



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

Deterioro de valor de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio 2023, así como en su crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima.

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de Contador Público

AUTOR(ES)

Espichan Hajar, Gianella Lisset	0009-0006-8786-7281
Saravia Terrones, Hugo Alberto	0009-0008-5738-0127

ASESOR(ES)

Donayre Palmieri, Jeannette	0009-0004-9647-2287
-----------------------------	---------------------

Lima, 13 de noviembre de 2023

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar cómo el deterioro de valor de las cuentas por cobrar impacta de manera negativa en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima.

La importancia del estudio consiste en identificar de qué manera se puede reducir los niveles de deuda vencida para no afectar de manera negativa a los Estados Financieros y el crecimiento de ventas futuras, con la finalidad de proponer la alternativa de solución más viable para la gestión de cobranzas.

La investigación aplicó una metodología basada en un enfoque cualitativo, puesto que el instrumento utilizado para recopilar información consistió en entrevistas a profundidad y una revisión documentaria, donde se evidenció la existencia de una relación entre las cuentas por cobrar y los Estados Financieros, así como también, con el crecimiento de las ventas.

Palabras clave: Cuentas por cobrar; Deterioro de valor; Estados Financieros; Crecimiento de Ventas.

Abstract

The purpose of this research is to analyze how the impairment of accounts receivable has a negative impact on the financial statements at the end of July 2023, as well as on sales growth in the second part of the year 2023 in a trading company of the industrial mechanical sector in Lima.

The importance of the study is to identify how to reduce the levels of overdue debt so as not to negatively affect the financial statements and future sales growth, in order to propose the most viable alternative solution for collection management.

The research applied a methodology based on a qualitative approach, since the instrument used to collect information consisted of in-depth interviews and a document review, where it was evidenced that there is a relationship between accounts receivable and financial statements, as well as with sales growth.

Key words: Accounts receivable; Impairment; Financial Statements; Sales Growth.

U201816040_ESPICHAN HIJAR, GIANELLA LISSET_Deterioro de valor de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio 2023, así como en su crecimiento

INFORME DE ORIGINALIDAD

3 %	3 %	1 %	0 %
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	1 %
2	auren.com Fuente de Internet	1 %
3	c3.usac.edu.gt Fuente de Internet	<1 %
4	www.dspace.espol.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
5	repositorio.sangregorio.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
6	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %

Tabla de contenido

Capítulo 1: Presentación de la situación problemática	9
1.1 Contexto de la organización	9
1.1.1. Aspectos económicos	9
1.1.2. Aspectos culturales	9
1.1.3. Aspectos políticos	9
1.2 Descripción de la organización	10
1.2.1. Actividades relevantes	10
1.2.2. Planeamiento estratégico	10
1.2.3. Posicionamiento en el sector	10
1.2.4. Certificaciones y reconocimientos	10
1.2.5. Información financiera relevante	10
1.2.6. Otros detalles relevantes.	10
1.3 Diagnóstico de la situación problemática	10
1.3.1. Área funcional en la que se desarrolla la situación problemática	10
1.3.2. Descripción en detalle la situación problemática abordada.	11
1.3.3. Elementos clave de la situación problemática	11
1.3.4. Información relevante y datos estadísticos que respalden la existencia y relevante del problema.	
11	
1.3.5. Descripción del proceso utilizado para recopilar los datos necesarios para el análisis de la situación problemática.	12
Capítulo 2: Identificación de las alternativas para la situación problemática y discusión	12
2.1. Marco teórico-conceptual	13
2.1.1. Revisión de antecedentes de investigación relacionados con la situación problemática.	13
2.1.2. Conceptos clave relacionados con la situación problemática	13
2.1.3. Identificación de las teorías y/o modelos existentes que respalden el análisis y solución de la situación problemática.	13
2.1.4. Descripción de la aplicación de las teorías y/o modelos a la organización y situación problemática del estudio.	13
2.1.5. Enfoque metodológico.	15
2.2. Justificación de la relevancia de la situación problemática	15
2.2.1. Análisis de causas, factores internos y externos	15
2.2.1.1. Causas	15
2.2.1.2. Factores internos	15
2.2.1.3. Factores externos	15
2.2.2. Análisis del impacto de la situación problemática en la organización	15
2.2.3. Análisis de la importancia estratégica de abordar el problema y su relevancia en el logro de objetivos de la organización.	16
2.3. Áreas funcionales relacionadas a la situación problemática	16
2.4. Alternativas propuestas	16

2.4.1. Descripción de alternativas y alineamiento con los objetivos de la organización	16
2.4.1.1. Provisión por pérdida crediticia esperada	16
2.4.1.2. Factoring Electrónico	17
2.4.1.3. Débito Automático	18
2.4.1.4. Modificación de política de comisiones	18
Capítulo 3: Discusión de la alternativa elegida e implicancias de dicha decisión	19
3.1. Análisis comparativo de las alternativas identificadas	19
3.1.1. Análisis de ventajas y desventajas de cada alternativa	19
3.1.1.1. Factoring Electrónico	21
3.1.1.2. Débito Automático	21
3.1.1.3. Modificación de política de comisiones	21
3.1.2. Viabilidad	21
3.1.3. Impacto en la organización	22
3.1.4. Costos y recursos	22
3.1.5. Plazos	22
3.1.6. Otras consideraciones relevantes.	22
3.2. Justificación de la alternativa elegida	22
3.2.1. Alineación con los objetivos de la organización	22
3.2.2. Factibilidad y viabilidad	22
3.2.2.1. Recursos necesarios (costos y recursos)	22
3.2.2.2. Análisis de la capacidad de la organización para implementar la alternativa	23
3.2.2.3. Beneficios y resultados esperados	23
3.2.2.4. Sostenibilidad y efectos a largo plazo	23
3.3. Discusión de resultados de la aplicación de la alternativa elegida	23
3.3.1. Análisis de la solución a la situación problemática en relación a los antecedentes, teorías/modelos propuestos.	23
3.4. Implicancias de la decisión en la organización	23
3.4.1. Implicancia operativa	23
3.4.2. Implicancia administrativa	23
3.4.3. Implicancia financiera	24
3.4.4. Otras implicancias relevantes.	24
3.5. Recomendaciones para situaciones problemáticas similares en el futuro.	24
Conclusiones	25
Referencias Bibliográficas	26
Anexo(s)	28

Índice de Figuras

Figura 1.1 Cálculo del KPI de Días de Cuentas por Cobrar	11
Figura 1.2 Clasificación del Reporte Semáforo	12

Índice de Tablas

Tabla 1.1 Reporte Semáforo de la cartera de clientes	12
Tabla 2.1 Resumen General de la cartera de clientes por anticuamiento	17
Tabla 2.2 Cálculo de provisión por pérdida crediticia esperada al cierre del periodo julio 2023	17
Tabla 3.1 Análisis comparativo de alternativas	20

Introducción

El sector metalmeccánico industrial es fundamental dentro de la economía del Perú, esto es debido a que es proveedor de soluciones integrales para los procesos operativos, tales como la fabricación de productos metálicos para la mayoría de sectores. Esta industria contribuye a la innovación tecnológica, puesto que permite que las empresas optimicen tiempo, costos y gastos en sus procesos operativos. Este sector presenta un gran dinamismo en el mercado, ya que las operaciones de las empresas que brindan este tipo de servicios son muy requeridas por distintos clientes beneficiando al flujo o nivel de ventas de estas compañías.

En una empresa, un buen volumen de ventas se refleja en los resultados al cierre de cada ejercicio, pues los ingresos serán mayores y, por ende, el margen de contribución también. Sin embargo, el incrementar las ventas también afecta al crecimiento de la posibilidad de que no todas estas se vuelvan efectivo por distintas razones o acontecimientos que puedan emerger ante la obligación de la contraparte, tales como el incumplimiento de pagos, la escasez de liquidez, errores administrativos, etcétera. Por este motivo, las empresas realizan una provisión por cobranza dudosa como plan de acción ante el no cobro de una cuenta por cobrar generada por una venta impaga, la cual debe constar de una estimación por una pérdida crediticia esperada, de acuerdo a los lineamientos establecidos por las Normas Internacionales de Información Financiera, en específico la NIIF 9. No obstante, las compañías no siempre aplican adecuadamente esta norma, ya que afecta negativamente a los resultados disminuyendo las utilidades. Dicho esto, la información financiera presentada en los Estados Financieros se vuelve engañosa y poco transparente, lo cual podría influir en la toma de decisiones de los usuarios relacionados a la empresa.

Por este motivo, el presente trabajo de investigación se centrará en el deterioro de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en los Estados Financieros, así como en el crecimiento de ventas.

Esta investigación se compone de tres capítulos. El primer capítulo, se presenta la situación de la problemática, en el cual se incluye el contexto y descripción de la organización, y diagnóstico de la problemática; en el segundo capítulo, se centra en la identificación de alternativas de solución para la situación problemática y discusión, el cual detalla el marco teórico-conceptual, justificación y relevancia y alternativas de propuestas; en el tercer capítulo, se enfoca en la discusión de la alternativa elegida e implicancias, donde se muestra un análisis comparativo de alternativas, viabilidad, factibilidad y otras consideraciones, además, se incluye la justificación de la alternativa elegida con sus implicancias.

Por último, se presenta las conclusiones donde se evidencia que el deterioro de valor de las cuentas por cobrar si tiene un impacto negativo en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima.

Capítulo 1: Presentación de la situación problemática

1.1 Contexto de la organización

1.2 1.1.1.Aspectos económicos

En la primera mitad del 2023, el sector de consumo masivo (alimentos y bebidas), principal industria en la que se desenvuelve la empresa, aún se encuentra en un proceso de recuperación paulatina ya que pretende alcanzar los niveles registrados antes de la llegada del covid-19 (Lozano, 2023). Además, esta industria es la principal para la empresa puesto que representa el 40% de sus cuentas claves, contando con un presupuesto de ventas para estos clientes de US \$1,120,800, al cierre del 31 de julio, solo se ha cumplido el 32% de lo estimado. En este sector se sostienen sus principales ventas permitiendo mantenerse dentro de su presupuesto de ventas.

Asimismo, durante el primer semestre 2023, se han visto cambios desfavorables en la tendencia de la demanda del mercado interno peruano debido a efectos climatológicos, la economía dentro del país se ha visto afectada negativamente por el “Fenómeno del Niño Costero”, especialmente al sector pesquero, puesto que ha disminuido la población de anchoveta y este es el principal insumo para la producción de harina y aceite. Por ello, la empresa ha sufrido una disminución de ventas debido a que el 13% de sus cuentas claves forman parte de esta industria, se tenían diversos proyectos previstos de US \$259,000, de los cuales solo se han efectuado ventas por US \$55,133, lo cual significa el 21%. Según Saldaña (2023), la pésima temporada de anchoveta tiene como consecuencia una pérdida de 1,000 millones de dólares que se adquieren a través de la exportación. Esto hace que sus clientes no realicen grandes inversiones porque no cuentan con la liquidez de dinero necesaria.

Por otra parte, la fluctuación del tipo de cambio dólar ha marcado un ligero descenso acumulado de 5.07% que se obtuvo al cierre julio 2023 en comparación al cierre de julio 2022 (Redacción EC, 2023), lo cual no es conveniente para la organización, ya que esta realiza sus operaciones de venta en moneda extranjera (dólares americanos). A pesar de estos sucesos, la empresa ha realizado esfuerzos para seguir manteniéndose alineados al presupuesto de ventas establecido por el grupo, que es tener un crecimiento anual en ventas del 17% en comparación al periodo anterior. Al término de julio de 2023, las ventas alcanzaron un total de US \$2,362,203 (0.55% menos que el presupuesto de ventas acumulado a julio).

1.1.2. Aspectos culturales

La empresa adopta una cultura organizacional basada en la realización de sus operaciones en las que aplica procedimientos bajo el enfoque de la responsabilidad social empresarial donde prioriza el cuidado del medio ambiente. Por otro lado, también se preocupa por el crecimiento personal-profesional de sus trabajadores fomentando el trabajar en un entorno amigable en donde resaltan como valores principales el respeto y la disciplina.

1.1.3. Aspectos políticos

En los últimos tres años, el Perú ha sufrido una situación política de incertidumbre debido a diversos factores como la inestabilidad política, por haber tenido seis presidentes en cinco años. Esto ha generado una disminución de inversión extranjera lo cual perjudica al mercado donde la empresa realiza sus operaciones limitando oportunidades de negocio.

1.3 Descripción de la organización

1.4 1.2.1. Actividades relevantes

La empresa se dedica a comercializar sistemas de vapor, tales como, válvulas y trampas de vapor, bombas de condensado, sistemas de control y demás equipos que están dirigidos a diversas industrias, tales como: alimentos, bebidas, pesqueras, textiles, entre otras. Estos productos tienen como objetivo, aumentar la eficiencia y productividad del proceso en una planta industrial, así como también, otorgar soluciones enfocadas en el ahorro energético y reducir los costos operativos. Adicionalmente, la empresa realiza servicios de auditoría de válvulas, puesta en marcha de los equipos, mantenimiento y revisiones en planta, con la finalidad de identificar problemas críticos, comprender sus necesidades y realizar las recomendaciones ofreciendo soluciones sostenibles.

1.2.2. Planeamiento estratégico

La empresa presenta como visión el ser la opción preferida de sus clientes en soluciones sostenibles para vapor y energía térmica. Por otro lado, su misión se sintetiza en crear valor para sus clientes con soluciones de sostenibilidad innovadoras aprovechando la experiencia de su organización, la cual es inclusiva y diversa. Es relevante destacar que los valores principales para la empresa son la seguridad, orientación al cliente, colaboración, integridad, respeto y la excelencia.

1.2.3. Posicionamiento en el sector

La empresa cuenta con un alto posicionamiento en el sector, puesto que se destaca por su estrategia diferenciadora, que es la excelencia de atención al cliente y la calidad de los productos que permiten un uso eficiente de recursos en planta. Asimismo, cabe mencionar que forma parte de un grupo multinacional, que es líder a nivel global en productos de excelente calidad para el manejo eficaz de vapor y otros fluidos industriales.

1.2.4. Certificaciones y reconocimientos

A nivel regional, la empresa cuenta con distintas certificaciones como la ISO 9001, ISO 14001 y la OHSAS 18001. Por otro lado, cabe mencionar que la empresa es reconocida por contar con proveedores que garanticen el éxito de su servicio a través del cumplimiento de los requisitos exigidos por el mercado gracias al trabajo conjunto con una organización especializada en la homologación de proveedores. A nivel local, la empresa todavía no se encuentra catalogada con una certificación por parte de algún organismo.

1.2.5. Información financiera relevante

Las ventas acumuladas al cierre del 31 de julio del 2023 alcanzaron la cifra de US \$2,362,203 (únicamente 0.55% por debajo de la meta de ventas acumulada a esa fecha).

1.2.6. Otros detalles relevantes.

La empresa realiza proyectos y actividades que contribuyan al desarrollo de su estrategia de sustentabilidad. Los lineamientos de uno de estos constan desde la reutilización de material aprovechable hasta la sustitución o eliminación de material perjudicial para el medio ambiente.

1.5 Diagnóstico de la situación problemática

1.5.1. Área funcional en la que se desarrolla la situación problemática

Las ventas acumuladas al cierre de julio del 2023, están solo 0.55% debajo del presupuesto de ventas, sin embargo, no ocurre lo mismo con las cuentas por cobrar.

El foco de la problemática, gira en torno a la sección de Cuentas por Cobrar del área de Contabilidad y Finanzas, ya que se mantienen saldos de deuda vencida con

distintos clientes lo que repercute con algunos de los objetivos de la empresa como los son el crecimiento de ventas y la reducción de los días de morosidad de sus clientes.

1.5.2. Descripción en detalle la situación problemática abordada.

La problemática en la empresa se origina cuando sus clientes mantienen deuda vencida cuyo anticuamiento se va extendiendo por el tiempo en el que demora en ser cancelada; es decir, la empresa continuamente arrastra saldos en sus cuentas por cobrar. Esto repercute en sus niveles de ventas ya que pese a contar con una cartera de clientes limitada, el departamento financiero decide detener atenciones a clientes que mantienen deudas vencidas, considerándolos un riesgo para la compañía. Por lo mencionado anteriormente, a nivel de alcance de objetivos, este problema afecta a que la empresa pueda lograr reducir sus niveles de deuda vencida y continuar con la tendencia de crecimiento en ventas a la fecha.

Por ende, mediante la presente investigación, se plantea diseñar una propuesta de mejora para la gestión de cobranzas en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial, así como reflejar correctamente el impacto negativo en los Estados Financieros (EEFF) generado por el deterioro de valor de las cuentas por cobrar.

1.5.3. Elementos clave de la situación problemática

Una de las principales razones por las que se enfoca al deterioro de valor en las cuentas por cobrar como problemática se debe al mal resultado de los días que se encuentran por cobrar que al cierre de julio 2023, fue de 73 días, cuando la meta era 54 días, es decir, existen 18 días por encima de este indicador. Este resultado se halla de la siguiente manera:

Figura 1.1

Cálculo del KPI de Días de Cuentas por Cobrar

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas al Crédito}} \times \text{Número de días}$$

Nota. De “Apuntes de contabilidad financiera”, Por Herz, J., 2018. (<http://hdl.handle.net/10757/622966>)

Este hecho genera que la empresa se vea imposibilitada de seguir ofreciendo sus productos a aquellos clientes que aún mantienen una deuda vencida, puesto que representan un riesgo financiero; y, a la vez, generan incertidumbre de alcanzar el crecimiento en ventas requerido en la segunda parte del año.

1.5.4. Información relevante y datos estadísticos que respalden la existencia y relevante del problema.

La empresa realiza un “reporte semáforo” de manera quincenal. Este tiene como función comunicar al área comercial sobre el estado de los clientes a nivel financiero para evaluar la posibilidad de futuras atenciones en cuanto a pedidos y servicios. En el detalle del reporte se utilizan como identificadores los colores negro, rojo, ámbar y verde para informar sobre el estado de la deuda vencida y por vencer de los clientes clasificándolos en cuatro categorías que señalan el anticuamiento de la misma.

De acuerdo con este reporte, al 31 de julio 2023, se detalla un total de cuentas por cobrar de US \$894,396. En la categoría negro y rojo, se presentan clientes con una deuda vencida mayor a cuarenta y cinco (45) y quince (15) días, respectivamente, cuyo saldo

final es de US\$ 108,825, el cual representa el 12% de las cuentas por cobrar; mientras que, en la categoría de ámbar, son clientes con una deuda vencida hasta los quince (15) días por un total de US\$ 130,207 con un 15% de representación en las cuentas por cobrar de la empresa.

Tabla 1.1

Reporte Semáforo de la cartera de clientes

Reporte Semáforo			
Clasificación	# Facturas	USD Total	Prom. Días
01-NEGRO	6	19,755.97	191
02-ROJO	12	89,069.39	29
03-ÁMBAR	23	130,206.83	5
04-VERDE	32	66,737.75	-4

Nota. Adaptado de información proporcionada por la empresa, al cierre de julio 2023.

Figura 1.2

Clasificación del Reporte Semáforo

	NEGRO: Bloqueo deuda mayor a 45 días
	ROJO: Clientes con deudas mayores a 15 días
	ÁMBAR: Clientes con deudas vencidas hasta 15 días
	VERDE : Clientes que se vencerán facturas dentro de 7 días

Nota. Adaptado de información proporcionada por la empresa, al cierre de julio 2023.

Con esta evidencia, se demuestra que existe un deterioro de valor en las cuentas por cobrar de la empresa, por lo cual se requiere una propuesta de mejora en la gestión de cobranzas para contribuir con el alcance de los objetivos.

1.5.5. Descripción del proceso utilizado para recopilar los datos necesarios para el análisis de la situación problemática.

La recopilación de datos fue posible gracias a la autorización por parte de la empresa al brindar información cualitativa y cuantitativa, la cual ha sido materia de análisis y estudio para la formulación del tema propuesto. Asimismo, se utilizaron fuentes externas de acceso libre para complementar los aspectos generales que aborda la problemática tales como el sitio web oficial de la empresa, sus redes sociales, entre otros.

Capítulo 2: Identificación de las alternativas para la situación problemática y discusión

2.1. Marco teórico-conceptual

2.1.1. Revisión de antecedentes de investigación relacionados con la situación problemática.

Se revisaron investigaciones previas realizadas acerca de las variables en análisis del presente estudio. De esta forma, el estudio de Singh et al. (2021) señala que existe una relación significativa entre una correcta gestión de las cuentas por cobrar y la mejora en el desempeño relacionado con el cliente. Esta mejora de desempeño es posible gracias a la habilitación de crédito de ventas, lo cual permite que los clientes gocen de un intervalo de tiempo para que puedan solventar sus deudas generando un aumento en su intención de compra y una reducción en su incumplimiento de pago. Mientras que, el estudio de Paseková et al. (2021) menciona que las cuentas por cobrar son una parte importante de los activos corrientes y son estos uno de los grupos principales que afectan al flujo de efectivo. Además, indica que es de suma relevancia el balance entre costo, riesgo y utilidad obtenidos al ofrecer crédito a los compradores y concluye que existe la posibilidad de que se reconozca algún tipo de riesgo crediticio y se asuma el deterioro de algunas de estas. Teniendo en cuenta lo mencionado en la investigación de Rodríguez (2018), señala que se define como deterioro de valor del instrumento financiero al riesgo de obtener una pérdida de la cuenta por cobrar o el riesgo que implica una demora en pagos. Por otro lado, la investigación de Mancheno-Vaca et al. (2021) indica que las empresas necesitan de instrumentos y/o lineamientos que brinden bases de acción ante la probabilidad de obtención de una pérdida financiera a causa de la falta de cumplimiento de pago en la operación crediticia por la otra parte.

2.1.2. Conceptos clave relacionados con la situación problemática

En la presente investigación se presentan los conceptos clave de “cuentas por cobrar” y su “deterioro”. Por un lado, según Guajardo y Andrade (2014), las cuentas por cobrar se definen como aquellos recursos económicos que son propiedad de la empresa y otorgan un beneficio en el futuro. Por otro lado, de acuerdo con la NIIF 9 (IFRS Foundation, 2014e), el deterioro de valor de las cuentas por cobrar se define como la pérdida de valor que tienen las cuentas por cobrar por excederse los días de crédito acordados entre ambas partes.

2.1.3. Identificación de las teorías y/o modelos existentes que respalden el análisis y solución de la situación problemática.

Como respaldo de la presente investigación, se identifican a las siguientes normas:

- NIIF 9 “Instrumentos Financieros”
- NIC 1 “Presentación de Estado Financieros”
- Marco Conceptual para la Información Financiera
- NIC 8 “Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores”
- NIC 12 “Impuesto a las ganancias”.

2.1.4. Descripción de la aplicación de las teorías y/o modelos a la organización y situación problemática del estudio.

De acuerdo con la NIIF 9, se establece el tratamiento contable para el correcto reconocimiento, clasificación y medición de los Activos y Pasivos Financieros. Esta norma define el concepto de Instrumento Financiero, como un contrato entre dos partes, en la que una parte adquiere un derecho (Activo Financiero) y, la otra parte, una obligación (Pasivo

Financiero). Las cuentas por cobrar, por lo tanto, son derechos adquiridos por una empresa, ya sea por la cesión de bienes o servicios al crédito. Asimismo, la NIIF 9 introduce el concepto de "Deterioro de Cuentas por Cobrar" teniendo en cuenta la pérdida esperada, y no la pérdida incurrida, concepto utilizado en la norma previa (NIC 39). De acuerdo a este concepto, las cuentas incobrables deben reconocerse y medirse en los Estados Financieros junto al Activo Financiero que lo origina calculando las probables Pérdidas Esperadas de acuerdo al historial crediticio de cada cliente. A diferencia de la norma previa (NIC 39) que reconocía las cuentas incobrables cuando la pérdida ya se había producido; es decir, el cliente no había efectuado el pago de su deuda. Como ámbito de aplicación del presente estudio, se centrará en el deterioro de valor de las cuentas por cobrar, que tiene como enfoque las Pérdidas Crediticias Esperadas. Este modelo establece que las entidades deben evaluar la probabilidad de obtener pérdidas futuras al momento en que reconocen la cuenta por cobrar. Es decir, no se espera a que se incurra en la pérdida incobrable sino, la entidad realizará una estimación sobre la pérdida futura. Para realizar esta evaluación, se considerará la información histórica del cliente (IFRS Foundation, 2014e).

De acuerdo con la NIC 1, se establecen los lineamientos generales para la presentación de los Estados Financieros, cuyo criterio es que la información financiera a presentar sea razonable y comparable. Por ello, las entidades deben seguir estas bases para reflejar correctamente la situación financiera y tener una correcta toma de decisiones. Por ende, esta investigación se orientará en el deterioro de valor de las cuentas por cobrar, el cual debe verse reflejado en los Estados Financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados) como un impacto negativo (IFRS Foundation, 2014b).

De acuerdo al Marco Conceptual para la Información Financiera, propone como características cualitativas fundamentales a la Relevancia, la cual señala que la información financiera relevante es materia de influencia en la toma de decisiones por parte de los usuarios, y a la Representación Fiel, la cual representa al fenómeno económico de manera completa, neutral y libre de error significativo. Por tales motivos, aplicado al presente trabajo de investigación, la empresa debe presentar en sus Estados Financieros información que cumpla con los requisitos descritos anteriormente, ya que su uso repercute en las acciones de los usuarios interesados (IFRS Foundation, 2014a).

De acuerdo con la NIC 8, se establece el tratamiento contable para las modificaciones en las políticas contables, estimaciones contables y errores, con la finalidad de que las entidades presenten sus Estados Financieros de manera fiable. Asimismo, esta norma indica que si una entidad corrige un error, esta debe realizar una aplicación retroactiva, es decir, aplicará la política contable, como si se hubiera realizado siempre. Por lo tanto, al aplicarlo al presente estudio, se debe tomar en cuenta que de no haber reflejado correctamente el deterioro de valor, esto se comprendería como un error de periodos anteriores, debido a que es un error en la aplicación de políticas contables y estaría ligado a una aplicación retroactiva (IFRS Foundation, 2014c).

De acuerdo con la NIC 12, se establece el tratamiento contable que se le da al impuesto a las ganancias. A la vez, esta norma plantea lineamientos para el reconocimiento del impuesto diferido, el cual resulta por las diferencias temporarias entre resultados financieros y tributarios. Estas diferencias pueden ser imponibles o deducibles y generarían un mayor o menor impuesto a pagar, respectivamente. En la aplicación al presente trabajo de investigación, la provisión por cobranza dudosa que la empresa realizaría de acuerdo a NIIF 9 es una diferencia temporaria deducible, ya que dicha provisión no es aceptada como

un gasto hasta que la cuenta por cobrar sea castigada, lo que causaría una reducción en el impuesto a pagar y daría como origen a un activo por impuesto diferido (IFRS Foundation, 2014d).

2.1.5. Enfoque metodológico.

El presente estudio tiene un enfoque metodológico cualitativo, puesto que se realizará una revisión documentaria con la información brindada por la empresa, así como también, se contará con entrevistas a profundidad con el personal de la empresa.

2.2. Justificación de la relevancia de la situación problemática

Como resultado de abordar la problemática, se tendrá información fidedigna de las cuentas por cobrar por cliente, lo cual permitirá una evaluación crediticia más certera. Adicionalmente, consideramos importante implementar soluciones para una gestión de cuentas por cobrar eficaz que asegure la liquidez necesaria sin afectar la expansión de las ventas y el cumplimiento de los objetivos de venta de la segunda parte del año 2023.

2.2.1. Análisis de causas, factores internos y externos

2.2.1.1. Causas

Por un lado, la empresa presenta una cartera limitada de clientes, de la cual solamente puede realizar sus operaciones con aquellos que no arrastran deuda vencida, ya que el no atender a clientes morosos es parte del control financiero. Asimismo, el ERP que maneja la compañía identifica aquellas deudas vencidas y por consiguiente, paraliza los pedidos pendiente de atención, por lo cual se necesita de la autorización del Gerente Financiero para poder liberar el pedido. Por otro lado, existe la presión de atención por su área comercial, quienes son los principales encargados de alcanzar el incremento en ventas; sin embargo, en algunas ocasiones no tienen en consideración el riesgo de atender a un cliente cuya cuenta por cobrar pueda convertirse en un incobrable.

2.2.1.2. Factores internos

Los controles financieros de no atender pedidos a clientes que arrastren un saldo por cobrar obstaculiza el alcance del objetivo del crecimiento del nivel de ventas. Asimismo, este factor restringe el mercado de la empresa por su cartera limitada de clientes.

2.2.1.3. Factores externos

La empresa cuenta con clientes que establecen fechas de corte al realizar pagos a proveedores. Debido a este enfoque, muchos de ellos tienden a demorar en cancelar sus obligaciones con la empresa, por el lineamiento descrito anteriormente. Además, sumado a la coyuntura actual, varios sectores productivos han sido afectados, por lo cual han tenido que dilatar los plazos de pago.

2.2.2. Análisis del impacto de la situación problemática en la organización

En primer lugar, tomando en consideración el total de las cuentas por cobrar de la empresa al cierre de julio del 2023, se detalla el importe de US \$894,396. Mientras que, la deuda vencida a dicha fecha presenta el importe de US \$239,032; es decir, en términos porcentuales, el 26.72% del total de cuentas por cobrar de la compañía está obsoleta. Dicho esto, se evidencia un impacto negativo por el deterioro de valor de las cuentas por cobrar de la empresa, puesto que solo se está volviendo líquido alrededor del 73.28% de dicho activo circulante. Estos indicadores no son óptimos a nivel de análisis financiero para la compañía.

Tabla 2.1*Resumen General de la cartera de clientes por anticuamiento*

Anticuamiento	# Facturas	USD Total	%
0-15 días	23	130,206.83	14.56%
16-30 días	8	48,297.27	5.40%
31-60 días	6	55,220.90	6.17%
61-90 días	0	-	0.00%
91-120 días	0	-	0.00%
120-9999	4	5,307.19	0.59%
Dentro de Plazo*	186	655,363.43	73.27%
Total	227	894,395.62	100.00%

Nota. Adaptado de información proporcionada por la empresa, al cierre de julio 2023.

2.2.3. Análisis de la importancia estratégica de abordar el problema y su relevancia en el logro de objetivos de la organización.

Al abordar como objeto de estudio a la problemática descrita en el presente trabajo de investigación, será factible para la empresa tener en consideración los métodos y recursos que se exponen en el desarrollo de este, con el fin de obtener una presentación adecuada de los Estados Financieros ya que la información brindada contribuirá a un mejor análisis, asimismo, la implementación de mejoras en las cuentas por cobrar a alcanzar logro de sus objetivos empresariales.

2.3. Áreas funcionales relacionadas a la situación problemática

Las áreas que están relacionadas a esta problemática son las de Finanzas y Comercial. Esto se debe a que existe una constante presión por parte del área Comercial hacia Finanzas con respecto a seguir atendiendo a los clientes morosos; mientras que, el área de Finanzas bloquea a aquellos clientes que excedan los días de crédito establecidos. Por ello, al aplicar un "Bloqueo de ventas", es decir, no vender al cliente que presenta cuentas por cobrar vencidas genera contraposición de objetivos entre el área financiera y comercial.

2.4. Alternativas propuestas

2.4.1. Descripción de alternativas y alineamiento con los objetivos de la organización

2.4.1.1. Provisión por pérdida crediticia esperada

A la fecha, la empresa presenta en sus Estados Financieros una provisión por estimación de cuentas de cobranza dudosa por el importe de US\$ 6,705.70; no obstante, la realidad de esta estimación es distinta si se aplican los lineamientos establecidos por la NIIF 9 sobre el reconocimiento y medición del deterioro de valor bajo el modelo de las pérdidas crediticias esperadas.

Tabla 2.2*Cálculo de provisión por pérdida crediticia esperada al cierre del periodo julio 2023*

Cliente	Deuda no vencida	Deuda vencida	Total de deuda	% de pérdida esperada	Importe de provisión por pérdida crediticia esperada
Cliente 1	195,348.30	1,982.66	197,330.96	1.00%	1,962.74
Cliente 2	82,110.35	20,680.20	102,790.55	20.12%	16,519.60
Cliente 3	79,319.46	9,236.51	88,555.97	10.43%	8,273.13
Cliente 4	-	67,005.12	67,005.12	100.00%	67,005.12
Cliente 5	15,481.92	43,197.49	58,679.41	73.62%	11,397.18
Cliente 6	33,373.96	15,839.71	49,213.67	32.19%	10,741.61
Cliente 7	-	32,397.57	32,397.57	100.00%	32,397.57
Cliente 8	9,281.20	12,055.62	21,336.82	56.50%	5,244.02
Cliente 9	8,360.29	7,975.63	16,335.92	48.82%	4,081.72
Cliente 10	11,059.66	4,244.03	15,303.69	27.73%	3,067.07
Cliente 11	1,764.29	5,906.19	7,670.48	77.00%	1,358.48
Cliente 12	1,475.26	4,925.98	6,401.24	76.95%	1,135.26
Cliente 13	1,751.44	2,896.50	4,647.94	62.32%	1,091.46
Cliente 14	-	4,376.19	4,376.19	100.00%	4,376.19
Cliente 15	-	2,781.04	2,781.04	100.00%	2,781.04
Cliente 16	611.36	1,769.57	2,380.93	74.32%	454.38
Cliente 17	-	873.20	873.20	100.00%	873.20
Cliente 18	-	842.02	842.02	100.00%	842.02
Cliente 19	-	64.41	64.41	100.00%	64.41
Total de estimación de cuentas de cobranza dudosa:					173,666.20

Nota. Adaptado de información proporcionada por la empresa, al cierre julio del 2023.

Al utilizar el modelo descrito anteriormente, se tendría una provisión por estimación de cuentas de cobranza dudosa por el importe de US\$ 173,666.20 (25.90 veces más que el valor provisionado inicial) resultando como impacto final al importe de US\$ 166,960.50.

2.4.1.2. Factoring Electrónico

Este es un método de financiamiento, donde la empresa cede una cuenta por cobrar a una entidad bancaria, con el fin de que esta le abone el importe de la cuenta por cobrar descontando una tasa de financiamiento impuesta por el banco. Existen dos tipos de

factoring: factoring sin recursos y factoring con recursos. Para este estudio, se eligió el factoring sin recursos debido a que no genera riesgos para la empresa, puesto que la responsabilidad del pago recae sobre el cliente. Cabe destacar que si este no llega a cancelar la factura, la entidad bancaria se vuelve completamente responsable de la totalidad de la deuda. Esta alternativa se alinea a los objetivos de la organización, puesto que contribuye con la meta financiera de reducir los días deudores, así como también, se tendría una mejor gestión de efectivo ya que se tendría un cobro inmediato a través de esta alternativa. Asimismo, se reducirían los gastos operativos relacionados a la gestión de cobranzas, debido a que la cuenta por cobrar será cancelada en las siguientes 48 horas.

2.4.1.3. Débito Automático

Esta opción implica en que ambas partes, tanto proveedor como cliente, se afilien a una entidad bancaria y a través de una plataforma digital, el proveedor enviará un archivo de cobranza, con todos los datos de las facturas a cobrar, tales como: importe de la factura, moneda de pago, fecha de vencimiento, etcétera. Luego, con previa aceptación de ambas partes, el banco abonará automáticamente todos los pagos pendientes a la cuenta de sus clientes. Esta forma de pago también contribuye a los objetivos financieros mencionados anteriormente. Sin embargo, cabe mencionar que su tasa de éxito va a depender de la capacidad de fondos que posea el cliente.

2.4.1.4. Modificación de política de comisiones

Esta alternativa, se basa en incluir a la comisión de la fuerza de ventas un porcentaje por la ejecución de cobranza y que esta no sea 100% por la venta. Actualmente, el vendedor recibe una comisión del 3% sobre el valor de venta efectuada, es decir, esta comisión se realiza en base a la factura emitida, más no en la cobranza de la misma. Por ello, se propone modificar la política actual de comisiones, estableciendo que el 1.5% de la comisión sea en base a la venta y el restante 1.5%, a la ejecución de la cobranza. Con este ajuste en la política, se podría tener un resultado positivo en la reducción de los días de cuentas por cobrar y un aceleramiento del flujo de efectivo, puesto que el vendedor, es el principal contacto con el cliente, en este caso, con el área de compras, puede influir entre áreas para que puedan programar el pago de la factura de manera oportuna. En síntesis, con esta modificación de la política, se lograría que el vendedor esté más comprometido en lograr la cobranza efectiva de la factura emitida, ya que su comisión dependería de ello. Además, con esta alternativa, sería más rentable para la organización, debido a que el pago de la comisión al vendedor se realizará cuando se cumpla con la cobranza.

Capítulo 3: Discusión de la alternativa elegida e implicancias de dicha decisión

3.1. Análisis comparativo de las alternativas identificadas

3.1.1. Análisis de ventajas y desventajas de cada alternativa

Tabla 3.1

Análisis comparativo de alternativas

Conceptos/Alternativas	Factoring Electrónico	Débito Automático	Cambio de política de comisiones de venta
Ventajas	Reducción de los días de morosidad de la empresa (de 73 días a 54= 25% menos).	Reducción de los días de morosidad de la empresa (si el cliente cuenta con el fondos).	Opción más rentable y viable para la empresa.
	Liquidez (venta a 90 días y cobro al contado)	Liquidez al vencimiento de la factura.	Compromiso en la fuerza de ventas al realizar "ventas saludables".
	<p>Reducción de gastos administrativos de cobranza (S/ 1,800 mensuales aprox.)</p> <p><u>Costo por hora:</u> 6,000 soles/40 horas= 150 soles/hora aprox.</p> <p><u>Tiempo dedicado a la cobranza:</u> 12 horas mensuales</p>	<p>Reducción de gastos administrativos de cobranza (S/ 1,800 mensuales aprox.)</p> <p><u>Costo por hora:</u> 6,000 soles/40 horas= 150 soles/hora aprox.</p> <p><u>Tiempo dedicado a la cobranza:</u> 12 horas mensuales</p>	No requiere costos adicionales.
Desventajas	Descuento de 10% de la factura	Su éxito dependerá de la	Resistencia al cambio por parte

	a la empresa.	disponibilidad de fondos del cliente.	del área comercial.
	Comisiones cargadas al cliente de acuerdo a su línea de crédito con el banco (10%)	Comisión cargada a la empresa por cada operación exitosa de cobro(\$/.8 y \$2)	No asegura una reducción de los días de morosidad de la empresa.
	Su aplicación no depende de la empresa.	Su aplicación no depende de la empresa.	Se mantiene el esquema de la estructura de cobranza (gastos operativos).
Viabilidad	Requiere negociación previa con el cliente.	Requiere negociación previa con el cliente.	No requiere negociación con el cliente.
	Asegura liquidez y cobranza efectiva.	Asegura cobranza efectiva si el cliente dispone de liquidez.	No asegura liquidez ni cobranza efectiva.
Impacto	Financiero	Financiero	Recursos humanos (Personal de ventas)
	Generación de liquidez inmediata y mejora en la rotación de las cuentas por cobrar.	Generación de liquidez al vencimiento de la(s) factura(s) condicionado a la disponibilidad de fondos del cliente.	Puede generar conflictos entre el área comercial y finanzas.
Costos y Recursos	Interés del 10% de la factura enviada a descuento.	Comisión de \$/.8 o \$2 - de acuerdo a la moneda de la factura.	Trabajo conjunto entre el personal de ventas y cobranzas.

3.1.1.1. Factoring Electrónico

El factoring electrónico ofrece beneficios tales como la mejora en las condiciones de pago, la reducción de gastos tanto operativos como administrativos para la empresa, por tanto, se obtendrá una eficiencia en el cobro de las facturas. Así mismo, el cliente podrá tener acceso a información detallada a través de medios virtuales (Scotiabank, 2023). Por otro lado, la empresa tendrá acceso a liquidez en corto plazo y el cliente no tendrá ningún tipo de endeudamiento, ya que se trata de un “intercambio de derechos de cobro entre la empresa cliente y la empresa financiera” (Alter Finance, 2023).

En cuanto a las desventajas, se identifica que una de ellas son las comisiones, las empresas de factoring tienden a realizar el cobro de comisiones elevadas en función al crédito que se solicita y también otros tipos de comisiones como por ejemplo la comisión por vencimiento de crédito (Alter Finance, 2023).

3.1.1.2. Débito Automático

El débito automático es una buena opción para las empresas que presentan problemas en la recaudación de sus cuentas por cobrar a causa de clientes con una mala gestión de su efectivo con respecto al cancelamiento de sus obligaciones. Por un lado, esta alternativa brinda a la empresa la ventaja de poseer un sistema automatizado capaz de gestionar efectiva y periódicamente la cobranza de la misma con una cobertura flexible y a nivel nacional sin la necesidad de ir a un banco. Por otra parte, le brinda al cliente el control total sobre las operaciones de cargo que puedan realizarse evitando movimientos no deseados y/o autorizados por el mismo (Banco de Crédito del Perú, 2023).

En contraste a lo mencionado anteriormente, para poder hacer uso de esta herramienta, tanto la empresa como su cliente deben adherirse a la misma y, además, se aplican cargos a la empresa por cada operación exitosa de cobro (Banco de Crédito del Perú, 2023).

3.1.1.3. Modificación de política de comisiones

Este ajuste en la política permitirá reducir los días deudores, ya que la fuerza de ventas tendrá un incentivo con respecto a que se llegue a la cobranza efectiva, puesto que parte de su comisión restante estará ligada al proceso de cobro. Asimismo, la empresa tendrá una mejor gestión de efectivo, puesto que parte de la comisión pagada será en base a lo cobrado.

A diferencia de lo mencionado anteriormente, se necesita establecer un mutuo acuerdo entre ambas partes, para poder ejecutar esta nueva política de comisiones.

3.1.2. Viabilidad

La primera alternativa de implementación de factoring, se debe tomar en consideración que la tasa de financiamiento varía en base a la línea de crédito que presenta el cliente en la entidad bancaria. Asimismo, se necesitaría diseñar e instaurar un cuadro de control para factoring, en el cual se verifique todas las facturas factorizadas.

La segunda alternativa del débito automático, se necesitaría una negociación con el área financiera de los clientes para obtener un acuerdo y, posteriormente, implementar esta forma de pago entre ambas partes.

Por último, en base a la modificación de la política de comisiones, se necesitaría llegar a un acuerdo con la fuerza de ventas, luego de ello, se requerirá que se modifique el contrato laboral, en base a lo acordado entre ambas partes.

3.1.3. Impacto en la organización

El impacto que se tendrá en la organización es indistinto a la alternativa a elegir. Esto se debe a que la mayoría de estas detallan procesos nuevos o poco usados en la actividad diaria de la empresa. Si bien al inicio será complicada la adaptación, con el tiempo esta traerá resultados beneficiosos en cuanto a la gestión de cobranza de la compañía.

3.1.4. Costos y recursos

Para implementar las alternativas de factoring electrónico y débito automático, se incurren en gastos adicionales por comisiones e intereses bancarios. En el caso del factoring, sería óptimo que el cliente asuma estos gastos a la empresa prestadora de esta alternativa de financiamiento; sin embargo, la empresa al aplicarlo tendría que correr con estos desembolsos. Mientras que, para el débito automático la empresa es la que asume una comisión por el éxito de cada operación de cobro. Por otro lado, al aplicar la nueva alternativa de comisiones, se necesitaría un control más exhaustivo sobre el cálculo de las mismas. Esto se debe a que se realizará un primer pago por la factura emitida y un segundo pago vinculado al cobro efectivo de dicha factura.

3.1.5. Plazos

Las alternativas propuestas presentan un periodo de implementación en el corto plazo (de uno a tres meses), ya que no existen mayores requerimientos o complicaciones que puedan extender la misma.

3.1.6. Otras consideraciones relevantes.

Es importante recalcar que los resultados de la aplicación de cualquiera de las alternativas propuestas pueden variar con el tiempo; puesto que, la empresa debe adaptarse a este nuevo proceso.

3.2. Justificación de la alternativa elegida

3.2.1. Alineación con los objetivos de la organización

La alternativa elegida es la primera “Factoring electrónico” porque permitirá reducir el deterioro de las cuentas por cobrar y cumplir con lo establecido en cuanto al indicador de días deudores que es 54 días. También, se podrá manejar un óptimo nivel de caja a través de una cobranza eficaz y, en consecuencia, se podrá atender a los clientes debido a que no representarán un riesgo para la empresa. Adicionalmente, el objetivo que comparten finanzas y comercial, es cumplir con la meta de facturación que es alcanzar al cierre de año la cifra de 14,175,800 soles.

3.2.2. Factibilidad y viabilidad

3.2.2.1. Recursos necesarios (costos y recursos)

En cuanto a los recursos necesarios para la implementación de la alternativa de factoring, se tienen 2 tipos, factoring sin recursos y factoring con recursos. El primero de ellos, hace alusión a que la deuda por incumplimiento de pago en el periodo establecido es asumida por la entidad financiera. Mientras que el factoring con recursos, se caracteriza por la asunción de dicha deuda por parte del cliente (como se cita en Tafur, 2019). En relación a los costos que asumiría la empresa, la implementación de este tipo de financiamiento no requiere inversión inicial alguna, solo se debería evaluar qué tan rentable resulta aplicarlo, ya que los cargos por comisiones e intereses bancarios varían dependiendo del monto de cada factura.

Por otro lado, un recurso necesario faltante es la necesidad de un área de auditoría, puesto que, actualmente, el área de Contabilidad y Finanzas, es la encargada de realizar la cobranza, facturación, liberación de pedidos a clientes y demás funciones administrativas. Si bien en el área de Finanzas laboran cuatro (4) personas, la carga laboral es demandante. Cabe mencionar que la empresa pertenece a un grupo multinacional, el cual establece política de auditoría a cada una de las empresas que contiene. Por ello, sería muy beneficioso contar con esta área para el correcto desarrollo de la organización.

3.2.2.2. Análisis de la capacidad de la organización para implementar la alternativa

La empresa es capaz de implementar la alternativa de factoring ya que cuenta con los recursos necesarios. Si bien, para aplicar esta alternativa no se necesita de un desembolso inicial alguno; no obstante, es necesario entablar una comunicación asertiva con sus clientes sobre este nuevo proceso que se llevará a cabo entre ambas partes.

3.2.2.3. Beneficios y resultados esperados

En cuanto a los resultados que se esperan obtener serían una reducción de la cartera de cuentas por cobrar, así como también, poder cumplir con el objetivo de los días deudores, que es 54 días. Adicionalmente, el implementar esta alternativa podrá reducir los bloqueos en atenciones a los clientes, puesto que con la opción del factoring, el abono se realizará en cuanto culmine el periodo de días que se establezca en portal de la entidad bancaria.

3.2.2.4. Sostenibilidad y efectos a largo plazo

El éxito de la aplicación de esta alternativa se basa en el adecuado cumplimiento del proceso por el que es llevado a cabo, el cual comienza desde una comunicación asertiva con el cliente, seguido por la evaluación de gastos a incurrir a consecuencia de aplicar el factoring para finalmente obtener como resultado final una disminución en los saldos de cuentas por cobrar en el corto, mediano y largo plazo.

3.3. Discusión de resultados de la aplicación de la alternativa elegida

3.3.1. Análisis de la solución a la situación problemática en relación a los antecedentes, teorías/modelos propuestos.

Dada la situación problemática que es el deterioro de valor de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en el crecimiento de las ventas, se toma en cuenta el modelo propuesto por la NIIF 9 Pérdidas Esperadas. Por ello, dentro del marco de aplicación de la norma, las cuentas por cobrar si están contempladas como tratamiento contable, por el contrario, el factoring sin recurso, no aparece de manera explícita. En esa misma línea, como no existe un tratamiento de acuerdo a esta alternativa, queda a juicio del profesional a cargo la correcta contabilización de la operación.

3.4. Implicancias de la decisión en la organización

3.4.1. Implicancia operativa

El área de Finanzas tendría que hacer un seguimiento especial ante las facturas que serán de aplicación del factoring; es decir, identificar cuántas facturas se aplicarán, cuál es el importe de las mismas, cuál es su línea de crédito, etcétera. Además, es necesario tener un control, en el cual se detalle las facturas cobradas mediante este método.

3.4.2. Implicancia administrativa

La correcta gestión que implica aplicar el factoring debe ser continua; por lo que, siempre debe primar el comunicar al cliente antes de llevar a descuento a sus facturas.

Asimismo, la empresa debe evaluar progresivamente a quienes proveen de este tipo de financiamiento, en términos de tasas e intereses.

3.4.3. Implicancia financiera

Es indispensable que se realice un análisis financiero de las facturas cuyo cobro haya sido como resultado de haberlas puesto como objeto de factoring, ya que no solo se obtiene liquidez al contado, sino también, se incurren en gastos adicionales, los cuales varían constantemente por las comisiones y tasas de interés ofrecidas.

3.4.4. Otras implicancias relevantes.

- El factoring habilita líneas de crédito.
- Los clientes deben tener un contrato de factoring con la misma entidad financiera.
- Seguimiento al detalle de facturas con los montos y fechas de vencimiento pactados.

3.5. Recomendaciones para situaciones problemáticas similares en el futuro.

Se recomienda que la organización que la mayoría de sus ventas en especial, las que reditúan en ingresos altos se manejen a través de contratos para poder tener un mejor control del cobro.

Sería conveniente que la empresa establezca controles de prevención y planes de acción ante este tipo de situaciones, los cuales proporcionen medidas y lineamientos estandarizados contra cualquier problemática similar en el futuro.

Conclusiones

La empresa no ha aplicado los lineamientos propuestos por la NIIF 9 “Instrumentos Financieros” respecto al modelo de Pérdida Esperada del deterioro de valor de las cuentas por cobrar, ya que se ha efectuado el reconocimiento y medición de las cuentas incobrables al incurrir la pérdida de las mismas. Esto no ha permitido reflejar de manera transparente el verdadero problema de no cobranza que la empresa presenta.

Acompañado a una mayor visualización de la deuda de cada cliente es importante mejorar la gestión de cobranza y aplicar soluciones que permitan asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales y de crecimiento de la compañía, los cuales implican incluir al sistema financiero (La Banca) como un actor que facilite una mayor liquidez de la compañía, lo cual tendrá en la aplicación de la alternativa.

Es indispensable involucrar a la fuerza de ventas en la gestión de cobranza y se hace necesario la implementación de una cultura en la que la venta esté asociada a la cobranza para evitar el deterioro de los activos de la compañía.

Referencias

- Alter Finance. (2023). *Factoring: Ventajas y Desventajas*. <https://www.alterfinancegroup.com/blog/financiacion/factoring-ventajas-y-desventajas/>
- Araiza, V. (2005). Administración de las cuentas por cobrar. *Boletín Técnico IMEF*. https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF
- Banco de Crédito del Perú. (2023). Débito Automático. <https://www.viabcp.com/pymes/cobros/cobros-a-clientes/debito-automatico>
- Chernov, V. (2023) Accounts receivable management in transport organizations. *National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod* . <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202337604012>
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera*. (6ª. ed) https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25145w/Contabilidad_financiera_6ta_ed_Gerardo_G.pdf
- Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera (3ª ed)*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <http://hdl.handle.net/10757/622966>
- IFRS Foundation. (2014a). *El Marco Conceptual para la Información Financiera*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/marco_conceptual_financiera2014.pdf
- IFRS Foundation. (2014b). *Normas Internacionales de Contabilidad 1 Presentación de Estados Financieros (NIC 1)* https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_001_2014.pdf
- IFRS Foundation. (2014c). *Norma Internacional de Contabilidad 8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores (NIC 8)* https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_008_2014.pdf
- IFRS Foundation. (2014d). *Normas Internacional de Contabilidad 12 Impuesto a las Ganancias (NIC 12)* https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/NIC_012_2014.pdf
- IFRS Foundation. (2014e). *Normas Internacionales de Información Financiera 9 Instrumentos Financieros (NIIF 9)* https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_9_2014_v12112014.pdf
- Mancheno-Vaca, C., Rodríguez-Herrera, A., Palma-Macías, G. & Mendoza-Saltos, M. (2021). Análisis del deterioro de cuentas por cobrar por pérdidas esperadas. *Polo del conocimiento*, 6(7) <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/2888>
- Marin, H. (s.f.). Cuentas por Cobrar – Evaluación Objetiva. *Matemáticas aplicadas a las Ciencias Administrativas* <https://hector.marinruiz.com.mx/wp->

[content/uploads/YMCAMFACA090729](https://www.metalmecanica.com/es/blog/la-industria-metalmecanica-en-latinoamerica-en-2023-perspectivas-y-oportunidades) [16-Pol%C3%ADticas-de-Cr%C3%A9dito-y-Cobranzas-y-Descuento-por-Pronto-Pago.pdf](https://www.metalmecanica.com/es/blog/la-industria-metalmecanica-en-latinoamerica-en-2023-perspectivas-y-oportunidades)

Metalmecánica. (2023, 17 de junio). La industria metalmecánica en Latinoamérica en 2023: perspectivas y oportunidades <https://www.metalmecanica.com/es/blog/la-industria-metalmecanica-en-latinoamerica-en-2023-perspectivas-y-oportunidades>

Lozano, V. (2023, 29 de mayo). Consumo masivo: una recuperación lenta, pero segura. *El Peruano*. <https://elperuano.pe/noticia/213945-consumo-masivo-una-recuperacion-lenta-pero-segura>

Paseková, M., Otrusínová, M., Dolejšová, M. & Crhová, Z. (2021). What Is the Experience of Companies in Accounting for Impairment of Receivables? *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D: Faculty of Economics and Administration*, 29(2) <https://editorial.upce.cz/1804-8048/29/2/1068>

Ramos, S. (2017). Técnicas de ventas. <https://core.ac.uk/download/pdf/326425109.pdf>

Redacción EC (2023, 31 de julio). Precio del dólar en Perú del lunes 31 de julio: a cuánto cerró el tipo de cambio hoy. *El Comercio*. <https://elcomercio.pe/economia/mercados/precio-del-dolar-hoy-en-peru-2023-cuanto-esta-el-dolar-el-lunes-31-de-julio-tipo-de-cambio-tasa-cotizacion-compra-y-venta-segun-bcr-dolares-a-soles-sbs-ocona-lbposting-noticia/>

Rodríguez, P. (2018). *Extensión del modelo de referencia de crédito de consumo de la superintendencia financiera de Colombia en la estimación del deterioro de valor de las cuentas por cobrar: una aplicación en el marco de las NIIF en una empresa del sector cooperativo en Colombia*. [Tesis de Maestría. Universidad del Valle]. <https://hdl.handle.net/10893/23667>

Saldaña, L. (2023, 26 de junio). Pota, jurel, perico y langostinos han incrementado, pero la ausencia de anchoveta provocará pérdidas millonarias debido a El Niño. *Infobae*. <https://www.infobae.com/peru/2023/06/25/fenomeno-de-el-nino-pota-jurel-y-perico-incrementaran-y-la-falta-de-pesca-de-anchoveta-traera-millonarias-perdidas/>

Singh, R. P., Singh, R., & Mishra, P. (2021). Does managing customer accounts receivable impact customer relationships, and sales performance? An empirical investigation. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60 <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102460>.

Scotiabank. (2023). *Factoring Electrónico*. <https://www.scotiabank.com.pe/Empresas/Financiamiento/Financiamiento-de-Ventas/factoring-electronico>

Thomson Reuters. (s.f.). Descuento de cuentas a cobrar (factoring) bajo NIIF 9. <https://www.consejosalta.org.ar/wp-content/uploads/15-Descuento-de-cuentas-a-cobrar-factoring-bajo-NIIF-9.pdf>

Anexo(s)

Anexo A: Matriz de Consistencia “Deterioro de valor de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio 2023, así como en su crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima ”

	PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGÍA
GENERAL	¿Cómo el deterioro de valor de las cuentas por cobrar impacta de manera negativa en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima?	Analizar cómo el deterioro de valor de las cuentas por cobrar impacta de manera negativa en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima.	Enfoque: Cualitativo Tipo de investigación: Aplicada Objeto de estudio: Deterioro de valor de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en los Estados Financieros, así como en su crecimiento de las ventas en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima. Participantes: Colaboradores de la organización. Técnica de recolección de datos: Entrevistas semi-estructurada y revisión documental. Instrumento: Guía de preguntas.
ESPECÍFICOS	¿De qué manera se relaciona el deterioro de valor de las cuentas por cobrar y los Estados Financieros de una empresa del sector mecánico industrial en Lima al cierre del periodo de julio del año 2023?	Definir la relación entre el deterioro de valor de las cuentas por cobrar y los Estados Financieros de una empresa del sector mecánico industrial en Lima al cierre del periodo de julio del año 2023.	
	¿De qué manera se relaciona el deterioro de valor de las cuentas por cobrar y el crecimiento de las ventas de una empresa del sector mecánico industrial en Lima en la segunda parte del año 2023?	Definir la relación entre el deterioro de valor de las cuentas por cobrar y el crecimiento de las ventas de una empresa del sector mecánico industrial en Lima en la segunda parte del año 2023.	

	<p>¿Cuál es la alternativa de solución óptima para la problemática identificada en relación al deterioro de las cuentas por cobrar y el impacto en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 de una empresa del sector mecánico industrial en Lima?</p>	<p>Evaluar la alternativa de solución óptima para la problemática identificada en relación al deterioro de las cuentas por cobrar y el impacto en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 de una empresa del sector mecánico industrial en Lima.</p>	
	<p>¿Cuáles son las implicancias y recursos necesarios para la implementación de la alternativa de solución para la problemática identificada en relación al deterioro de las cuentas por cobrar y el impacto en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 de una empresa del sector mecánico industrial en Lima?</p>	<p>Identificar las implicancias y recursos necesarios para la implementación de la alternativa de solución para la problemática identificada en relación al deterioro de las cuentas por cobrar y el impacto en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio del año 2023, así como en el crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 de una empresa del sector mecánico industrial en Lima.</p>	

Anexo B: Matriz de Categorización “Deterioro de valor de las cuentas por cobrar y su impacto negativo en los Estados Financieros al cierre del periodo de julio 2023, así como en su crecimiento de las ventas en la segunda parte del año 2023 en una empresa comercializadora del sector mecánico industrial en Lima ”

Unidad temática	Definición conceptual	Categorías	Interpretación de sus características	Subcategorías
Cuentas por cobrar	Para Guajardo y Andrade (2014), las cuentas por cobrar se definen como aquellos recursos económicos que son propiedad de la empresa y otorgan un beneficio económico en el futuro.	Deterioro de valor	De acuerdo con el Ministerio de Economía y Finanzas (2012), el deterioro de valor de las cuentas por cobrar se define como la pérdida de valor que tienen las cuentas por cobrar por excederse los días de crédito acordados entre ambas partes.	Gestión de Cobranza
				Escasez de liquidez
				Incumplimiento de pagos
Unidad temática	Definición conceptual	Categorías	Interpretación de sus características	Subcategorías
Estados Financieros	De acuerdo a la NIC 1 (2021), los estados financieros se definen como una expresión estructurada que refleja la situación financiera y el desempeño financiero de una entidad.	Estado de Resultados	De acuerdo con Guajardo y Andrade (2014), el Estado de Resultados se encarga de transmitir la información financiera a los usuarios sobre la rentabilidad de la operación.	Estimación de cuentas de cobranza dudosa
				Utilidad Operativa
				Utilidad Neta
Unidad temática	Definición conceptual	Categorías	Interpretación de sus características	Subcategorías

Ventas	De acuerdo con Ramos, S. (2017), las ventas se definen como “el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos”.	Nivel de ventas	De acuerdo con Ramos, S. (2017), el nivel de ventas debe estar alineado con una estrategia para actuar frente a un alza o caída del volumen de las mismas, de acuerdo al ciclo de vida del producto.	Participación de mercado
				Posicionamiento en el sector
				Cartera de clientes