

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



**Gestión de cuentas por cobrar de la empresa Falcón Alimentos  
Corporación SAC, San Juan de Miraflores 2012 - 2018**

Por:

Sayda Lilis Maron Callo

**DNI 43968773**

Asesor:

Marisol Yolanda Huamán Espejo de Fernández

**Lima, diciembre de 2019**

**DECLARACIÓN JURADA  
DE AUTORIA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

Marisol Yolanda Huamán Espejo de Fernández, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO.

Que el presente informe de investigación titulado: "GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA FALCÓN ALIMENTOS CORPORACIÓN SAC SAN JUAN DE MIRAFLORES 2012-2018" constituye la memoria que presenta la Bachiller Sayda Lilis Marón Callo para aspirar al Grado Académico de Bachiller en CONTABILIDAD cuyo trabajo de investigación ha sido realizado 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 Lima, a los 02 de diciembre del año 2019.



---

Mg. Marisol Yolanda Huamán  
Espejo de Fernández

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En Lima, fecha, Villa Unión, a 01 de (la) del mes de diciembre del año 2019 sesión de F. 130

se reunieron los miembros del jurado en la Universidad Peruana Unión Campus Lima, bajo la dirección del (de la) presidente(a)

Mg. Antoniano Martínez Huasa

el (de) secretario(a)

CAC. Abraham Braulio Santos Maldonado, y los demás miembros

y el (la) asesor (a) Mg. Marisol Yolanda Huamán

Espejo de Fernández con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del trabajo de investigación titulado:

"Lectura de Cuentas por cobrar de la Empresa Falcón Alimentos Soporación SAC, San Juan De Miraflores 2012-2018"

de los (las) egresados (as) a Dayda Lelis Myaron

Pallo

b)

conduciente a la obtención del grado académico de Bachiller en

Contabilidad y Gestión Tributaria

(Denominación del Grado Académico de Bachiller)

El Presidente inició el acto académico de sustentación bajo la modalidad invitando candidato (a)/s hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del jurado a efectuar las preguntas, y aclaraciones pertinentes, las cuales fueron absueltas por candidato (a)/s. Luego, se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del jurado. Posteriormente, el jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente

Candidato/a (a) Dayda Lelis Myaron Palló

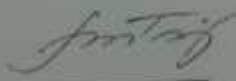
CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	15	B-	Buena	Muy bueno

Candidato/a (b)

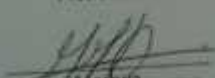
CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	

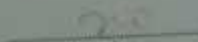
(\*) Ver parte posterior

Finalmente, el Presidente del jurado invitó candidato (a)/s a ponerse de pie, para recibir la evaluación final y concluir el acto académico de sustentación procediéndose a registrar las firmas respectivas.

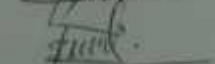
  
Presidente/a

  
Secretaría

  
Miembro

  
Miembro

  
Miembro

  
Miembro

  
Miembro

# Gestión de cuentas por cobrar de la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC, San Juan de Miraflores 2012-2018

Management of accounts receivable of the company Falcón Aliments  
Corporation SAC, San Juan de Miraflores 2012-2018

Marón Callo Sayda Lilis

*<sup>a</sup>EP Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión*

---

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación, analiza la gestión de cuentas por cobrar en la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC, de los periodos comprendidos 2012 -2018; bajo el enfoque cuantitativo y nivel descriptivo; se aplicó los ratios de gestión, para descifrar las falencias en el proceso de gestión de cobro. Los resultados reflejan que la gestión de cobro fue más efectiva en los 3 primeros periodos que en los últimos 4 periodos, debido al incremento de días de rotación de cuentas por cobrar, rotación de inventarios y días de conversión; puesto que los días de rotación de cuentas por cobrar no superan a los días de inventario y para los días de conversión fueron de forma ascendente para cada periodo. Por tanto, la gestión de las cuentas por cobrar ha ido empeorando en la empresa y para la recuperación oportuna de carteras es necesario que la empresa mejore el control del otorgamiento de créditos y el manejo de políticas de cobranza.

*Palabras clave:* análisis; gestión; cuentas por cobrar.

---

## **Summary**

This research paper analyzes the management of accounts receivable in the company Falcón Aliments Corporation SAC, for the periods from 2012-2018; under the quantitative approach and descriptive level; the management ratios were applied, to decipher the shortcomings in the collection management process. The results reflect that collection management was more effective in the first 3 periods than in the last 4 periods, due to the increase in days of accounts receivable turnover, inventory turnover and conversion days; since the days of rotation of accounts receivable do not exceed the days of inventory and for the days of conversion were ascending for each period. Therefore, the management of accounts receivable has worsened in the company and for the timely recovery of portfolios it is necessary that the company improve the control of the granting of credits and the management of collection policies.

*Keywords:* analysis; management; accounts receivable.

---

## **1. Introducción**

Un análisis debidamente desarrollado de la gestión de cuentas por cobrar se transforma en una necesidad para las empresas en estos tiempos contemporáneos, en mérito a que de ello depende el mantener niveles apropiados de fondos líquidos para combatir las necesidades financieras. Es importante señalar que las cuentas por cobrar se definen como un derecho

exigible producido por la venta de bienes y servicios, que sirve para el desarrollo de la empresa, razón por la cual debe ser muy minucioso al momento de otorgar un crédito ya que afecta directamente la suma de dinero por la venta de mercaderías.

Según Luis (2016), la carencia de gestión de cuentas por cobrar de las distintas empresas conllevan a un déficit de solvencia que ocasiona varias inconveniencias como los pagos con otras compañías que inducen a intereses de mora; de allí que la mayoría de las instituciones buscan herramientas que ayuden al desarrollo de sus actividades, todo ello debido a los continuos cambios que se realizan en el entorno. Hecho que los induce a tomar medidas innovadoras que logren que el negocio subsista; satisfaciendo a sí las necesidades de los clientes y optimizando los niveles de rentabilidad en las organizaciones.

La aplicación de gestión de cuentas por cobrar, según Rojas (2017) es de gran consideración si se lleva de forma eficiente y eficaz, ya que puede lograr a disminuir el peligro que se elaboran mermas, ayudando a avalar la fiabilidad de los estados financieros y al lucro de objetivos, ayudando a producir la mayor solvencia y prevenir de los fondos inevitables para hacer frente a sus deberes; tanto en corto, mediano y largo plazo. Por ello, la eficiencia es la herramienta para la gestión de cuentas por cobrar y reducir los riesgos financieros.

Por ello, según Cuadros y Rojas (2015) una de las herramientas más admiradas es la gestión de cuentas por cobrar, la misma tiene un alcance que permite al gerente financiero para mejorar el capital de trabajo y aumentar la estimación de la empresa; por ello, las cuentas por cobrar conforman el crédito que la compañía proporciona a sus clientes con el objetivo de conservar y atraer a futuros clientes.

Por lo antes mencionado, Vergaray (2010) señala que la gestión de cuentas por cobrar es uno de los puntos más valiosos en la administración del capital de trabajo; al respecto se sabe que elevados niveles de cuentas por cobrar, incurren desfavorablemente en la solvencia de la sociedad y en un nivel inapropiado del capital de trabajo. De allí que si las compañías manufactureras no realizan ninguna acción para recuperar sus cuentas por cobrar en los plazos establecidos, corren el riesgo de incurrir en morosidad hasta convertirse en incobrables, además de que este hecho perjudica a la empresa porque tendría dificultad de liquidez, viéndose obligado a acudir a crédito bancarios con un impacto desventajoso en sus estados financieros.

Por tanto, las empresas comerciales deben tener políticas y procedimientos para poder obtener eficiencia y eficacia operativa y tener seguridad razonable al momento de recuperar la cartera por cobrar (Shirley, 2017). Por ello, siendo que es importante, revisar y analizar los controles del área de cobranza para tener una óptima gestión; surge la necesidad de analizar si existe una adecuada gestión de cuentas por cobrar en la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC, con el fin de que los resultados permitan tomar decisiones para mitigar riesgos de incobrabilidad; puesto que el análisis de los reportes del área permite evidenciar la situación que presenta la cartera de clientes y la gestión de cuentas por cobrar.

## 2. Desarrollo y revisión

### *Gestión de cuentas por cobrar*

Es preciso tener en cuenta que la gestión es una rama de la administración que abarca la comprobación, operación y verificación en una compañía, a través de ella se analiza y resuelve los problemas. Kohler (2015) establece que es importante resaltar que no existe una descripción precisa de gestión de cuentas por cobrar, sin embargo puede describirse como la gestión de cuentas por cobrar que reproducen el crédito que otorgan las compañías a sus clientes, esta gestión debe contener como finalidad establecer eficazmente el préstamo o prestación otorgado a los clientes, con el fin de engrandecerlos las finalidades financieros con el mayor rendimiento viable.

#### — *Objetivos de cuentas por cobrar*

Según Campuzano (2017) la finalidad de las cuentas por cobrar consiste en registrar las operaciones producidas por debito de los clientes, básicamente se emplean como una sugerencia de mercadeo para promocionar las ventas su gestión debe ayudar a elevar las ganancias y la productividad de la inversión, para ello es preciso adquirir los costos y los riesgos de la política de confianza con los beneficios que se espera podrían originar, y si la productividad de la inversión en cuentas por cobrar adicionales es bajo, respecto al costo de los bienes que se obtienen para financiarlas, debiéndose rehusar la inversión adicional de estas cuentas.

#### — *Administración de cuentas por cobrar*

La dirección de cuentas por cobrar constituye un servicio dentro del periodo de entradas que se encargan de llevar la verificación de los débitos de los clientes; Arosemena (2016) establece que se cuenta a las determinaciones que toma una compañía en proporción a sus políticas generales de débito, recaudación y a la apreciación de cada solicitante de débito en personal. Para la mayoría de las empresas representa una inversión cuantioso que se determina a través de magnitud de ventas a débito; esta inversión se considera como posesión de un comercio, el efectivo, las existencias y las cuentas por cobrar a los clientes están sujetadas en una serie, ya que el dinero se transforma en existencias y estas en cuentas por cobrar las cuales a su vez se transforman en dinero, iniciándose así un periodo que se reproduce indeterminadamente dentro de los movimientos de una empresa.

### *Cuentas por cobrar*

Según Shirley (2017) es necesario precisar que las cuentas por cobrar se ubican dentro de los activos corrientes, considerando que su recuperación no supere a un año. Al respecto esta clase de cuenta se genera por los créditos otorgados a los clientes al momento de generar la venta del bien y del servicio. De no recuperarse trae consigo un riesgo para las empresas ya que cuenta con dicho flujo para cubrir otras operaciones a corto plazo.

### *Importancia de cuentas por cobrar*

Las cuentas por cobrar representan utilidades de bienes de la empresa que se cambiaran en efectivo para acabar el periodo financiero a corto plazo. De acuerdo a Cepeda (1997) desde una posición general señala que las cuentas por cobrar sustituyen generalmente una de las partidas del activo más valioso de la compañía, las cuentas por cobrar a clientes vencidas paralelos a productos vencidos o servicios facilitados forman las más significativas. No es de admirar que las cuentas de clientes producen entre 30% y 50% de los activos circulantes de la compañía es decir las cuentas por cobrar muestran un desafío perseverante, no solamente a su

debido consideración y solvencia, sino también a la variación continuo de su composición básica.

— *Clasificación de cuentas por cobrar*

Según Raúl (2009) en este campo se deberá juntar generalmente aquellas cuentas que constituyen derechos de una empresa, se coordinan explicando a su principio, a cargo de clientes, a cargo de sociedades afiliadas, funcionarios y otros cargos, separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro principio. También se coordinan atendiendo a su cercana disponibilidad o corto plazo y a largo plazo.

Cuentas vencidas

López (2005) señala que las cuentas por cobrar vendrían a ser valores que se encuentran impagos por deudores, son considerados pagos vencidos, cuando al haber la fecha de pago del mismo no se ha realizado, es la parte del activo constituido por los documentos y cuentas por cobrar, y en global por todos los créditos que no han sido abonadas a la fecha y generan para un impacto negativo para la liquidez de la empresa.

Cuentas incobrables

Sobre las cuentas incobrables, Blanco (1995) establece que son aquellas que no tienen una estimación y no se pueden exponer como activo, determinando que si no hubo pago tampoco hubo ingreso; sin embargo, la venta se realizó y la existencia se entregó. Las cuentas incobrables, por tanto, son derechos que se pierden con el tiempo y donde la empresa comienza a provisionar hasta recobrar la totalidad de la cartera incobrable. En ese sentido, se puede deducir que son partidas que son incobrables o débitos declarados perdidos.

— *Políticas de cuentas por cobrar*

Según Gonzales (2013) es necesario instituir lineamientos para resolver si se otorga o no un crédito a un cliente, y esto tomando en cuenta ciertas condiciones, con la intención de delimitar el fundamento para dar la respuesta a todos los problemas administrativos. De allí que las políticas establecidas deben tener el objetivo de obtener la finalidad propuesta por la institución que la establece, como es el cómo recuperar el dinero en un tiempo determinado y con ello mantener la transparencia eficiente y la capacidad de ofrecer las mejores alternativas y efectivas soluciones a sus clientes. Como por ejemplo:

- Otorgar montos e índole de débitos distintos para cada comprador en particular teniendo en cuenta las condiciones instauradas en el convenio.
- El término máximo fijado por la empresa para liquidar la deuda está concebida por un periodo de 30 días.

Asimismo, es necesario tener en cuenta que las empresas tienen políticas que otorgan crédito a corto y largo plazo con descuento por pronto pago de acuerdo a la clasificación del cliente y a la evaluación que pasa por la administración bajo ciertos parámetros de medición de confiabilidad y responsabilidad en cumplir de la fecha de vencimiento.

Políticas de crédito

Según Acosta, J. C. (2013), señala que las empresas tienen políticas que otorgan créditos a corto y largo plazo con descuentos por pronto pago de acuerdo a la calificación del cliente y a la evaluación que pasa por la administración bajo ciertos parámetros de medición de confiabilidad y responsabilidad en cumplir antes de la fecha de vencimiento. (p. 20).

## Políticas de cobranza

Cuadros R. & Rojas A. (2015) las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”. De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza. Lo recomendable es que las políticas de cobranza se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la compañía, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones. Las políticas de cobro deben contemplar los siguientes elementos: Condiciones de venta, Plazos de cobro; las políticas de cobro pueden tener diferentes características.

### Descuento por pronto pago

Por otra parte, es importante señalar que es conocido como descuentos en efectivo y tienen como finalidad incitar a los clientes a que efectúen el pago de sus deudas dentro de los periodos determinados, según Mena (2008) pueden esperarse cambios y efectos en las ganancias, esto porque el volumen de ventas debe aumentar, ya que el cliente está dispuesto a pagar al día el precio por unidad. Si la demanda es elástica las ventas pueden adicionar como resultado de la simplificación de este valor. También el periodo promedio de cobro, pues debe aminorar, disminuyendo así el costo del empleo de cuentas por cobrar. La merma en recaudación proviene del hecho de que algunos consumidores que antes no tomaban los descuentos por pronto pago ahora que lo hagan.

#### — *Control de procedimientos de cuentas por cobrar*

Según de lo que dijera Rivera (2006), los controles operativos son:

##### a) Procedimiento de cobranza

Los procedimientos de cobranza son las acciones o secuencias que el contribuyente realiza, con el fin de alcanzar que los clientes paguen sus deudas en su debida oportunidad para efectivizar el flujo de caja, por tanto, se hace importante la capacitación permanente del personal encargado, asimismo se debe potenciar los aspectos de la tecnología operativa.

##### b) Cuentas vencidas

Aguilar (2013) sostiene que es la información para cuantificar las cuentas vencidas como insignificante con una periodicidad mensual. Cada unidad debe poseer una persona destinada a la tarea o responsable de realizar un listado-registro que señale el total de facturas vencidas a una fecha señalada. La lista debe comprender fragmentos de investigación como código destinado al cliente o identificación del mismo, número de factura, monto total, fecha de vencimiento, etc.; de allí que es bueno definir roles y responsabilidades en la organización.

##### c) Controles de procedimiento de crédito

De acuerdo Noriega (2011) los gerentes no saben si sus unidades tienen un desempeño adecuado, hasta que evalúan que movimientos se han llevado a cabo y confrontan la



ejecución real con el método deseado. El control operativo de los procedimientos de crédito es la supervisión de las actividades de otorgamiento de crédito por la venta de bienes y servicios, con la finalidad de que se cumpla con lo programado.

d) El control de las cuentas por cobrar

Las operaciones de inspección, vigilancia y control de las cuentas por cobrar se pueden concretizar a través del análisis de la rotación y de la cartera, Gonzales (2013) menciona que “el período promedio de cobro, el estudio de la edad de la cartera y la investigación de la historia de pagos regulares; para su logro se utilizan, comúnmente, las siguientes aplicaciones: Período promedio de cobro, antigüedad de saldos y experiencia de cobros o experiencia de pagos de clientes”. Por tanto, indican que se debe considerar el minucioso análisis de la rotación de la cartera, para minimizar los riesgos financieros, ocasionados por los créditos otorgados, pero sin ningún control de las cuentas por cobrar.

e) Las técnicas de cuentas por cobrar

Dependiendo de cada empresa, Vera (2013) sostiene que “se seguirán distintos pasos o técnicas para la recuperación de cartera vencida. Aquí se presentan tres fases que indican un procedimiento general a seguir hacer efectivas las cuentas por cobrar”, por lo que se requiere que el personal encargado desarrolle estrategias para aplicar novedosas técnicas de cuentas por cobrar; de lo contrario serán observados por el Órgano de Control Institucional.

Fase 1: recordatorio

Los métodos que nos refieren son recordatorios que cumplirán con las siguientes finalidades:

- El cliente recuerde que tiene vencido el pago.
- Lograr que el cliente se acerque a cancelar lo más pronto posible.

Sangoloqui (2010) sostiene que “se debe evitar el uso de otros métodos que ayuden a disminuir los gastos de cobro”. Por tanto, se debe considerar la fase de recordatorio, para enfrentar los riesgos financieros, ocasionados por los créditos otorgados, para ello debe haber compromiso de los directivos.

Fase 2: firmeza

En esta etapa, “en caso de no haber obtenido resultado alguno con la etapa de recordatorio, se podrán aplicar los mismos métodos de la primera etapa, con la diferencia de que éstos llevarán un tono más enérgico o agresivo, y serán con mayor frecuencia, a intervalos cortos de tiempo”. (Sangoloqui, 2010). Por tal motivo, se debe considerar la fase de insistencia, para así aumentar los procesos de mejora en pro de recuperar los créditos otorgados; y para así elevar la gestión de cuentas por cobrar.

Fase 3: de acciones legales

Según Sangoloqui (2010) sostiene que es “el último paso que se ejecutará para conseguir recuperar el valor adeudado, en esta fase, se aplican medidas muy drásticas con el riesgo de que se pierda como cliente al deudor. La cuenta pasa a manos de un abogado, quien procederá a notificar al cliente que se iniciarán las acciones legales, por medio de avisos escritos o llamadas telefónicas. Aquí el abogado podrá calcular gastos financieros por interés y costos judiciales, pero en caso de que no cancele, se llegará al último recurso que es el juicio, pero resultará muy costoso y llevará mucho tiempo, además podría resultar en que los recursos del cliente después del fallo, no alcancen para cubrir la deuda y esto lleve a un embargo que haría más complicado la tarea de cobrar”. Lo cual, se deben considerar las fases de acciones

legales para promover la mejora del proceso de cobro, en pro de optimizar la recuperación de la liquidez.

### **3. Materiales y métodos**

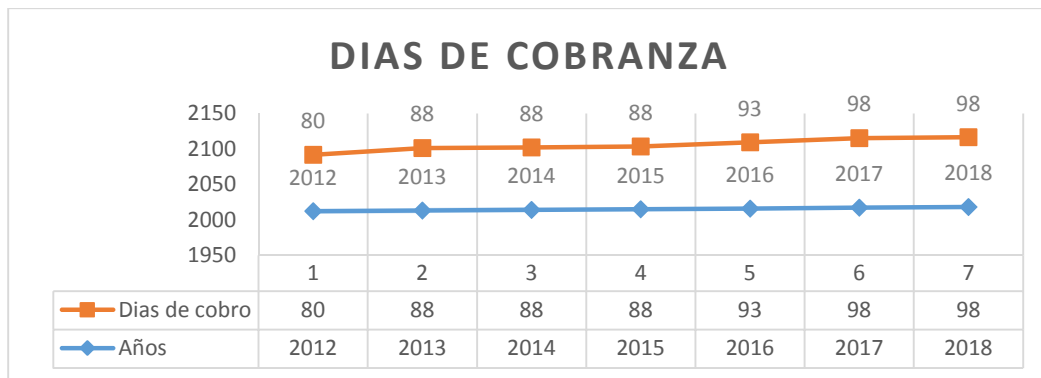
El trabajo de investigación se encuadra dentro del enfoque cuantitativo de tipo descriptivo puesto que pretende describir las cuentas por cobrar y los ratios de gestión sin manipular deliberadamente los variables en el proceso de crédito y cobranzas, asimismo para la correcta determinación del análisis de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC; y como herramienta tuvo como base, el análisis de estado de situación financiera que consiste en examinar la investigación que contienen los estados financieros básico por medio de los indicadores y metodologías plenamente admitidos por la comunidad financiera, con la finalidad de tener una base más consistente y analítica para la toma de decisiones. Considerando que en toda compañía es muy importante hacer el análisis financiero, con el objetivo de crear alertas de acuerdo a los intereses de la empresa y para las futuras tomas de decisiones, previo a la investigación de las bases especulativas utilizadas; se ha estimado los procedimientos y análisis de dichos conceptos teóricos de diferentes autores de artículos y tesis razón por la cual sirvió para una mejor preparación y desarrollo del artículo.

### **4. Resultados y discusión**

#### *Análisis de rotación de cuentas por cobrar durante el periodo 2012 – 2018*

La rotación de cuentas por cobrar es identificada como la rapidez de los cobros en un ciclo constituido por las ventas netas divididas entre las cuentas por cobrar; existiendo otra opción para determinar calculando en días, en vez de veces; ello se determina dividiendo 360 entre el ratio de rotación de cuentas por cobrar; para que de esta manera sean convertidas en efectivo las cuentas por cobrar durante el periodo. Así se logra obtener el periodo promedio de cobro, que significa la cuantía de días que la empresa efectúa o ejecuta una cobranza. Es decir, este ratio es el que mide en promedio; determinando cuanto tiempo tarda una empresa en cobrar a sus clientes; por tanto, si la cifra de cuentas por cobrar es mayor a las ventas, significa que la empresa tiene una acumulación de clientes deudores, por lo cual está perdiendo la capacidad de pago.

En el gráfico 1 se tiene como resultado mediante el ratio de rotación de cuentas por cobrar las veces que se realiza la cobranza y los días de cobranza: para el periodo 2012 la empresa tiene una rotación de cobranza 5 veces y esto equivale cada 80 días la empresa cobra a sus clientes; para el periodo 2013 – 2015 la rotación de cuentas por cobrar es de 4 veces equivalente a cada 88 días la empresa realiza su cobranza; para el periodo 2016 se tiene 1 rotación de cobranza 4 veces y cada 93 días la empresa cobra a sus clientes; para el periodo 2017 – 2018 la empresa rota su cobranza 4 veces y cada 98 días cobra a sus clientes.



*Gráfico 1.* Resumen de días de cobranza: periodos 2012 – 2018  
Fuente: elaboración propia según resultados de estados financieros

#### *Análisis de rotación de inventarios durante el periodo de 2012-2018*

El ratio de rotación de inventarios, muestra el número de veces en que los inventarios son convertidos en activos líquidos. Es decir muestra las veces en la que frecuenta que la mercadería sale del almacén para ser vendidos siendo determinado por las existencias multiplicado por 360 entre el costo de venta; de esta manera la dimensión informa acerca de lo que tarda el stock de una empresa en transformar en efectivo, y aquí nos indica que cuantas veces se necesita reponer es stock a lo largo del año.

Para el grafico 2 se tiene como resultado mediante el ratio de rotación de inventarios y días de inventario para ello según el análisis los resultados es de la siguiente manera para el periodo 2012 la empresa rota su inventario 5 veces equivale cada 80 días sale las existencias para el mercado; para el periodo 2013 la empresa rota su inventario 4 veces y cada 84 días sale del stock hacia el mercado; para el periodo 2014 rota sus inventarios 5 veces y cada 74 días se ofrece la mercadería a los clientes para realizarla venta a los clientes; para el periodo 2015 rota su inventario de la empresa 3 veces y cada 125 días se ofrece el producto al cliente, para el periodo 2016 rota sus inventarios 3 veces equivale a 117 días para ser colocados las mercaderías; para el periodo 2017 rota sus inventarios de la empresa tres veces y cada 118 días la mercadería ofrece a sus clientes y para el periodo 2018 la rotación de inventarios es 3 veces y cada 128 días sale el stock lista para su venta.



*Gráfico2.* Resumen de días de inventario periodo 2012 – 2018  
Fuente: elaboración propia según resultados de estados financieros

## Análisis de rotación de días conversión periodo 2012- 2018

Si los días de promedio de inventario y los días de promedio de cobranza superan los días de promedio de pago, la empresa tendrá un ciclo de conversión de efectivo. Por lo cual dicho de otra manera, si los días de crédito que se acepta de proveedores son defectuosos para financiar el crédito que se otorga a clientes y los días que se mantiene la mercadería en almacenes, la empresa tendrá ciclo de conversión de efectivo. Si es así, pretenderá de préstamos para capital de trabajo, a menos que financie sus obligaciones con recursos propios, es decir, con patrimonio (capital y recursos acumulados).

Para el grafico 3 los días de conversión es de la siguiente manera para el periodo 2012 la empresa tarda en convertir en efectivo cada 159 días; para el periodo 2013 los días de conversión es de 172 días; para el periodo 2014 la conversión en efectivo es cada 162 días; para el periodo 2015 la empresa hace un ciclo de conversión en efectivo en 213 días; para el periodo 2016 la empresa lo efectiviza su inversión en cada 210 días; para el periodo 2017 la empresa lo convierte en efectivo cada 217 días; y por ultimo para el periodo 2018 la conversión en efecto v es de cada 227 días.

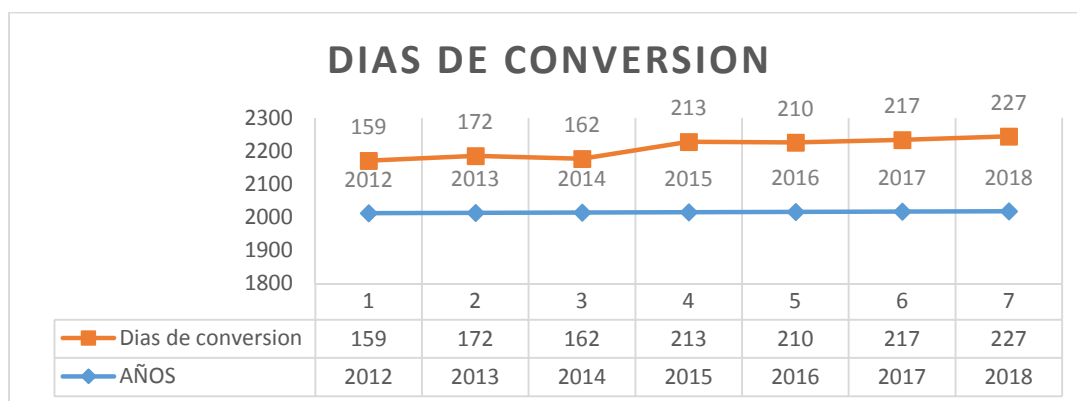


Gráfico 3. Resumen de días de conversión de los periodos 2012 – 2018

Fuente: elaboración propia según resultados de estados financieros

## **5. Conclusiones**

Al aplicar el análisis de gestión de cuentas por cobrar en la empresa Falcón Alimentos Corporación SAC, mediante la verificación de políticas de crédito y cobranza, procedimientos y técnicas como el análisis del estado de situación financiera; se determinó que tanto la rotación de cuentas por cobrar, la rotación de inventarios y días de conversión en los tres primeros periodos (2012-2014) se presentan valoraciones bajas, determinándose que la gestión de cuentas por cobrar fue mejor que en los últimos 4 periodos (2015-2018), por el incremento en las valoraciones; por tanto, siendo que los días de rotación de cuentas por cobrar no superan a los días de inventario y para los días de conversión fueron de forma ascendente para cada periodo, para la recuperación oportuna de carteras es necesario que la empresa mejore el control del otorgamiento de créditos y el manejo de políticas de cobranza para mejorar la gestión de cobranza.

## Referencias

- Acosta B. (2013) Elementos de Administracion Financiera . *Articulo*, pag. 34.
- Aguilar P. (2013). Gestion de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez d ela empresa perolera corporacion petrolera SAC.»
- Aguilar, V. (2012).Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. Universidad San Martín de Porres.» Lima,
- Arosemena G. (2016) La Administrar de cuentas por cobrar .»
- Blanco, Escobar L. G. VS Gomez, Martinez J. A. (1995) «Cuentas Incobrables En Administracion Financierade las Cuentas Por Cobrar.» *Articulo.*: pag. 34.
- Campozano S. (2017) Control De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez.» *control-cuentas-cobrar.html*.
- Castro, J. V. (2011) «Administración De Cuentas Por Cobrar -Un Enfoque Para La Toma De Decisiones En La Industria Maquiladora De Prendas De Vestir En Guatemala.» Guatemala.
- Cepeda, G. (1997) Auditoría y control interno Colombia, Editorial Mc Graw Hill
- Cuadros R. & Ayllon R. (2015) Gestion De Cuentas Por Cobrar Y Su Incidencia En La Liquidez De La Empresa Apple Glass Peruana SAC.
- Gonzales P. E.& Sanabria B. (2016) «Gestión De Cuentas Por Cobrar Y Sus Efectos En La Liquidez En La Facultad De Una Universidad Particular, Lima,
- Gonzales E.(2013) «Incidencia De Gestion De Cuentas Por Cobrar En La Liquidez y Rentabilidad De La Empresa Hierro San Felix Ca., Guayana,
- Kohler, P. «Getion de Empresas.» (2014).
- Lawrence J. Gitman, & Chad J. Zutter . (2012) principios de administración financiera, 12va Edición
- Lopez, Jose Isauro. *Diccionario contable, administrativo y fiscal.*, Mexico: Editorial Thomsom (Tercera Edicion), (2005).
- Lucero R, (2013) «Sistema de Cobro y Recuperación de Cartera de Crédito para la empresa “Profemac” de la ciudad de Tulcán.»
- Luis H. (2011) *Gestion, Liderazgo Y Valores En La Administración De La*. Guayaquil:
- Luis, Vasquez. (2016) Gestion de Cuentas por Cobrar y su Influencia en la Liquidez de la Empresa Consermet S.A.C Distrito de Huanchaco, Trujillo:
- Mena, C. G. (2008) «Gestio De Cuentas por Cobrar Teoria y Aplicacion.» *Gestión de Cuentas por Cobrar: Capital de Trabajo asociado a las Cuentas por Cobrar*. Chillan, Chile,
- Noriega C. (2011.) «Administración De Cuentas Por Cobrar -Un Enfoque Para La Toma De Decisiones En La Industria Maquiladora De Prendas De Vestir En Guatemalaing.
- Raul, Vallado (2009) «Uady Facultad De Contaduria Y Administracion.» *Administracion Financiera De Las Cuentas Por Cobrar*.
- Revelo, S. L. (2013) Sistema De Cobro Y Recuperacion De Cartera De Credito.
- Robles C. B. (2016) “Política De Cobranzas Y Su Impacto En La Gestion Financiera De La Empresa Servicios Múltiples Asociados A La Construccion E.I.R.L. Del Distrito De Puente Piedra, Lima.
- Rojas I. (2016) “Gestión De Cuentas Por Cobrar Comerciales Y Su Incidencia En La Liquidez De La Eps Sedacaj S.A. En La Ciudad De Cajamarca,
- Sangoloqui A. (2010) Administracion De Cuentas por Cobrar En La Comercial Vivar. *Previa a La Obtencion del Titulo INGENIERO COMERCIAL*. Cuenca.,
- Shirley, I. (2017) Analisis De Gestion DeCuentas Por Cobraren La Empresa Induplasma S. A.» Guayaquil.

- Vallado F. R. (2019) Uady Facultad de Contaduría y Administración. Obtenido de administración de cuentas por cobrar
- Vergaray, K. E. (2010) Gestión de cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de Fabricación de plástico del distrito de Ate. Lima, Perú.
- Vera E. (2013). Incidencia en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Félix SAC. en el periodo 1011; obtener el grado de Licenciadas en Contaduría Pública, Universidad Nacional Experimental. Guyana,