



**Universidad
Norbert Wiener**

FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS

Escuela Académico Profesional de Negocios y Competitividad

Trabajo de Suficiencia Profesional

**Propuesta de Políticas de créditos y cobranzas en la empresa
ADIVET E.I.R.L., Lima 2022**

Para optar el título profesional de Contador Público

Estudiante:

Coral Cacha, Rut Pilar

Identificador orcid:

0000-0001-5162-8672

Asesora:

Cecilia Chong Silva

Identificador orcid del asesor:

0000-0002-7676-1880

Lima, Perú

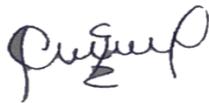
2023

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN		
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01	FECHA: 08/11/2022

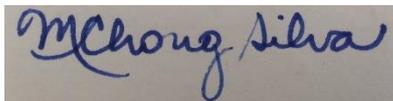
Yo, Rut Pilar Coral Cacha egresado de la Facultad de Contabilidad y Auditoría y Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico “**Propuesta de Créditos y Cobranzas en la Empresa ADIVET E.I.R.L.**” Asesorado por el docente: Mg Mabel Cecilia Chong Silva DNI 08123789 ORCIR 0000-0002-7676-1880 tiene un índice de similitud de 9% (nueve) con código oid:14912:231028858 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....
 Firma de autor 1
 Rut Pilar Coral Cacha
 DNI: 47833704



.....
 Mg. Mabel Cecilia Chong Silva
 DNI: 08123789

Lima, 03 de abril de 2023

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por permitirme lograr un sueño más, este trabajo está dedicado a mi hermano porque a pesar de la situación difícil que está pasando me alienta y me da las fuerzas necesarias para continuar, a mis padres que me lo ha dado todo, es inexplicable su amor quiero prometerles que seguir logrando más cosas para ser el orgullo de ellos.

RESUMEN

En el presente trabajo, titulado Propuesta de Políticas de Crédito y Cobranza en la empresa ADIVET E.I.R.L., se recopiló información de varias empresas para tener una visión mucho mejor para poder crear e implementar las políticas de Crédito y cobranza.

La importancia del área de créditos y cobranzas radica en que ésta permite a la empresa en realizar las cobranzas de manera oportuna.

Todas las empresas deben de tener políticas y normas para poder apoyarse en ellas y tener un mejor funcionamiento y beneficio económico y financiero.

Las políticas de crédito y cobranzas se establecen por etapas y se va revisando para ver si va funcionar y de qué manera podemos mejorar.

En el tercer capítulo podemos observar todas las políticas que se ha creado y de qué manera nos ayudado en mejorar y en escoger a nuestros clientes.

Para ello se creó el área de créditos y cobranzas en la empresa ADIVET E.I.R.L., en la cual me desempeño viendo el área contable, cuentas por cobrar y créditos e importaciones.

Si bien es cierto que si una empresa no vende se retira muy pronto de mercado pero también es cierto que si una empresa no cobra también tiende a quebrar muy rápido, es por ello que a través de esta propuesta de Políticas de Créditos y Cobranzas se trata de mejorar las deficiencias que se ha venido teniendo para poder crear un control y análisis en el área, para de esa manera no vernos perjudicados y cumplir con nuestros obligaciones a corto y largo plazo, considero que este presente trabajo para ser útil para la empresa para poder organizarnos y trabajar con las pautas bien guiadas, a través de las políticas de créditos y cobranzas se trata de que disminuya la morosidad.

ÍNDICE

CARATULA	
DEDICATORIA	3
RESUMEN	4
ÍNDICE	5
ÍNDICE DE TABLA	7
ÍNDICE DE FIGURAS.....	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES Y DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EXPERIENCIA	10
1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	10
1.1.1. MISIÓN	10
1.1.2. VISIÓN.....	11
1.1.3. POLÍTICAS DE CALIDAD	11
1.2. ANTECEDENTES	12
1.3. PROBLEMÁTICA	12
1.4. OBJETIVOS	13
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	14
1.4.2. OBJETIVO ESPECIFICO.....	14
1.4.3. GERENTE GENERAL	15
1.4.4. TESORERÍA	15
1.4.5. JEFE DE CONTABILIDAD Y RRHH	15
1.4.6. ASISTENTE CONTABLE, CRÉDITOS Y COBRANZAS E IMPORTACIONES.	15
CAPÍTULO II: FUNDAMENTOS TEÓRICOS	17
2.1. BASES TEÓRICAS.....	17

2.1.1. POLITICA DE CREDITO Y COBRANZAS	17
2.2. BASES CONCEPTUALES	18
2.3. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	19
2.4. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	19
CAPITULO III: APORTE Y DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA	21
3.1. CONTEXTUALIZACIÓN	21
3.2. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA EXPERIENCIA	22
3.2.1. POLÍTICAS DE CRÉDITO.	23
3.3. LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO TIENEN TRES MEDIDAS PREVENTIVAS	23
3.3.1. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN	24
3.3.2. EVALUACIÓN FINAL	24
3.3.3. POLÍTICA DE COBRANZA.....	25
3.4. ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA	31
3.5. APORTES.....	31
CONCLUSIONES	33
RECOMENDACIONES	34
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35
ANEXOS	36

ÍNDICE DE TABLA

Tabla N° 1. Cuadro.....	14
Tabla N° 2. Reporte de Cuentas por Cobrar.....	21
Tabla N° 3. Clientes más Importantes.....	26
Tabla N° 4. Cuadros de Sentinel.....	29

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Fuente página Web de la empresa.....	11
Figura N° 2. Toda la familia ADIVET E.I.R.L.....	11
Figura N° 3. Constancia de Autorización de trabajo	36
Figura N° 4. Fuente de la empresa de la Política de Crédito	37
Figura N° 5. Fuente de la empresa de Medidas Preventivas.....	37
Figura N° 6. Fuente de la empresa de las Política de Crédito.....	38
Figura N° 7. Fuente de la empresa de las Política de Cobranza.	38
Figura N° 8. Fuente de la empresa Flujograma de Crédito y Cobranza.	39

INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene como finalidad crear e implementar las Políticas de Créditos y Cobranzas. El análisis de nuestros clientes es muy importante para nosotros es por ello que del análisis podemos visualizar si van a ser unos clientes fiables con los que podemos trabajar a crédito o tan solo al contado y contra entrega de mercadería.

Las políticas de crédito y cobranzas son muy importantes para la empresa, por lo que se debe realizar una gestión minuciosa y eficaz para poder tener liquidez al momento y no tener problemas con los pagos a proveedores o diversos.

A través de las políticas de crédito también buscamos un orden, eficiencia en dar créditos a nuestros clientes o futuros clientes, también tener un control de nuestras cuentas por cobrar.

Estas políticas ayudan a tener un mejor orden y evitar la morosidad de clientes y lograr sobre todo una mayor liquidez.

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES Y DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EXPERIENCIA

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Fue fundada en el 2011, con el objetivo de atender la creciente demanda de productos para la Salud, Nutrición y Bioseguridad, está ubicada en la Av. Separadora Industrial 2314 – La Molina.

Se dedica a comprar (importar) y vender productos para el sector avipecuario y porcinos.

ADIVET E.I.R.L. es distribuidor exclusivo del Laboratorio BIOVET S.A. de España, que es fabricante de Aditivos Naturales utilizados en la producción de alimento balanceado para animales.

ADIVET E.I.R.L. es distribuidor exclusivo del Laboratorio GUIZHOU CHANHEN CHEMICAL, principal fabricante chino de Fosfato Monocalcico 22.3% - 22.7%

ADIVET E.I.R.L. es fabricante de un amplio portafolio de productos de Bioseguridad (desinfectantes y detergentes) dirigidos a las industrias agropecuaria y de alimentos, siendo reconocidos por su calidad.

En ADIVET E.I.R.L. miramos el futuro de la industria de producción animal con optimismo, es por ello que nos esforzamos en proveer productos innovadores que optimicen la rentabilidad de nuestros clientes, protejan la salud de los consumidores finales y sean amigables con el medio ambiente.

1.1.1. MISIÓN

Fomentar el éxito de nuestros clientes con soluciones en Salud, Nutrición Animal y Bioseguridad, logrando su satisfacción.

Promover el desarrollo de nuestros colaboradores, generar valor para la empresa y apoyar el desarrollo sostenido de nuestro país.

1.1.2. VISION

- Ser la empresa líder e innovadora de todos sus productos.



Figura N° 1. Fuente página Web de la empresa

1.1.3. POLÍTICAS DE CALIDAD

- Cumplir con los requerimientos del cliente.
- Cumplir con los requisitos del sistema de gestión de calidad y la normativa legal.
- Desarrollar el talento humano de ADIVET E.I.R.L., mejorando su desempeño, cubriendo brechas de competencia y priorizando su bienestar.



Figura N° 2. Toda la familia ADIVET E.I.R.L.

1.2. COMPETENCIA DIRECTA

La empresa International Commerce Company S.A.C., esta ubicada en Calle Grimaldo Solar N° 460 Miraflores – Lima; Es una empresa dedicada a la importación de productos veterinarios como aves, porcinos y vacunos a la vez cuenta con un gran soporte técnico comercial.

A diferencia de la empresa ADIVET esta cuenta con Médicos Veterinarios y hacen la visita a granja de manera continua.

ICC S.A.C., es una empresa de capital peruana cuenta con un directorio y su Gerente General al contrario ADIVET E.I.R.L., es una empresa familiar.

ADIVET E.I.R.L., como una diferencia es que vende y tenemos convenio con el único proveedor que vende fosfato y bicarbonato de mayor concentración por ende eficiente a la hora de mezclar los alimentos para los animales.

La diferencia también es que ICC S.A.C., solo vende productos de Bioseguridad al cambio ADIVET E.I.R.L., vende productos Bioseguridad, aditivos, commodities este es unos de los productos que nos da mayor rotación y aceptación en el mercado.

En el numero de trabajadores ICC S.A.C., tiene un total de 19 trabajadores en planilla sin embargo ADIVET E.I.R.L., tiene 13 trabajadores eso se debe a que los dueños quieren estar muy atentos y pendiente de cada necesidad del personal para poder apoyarlos.

1.3. ANTECEDENTES

El fundador de la empresa es Ingeniero Químico y cuenta con estudios de maestría de la Universidad San Marcos por lo cual logró implementar:

“Efecto bactericida y fungicida de una formulación de anillo cimenol-ácido cítrico sobre maíz para pienso experimentalmente contaminado”

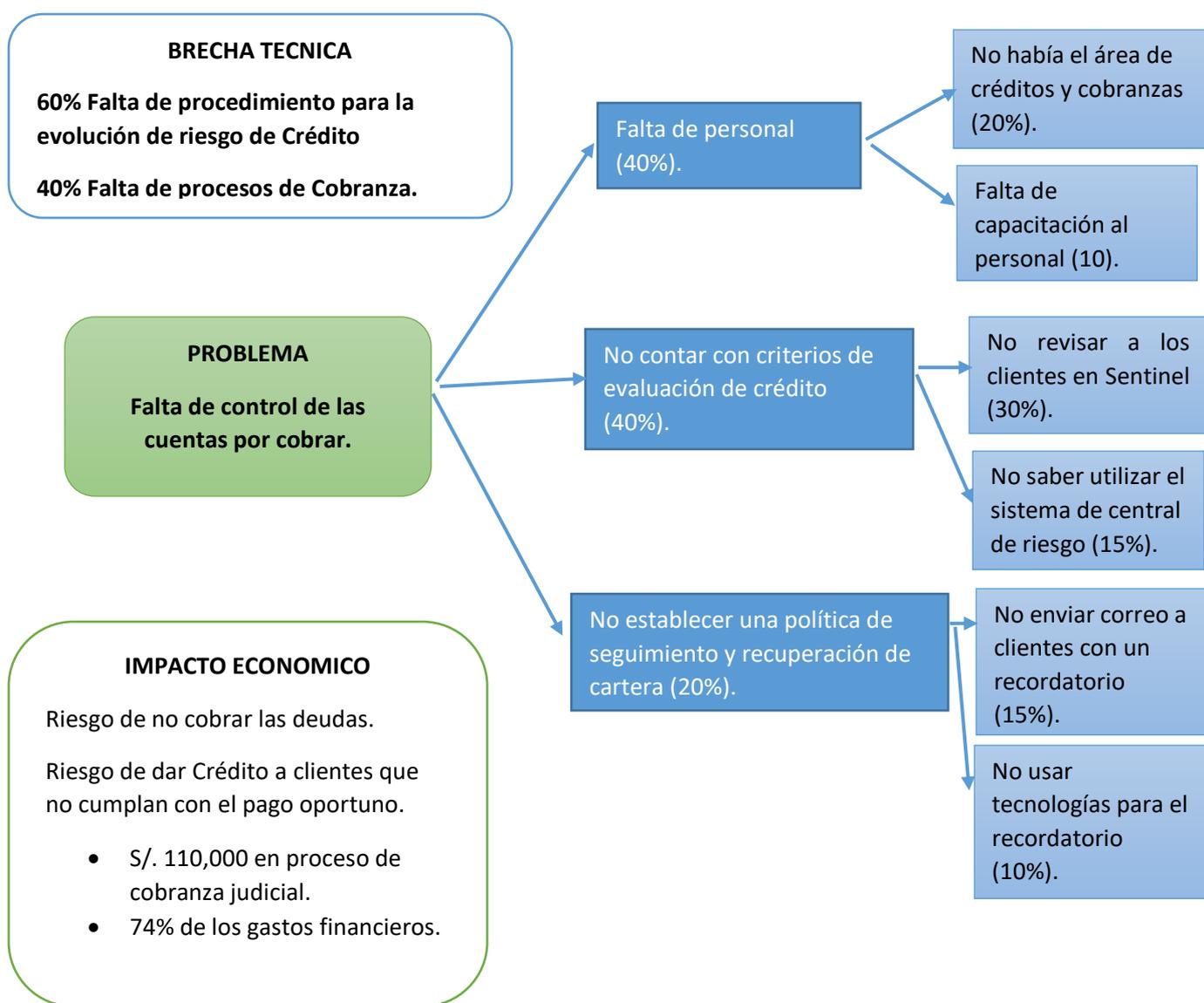
A partir de ahí; la empresa ha generado diferentes productos de bioseguridad.

1.4. PROBLEMÁTICA

La empresa desde el 2011 ha ido creciendo de manera sostenida, se empezó a vender productos de bioseguridad y tuvo un convenio con la empresa de España BIOVET, dado a ello las ventas iban creciendo a la vez los clientes pedían créditos y se les otorgaba crédito de 30, 60 y 90 días, debido a la falta de control en la revisión una Política de Créditos y Cobranzas, porque teníamos nuevos clientes y no había un análisis oportuno, cuando los clientes deseaban obtener créditos se conversaba con gerencia y se le otorgaba sin un previo análisis y solicitud de documentación.

Se ha revisado la Tesis del año 2022 de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil – Ecuador y ellos tratan de un problema similar al mío, pero con la variante de Problema de Liquidez también habla que las Políticas de Crédito y Cobranzas es una estrategia que una empresa debe de utilizar para otorgar y recuperar el dinero o crédito que se les ha otorgado a sus clientes nos dices que estas políticas deben de tener un gran impacto en su liquidez.

Si la empresa otorga créditos a sus clientes sin tener en cuenta la capacidad de pago por ello es importante contar con las Políticas de crédito y Cobranza, pero la empresa no debe de ser rígida con sus políticas porque puede ir perdiendo clientes y la oportunidad de aumentar las ventas.



La empresa ADIVET E.I.R.L., hubiera gastado S/. 110,000 en los procesos judiciales, más otros gastos.
Si todas esas facturas las hubieras puesto al banco para que se encargue de hacer el proceso de cobranza solo hubiéramos pagado el 74% en comisiones bancarios por todo el proceso de cobranza.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. OBJETIVO GENERAL

- Realizar una Propuesta de Políticas de Crédito y Cobranza en la empresa ADIVET E.I.R.L.

1.5.2. OBJETIVO ESPECIFICO

- Propuesta de ampliar o disminuir el crédito al cliente.
- Establecer los pasos a seguir para analizar, otorgar y negociar.

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EXPERIENCIA

Empezaremos a explicar la descripción de la experiencia.

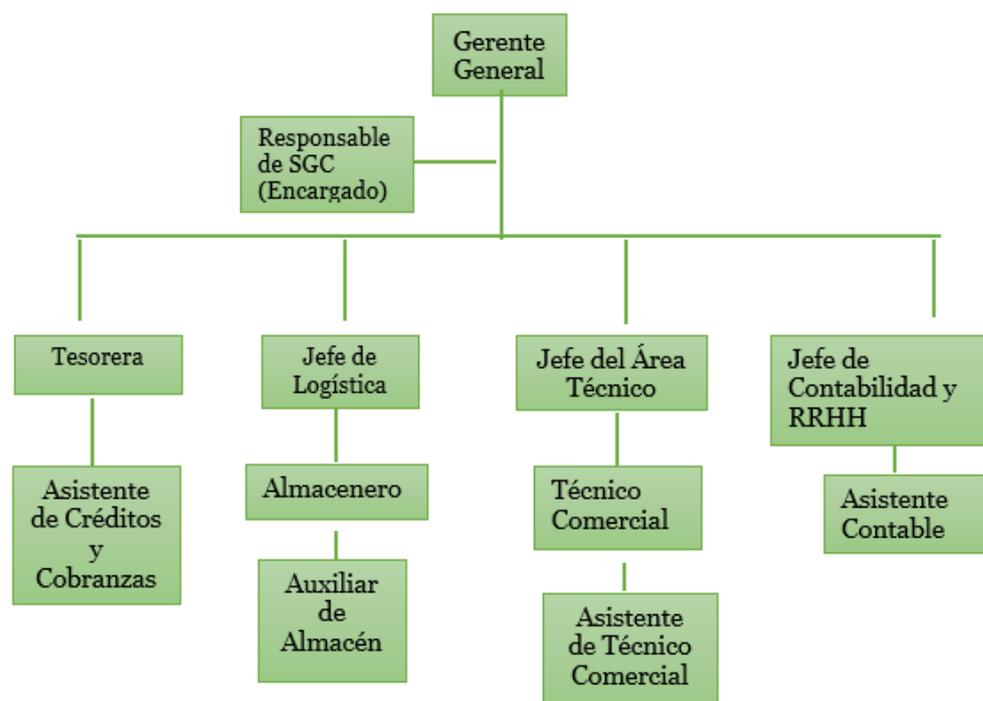


Tabla N° 1. Cuadro

1.5.3. GERENTE GENERAL

- Dirigir y supervisar la adecuada Administración de los Bienes.
- Aprobar los estados financieros y políticas de la organización.
- Aprobar y difundir los documentos normativos de la Empresa.
- Controlar los costos y rentabilidad de la empresa.
- Definir el direccionamiento estratégico.
- Planificar, organizar y mantener una imagen positiva de ADIVET E.I.R.L ante la colectividad y los trabajadores, propiciando los canales de comunicación necesarios.

1.5.4. TESORERÍA

- Asegurar la liquidez de la empresa.
- Optimizar el uso de recursos financieros.
- Programar y realizar cobros y pagos correspondientes.
- Controlar el movimiento de las cuentas bancarias.
- Controlar y emitir reportes de préstamos, pagarés y cuentas por pagar.

1.5.5. JEFE DE CONTABILIDAD Y RRHH

- Gestión Contable, elaboración de los estados financieros gerenciales, bancos e instituciones del Estado.
- Revisión de impuestos mensuales (SUNAT), Planilla mensuales.
- Gestión documentaria planilla, impuestos, contratos, seguros.
- Elaborar y velar por el cumplimiento del Plan anual de capacitaciones.
- Gestionar las evaluaciones de eficacia de capacitación y desempeño de la organización.
- Monitorear y reportar los indicadores de gestión.

1.5.6. ASISTENTE CONTABLE, CRÉDITOS Y COBRANZAS E IMPORTACIONES.

- Recepción y validación de documentación contable.

- Registrar y digitalizar comprobantes de pago, importaciones en el Sistema Contable CONCAR.
- Archivar los comprobantes de pago y mantener su respectivo orden físico.
- Registro de entradas y salidas de bancos.
- Realizar seguimiento de la línea de crédito otorgada.
- Gestión de cobranzas y seguimiento de clientes.
- Efectuar el seguimiento de las facturas vencidas para cobrar.
- Gestión y coordinación con la tesorería (pagos y cobranzas).
- Liquidaciones de impuestos SUNAT, Planilla trabajadores mensuales y anuales.

Yo Rut Coral, ingresé a trabajar a la empresa ADIVET E.I.R.L., en septiembre del año 2021, y me desempeñé laborando en el área de contabilidad, viendo temas de planilla, cuentas por cobrar, costos, compras, inventario, facturación, entre otros.

En una reunión de Gerencia, decidimos crear el área de créditos y cobranzas porque adolecíamos del seguimiento de cuentas por cobrar, me encargaron ver ello y trabajar de manera conjunta con gerencia, busqué tres empresas reconocidas del rubro de alimentos y tomamos como referencia sus políticas de crédito y cobranza y estas eran muy generales por lo que fue necesario adaptarlo a nuestras necesidades.

CAPÍTULO II: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1. BASES TEÓRICAS

Para el análisis, he creído conveniente poner ciertas definiciones y conceptos, a continuación, citamos tres autores.

2.1.1. POLITICA DE CREDITO Y COBRANZAS.

Según **Atoche (2016)** “Las políticas de cobranza” son planificaciones que una empresa debe tener para cobrar los créditos otorgados a sus clientes, siguiendo sus propias políticas del crédito, por medio de un análisis crediticio, modalidad de pagos y la cifra de las ventas.

Según **Aquino (2019)** “Gestión de cuentas crediticias en una compañía, Lima 2018”, Donde su objetivo es ofrecer gestión crediticia para incrementar los beneficios de su empresa. Obteniendo como resultado que la empresa no tiene definido ningún método de cobranza, por lo que se vio una falta de procesos de cobranza. Se concluyo como prioridad realizar una política de cobranza que pueda recuperar de manera eficiente la cartera de clientes y cobrar de manera oportuna de esa misma evitar dar línea de crédito en exceso.

Según **Arroba, Morales y Villavicencio (2018)** La mayoría de empresa cuentas con políticas de crédito y cobranzas, pero eso no te garantiza tener todas las cobranzas al día, lo cual influiría negativamente en las utilidades.

Según **Gonzales, J. (2012)**, “La morosidad” hace que los acreedores no puedan afrontar sus obligaciones. Por otro lado, la morosidad a largo plazo llega a que la empresa no logre desarrollarse porque va estar en apuros de liquidez, los efectos que estos pueden tener es la falta de solvencia, la morosidad también te lleva a buscar a endeudarte, hay que tener en cuenta siempre que la empresa siempre trabaja en función de sus ventas es por ello que a todo costo se debe de trabajar con un área activo de cobranzas.

Según **Berk, J. (2008)**, “La Cobranza” son las políticas o métodos que utiliza una empresa para hacer la cobranza de las cuentas por vencer o vencidas. Entre los métodos es más común que se envíen correos, cartas o visitar a los clientes para ofrecerles productos y cobrarle, si no se obtiene respuestas de los clientes algunas empresas optan por buscar a empresas que dedican a realizar las cobranzas y empezar acciones legales, pero esto va depender mucho del importe de la deuda. El otro método que para muchas empresas resulta eficiente, no se le vende hasta que cancela la factura que debe, algunos buscan agencias de cobranzas, siempre el objetivo va ser cobrar en la fecha exacta del vencimiento de la factura de esa manera reducir la cartera de clientes morosos a la vez se debe hacer un seguimiento minucioso de la cobranza.

Según **Santandreu, E. (2009)**, “La gestión de cobranzas de los créditos otorgados”, es un riesgo pero también una posibilidad de que la empresa logre su crecimiento, en el tiempo que prudente que no se logre cobrar será perjudicial para la empresa porque la empresa deberá buscar maneras de solventar ese ingreso, es por eso que el objetivo de las empresas debe de ser minimizar los riesgos de cobranzas, para ello es importante crear normas, políticas u estrategias para que el cliente siempre este preocupado en pagarte y seguir comprando, también nos dice que las normas o políticas no solo benefician a la empresa sino también a nuestros clientes ya que le permite fijar fechas de pago, las ventas que se hacen deben de cobrarse de manera oportuna, se debe aplicar varios métodos de cobranzas descuento por pronto pago porque si no llegara a pagar afectaría a su historial crediticio con la empresa.

2.2. BASES CONCEPTUALES

- **Anticipos de Cliente.** Es cuando el cliente le hace un depósito al proveedor con el fin de adquirir un producto o servicio.
- **Crédito.** Es el plazo que le otorga la empresa o entidad a otra empresa o persona para poder venderle.
- **Cobranzas.** Es un medio por el cual se cobra a los clientes o personas.

- **Cobranza Dudosa.** Es una lista o cartera de clientes que nos han cumplido con la fecha pactada de días de crédito a pesar de todo lo hecho para cobrarles.
- **Cuentas por Cobrar.** Es una o más créditos que se otorga al cliente.
- **Derechos Exigibles.** Es todo lo aquello que te permite hacerlo efectivo en corto tiempo.
- **Facturas Negociables.** Es casi lo mismo que las letras donde hay un acuerdo entre el proveedor y cliente para que la deuda ya sea del banco.
- **Historial Crediticio.** Es el comportamiento de la empresa o entidad que tienen con sus obligaciones.
- **Letras por Cobrar.** Es cuando hay un acuerdo entre el cliente y el proveedor para que la factura sea canjeado por letra y está ya no le pertenezca al proveedor sino al banco, por ende, esta entidad se encarga de la cobranza.
- **Liquidez.** Es un efectivo con la cuenta la empresa o persona para poder cubrir sus gastos a corto plazo.

2.3. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa con sede Lima distribuidor autorizado de Biovet España, la empresa obtuvo la certificación de la ISO 9001 – 2015 en el año 2018 y todos los años obtenemos la recertificación.

Cabe destacar que la trayectoria de Adivet ha sido premiada en más de ocasión. En este sentido, la empresa recibió el Premio al Desarrollo Comercial de Biovet S.A. en los años 2014, 2018 y 2022 fruto del buen trabajo realizado en temas de comercialización y expansión.

2.4. DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Mi jefe inmediato es el Contador (Sr. Raúl Gómez), él se encarga de revisar todas las actividades que desarrollo en el día a día, mis funciones principales son:

- Recepción y validación de documentación contable.
- Registrar y digitalizar comprobantes de pago, importaciones en el Sistema Contable CONCAR.

- Archivar los comprobantes de pago y mantener su respectivo orden físico.
- Registro de entradas y salidas de bancos.
- Realizar seguimiento de la línea de crédito otorgada.
- Gestión de cobranzas y seguimiento de clientes.
- Efectuar el seguimiento de las facturas vencidas para cobranza.
- Gestión y coordinación con la tesorera (pagos y cobranzas).
- Liquidaciones de impuestos SUNAT, Planilla trabajadores mensuales y anuales.
- Coordinación con los proveedores del exterior y aduanas para revisar las importaciones.

CAPITULO III: APOORTE Y DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA

3.1. CONTEXTUALIZACIÓN

Hasta julio del 2022 no existía el área de crédito y cobranza, se trabajaba sólo con los reportes que ya existían sin realizar ningún análisis y muchas veces había contradicciones entre las hojas de trabajo.

En el siguiente cuadro se aprecia el estatus de créditos y cobranzas, hasta el 12 de julio del año 2022 en la cual se detalla la deuda de todos los clientes que teníamos con atrasos y los pendientes por cobrar, todo el detalle es antes de la implementación de la Política de Créditos y Cobranzas.

ALIMENTOS Y ADITIVOS VETERINARIOS EIRL							12/07/2022			
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES - TOTAL										
REPORTE DE CUENTAS X COBRA AL 12/07/2022										
EN DÓLARES AMERICANOS										
		\$34,074		\$323,998	\$75,347	\$433,419	\$1,647,672	\$1,647,672	\$2,081,091	
ITEM.	RUC	RAZON SOCIAL	Vencido			TOTAL	Pendiente	TOTAL	TOTAL	%
			2,020	2,021	2,022	VENCIDO	2,022	PENDIENTE	GENERAL	
1	7777777777	CLIENTES: LT Y FT CBZA Y NEGOCIABLE BCP M.E.				22,234	22,234	618,559	618,559	30.79
2	6666666666	CLIENTES NORAH	24,222	45,357	51,150	120,729	93,737	93,737	214,467	10.31
3	4444444444	CLIENTES: ZONA SUR			1,770	1,770	15,724	15,724	17,494	0.84
4	9999999999	GRUPO EL MARQUES			6	6		0	6	0.00
5	20456156003	PRODUCCIONES TALAN S.R.L.	4,778			4,778		0	4,778	0.23
6	20601339413	TOÑO DOS E.I.R.L.	5,074			5,074		0	5,074	0.24
7	20600472926	BIO IMEX PERU S.A.C.		541		541		0	541	0.03
8	20522818578	INDUSTRIAS DQ S.A.C.				0	2,360	2,360	2,360	0.11
9	20557340034	JMA AGRONEGOCIOS S.A.C.		4,322		4,322	4,450	4,450	8,772	0.42
10	20486319161	GRANJAS ORIHUELA S.A.C.				0	24,956	24,956	24,956	1.20
11	20455416141	INSUMOS Y BALANCEADOS S.A.C.		1,345		1,345	1,121	1,121	2,466	0.12
12	20600733045	AQUACULTURE BUSINESSES AND TECHNOLOGIES PERU S.A.C - AB & T PERU S.A.C.				0	6,195	6,195	6,195	0.30
13	20509897043	INVERSIONES MAMAY E.I.R.L.				0	850	850	850	0.04
14	20132373958	CHIMU AGROPECUARIA S.A.		24,364		24,364	19,175	19,175	43,539	2.09
15	20506421781	CORPORACIÓN RICO S.A.C.				0	118,944	118,944	118,944	5.72

Tabla N° 2. Reporte de Cuentas por Cobrar

En el cuadro adjunto, podemos observar que hay clientes que tienen deuda desde el año 2020, 2021 y 2022.

También podemos observar que los clientes en letras y facturas negociables que están ingresadas al banco para garantizar el pago oportuno representan el 30.70%, haciendo un total de USD 640,793.

Luego en la línea de Clientes de Norah podemos observar que hay una deuda acumulada hasta el 12 de julio del año 2022 de 2,081,091 Dólares y siendo los clientes de Norah (vendedora) representa el 10.31% de la deuda total, estas se vienen arrastrando desde hace 3 años.

Hay dos clientes: Producciones Talan y Toño Dos, son los clientes más críticos porque no se ha logrado hacer la totalidad de la cobranza ya que se encuentran en la SUNAT no habidos y el vendedor que estaba a cargo renuncio dejándonos con esas cobranzas.

Si bien es cierto no es mucho el importe que representan esos clientes, pero si sumamos todo lo del 2020, 2021 y 2022 resulta USD 433, 419 eso representa un total de 4.80% de la morosidad y atrasado en las cobranzas.

Teníamos clientes con una línea de crédito de 30 días, pero casi siempre excedían ese plazo llegando a pagar incluso en 45 días a más.

Es por ello que se nos hacía muy importante la implementación de las políticas de créditos y cobranzas.

3.2. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA EXPERIENCIA

En enero del 2016 empecé a laborar en la empresa DENTITTOY E.I.R.L. en la que me desempeñaba como asistente contable, administrativo. Conforme iba avanzando los ciclos en la universidad decidí buscar otro trabajo para poder implementar los conocimientos adquiridos, es por ello que dejé de laborar en el diciembre del 2018 en dicha empresa.

En enero del 2019 ingresé a laborar a la empresa Información Profesional S.R.L., (estudio contable) me desempeñé en el área de contabilidad, el contador nos asignaba el número de empresas a llevar, a mí me tocó llevar la contabilidad completa de International Commerce Company S.A.C., en la cual realizaba lo siguiente: Liquidación de impuestos, planilla, retenciones, cuentas por cobrar, percepciones, coordinaciones con Gerencia, cuentas por pagar, obligaciones financieras, leasing, inventario, estados financieros y atendía reuniones con directorio.

En septiembre del 2021 empecé a laborar en la empresa ADIVET E.I.R.L. donde se me abrió más oportunidades para ampliar mis conocimientos, comencé como asistenta contable revisando las cuentas por cobrar, revisar los pagos a proveedores, haciendo inventario, haciendo la liquidación de impuestos, apoyando a realizar los estados financieros.

Trabajando en equipo con mi jefe inmediato, al revisar las cuentas por cobrar nos dimos cuenta que teníamos muchos clientes que sobrepasaban los días de crédito que se les había otorgado, en una reunión con Gerencia donde informábamos sobre el retraso en los pagos de los clientes, se decide implementar las Políticas de Créditos y Cobranzas.

A continuación, mostraremos los pasos y pautas que hay que seguir para otorgar un crédito y hacer las cobranzas en la empresa ADIVET E.I.R.L.

3.2.1. POLÍTICAS DE CRÉDITO.

- **MISIÓN:** Seguimiento y control de la deuda, asegurando que los plazos de pago acordados se cumplan.
- **OBJETIVO:** La política del área es de establecer los pasos a seguir para analizar, otorgar, negociar y ampliar o disminuir el crédito al cliente.

3.3. LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO TIENEN TRES MEDIDAS PREVENTIVAS

Solicitud documentaria. Tenemos como principales cuatro:

- **FICHA RUC:** Es un documento válido de la SUNAT donde se encuentra todos los datos básicos de la empresa, se obtiene entrando a la SUNAT, mis tramites y consultas, ingrese con su clave sol luego ingresa Mi Ruc y Otros Registros y selecciona la opción FICHA RUC, dar clic en la opción Descarga Ficha Ruc.
- **REPORTE TRIBUTARIO:** Es el resumen de la declaración anual, ingresos mensuales, datos de cuantos trabajadores tenemos en planilla, si esta pagado todos los impuestos de manera puntual. Esa información es importante para nosotros porque podemos observar en qué situación se encuentra la empresa para poder determinar el otorgamiento de crédito.
- **CONTACTO DEL FUNCIONARIO DEL BANCO.** Es un dato muy importante para nosotros ya que podemos hacer consultas acerca de sus obligaciones con el banco.
- **NÚMERO DE TELÉFONO TESORERÍA, LOGÍSTICA Y GERENCIA.** Esos datos para nosotros son prioridad ya que con ello podemos hacer contacto directo.

3.3.1. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN

- Referente al número de trabajadores es para ver qué tan grande es la empresa o en qué régimen se encuentra.
- **EN EL REPORTE TRIBUTARIO.** Nos enfocamos en revisar las cuentas por pagar, para ver cuáles son las obligaciones que tiene la empresa con sus proveedores y bancos.
- **SENTINEL.** Esta revisión es la que determina si se llega a otorgar el crédito o no, hacemos una revisión minuciosa de las deudas adquiridas con los bancos y si sólo con una entidad o varios, si tiene facturas negociables o letras protestadas o algún préstamo no pagado dentro de la fecha, por otro lado, sacamos los indicadores de Sentinel para más referencia antes de tomar la decisión.

3.3.2. EVALUACIÓN FINAL

Se recopila toda la información de las primeras medidas preventivas, para hacer un informe final para Gerencia o Representante de Ventas, donde se le da las indicaciones

de cual va ser las pautas con las que se va a trabajar con ese cliente en específico, si se le va dar con plazos de crédito o solo se debe trabajar con ellos al contado.

Para ello también se hizo un resumen y se hizo un gráfico donde se menciona que documentos se debe de solicitar según el tipo de empresa, la cual lo clasificamos según el volumen de ventas del año anterior.

- **GRANDES EMPRESAS.** Son aquellas empresas que en su volumen de ventas del año anterior en este caso 2022 han superado Quinientos mil de Dólares, en la cual tenemos a Grupo Santa Elena, Grupo Marques y entre otros.
- **EMPRESAS MEDIANAS.** Son aquellas empresas que en su volumen de ventas del año 2022 han superado el importe de 100 mil dólares hasta los 499 mil dólares.

- **EMPRESAS PEQUEÑAS.** Son las empresas a las que las vendemos de 5mil dólares al año o hayan superado dicho importe.

Según nuestras clasificaciones solicitamos todos los documentos que debemos de revisar y analizar, para al final enviar un informe a las personas involucradas de las recomendaciones e indicaciones para una mejor decisión.

3.3.3. POLÍTICA DE COBRANZA.

MISIÓN. Lograr el menor retraso en cobranza y recuperación de cartera vencida, siendo eficiente y eficaz para la obtención de resultados satisfactorios.

OBJETIVO. Proporcionar mecanismos flexibles (tecnología, capacitación), para proteger las cobranzas sin poner en riesgo las ventas.

Fuente: ADIVET E.I.R.L.

Actividades del área de cobranzas.

- Envío de estado de cuenta de manera individual al vendedor y Gerencia.
- Envío a todos los clientes que tengamos sus correos.
- Programar llamadas y correos a los clientes morosos.
- El área informara a Gerencia sobre los clientes con los que se ha tenido problemas.
- Los clientes que tengan una deuda con mayor a 30 días vencidos serán informados a gerencia.
- Los clientes que tengan una deuda más de un año serán reportados a la central de riesgo.
- Reporte de análisis de cada cliente que tiene un crédito de más de 30 días.

El área de Cobranzas es la que está encargada de enviar los reportes de a los vendedores y Gerencia para que de esa manera estén informados y

vayan haciendo la cobranza antes de que el área de Créditos y Cobranzas intervenga.

Trabajamos con la central de riesgo SENTINEL, es una empresa que se dedica a recopilar información crediticia de las empresas y personas, donde se puede observar el reporte de deudas, consulta rápida, información general, gráficos de cómo ha evolucionado su historial crediticio, reporte de vencidos, protestados, el tiempo de pago y capacidad de endeudamiento.

En la grafico podemos observar lo siguiente.

Saque a 4 de nuestros clientes más importantes, porque son ellos los que nos piden más mercadería en todo el año.

VEN	RUC	RAZON SOCIAL	VENTAS ACUMULADAS	PENDIENTES X COBRAR			SUNAT		RECOMENDACIÓN SENTINEL	COMENTARIO	REPORTE SENTINEL			DEUDA BANCOS	GERENTE
				VENCIDAS AL 30/09/20	PENDIENTE	DEUDA TOTAL	DEUDA COACTIVA	OMISIONES TRIBUTARIAS			NIVEL DE RIESGO	COMENTARIO	PROTESTOS		
Norah Gutierrez	10428649104	VILLEGAS PAUCAR JIM KELLY	142,639.11	15,176.15	34,669.59	49,845.73	No tiene	No tiene		Protestos sin aclarar mayor a S/.500 en los 12 meses - Presenta de riesgo alto o muy alto		En este nivel de riesgo, 63 de 100 personas podrían caer en incumplimiento en los próximos 12 meses	45,562		
Norah Gutierrez	2052408880	AVIVEL S.A.C.	349,677.07		48,075.56	48,075.56	No tiene	No tiene		Cumple con todas las reglas de evaluación		En este nivel de riesgo, 3 de 100 empresas podrían caer en incumplimiento en los próximos 12 meses	807		
Olicha	20195261670	GRUPO SANTA ELENA S.A.	977,943.75	344,695.26	280,111.35	624,786.81	No tiene	No tiene		Cumple con todas las reglas de evaluación		En este nivel de riesgo, 9 de 100 empresas podrían caer en incumplimiento en los próximos 12 meses	180,624,113		
Olicha	20554924337	AGRO INVERSIONES LOS ABEDUALES S.A.C.	1,729,205.62	1,016.78	341,700.84	352,725.62	No tiene	No tiene		[Sunat AFP (Protestos)] representa entre 35 y 75% del promedio deuda en el SF en los últimos 12 meses		En este nivel de riesgo, 3 de 100 empresas podrían caer en incumplimiento en los próximos 12 meses	1,309,451		

Tabla N° 3. Clientes más Importantes

La vendedora 1 tiene como cliente principal a la empresa Kim Villegas, como se puede apreciar el cliente cuenta con un protesto por el importe de S/. 45,562.00 que es con una empresa similar a nuestra al comentarle esto al cliente nos dio razones lógicas del porque fue reportado. En el análisis también podemos notar que el cliente no tiene deuda con ningún banco como empresa, pero como persona natural tiene una deuda con el banco Scotiabank quiere decir que el gerente de esta empresa se financia de manera personal con los bancos y trata de trabajar y cumplir con sus obligaciones a tiempo.

El cliente Avivel, es una de las empresas más posiciones en el mercado de avícola, tiene buenas referencias con los bancos y clientes, sus pagos son puntuales es por eso que tiene el semáforo verde, con ellos ya

trabajamos de manera sólida y le otorgamos créditos de 60 días y con facturas negociables para poder garantizar el oportuno pago.

Se tomó también a dos clientes directamente de la oficina.

Grupo Santa Elena, es una empresa muy consolidada de manera financiera, cumple con los plazos y fechas oportunas en los pagos podemos darle un crédito de manera regular.

Agro Inversiones Abedules, Es una empresa que ha tenido problemas económicos por la misma coyuntura nacional, afecto mucho al sector avícola, es uno de los clientes a los que le vendemos mucho más, en una reunión nos explicó la situación financiera que pasaba es por eso que a ellos se le amplió los días de crédito de 60 a 90 días para que no tener problemas de atraso para nosotros ni ellos verse sin liquidez, el semáforo está en amarillo es porque es riesgoso darle crédito, tiene una deuda con la SUNAT, tiene algunos protestos con algunos clientes con nosotros no sucedió ello porque le apoyamos con ampliar las fechas de crédito.

En resumen, este cuadro es el diagnostico de cómo se encuentra cada empresa de manera financiera y con la cual podemos tomar decisiones de darle un crédito.

En un anterior cuadro mostrábamos de cómo se encontró las cuentas por cobrar antes de implementar las políticas de crédito y cobranza, este es el nuevo cuadro de crédito y cobranzas, si bien es cierto que la deuda a crecido en el total general eso se debe a que han ingresado nuestros productos, hemos obtenido nuevos clientes y las fechas de crédito se han incrementado sobre todo con nuestros clientes principales, con los que trabajamos de manera regular con las facturas negociables (con banco).

En el cuadro podemos observar que ya no tenemos deudas del año 2020 y 2021 eso es porque se hizo llamadas y se le programo las deudas de esa manera fueron pagando de manera puntual a terminar con sus deudas eso ha sido un gran logro para nosotros.

El Grupo Santa Elena es una de la empresa con más deuda haciendo un total de USD 1,213,223, teniendo un total por vencer en enero del 2023 de USD 487,170.00, el cual hace un total en porcentaje de 33.02% del total de nuestras cuentas por cobrar.

Las facturas negociables ahí están todas las empresas agrupadas que se encuentran ingresadas al banco, según el previo acuerdo con Gerencia, son 6 empresas que en totalidad nos deben USD 1,127,596.00 que hace un total de 30.69% del total de nuestra cartera de clientes con deudas.

Cientes de la vendedora 1, esta es la lista que más nos preocupada porque en el cuadro anterior tenía una deuda 10.31% de la deuda total y venia arrastrado una deuda del año 2020, 2021.

Se logró hacer la cobranza de todos los clientes y logramos seguir conservándolos como clientes.

Es por ello que al cerrar el año ella logro realizar más ventas y cerrando el año de manera positiva.

En resumen, este cuadro es el diagnostico de cómo se encuentra cada empresa de manera financiera y con la cual podemos tomar decisiones de darle un crédito.

En un anterior cuadro mostrábamos de cómo se encontró las cuentas por cobrar antes de la implementación las políticas de crédito y cobranza, este es el nuevo cuadro de crédito y cobranzas, si bien es cierto que la deuda a crecido en el total general eso se debe a que han ingresado nuestros productos, hemos obtenido nuevos clientes y las fechas de crédito se han incrementado sobre todo con nuestros clientes principales, con los que trabajamos de manera regular con las facturas negociables (con banco).

En el cuadro podemos observar que ya no tenemos deudas del año 2020 y 2021 eso es porque se hizo llamadas y se le programo las deudas de esa manera fueron pagando de manera puntual a terminar con sus deudas eso ha sido un gran logro para nosotros.

El Grupo Santa Elena es una de la empresa con más deuda haciendo un total de USD 1,213,223, teniendo un total por vencer en enero del 2023 de USD 487,170.00, el cual hace un total en porcentaje de 33.02% del total de nuestras cuentas por cobrar.

Las facturas negociables ahí están todas las empresas agrupadas que se encuentran ingresadas al banco, según el previo acuerdo con Gerencia, son 6 empresas que en totalidad nos deben USD 1,127,596.00 que hace un total de 30.69% del total de nuestra cartera de clientes con deudas.

Cientes de la vendedora 1, esta es la lista que más nos preocupada porque en el cuadro anterior tenía una deuda 10.31% de la deuda total y venia arrastrado una deuda del año 2020, 2021.

Se logró hacer la cobranza de todos los clientes y logramos seguir conservándolos como clientes.

Es por ello que al cerrar el año ella logro realizar más ventas, y cerro sin ninguna deuda en el año 2020 y 2021, de todas maneras, se le sigue haciendo un seguimiento a cada cliente y apoyándoles para que ellos también se vean beneficiados con el tiempo de crédito.

ALIMENTOS Y ADITIVOS VETERINARIOS EIRL											2/01/2023										
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES - TOTAL																					
REPORTE DE CUENTAS X COBRA AL 02/01/2023											\$3,674,244.92										
EN DÓLARES AMERICANOS																					
											\$0	\$0	\$383,510	\$518,432	\$901,943	\$1,208,147	\$1,156,872	\$407,284	\$2,772,302	\$3,674,245	
ITEM.	RUC	RAZON SOCIAL	Vencido				TOTAL VENCIDO	2,023			TOTAL PENDIENTE	TOTAL GENERAL	%								
			2,020	2,021	2,022	2,023		Ene-23	Feb-23	Mar-23											
1	20155261570	GRUPO SANTA ELENA S.A				487,170	487,170	352,489	373,564		726,053	1,213,223	33.02								
2	88888888888	CLIENTES: Facturas Negociables en Cobranza BCP			96,926	23,179	120,105	379,494	445,399	182,598	1,007,491	1,127,596	30.69								
3	20452614767	LA CALERA S.A.C			208,294		208,294	203,338	97,621		300,959	509,253	13.86								
4	22222222222	CLIENTES: Norah Gutierrez			59,712	8,083	67,795	166,575	148,612		315,187	382,982	10.42								
5	99999999999	CLIENTES: Grupo El Marques			9		9			223,129	223,129	223,137	6.07								
6	20486319161	GRANIAS ORIHUELA S.A.C					0	23,484	18,066		41,550	41,550	1.13								
7	20557340034	JMA AGRONEGOCIOS S.A.C.					0	5,098	35,518		40,616	40,616	1.11								
8	77777777777	CLIENTES: Letras en Cobranza BCP					0	33,331			33,331	33,331	0.91								
9	20608781367	REPRESENTACIONES DAIVET S.A.C			9,899		9,899	7,711	10,264		17,975	27,874	0.76								
10	20498513833	ALIMENTOS BALANCEADOS DEL PERU S.A.C.					0	23,529			23,529	23,529	0.64								
11	20519666601	AGROPECUARIA E INDUSTRIAS FAFIO S.A.					0	6,997	6,620		13,617	13,617	0.37								

Tabla N° 4. Reporte de Cuentas por Cobrar

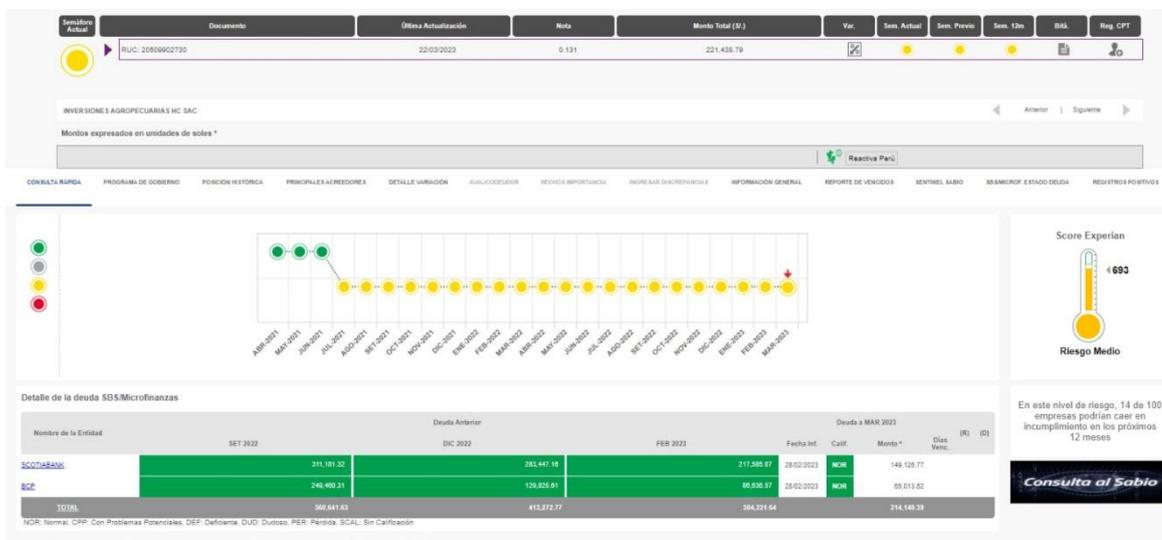
Central de riesgos (SENTINEL).

Sentinel es una empresa que se encarga de recolectar toda la información financiera de las empresas y personas naturales, podemos encontrar la siguiente información.

- **Consulta rápida.** Es un resumen del historial de crédito que se le ha otorgado a esa empresa dentro de los 24 meses y el mismo te da sus indicadores.
- **Información General.** Aquí podemos encontrar toda la información de la empresa, como quien es gerente general, domicilio fiscal, en que año fue creada la empresa y la gerencia.
- **Reportes vencidos.** Aquí se encuentra todo el resumen de los proveedores a quienes se les ha dejado de pagar sólo si son facturas negociables o letras y los demás van hacer porque el proveedor los ha reportado a la central de riesgos.
- **Sentinel Sabio.** Ahí se encuentra el resumen de toda la información financiera de la empresa como a que bancos se les debe y a cuánto asciende su deuda.
Como se puede observar la imagen hay cuatro tipos de semáforo verde, plomo, amarillo y rojo.
- **Verde:** Significa que el cliente es cumplido en pagar sus deudas con los bancos y proveedores y no tienen ningún protesto de letras o facturas negociables.
- **Plomo:** Significa que no tiene ningún historial crediticio.
- **Amarillo:** Es cuando la empresa ha incumplido con algún pago o algún proveedor ha reportado de que empresa no ha cumplido con el pago de un crédito.
- **Rojo:** Es cuando la empresa ha dejado de cumplir con sus obligaciones financieras o con proveedores.

Por ejemplo, esta empresa nos esta solicitando Crédito y lo primero que se hizo fue analizar en la central de riesgos, nos dimos cuenta que la empresa cumple con sus obligaciones bancarias (prestamos) es por eso que con los bancos de les sale con el semáforo VERDE pero en la recomendación

de SENTINEL nos sale con semáforo Amarillo a la vez nos indica riesgo bajo, ese se debe a que la empresa paga de manera puntual sus prestamos pero no ha cumplido con pagarles a sus proveedores, cuando nos sucede estos casos hacemos las consultas.



3.4. ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA

En la descripción de la experiencia comenté el año en que empecé a laborar y las experiencias que adquirí alrededor de ese tiempo.

Empecé a la laborar es la empresa ADIVET E.I.R.L. en el septiembre del año 2021 veía todo lo referente a contabilidad, con el pasar los días y viendo mi desempeño me fueron dando más responsabilidades.

Quien lidero la implementación del área de Créditos y Cobranzas fue el gerente general, nos juntábamos cada semana para ver los avances y realizar mejoras, para mí ha sido una experiencia muy agradable porque todos estábamos comprometidos con el fin.

3.5. APORTES

La propuesta tuvo como finalidad mejorar, darle un orden para otorgar crédito a la vez evitar una lista enorme de clientes morosos.

La creación de las Políticas de Créditos y Cobranzas, va ayudar a prevenir a que tengamos contingencias futuras.

La propuesta de Créditos, es un proceso donde se va evaluar qué tipo de empresas (clientes), tiene una disponibilidad de pago y cuál es el resultado de ese análisis de los estados financieros luego ellos se dará pautas para tener en consideración si el cliente desea obtener un crédito, así mismo propone acciones de mejoras.

La propuesta trata de buscar una evidencia y con papeles de trabajo para tener un mejor funcionamiento del área de Créditos.

CONCLUSIONES

1. Con la implementación de las políticas de crédito y cobranzas habrá mayor control de las líneas de crédito otorgados a los clientes.
2. Ahora se hará un análisis minucioso a cada cliente que desee trabajar con la empresa.
3. Con la implementación de las políticas de crédito se llevará mayor control si amerita facturar y entregar nuevos pedidos.
4. Con la implementación de las políticas de créditos y cobranzas se logrará que la ratio de cuentas por cobrar actual de 120 días baje.
5. Con la nueva política los clientes realizan los pagos de sus facturas directamente al banco lo que genera un ahorro a la empresa en la gestión de cuentas por cobrar.
6. Con la implementación de las políticas de créditos y cobranzas mejorará el orden y los procesos a la vez se evitará riesgos con los créditos otorgados.

RECOMENDACIONES

1. Capacitar al personal de área de créditos y cobranzas para que apliquen adecuadamente las nuevas políticas.
2. Cuando haya un nuevo ingreso de personal se debe de hacer una inducción y darles las pautas necesarias para el buen cumplimiento de las políticas.
3. Se deben de hacer revisiones periódicas a las políticas de crédito y cobranza y hacer los ajustes necesarios si los hubiera.
4. Se recomienda aplicar Facturas Negociables a todos los clientes dado que se está dando buenos resultados.
5. Se recomienda utilizar todos los formatos desarrollados en esta nueva política.
6. Cuando sea un nuevo cliente siempre se le debe hacer un análisis en la central de riesgo para ver su historial crediticio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. <https://www.adivetperu.com/>
2. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624987/Chacon_VM.pdf?sequence=4&isAllowed=y
3. <http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/014610/014610.pdf>
4. https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletines tecnicos orig/BOL_20_05_CT N_TE.PDF
5. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/11487/1/IV_FCE_310_TE_Andrade_Camones_2022.pdf
6. <https://www.amazon.com/-/es/Dorgeris-Garcia/dp/3846567558>
7. <https://es.scribd.com/document/480947243/POLITICA-DE-CREDITO-ALICORP>
8. https://www.academia.edu/30074853/1069_docx
9. http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xvcongreso aeca/cd/111b.pdf
10. https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u4.pdf

ANEXOS



La Molina, 01 de diciembre del 2022

CONSTANCIA

La empresa Alimentos y Aditivos Veterinarios E.I.R.L., con RUC: 20538484947, con domicilio fiscal en Av. Separadora Industrial 2314 – La Molina, dejamos constancia que:

La srta. Rut Pilar Coral Cacha con DNI 47833704, se encuentra laborando actualmente en nuestra empresa con el cargo de Asistente Contable, Área de crédito y Cobranzas e Importaciones y se encuentra realizando el Trabajo de Suficiencia Profesional con el nombre "Propuesta de Créditos y Cobranzas en la empresa ADIVET E.I.R.L.", donde estará realizando una propuesta de mejora para el área de créditos y cobranzas.

Sin otro particular

Atentamente,

Adivet e.i.r.l.
alimentos y aditivos veterinarios e.i.r.l.

Av. Separadora Industrial 2314
Urb. Sta. Felicia, La Molina, Lima - Perú

Figura N° 3. Constancia de Autorización de trabajo

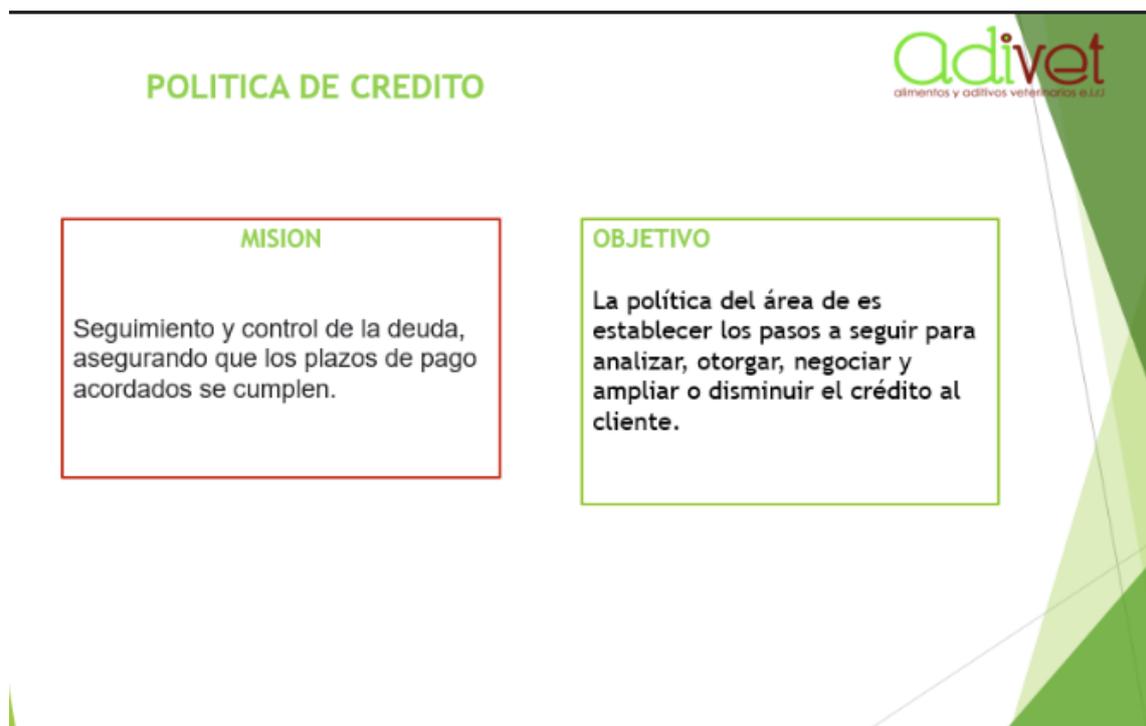


Figura N° 4. Fuente de la empresa de la Política de Crédito

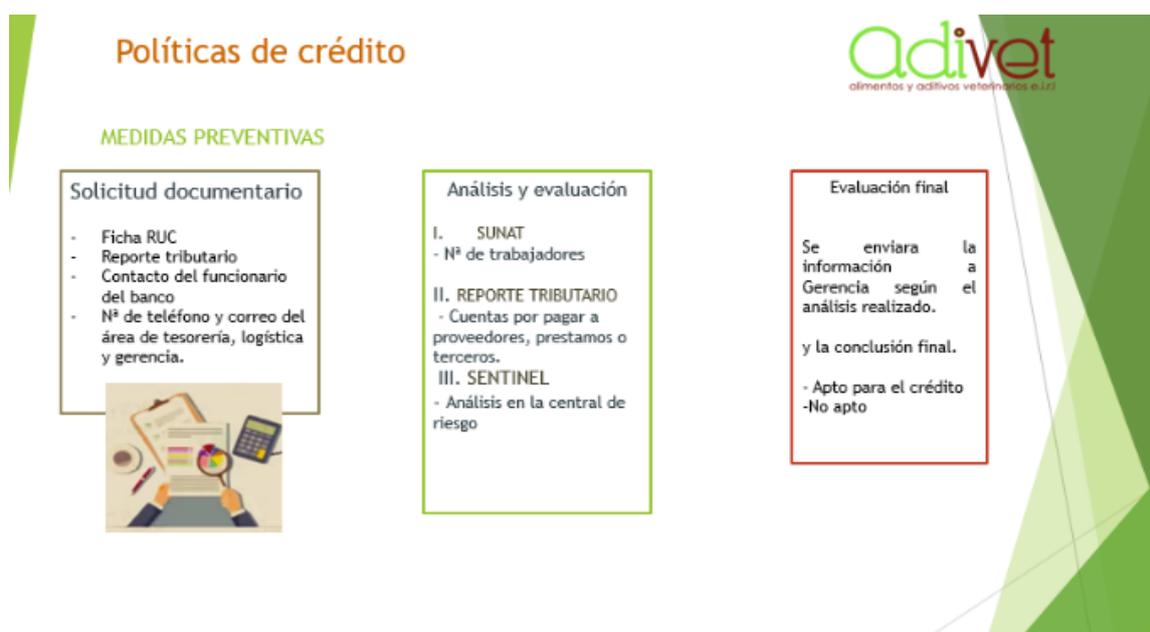


Figura N° 5. Fuente de la empresa de Medidas Preventivas

Políticas de crédito



Nº	Concepto	Clientes grandes	Clientes medianos	Clientes pequeños
1	Revisión en la central de riesgo.	x	x	x
2	Revisión de cada cliente a través de la SUNAT.	x	x	x
3	Factura negociable	x	x	
4	Solicitud de tributario anual	x	x	
5	Limites de crédito según el volumen de ventas	x	x	x
6	Fijar plazo de crédito 15,30,40,45 y 60 días.	x	x	x
7	Si es la 1era compra siempre debe de ser al contado.	x	x	x
8	El primer crédito sería de 15 días según su evaluación		x	x
9	Envío de reporte del central de riesgo a cada vendedor y Gerencia.	x	x	x
10	Clientes morosos: Siempre optar por venta con pago anticipado, contra entrega.		x	x

Figura N° 6. Fuente de la empresa de las Política de Crédito.

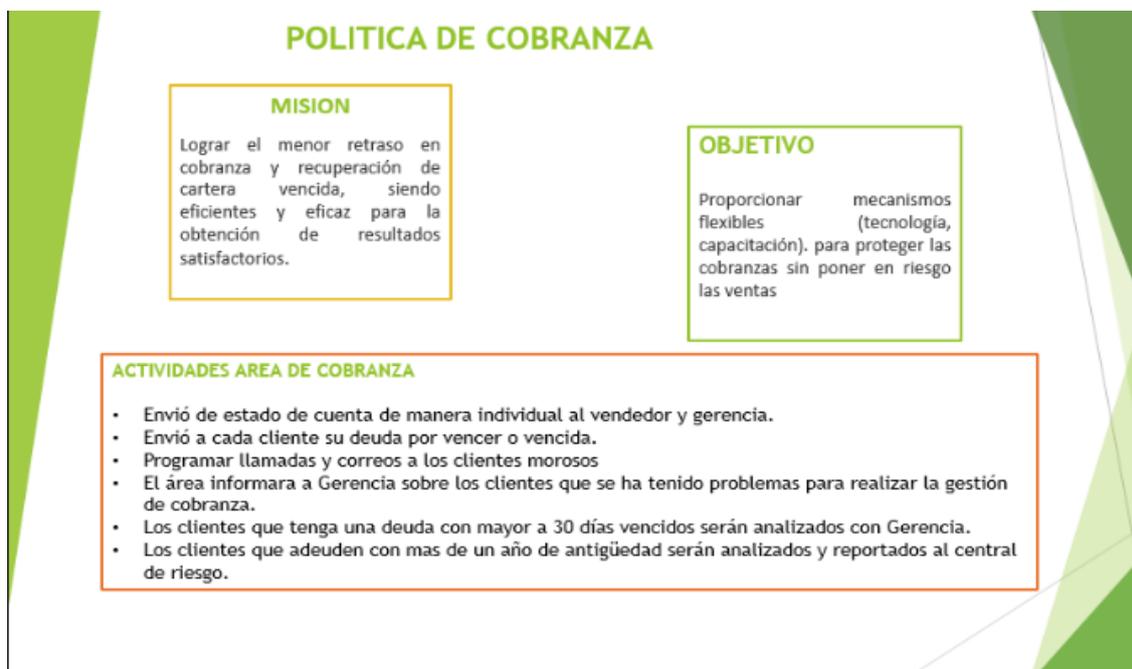


Figura N° 7. Fuente de la empresa de las Política de Cobranza.

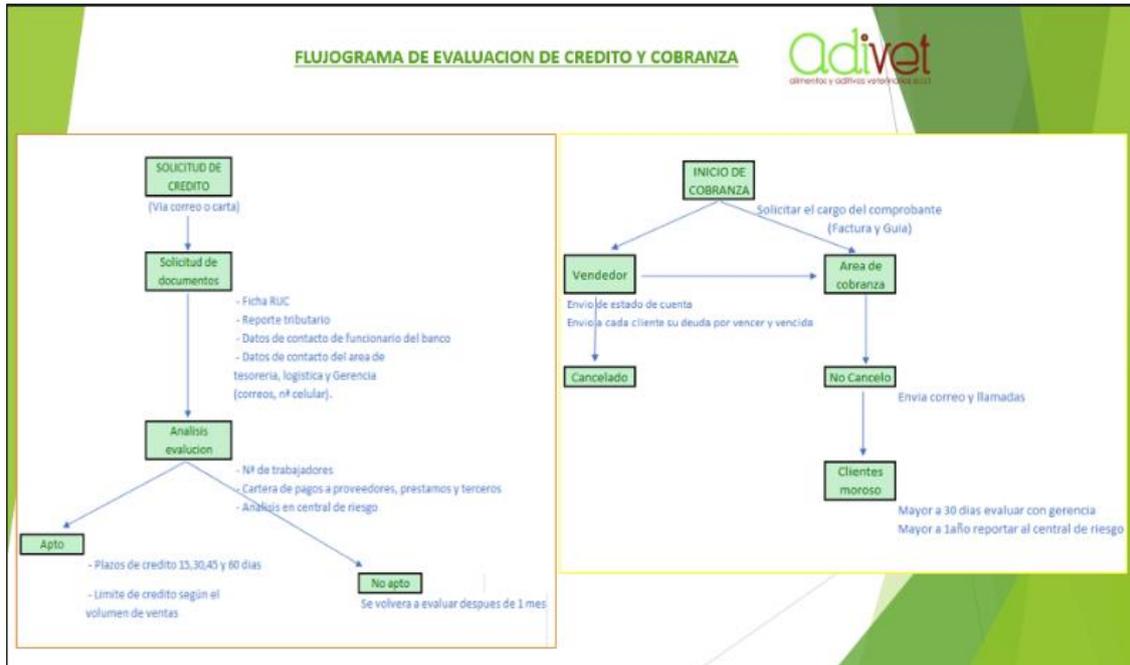


Figura N° 8. Fuente de la empresa Flujograma de Crédito y Cobranza.