera los cuatro CES del crédito. Este beneficio es considerado la probabilidad que tiene el cliente de para cumplir con el compromiso de pago. De acuerdo con el enfoque de Lawrence (2003), en su libro Principios de Administración Financiera “la línea de crédito es la relación que tiene un banco comercial con la empresa en este caso sería la relación de un proveedor con su cliente”, en el que se sincera la cantidad de línea que se le considera durante un periodo.

**i. Morosidad:** créditos que no son cancelados al vencimiento de su documento o fecha pactada ni con pagos a cuenta. De acuerdo con Brachfield (2004), no se pueden calificar como morosidad a los documentos que no se ha cobrado a su vencimiento por que el cliente ha bloqueado el pago por la disconformidad de precios o por la observaciones en la calidad de la mercadería “

**j. Programación de pagos:** fechas pactadas con el cliente el pago de la deuda contraída por la venta en un período coordinado ya sea pago total o cuotas. Según Brachfield (2004), la negociación

de una cobranza se debe iniciar “cuando se está libre de prejuicios y sentimientos negativos” muy por el contrario se debe llegar al cliente con la actitud positiva, con capacidad negociar de manera que el cliente sienta que se le está apoyando.

## **Capítulo IV. Marco metodológico**

### **4.1. Método para el abordaje de la experiencia**

#### **4.1.1. Tipo de estudio**

El presente Informe de Suficiencia Profesional es de tipo descriptivo, porque permite representar las acciones de un hecho o situación concreta.

A la luz de lo que dijera, Hernandez (2012), el estudio longitudinal es aquel que se efectúa cuando se quiere analizar a través del tiempo los cambios con relaciones entre si o determinadas variables, además se adjuntan datos en períodos para hacer inferencias en los cambios ocurridos y ocurrencias.

A su vez, Echevarria (2016), se refiere a propósito de los diseños longitudinales que “se caracterizan por realizar un seguimiento de uno o mas grupos, concretando varias mediciones de las mismas variables en distintos tiempos”, lo cual determinará si existen cambios con el tiempo.

Finalmente, tal informe es de tipo Descriptivo porque consiste representar lo más relevante de un hecho o situación concreta de enfoque longitudinal porque abarca dos Variables y su metodología de este trabajo es cuantitativa porque observa datos cuantitativos.



## **4.2. Lugar de ejecución y temporalidad**

### **4.2.1. Lugar de Ejecucion**

El presetente Informe de Suficiencia Profesional se desarrolla en la Empresa de concertación Económica Para importación S.A.

### **4.2.2. Temoporalidad**

Este trabajo se realiza en el período 2018.

## **4.3. Población y muestra de la empresa**

El presente trabajo de implementación se aplica a la empresa EDCEISA en el área de créditos y cobranzas, partiendo de la información extraída de los saldos por cobrar del canal mercado los cuales reflejan más deuda por recuperar.

Ver anexo 02 estados financieros y el anexo 03 en el cual se detallan las cuentas por cobrar.

4.4. Cuadro temático abordada

TITULO DE INFORME	OBJETIVOS	RESULTADOS
"Análisis de control sistematizado del área de cobranzas de la Empresa de Concertación Económica para Importación SA, 2018"	<b>GENERAL</b>	Determinar la deuda real de cada segmento de vencidos de 1a 29 días, de 30 a 69 días y de 70 días a mas
	Analizar el control sistematizado desarrollado en el área de cobranzas Empresa de concertación Económica Para Importación S.A., 2018	
	<b>ESPECÍFICOS</b>	Detectar falencias de funciones y procesos que permitan determinar nuevos lineamientos o mejoras en los procesos.
	Analizar el control de las cuentas por cobrar vencidas de 1 a 29 días de la empresa Edceisa 2018.	
Analizar el control de las cuentas por cobrar vencidas de 30 a 69 días de la empresa Edceisa 2018		
	Analizar el control de las cuentas por cobrar vencidas de 70 a más días de la empresa Edceisa, 2018.	Obtener informacion real de la deuda

Figura 3: Operacionalizacion

#### 4.4.1. Desarrollo de la temática abordada.

Al desempeñarme como encargada del área de cobranzas en esta empresa indico que tengo dificultad en la recuperación de la cartera vencida debido a que no cuento con un adecuado sistema de control de las cuentas por cobrar.

La empresa cuenta con seis fuerzas de ventas las cuales designa como: Canal Mercado, Canal Farma, Canal Cadenas Medianas, Canal Moderno, Canal Perfumería, Canal Provincia.

- Canal Mercado,
- Canal Farma
- Canal Provincia
- Canal Moderno
- Canal Perfumería
- Canal Cadenas Medianas

Fuerza de Venta	Monto
Canal Mercado	480,273
Canal Farma	10,500
Canal Cadenas Medianas	150,000
Canal Moderno	1,045,206
Perfumería	25,000
Provincia	13,000
<b>T. Deuda Al 30 de Abril</b>	<b>1,723,979</b>

Figura 4: Deuda general

Según el detalle mostrado la deuda en la tabla 2 del canal moderno que representa un valor alto el cual no representa un

problema para la empresa debido a que cuenta ya con una negociación establecida con Gerencia de pagos ya programados y a las ventas en consignación.

De igual forma se tiene el canal de Mercado el cual refleja el monto de 480,273, monto que representa un riesgo de incobrabilidad y con el que tengo más inconvenientes en cuanto a la realización de la cobranza, debido a la diversidad de tipos de clientes los cuales son: puestos de mercado, bodegas, ambulantes, kioscos, entre otros. La deuda viene acumulando desde el inicio del año, por ello es necesario y urgente evaluar el uso de herramientas como implementar un sistema de control en las cuentas por cobrar del canal Mercado buscando beneficiar a la empresa en el incremento de las efectividad en la gestión de mis cobranzas.

#### **4.4.1.1. Identificación de proceso**

El presente trabajo inicia a partir de la información de deudas vencidas el cual se muestra en el Anexo 04, donde se agruparon los rubros por días vencidos: de 1 a 29 días, de 30 a 69 días y de 70 a más días al cierre del mes de mayo en el canal Mercado, todo ello podemos reflejar en el anexo 09 con más detalles.

<b>Segmento</b>	<b>Suma de Mon. Doc.</b>	<b>Suma de Saldo Doc.</b>	<b>Porcentaje</b>
01 a 29 días	226,233.40	187,543.94	39%
30 a 69 días	126,545.14	71,047.89	15%
70 a Mas días	40,553.00	23,699.85	5%
No vencido	208,233.38	197,981.79	41%
<b>Total general</b>	<b>601,564.92</b>	<b>480,273.47</b>	<b>100%</b>

Figura 5: Segmentación por vencimiento

- Seguidamente se analizarán los documentos por documento para determinar la deuda real.
- Luego se regularizarán los pendientes ya sean de notas de crédito por diferencias de precio, devolución, reconociendo la bonificación y descuentos negociados.
- Adjuntar la información al sistema para agrupar por zonas de ventas y días de visita.
- Posteriormente se emitirán cartas de cobranza reflejando el estado de cuenta de cada cliente con el fin de realizar la cobranza y/ o programar el pago.
- Por último se adjuntará toda la documentación entregada por cada vendedor de cada zona para analizarlos y tomar medidas de corrección y o reforzar más el control o procesos. Asimismo se revisará al detalle los documentos que se han sumado como deuda vencida en el mes de Mayo.

## Capítulo V. Resultados

### 5.1. Control de cuentas por cobrar

Dando respuesta a los objetivos planteados en cuanto al análisis de la implementación del sistema de control del área de cobranzas a continuación detallo:

- **Resultados de Vencidos de 1 a 29 días**

En este grupo de vencidos, se encontraron 49 documentos de muestras gratuitas que incrementan la deuda de los clientes y el cual no se podía visualizar sola consulta rápida. En lo que respecta a las notas de crédito se identificaron 04 documentos de diferencias de precio, el cual se emitió por el monto de S/ 63.52 logrando recuperar la suma de S/ 419.76, quedando pendiente aún por recuperar 72 Documentos, los que suman S/ 42,637.48 por cobrar ya coordinados y programados con pagos semanales, se cobraron 63 documentos en su totalidad como se muestra en la figura 6.

Cod	Num. Doc	F. Emision	F. Vencim	Segmen	Total Deuda	Sem. 01	Sem. 02	Sem. 03	Sem. 04	Saldo	Implicancias
FA	0181865	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	546.01	546.01	546.01	546.01	546.01	0.00	CANCELADO
FA	0181868	28/03/2018	18/04/2018	1 a 29 dias	1,174.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0181901	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	400.00	400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0181930	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	1,075.09	1,075.09	1,075.09	1,075.09	1,075.09	1,002.79	DEUDA
FA	0181931	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	1,327.86	1,327.86	1,327.86	1,327.86	1,327.86	1,156.17	DEUDA
FA	0181932	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	2,012.40	2,012.40	2,012.40	2,012.40	2,012.40	1,732.64	DEUDA
FA	0181933	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	2,476.41	2,476.41	2,476.41	2,476.41	2,476.41	2,294.41	DEUDA
FA	0181934	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	309.84	309.84	309.84	309.84	309.84	294.38	DEUDA
FA	0181935	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	423.00	423.00	423.00	423.00	423.00	0.00	CANCELADO
FA	0181982	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	1,059.84	1,059.84	1,059.84	1,059.84	1,059.84	0.00	CANCELADO
FA	0181992	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	1,332.02	1,332.02	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0181993	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	1,275.01	1,275.01	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0182013	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	2,193.92	2,193.92	2,193.92	2,193.92	2,193.92	0.00	CANCELADO
FA	0182017	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	604.80	604.80	604.80	604.80	604.80	604.80	DEUDA
FA	0182020	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	1,532.02	1,532.02	1,532.02	1,532.02	1,532.02	1,532.02	DEUDA
FA	0182022	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	630.00	630.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
Total saldo por cobrar					187,543.94	160,538.51	143,267.29	81,708.64	81,708.64	46,105.24	

Figura 6: Detalle de vencidos de vencidos de 1 a 29 días

- **Incremento de deuda en el periodo de Mayo**

Como se muestra en la tabla 7 del período de Mayo, incrementó las deudas vencidas de 1 a 29 días de las ventas a crédito, en el cual se hallaron 35 documentos son facturados en muestra y 131 clientes ya están con la programación de pago.

Cod c	Num. Doc	F. Emision	F. Vencim	Segment	Total Deud	Semana 0	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Saldo a May	Implicanc
BO	0166710	17/05/2018	17/05/2018	1 a 29 días	39.04	39.04	39.04	39.04	39.04	39.04	PTG
BO	0166649	16/05/2018	16/05/2018	1 a 29 días	190.30	190.30	190.30	190.30	190.30	190.30	DEUDA
FA	0184248	15/05/2018	15/05/2018	1 a 29 días	1,099.84	1,099.84	1,099.84	1,099.84	899.84	899.84	DEUDA
BO	0166259	04/05/2018	11/05/2018	1 a 29 días	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	DEUDA
BO	0166411	10/05/2018	10/05/2018	1 a 29 días	1,030.00	1,030.00	1,030.00	40.00	40.00	40.00	DEUDA
BO	0166413	10/05/2018	10/05/2018	1 a 29 días	4,680.64	4,680.64	4,680.64	4,680.64	2,680.64	1,201.13	DEUDA
BO	0166448	10/05/2018	10/05/2018	1 a 29 días	23.80	23.80	23.80	23.80	23.80	23.80	PTG
BO	0166450	10/05/2018	10/05/2018	1 a 29 días	50.82	50.82	50.82	50.82	50.82	50.82	PTG
FA	0184005	10/05/2018	10/05/2018	1 a 29 días	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	DEUDA
FA	0183916	09/05/2018	09/05/2018	1 a 29 días	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	DEUDA
BO	0166318	08/05/2018	08/05/2018	1 a 29 días	657.66	657.66	657.66	657.66	657.66	657.66	DEUDA
BO	0166275	07/05/2018	07/05/2018	1 a 29 días	254.51	254.51	254.51	254.51	254.51	254.51	PTG
BO	0166276	07/05/2018	07/05/2018	1 a 29 días	156.81	156.81	156.81	156.81	156.81	156.81	PTG
BO	0166277	07/05/2018	07/05/2018	1 a 29 días	23.40	23.40	23.40	23.40	23.40	23.40	PTG
BO	0166295	07/05/2018	07/05/2018	1 a 29 días	23.90	23.90	23.90	23.90	23.90	23.90	PTG
BO	0166299	07/05/2018	07/05/2018	1 a 29 días	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
BO	0166247	04/05/2018	04/05/2018	1 a 29 días	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00	DEUDA
FA	0183759	04/05/2018	04/05/2018	1 a 29 días	1,052.71	1,052.71	1,052.71	1,052.71	1,052.71	1,052.71	DEUDA
Total saldo por cobrar					67,099.87	67,067.87	67,025.87	66,721.26	63,016.17	58,018.52	
cobranza con pagos totales						64.00	10.00	304.61	3,705.09	4,997.65	

Figura 7: Análisis de vencidos de 1 a 29 días

En la Figura 8 se muestra el detalle de lo que ya se regularizó y de lo que está pendiente aún como saldo.

Detalle	Saldos de Abril	Saldos de Mayo	Total deuda
Saldo a Mayo	42,637.48	54,393.65	97,031.13
Reg. Con NC	63.52	0	63.52
Doc. De Muestras	3,624.87	3,624.87	7,249.74
Regularización	141,464.18	9,081.35	150,545.53
	<b>187,790.05</b>	<b>67,099.87</b>	<b>254,889.92</b>

Figura 8: Análisis de vencidos de 1 a 29 días en mayo

- **Resultados vencidos de 30 a 69 días**

En el análisis de este grupo se encontraron 03 documentos del mes de Febrero que no estaba anulado, debido a la negligencia del área de facturación al archivar sin anular, se hallaron 77 documentos de facturaciones de muestras que no son deuda del cliente. Cancelaron 65 documentos totalmente, quedando como deuda 36 documentos de los cuales 10 documentos fueron amortizados con pagos a cuenta.

Cod.c	Num. Di	F. Emision	F. Vencim	Segmento	Total Deuda	Sem. 01	Sem. 02	Sem. 03	Sem. 04	Saldo	Implicancias
FA	0178968	09/02/2018	11/03/2018	30 a 69 días	734.47	734.47	0.00	0.00	0.00	0.00	NO ANULARON EN SU TIEMPO
BO	0163337	05/03/2018	05/03/2018	30 a 69 días	70.00	70.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
BO	0163349	05/03/2018	20/03/2018	30 a 69 días	604.81	604.81	604.81	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
BO	0163352	05/03/2018	05/03/2018	30 a 69 días	8.47	8.47	8.47	8.47	8.47	8.47	PTG
FA	0179244	14/02/2018	16/03/2018	30 a 69 días	114.01	114.01	114.01	114.01	114.01	114.01	DEUDA
BO	0163887	15/03/2018	15/03/2018	30 a 69 días	40.72	40.72	40.72	40.72	40.72	40.72	PTG
BO	0163904	15/03/2018	15/03/2018	30 a 69 días	313.60	313.60	313.60	313.60	313.60	313.60	PTG
BO	0164625	28/03/2018	28/03/2018	30 a 69 días	21.91	21.91	21.91	21.91	21.91	21.91	PTG
FA	0181100	16/03/2018	23/03/2018	30 a 69 días	970.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0181507	23/03/2018	30/03/2018	30 a 69 días	423.93	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0181509	23/03/2018	30/03/2018	30 a 69 días	2,730.05	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0178521	31/01/2018	02/03/2018	30 a 69 días	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	CANCELADO
FA	0180367	06/03/2018	06/03/2018	30 a 69 días	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	CANCELADO
BO	0164624	28/03/2018	28/03/2018	30 a 69 días	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	PTG
FA	0179277	15/02/2018	17/03/2018	30 a 69 días	561.45	561.45	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
FA	0179988	27/02/2018	29/03/2018	30 a 69 días	1,220.13	1,220.13	450.03	450.03	0.00	0.00	DEUDA
FA	0179686	22/02/2018	24/03/2018	30 a 69 días	896.37	896.37	896.37	896.37	896.37	896.37	CANCELADO
BO	0164620	28/03/2018	28/03/2018	30 a 69 días	38.26	38.26	38.26	38.26	38.26	38.26	PTG
FA	0180331	02/03/2018	02/03/2018	30 a 69 días	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	CANCELADO
					71,048	51,109	48,221	39,871	29,383	21,239	
						19,939	2,888	8,350	10,489	8,144	

**Figura 9: Detalle de vencidos de 30 a 69 días**

- **Resultados vencidos de 70 a más días con 105 documentos**

El resultado del análisis de este grupo se detectaron 05 documentos que son muestras gratuitas a favor del cliente, 10 documentos pendientes de notas de crédito, no emitidos en su tiempo, 01 documento que refleja deuda vencida, sin embargo en dicha mercadería el cliente había devuelto en su totalidad y solo le faltaba la



nota de crédito por devolución, en referencia a las notas de crédito de diferencia de precio, se hallaron 10 documentos pendientes de aplicar descuento ofrecido al cliente por el vendedor.

De igual forma, hay 02 documentos pertenecientes a un cliente que su negocio está cerrado, el cual no fue declarado por el vendedor. 18 documentos fueron cobrados en su totalidad. Y quedando como pendiente de cobrar 31 clientes en los que se reforzará más la visita de cobranza para llegar a un acuerdo, como detallamos en la figura 10.

Cod	Num. Do	Mon. Do	Saldo Do	F. Emisi.	F. Vencim	Segmento	Total Deud	Sem.01	Sem. 02	Sem. 03	Sem. 04	Saldo a May	Implicancias
BO	0162063	548.86	3.39	09/02/2018	09/02/2018	70 dias a Mas	3.39	3.39	3.39	3.39	3.39	3.39	DEUDA
BO	0162131	348.91	26.75	12/02/2018	12/02/2018	70 dias a Mas	26.75	26.75	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
BO	0162182	3.56	3.56	12/02/2018	12/02/2018	70 dias a Mas	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
BO	0162192	32.77	32.77	12/02/2018	12/02/2018	70 dias a Mas	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	PTG
BO	0162190	3.56	3.56	12/02/2018	12/02/2018	70 dias a Mas	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
BO	0162193	32.77	32.77	12/02/2018	12/02/2018	70 dias a Mas	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	PTG
BO	0162181	32.77	32.77	12/02/2018	12/02/2018	70 dias a Mas	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	PTG
FA	0179099	194.4	64.8	13/02/2018	13/02/2018	70 dias a Mas	64.80	64.80	64.80	64.80	64.80	64.80	DEUDA
BO	0162254	3.56	3.56	13/02/2018	13/02/2018	70 dias a Mas	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
BO	0162331	346.26	73.26	14/02/2018	14/02/2018	70 dias a Mas	73.26	73.26	73.26	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
BO	0162328	692.52	146.52	14/02/2018	14/02/2018	70 dias a Mas	146.52	146.52	146.52	146.52	146.52	146.52	DEUDA
BO	0162401	362.3	352	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	352.00	352.00	352.00	352.00	352.00	352.00	CANCELADO
BO	0162405	420.36	392.6	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	392.60	392.60	392.60	392.60	392.60	392.60	CANCELADO
BO	0162408	237.52	237.52	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	237.52	237.52	54.40	54.40	54.40	54.40	CANCELADO
BO	0162410	208.82	79.36	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	79.36	79.36	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
BO	0162404	468.87	437.9	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	437.90	437.90	437.90	437.90	437.90	236.90	DEUDA
BO	0162400	465.34	436.76	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	436.76	436.76	436.76	436.76	436.76	436.76	DEUDA
BO	0162442	84.75	84.75	15/02/2018	15/02/2018	70 dias a Mas	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	PTG
BO	0162455	32.77	32.77	16/02/2018	16/02/2018	70 dias a Mas	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	PTG
BO	0162453	32.77	32.77	16/02/2018	16/02/2018	70 dias a Mas	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	32.77	PTG
BO	0162547	3.56	3.56	19/02/2018	19/02/2018	70 dias a Mas	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
BO	0162548	30.89	30.89	19/02/2018	19/02/2018	70 dias a Mas	30.89	30.89	30.89	30.89	30.89	30.89	PTG
BO	0162549	118.37	118.37	19/02/2018	19/02/2018	70 dias a Mas	118.37	118.37	118.37	118.37	118.37	118.37	PTG
							23,699.85	23,436.72	21,910.91	17,903.51	16,790.50	12,750.94	
							263.13	1,525.81	4,007.40	1,113.01	4,039.56		

Figura 10: Detalle de vencidos de 70 días a mas

En la figura 11 podemos revelar la comparación del seguimiento de los vencidos.

Detalle	1 a 29 días Abril	1 a 29 días Mayo	1 a 29 días	30 a 69 días	70 a mas días	Resumen
Saldos por cobrar	42,637.48	72,375.44	115,012.92	16,635.18	9,996.71	141,645
Documentos anulados				7,385.10	1,437.93	8,823
Reg. Con NC	63.52	0	63.52	49.17	433.84	547
Doc. De Muestras	3,624.87	3,624.87	7,249.74	4,603.40	2,559.71	14,413
Pagos Acuentas				14,181.61	2,617.31	16,799
Cobranza	141,218.07	189,049.35	330,267.42	28,193.43	6,654.35	365,115
Local Cerrado					550.06	550
	<b>187,543.94</b>	<b>265,049.66</b>	<b>452,593.60</b>	<b>71,047.89</b>	<b>23,699.85</b>	

Figura 11: De comparación de vencidos

A manera de resumen, la comparación de los tres grupos de vencidos más los saldos que emergieron en Mayo para continuar con el seguimiento del siguiente mes. En la figura 12 se evidencia el saldo que está quedando por regularizar para el siguiente mes, asimismo al ver el anexo 4 se puede percibir la comparación del detalle de las cuentas por cobrar inicial y el saldo para el siguiente período.

Vencidos	Monto
1 a 29 días	115,013
30 a 69 días	16,635
70 a más días	9,997
No vencidos Mayo	225,200
<b>Saldo al cierre de Mayo</b>	<b>366,845</b>

Figura 12: Detalle de saldos a Mayo

## **Capítulo VI Conclusiones y Recomendaciones**

### **6.1. Conclusiones**

Se logró implementar el control sistematizado en las cuentas por cobrar logrando tener a la actualidad la deuda real de cada cliente, también se detectaron las falencias por lo que se recomienda mejorar los procesos y diversas gestiones.

De acuerdo con los objetivos específicos planteados se ultima:

- Del análisis de las cuentas por cobrar e 1 a 29 días, hay procesos y funciones que se deben mejorar pues es de suma importancia tener una información confiable, clara, real y en el tiempo que favorecerá al área de cobranzas a propósito de recuperar el efectivo, mejorando los tiempos para iniciar las cobranzas al vencimiento de los documentos.
- Del análisis de las cuentas por cobrar de 30 a 69 días, se detecta que es imprescindible mejorar en cuanto a los controles documentarios tanto en facturación como el área de logística, en los cuales hay un descuido y por desconocimiento de la importancia de que éstos tanto entregados como anulados ha de informarse a tiempo.
- Sobre el análisis de las cuentas por cobrar de 70 a más días, concluyo que, se han de implementar más herramientas legales para gestionar la cobranza y provisionar y castigar la cuenta del cliente que cerro su local.

## **6.2. Recomendaciones**

Se sugieren acciones necesarias a la gerencia de la empresa a fin de contribuir positivamente con la buena ejecución de sus diferentes funciones de cada área involucrada en las ventas a crédito. Como sigue:

- Realizar mejoras constantes en el sistema de control de las cuentas por cobrar establecido. A su vez, cumplir con el seguimiento adecuado de control de las cuentas por cobrar con mayor énfasis para que de esa manera se detecten a tiempo los riesgos de incobrabilidad.
- Se exhorta a la supervisar de las funciones de cada área involucrada en las ventas para evitar pérdidas de documentos o anulaciones a destiempo.
- Elaborar capacitaciones constantes sobre la importancia de la efectividad de cada función en la venta al personal.
- Categorizar a los clientes para reformar la cartera de éstos en condición de crédito y actualizar la información de cada uno.
- Se sugiere adquirir un sistema prediseñado que permita el desempeño en cuanto al levantamiento de la cuenta, producto del análisis realizado desde el departamento de cobranzas teniendo en cuenta la sistematización previa.

## Referencias

- Alvarez, Ñ. (2016). Finanzas 1 : Contabilidad , planeacion y admionistracion financiera. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books>
- Amaro, c. A. (17 de Setiembre de 2013). Soy Conta innovacion contable. Obtenido de Importancia del control interno: <https://www.soyconta.mx>.
- Brachfield , P. (2004). Jaque a los impagados- El recobro de los impagados mediante la negociacion efectiva con los morosos . Gestion 2000,com.
- Brachfield J., P. (2009). Cobro de Impagados . guia practica para la recuperacion de deudas . gestion 2000.
- Cámara, P. A. (Julio de 2016). Control Interno en las cuentas por cobrar. Obtenido de El Empresario mx.: <http://elempresario.mx/control-interno-cuentas-cobrar>
- Castillo, & Agustina. (2017). Repositorio.Universidad Wiener. Obtenido de Control interno para mejorar la efectividad en las cuentas porcobrar y pagaren la empresa GCF hodyng SAC: <http://repositorio.uwiener.edu.pe/bitstream/handle>
- Chuquizuta, V. K., & Oncoy, C. M. (2013). Incidencia del sistema de control internoen las cuentas por cobrarde la empresa comercial Mantilla S.A.C. del Distrito de los Olivos , año 2013. Obtenido de

- Repositorio Universidad de ciencias y humanidades:  
<http://repositorio.uch.edu.pe/bitstream/handle/uch/122>
- CPCC Garcia, Q. J. (2011). Actualidad Empresarial, N° 245 - Segunda. Obtenido de Cuentas por cobrar comerciales - Programa:  
[http://www.aempresarial.com/web/revitem/11\\_13224\\_21028.pdf](http://www.aempresarial.com/web/revitem/11_13224_21028.pdf)
- Crespo, C. B., & Suarez, B. M. (2014). Elaboración e Implementación de un Sistema de Control interno caso multitecnos SA de la ciudad de Guayaquil, 2012-2013. Obtenido de Repositorio de la universidad Laica Vicente Roca Fuerte de Guayaquil, Ecuador.:  
<http://repositorio.ulvr.edu.ec>.
- Dictionaries Oxford living. (s.f.). Definición de implementar en Español:.
- Echevarria, H. D. (2016). Los diseños de investigacion Cuantitativa en Psicologia y educacion. Cordova - Argentina: Universidad Nacional de Rio Cuarto.
- Entorno control COSO. (s.f.). Contabilidad.com.py. Obtenido de [http://www.contabilidad.com.py/articulos\\_77\\_control-interno-entorno-de-control-coso.html](http://www.contabilidad.com.py/articulos_77_control-interno-entorno-de-control-coso.html)
- Estupiñan, G. R. (2015). Control interno y fraudes: análisis de informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales. Colombia: Ecoe Ediciones: <https://books.google.com.pe>.
- Fernández, Cerón, & Izurieta. (mayo de 2017). Los sistemas de control aplicados a la consecion de creditos y recuperacion de cartera

- vencida de las COACdel Ecuador. (L. S. DE, Productor) Obtenido de Observatorio Economía Latinoamericana.: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/coac-ecuador.html>
- Fonseca Luna, O. (2011). Sistemas de control interno para organizaciones. instituto de investigación en Accountability y control.
- Hernandez, R. R. (2012). Diseño de investigación transversal y longitudinal. Obtenido de investigación: <https://es.slideshare.net/Spaceeeboy/diseo-de-investigacion-transversal-y-longitudinal>
- Lamadrid Cotrina, P. (Octubre de 2013-2014). Propuesta de diseño de un sistema de control interno para mejorar la gestion operativa de la entidad yallegue .com dedicada al comercio electronico de productos diversos. Obtenido de <http://tesis.usat.edu.pe>.
- Lawrence, G. (2003). Principios de Administracion Finaciera. mexico: Pearson Educacion.
- Monje, a. C. (2011). Metodología de la investigación cuantitativa. Obtenido de [Guía-didáctica-metodología-de-la-investigación.pdf](https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf): <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion>.
- Morales, A., Morales, J., & Alcocer, F. (2014). Admintración Finaciera. Grupom Editorial Patria.

- PCGE, C. (2010). Blog Empresarial. Obtenido de Cuentas por Cobrar Comerciales - Relacionadas: <http://www.asesorempresarial.com>.
- Perez, G. T., & Ramos, G. M. (2016). Implementacion de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Bagservis sac, En Trujillo. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe>
- Servin, I. (2018). Gerente de Auditoría Deloitte Lacto - Paraguay Latin American Countries Organization. Obtenido de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/py/es>.
- Valenzuela , G. (s.f.). Unidad II Capital de trabajo y gestión de cuentas por cobrar. Obtenido de <file:///C:/Users/miguel/Downloads>
- Valeriano Tuni, D. (2017). Gestión de Cuentas por cobrar y su incidencia en los resultados economicos de caja rural de Ahorro y credito los andes s.a. Ayaviri , 2014-2015. Obtenido de <http://repositorio.unap.edu.pe>.
- Warren Reeve, D. (2012). Contabilidad Financiera. Mexico: CENGAGE learning.



Anexo 1: Carta de Autorización



**EDCEISA®**

**EMPRESA DE CONCERTACIÓN ECONÓMICA PARA IMPORTACIÓN S.A.**

Lima 01 de Mayo del 2018

CARTA DE AUTORIZACION

Yo, Humberto Luis Reynoso Ebermann con DNI N° 41929123, representante legal de Empresa de Concertación Económica para Importación S.A. "EDCEISA" con RUC: 20108045231, autorizo a:

✓ Srta. Zenobia Uecca Huayllapuma

A hacer uso de la información financiera y operativa de la empresa para los fines correspondientes en la elaboración del informe "Análisis de control sistematizado del área de cobranzas de la Empresa de Concertación Económica para Importación SA, 2018."

Atentamente,

  
**EDCEISA**  
Humberto L. Reynoso Ebermann  
GERENTE

Anexo 2: Ficha Ruc. De EDCEISA

CONSULTA RUC: 20108045231 - EMPRESA DE CONCERTACION ECONOMICA PARA IMPORTACION SOCIEDAD ANONIMA			
Número de RUC:	20108045231 - EMPRESA DE CONCERTACION ECONOMICA PARA IMPORTACION SOCIEDAD ANONIMA		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	EDCEISA		
Fecha de Inscripción:	21/04/1993	Fecha Inicio de Actividades:	11/07/1991
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. GUARDIA PERUANA NRO. 1175 URB. LA CAMPIÑA (CRUCE GUARDIA PERUANA CON GUARDIA CIVIL) LIMA - LIMA - CHORRILLOS		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL/COMPUTARIZADO	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR/EXPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4690 - VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA		
Sistema de Emisión Electrónica:	DESDE LOS SISTEMAS DEL CONTRIBUYENTE, AUTORIZ DESDE 13/02/2018		
Afiliado al PLE desde:	01/01/2014		
Padrones :	NINGUNO		

Anexo 3: Estados Financieros

EDCEISA			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Al 30 de Abril 2018			
Expresado en soles			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	226,015	Tributos y contribuciones por pagar	64,378
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	1,723,979	Remuneraciones y participaciones por pagar	97,992
Cuentas por cobrar al personal, accionistas, directores	27,228	Cuentas por pagar comerciales - Terceros	1,283,444
Cuentas por cobrar diversas - Terceros	38,230.5	Cuentas por pagar comerciales-Relacionas	124,183
Servicios y otros gastos pagados por anticipado	20,790	Cuentas por pagar accionistas, socios y gerentes	43,000
Existencias	1,434,040	Obligaciones financieras	2,447,918
Existencias por Recibir	1,879,138	Cuentas por pagar diversas - Terceros	901,498
Anticipo a proveedores	36,367	Provisiones	651,947
Crédito Fiscal	420,840		
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>
	<u>5,806,626</u>		<u>5,614,357</u>
Intereses diferidos -Leasing	6,937	Capital social	528,103
Inmueble Maquinaria y Equipo neto depreciacion	683,858	Reserva Legal	14,696
Intangible, neto de amortizacion acumulada	49,306	Resultados acumulados	342,306
Otros activos	4,520	Resultado del ejercicio	51,785
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>TOTAL PATRIMONIO NETO</b>
	<u>744,620</u>		<u>936,889</u>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>
	<u>6,551,246</u>		<u>6,551,246</u>

#### Anexo 4: Detalle de cuentas por cobrar

##### Detalle de las cuentas por cobrar

---

Cuentas por cobrar comerciales - terceros		
		1,723,979
Canal Mercado	480,273	
Canal Farma	10,500	
Canal Cadenas Medianas	150,000	
Canal Moderno	1,045,206	
Perfumería	25,000	
Provincia	13,000	

---

#### Anexo 5: comparación de detalle de cuentas por cobrar

Detalle de las cuentas por cobrar	Abril	Mayo
<b>Cuentas por cobrar comerciales - terceros</b>	<b>1,723,979</b>	<b>1,610,552</b>
Canal Mercado Abril	480,273	366,846
Canal Farma	10,500	10,500
Canal Cadenas Medianas	150,000	150,000
Canal Moderno	1,045,206	1,045,206
Perfumería	25,000	25,000
Provincia	13,000	13,000

---

## Anexo 5: Información de detalle de deuda vencida

C67															
= LOPEZ VARGAS ROCIO NELLY															
	B	C	D	E	F	G	H	I	J	N	O	P	Q	R	S
1	Cod Cliente	Nombre de cliente	Cod doc.	Serie	Num. Doc	Mon. Doc	Saldo Doc.	F. Emision	F. Vencim	Total Deuda					
53	014414	UCHASARA MAMANI EUSEBIA MIRASO	BO	004	0161946	7.16	7.16	07/02/2018	07/02/2018	7.16					
54	000130	OLIVARES HUARANGA ROXANA	BO	004	0161950	313.6	313.6	07/02/2018	07/02/2018	313.6					
55	003227	NOSTADES QUISPE KAREN JANNET	BO	004	0161968	144.05	35.2	08/02/2018	23/02/2018	35.2					
56	015434	HUACHA SANCHEZ MARLON GABRIEL	BO	004	0162023	1399.98	1399.98	08/02/2018	15/02/2018	1399.98					
57	015434	HUACHA SANCHEZ MARLON GABRIEL	BO	004	0162024	363.17	363.17	08/02/2018	15/02/2018	363.17					
58	015434	HUACHA SANCHEZ MARLON GABRIEL	BO	004	0162025	3958.13	2558.13	08/02/2018	15/02/2018	2558.13					
59	002100	ROMERO YANAYACO LUCY	BO	004	0162032	32.77	32.77	08/02/2018	08/02/2018	32.77					
60	013298	ARUHUANCA VARGAS JHON ENRIQUE	BO	004	0162063	548.86	3.39	09/02/2018	09/02/2018	3.39					
61	003152	SUDARIO HILARIO MARGARITA	BO	004	0162065	981	981	09/02/2018	24/02/2018	981					
62	002934	ZAVALETA TORRES MARIA YRMA	BO	004	0162131	348.91	26.75	12/02/2018	12/02/2018	26.75					
63	014935	PARI AMBROCIO NORMA	BO	004	0162181	32.77	32.77	12/02/2018	12/02/2018	32.77					
64	007893	AYALA DE LA CRUZ ROSA MARIA	BO	004	0162182	3.56	3.56	12/02/2018	12/02/2018	3.56					
65	001180	HUAMAN CABALLERO MIRIAM ADELAID	BO	004	0162190	3.56	3.56	12/02/2018	12/02/2018	3.56					
66	012758	CAMARGO RAMOS MILENA CONSUELO	BO	004	0162192	32.77	32.77	12/02/2018	12/02/2018	32.77					
67	006893	LOPEZ VARGAS ROCIO NELLY	BO	004	0162193	32.77	32.77	12/02/2018	12/02/2018	32.77					
68	016887	LOPEZ RAMOS JAVIER	BO	004	0162254	3.56	3.56	13/02/2018	13/02/2018	3.56					
69	002144	TIPOLA PEÑA RAFAEL	BO	004	0162328	692.52	146.52	14/02/2018	14/02/2018	146.52					
70	000214	HILADIO TABRAJ AMELIA FLORI	BO	004	0162331	346.26	73.26	14/02/2018	14/02/2018	73.26					
71	014111	RICCI PINAUD BETTY GABY	BO	004	0162334	139.68	139.68	14/02/2018	01/03/2018	139.68					
72	014111	RICCI PINAUD BETTY GABY	BO	004	0162335	175.04	175.04	14/02/2018	01/03/2018	175.04					
73	014111	RICCI PINAUD BETTY GABY	BO	004	0162336	148.36	148.36	14/02/2018	01/03/2018	148.36					
74	013662	FERNANDEZ GALLEGOS CILA SONIA	BO	004	0162400	465.34	436.76	15/02/2018	15/02/2018	436.76					
75	013662	FERNANDEZ GALLEGOS CILA SONIA	BO	004	0162401	362.3	352	15/02/2018	15/02/2018	352					

Anexo 6: Detalle de Hallazgos de Documentos en Muestra (PTG)

Cod Client	Cod c	Num. Doc	F. Emisor	F. Vencir	Segmento	Total Deud	Semana 0	Semana 0	Semana	Semana 0	Saldo a May	Implicancias
014412	BO	0164911	04/04/2018	04/04/2018	1 a 29 dias	30.54	30.54	30.54	30.54	30.54	30.54	PTG
014414	BO	0164920	04/04/2018	04/04/2018	1 a 29 dias	30.54	30.54	30.54	30.54	30.54	30.54	PTG
001756	BO	0164917	04/04/2018	04/04/2018	1 a 29 dias	40.72	40.72	40.72	40.72	40.72	40.72	PTG
013611	BO	0164919	04/04/2018	04/04/2018	1 a 29 dias	40.72	40.72	40.72	40.72	40.72	40.72	PTG
016633	BO	0164961	05/04/2018	05/04/2018	1 a 29 dias	5.21	5.21	5.21	5.21	5.21	5.21	PTG
012793	BO	0165215	11/04/2018	11/04/2018	1 a 29 dias	61.77	61.77	61.77	61.77	61.77	61.77	PTG
000731	BO	0165201	11/04/2018	11/04/2018	1 a 29 dias	145.83	145.83	145.83	145.83	145.83	145.83	PTG
011694	BO	0165202	11/04/2018	11/04/2018	1 a 29 dias	60.10	60.10	60.10	60.10	60.10	60.10	PTG
015742	BO	0165203	11/04/2018	11/04/2018	1 a 29 dias	53.10	53.10	53.10	53.10	53.10	53.10	PTG
016591	BO	0165458	17/04/2018	17/04/2018	1 a 29 dias	5.55	5.55	5.55	5.55	5.55	5.55	PTG
016804	BO	0165516	18/04/2018	18/04/2018	1 a 29 dias	6.87	6.87	6.87	6.87	6.87	6.87	PTG
016719	BO	0165612	20/04/2018	20/04/2018	1 a 29 dias	633.30	633.30	633.30	633.30	633.30	633.30	PTG
016878	BO	0165941	26/04/2018	26/04/2018	1 a 29 dias	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
014030	BO	0165942	26/04/2018	26/04/2018	1 a 29 dias	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
016935	BO	0165955	26/04/2018	26/04/2018	1 a 29 dias	27.73	27.73	27.73	27.73	27.73	27.73	PTG
002110	BO	0165929	26/04/2018	26/04/2018	1 a 29 dias	26.59	26.59	26.59	26.59	26.59	26.59	PTG
011946	BO	0165956	26/04/2018	26/04/2018	1 a 29 dias	27.73	27.73	27.73	27.73	27.73	27.73	PTG
008474	BO	0166023	27/04/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
003733	BO	0166022	27/04/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	3.56	PTG
000271	BO	0166103	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	94.07	94.07	94.07	94.07	94.07	94.07	PTG
000271	BO	0166186	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	156.81	156.81	156.81	156.81	156.81	156.81	PTG
000130	BO	0166188	29/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	246.11	246.11	246.11	246.11	246.11	246.11	PTG
000271	BO	0166187	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	313.90	313.90	313.90	313.90	313.90	313.90	PTG
000271	BO	0166191	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	209.08	209.08	209.08	209.08	209.08	209.08	PTG
016884	BO	0166104	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	165.49	165.49	165.49	165.49	165.49	165.49	PTG
						3624.87	3624.87	3624.87	3624.87	3624.87	3624.87	

Anexo 7: Detalle de Hallazgo de Notas de crédito de 1 a 29 días

Cod Client	Cod c	Num. Doc	F. Emisor	F. Vencim	Segmento	Total Deud	Semana 0	Semana 0	Semana	Semana 0	Saldo a May	Implicancias
000150	BO	0164028	19/03/2018	03/04/2018	1 a 29 dias	18.06	18.06	18.06	18.06	18.06	0.00	NC POR DIF. PRECIO
000150	BO	0164029	19/03/2018	03/04/2018	1 a 29 dias	13.20	13.20	13.20	13.20	13.20	0.00	NC POR DIF. PRECIO
013950	BO	0164736	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	194.01	194.01	194.01	12.81	12.81	0.00	NC POR DIF. PRECIO
013950	BO	0164739	28/03/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	258.01	258.01	258.01	19.45	19.45	0.00	NC POR DIF. PRECIO
						483.28	483.28	483.28	63.52	63.52	0	

Anexo 8: Detalle de Deuda Recuperada de 1 a 29 días

Cod Client	Cod c	Num. Doc	F. Emisor	F. Vencim	Segmento	Total Deud	Semana 0	Semana 0	Semana	Semana 0	Saldo a May	Implicancias
005902	FA	0181931	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	1,327.86	1,327.86	1,327.86	1,327.86	1,327.86	1,156.17	DEUDA
014555	FA	0182020	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	1,532.02	1,532.02	1,532.02	1,532.02	1,532.02	1,532.02	DEUDA
005902	FA	0181932	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	2,012.40	2,012.40	2,012.40	2,012.40	2,012.40	1,732.64	DEUDA
005902	FA	0181933	28/03/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	2,476.41	2,476.41	2,476.41	2,476.41	2,476.41	2,294.41	DEUDA
013773	FA	0182099	05/04/2018	20/04/2018	1 a 29 dias	376.32	376.32	376.32	76.32	76.32	76.32	DEUDA
013773	FA	0182100	05/04/2018	20/04/2018	1 a 29 dias	162.00	162.00	162.00	162.00	162.00	162.00	DEUDA
000060	FA	0182102	05/04/2018	20/04/2018	1 a 29 dias	324.00	324.00	324.00	324.00	324.00	324.00	DEUDA
001914	BO	0164946	05/04/2018	12/04/2018	1 a 29 dias	640.85	640.85	640.85	540.85	540.85	540.85	DEUDA
007770	BO	0165070	09/04/2018	24/04/2018	1 a 29 dias	419.25	419.25	419.25	419.25	419.25	8.70	DEUDA
002032	BO	0165129	10/04/2018	10/04/2018	1 a 29 dias	42.00	42.00	42.00	42.00	42.00	19.28	DEUDA
003227	BO	0165233	12/04/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	165.27	165.27	165.27	165.27	165.27	165.27	DEUDA
014419	BO	0165331	16/04/2018	23/04/2018	1 a 29 dias	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	DEUDA
012065	FA	0182792	19/04/2018	19/04/2018	1 a 29 dias	5,447.56	5,447.56	5,447.56	2,947.56	2,947.56	2,342.94	DEUDA
002725	FA	0182896	20/04/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	486.00	486.00	486.00	486.00	486.00	243.00	DEUDA
014915	BO	0165591	20/04/2018	27/04/2018	1 a 29 dias	486.00	486.00	381.00	381.00	381.00	300.00	DEUDA
015157	BO	0165722	23/04/2018	23/04/2018	1 a 29 dias	534.21	534.21	534.21	534.21	534.21	44.23	DEUDA
015157	BO	0165723	23/04/2018	23/04/2018	1 a 29 dias	51.61	51.61	51.61	51.61	51.61	51.61	DEUDA
014232	BO	0165883	25/04/2018	25/04/2018	1 a 29 dias	36.26	36.26	36.26	36.26	36.26	36.26	DEUDA
002032	BO	0165938	26/04/2018	26/04/2018	1 a 29 dias	240.24	240.24	240.24	240.24	240.24	240.24	DEUDA
000114	FA	0183648	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	444.01	44.01	44.01	44.01	44.01	44.01	DEUDA
000946	FA	0183718	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	91.54	91.54	91.54	91.54	91.54	91.54	DEUDA
009810	FA	0183634	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	430.04	430.04	430.04	430.04	430.04	430.04	DEUDA
015216	FA	0183649	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	708.82	708.82	708.82	708.82	708.82	663.85	DEUDA
000114	FA	0183651	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00	DEUDA
017124	FA	0183657	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,071.01	1,071.01	1,071.01	1,071.01	1,071.01	1,071.01	DEUDA
<b>Total saldo por cobrar</b>											42637.48	
<b>cobranza en pagos a cuenta</b>							466.86	2935.58	15,211.74	3122.82	3710.55	

Anexo 9: Detalle de Saldos por cobrar de 1 a 29 días

Cod Client	Cod c	Num. Doc	F. Emisor	F. Vencin	Segmento	Total Deud	Semana 0	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Saldo a May	Implicancias
017102	BO	0166224	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	0.00	CANCELADO
017102	BO	0166225	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,521.00	1,521.00	1,521.00	1,521.00	0.00	0.00	CANCELADO
014761	BO	0166141	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	711.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016025	BO	0166074	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,365.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016025	BO	0166075	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	382.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016914	BO	0166092	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	254.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
010251	BO	0166216	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	3,237.49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016853	FA	0183680	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,908.21	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
015091	FA	0183617	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	38.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
000220	BO	0166183	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	222.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
002785	BO	0166091	30/04/2018	07/05/2018	1 a 29 dias	111.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
005520	BO	0166088	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,214.40	1,214.40	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016889	FA	0183694	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	336.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
002318	FA	0183543	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	1,402.02	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
009810	FA	0183633	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	324.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
002067	BO	0166182	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	274.32	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
015216	FA	0183650	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	227.22	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
012829	BO	0166204	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	119.99	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016524	FA	0183541	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	342.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
016524	FA	0183542	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	87.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
017122	BO	0166143	30/04/2018	30/04/2018	1 a 29 dias	69.84	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	CANCELADO
Total saldo por cobrar											0.00	
cobranza con pagos totales							22828.31	17545.91	45,527.15	11033.3	14705.83	



## Anexo 10: Sistema de control de cuentas por cobrar

1	Cod doc.	Num. Doc	F. Emisio	1 a 29 días	30 a 69 días	70 días a l	no vencid	Total gen	Semana 0	Semana 0	Semana 0	Semana 0	Saldo				
748	BO	0165381	17/04/2018				3,480.62	3,480.62									
749	FA	0183512	30/04/2018				3,520.18	3,520.18									
750	FA	0181662	26/03/2018	3,560.44				3,560.44									
751	BO	0166111	30/04/2018				3,595.81	3,595.81									
752	BO	0163627	12/03/2018	3,628.80				3,628.80									
753	FA	0183546	30/04/2018				3,815.33	3,815.33									
754	BO	0164638	28/03/2018	3,872.44				3,872.44									
755	BO	0160937	22/01/2018		3,941.08			3,941.08									
756	FA	0182074	04/04/2018				4,006.00	4,006.00									
757	FA	0182748	18/04/2018				4,506.44	4,506.44									
758	FA	0182792	19/04/2018	5,447.56				5,447.56									
759	BO	0163240	28/02/2018		5,486.06			5,486.06									
760	FA	0179943	27/02/2018		5,808.21			5,808.21									
761	BO	0166072	30/04/2018				6,045.65	6,045.65									
762	FA	0181170	16/03/2018		6,163.77			6,163.77									
763	FA	0180661	08/03/2018	6,526.55				6,526.55									
764	FA	0181655	26/03/2018	7,672.32				7,672.32									
765	FA	0183679	30/04/2018				10,800.01	10,800.01									
766	FA	0181654	26/03/2018	19,685.12				19,685.12									
767	<b>Total A cobrar</b>			<b>187,543.94</b>	<b>71,047.89</b>	<b>23,699.85</b>	<b>197,981.79</b>	<b>480,273.47</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>				
768																	
769																	
770																	
771																	

INDICADOR	
70 a mas dias	23,699.85
30 a 60 dias	71,047.89
1 a 29 dias	187,543.94
No vencido	197,981.79

## Anexo 11: Revisión Lingüística

Lima 22 de Octubre del 2018

**Señor(a):**

Zenobia Uscca Huayllapuma

Me complace informarle que su informe de suficiencia profesional, titulado: ***"Análisis de control sistematizado del área de cobranzas de la empresa de concertación Económica para Importación S.A, 2018"***, ha sido revisado y corregido, bajo los criterios de redacción lingüística y académica; por tanto, dejo constancia mediante la presente, que el informe está apto para ser publicado como trabajo académico.

Atentamente,



Ms. Evelyn Rachel Hernández Morales  
Magister En Educación Técnica