Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ciencias Contables
Escuela Profesional de Auditoria Empresarial y del Sector Público

La gestión de cuentas por cobrar para la mejora del flujo de caja proyectado en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C. en Lima – Perú

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el Título Profesional de Contador Público

AUTOR

Clever Paul FERNANDEZ MEGO

ASESOR

Mg. Nancy Margot ESQUIVES CHUNGA

Lima, Perú

2024



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Fernandez, C. (2024). *La gestión de cuentas por cobrar para la mejora del flujo de caja proyectado en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C. en Lima – Perú*. [Trabajo de suficiencia profesional de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables, Escuela Profesional de Auditoria Empresarial y del Sector Público]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Clever Paul Fernandez Mego
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	74835002
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0009-8925-2661
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Nancy Margot Esquives Chunga
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	08510968
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-5156-6798
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Alan Errol Rozas Flores
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	10557884
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Jesús Martín Orna Barillas

Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	07223810
Datos de investigación	
Línea de investigación	D.11.0.19 Sistemas y procesos contables

Grupo de investigación	Contabilidad Ambiental - CONTAMB
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	Edificio: Empresa País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: SMP Urbanización: Casuarinas de Naranjal Manzana y lote: B - 03 Calle: Los Sauces Latitud: -11.9686763 Longitud: -77.0905147
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Enero 2024 – Agosto 2024
URL de disciplinas OCDE	Negocios, Administración https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.04 Economía https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
DIRECCIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORIA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

ACTA N° 026-FCC-D-2024

SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL (TSP) PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

En la ciudad de Lima, en el local Auditorio (3er. piso) de la Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, siendo las 09:00 horas del día veintiséis de octubre del año dos mil veinticuatro, en cumplimiento con lo dispuesto en la Resolución Rectoral N° 00744-R-20 de fecha 18 de febrero del 2020 que aprueba la "Directiva general para realizar, presentar y sustentar el trabajo de investigación para la obtención del grado académico de bachiller, la tesis o el trabajo de suficiencia profesional para la obtención del título profesional en la UNMSM"; se reunió el Jurado Evaluador designado según Resolución Decanal N° 002085-2024-D-FCC/UNMSM de fecha 26 de octubre de 2024, conformado por los siguientes docentes:

PRESIDENTE	:	Dr. Alan Errol Rozas Flores
MIEMBRO	:	Dr. Jesús Martín Orna Barillas
MIEMBRO - ASESORA	:	Mag. Nancy Margot Esquives Chunga

Quienes procedieron a evaluar y calificar la Sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP) titulada: "*LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR PARA LA MEJORA DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN LA EMPRESA CELA COSMETICOS PERU S.A.C. EN LIMA – PERÚ*", presentado por el bachiller Clever Paul Fernandez Mego con código de matrícula N° 17110523, para la obtención del Título Profesional de Contador Público.

Habiendo concluido con la sustentación y evaluación sobre las asignaturas terminales o concentradoras (capstone) de la especialidad, el Jurado Evaluador deliberó y emitió la calificación siguiente:

APROBADO

Siendo las 12:00 horas se dio por concluido el acto académico y leída el presente Acta, procedieron a firmar los integrantes del Jurado Evaluador en señal de conformidad.

Dr. Alan Errol Rozas Flores
Presidente

Dr. Jesús Martín Orna Barillas
Miembro

Mag. Nancy Margot Esquives Chunga
Miembro - Asesora

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú, Decana de América
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE AUDITORIA EMPRESARIAL Y DEL SECTOR PÚBLICO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo Nancy Margot Esquives Chunga en mi condición de asesora acreditada con el Dictamen N° 000052-2024-EPAESP-FCC/UNMSM de fecha 25 de octubre de 2024 del Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP), cuyo título es **"LA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR PARA LA MEJORA DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN LA EMPRESA CELA COSMETICOS PERU S.A.C. EN LIMA – PERÚ"**, presentado por el bachiller **Clever Paul Fernandez Mego,** para optar el Título Profesional de Contador Público, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de **15** % de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del Título Profesional de Contador Público, correspondiente.

Firma de la Asesora: _____

DNI: 08510968

Nombres y apellidos de la Asesora: Nancy Margot Esquives Chunga

Calle Germán Amézaga N.° 375
Pabellón "F" - Ciencias Contables
Ciudad Universitaria, Lima - Perú

Teléfonos (511) 619-7000 Anexos: 2416
E-mail: epauditoria.contables@unmsm.edu.pe

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado principalmente a mi familia; mis padres, José Wilian Fernández Zamora e Irma Mego Díaz, quienes me educaron de la mejor manera, enseñándome principios y valores que perdurarán por el resto de mi vida, los cuales aplico de la mejor manera.

Mis hermanos, Fabian Anibal Fernández Mego y Wilian Gabriel Fernández Mego; quienes me apoyan incondicionalmente para crecer y seguir desarrollándome en todos los ámbitos de mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco profundamente a todas aquellas personas que están y estuvieron siempre acompañándome en todo el proceso de crecimiento tanto personal como profesional, ya que sin ello el proceso no hubiese sido el mismo.

Agradezco también a mi asesora que, con sus enseñanzas, conocimientos y dedicación brindada; se culminó exitosamente el propósito.

Agradezco a mi alma máter por ser el pilar número uno en mi carrera profesional, sin duda alguna, es la pieza clave en todo mi crecimiento laboral y profesional.

ÍNDICE GENERAL

I. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD. 2
1.1. Institución donde se desarrolló la actividad 2
1.1.1. Reseña histórica 2
1.1.2. Servicios que brinda 4
1.1.3. Organización y estructura empresarial 4
1.2. Periodo de duración de la actividad 6
1.3. Finalidad y objetivos de la entidad 6
1.4. Razón o denominación social 7
1.5. Dirección postal 7
1.6. Correo electrónico y teléfonos del centro laboral 7
II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD 8
2.1. Organización de la actividad 8
2.2. Finalidad y objetivos de la actividad 9
2.3. Problemática 11
2.3.1. Descripción del problema 11
2.3.2. Formulación del problema 12
2.3.3. Antecedentes de la realidad problemática 13
2.3.4. Conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema 13
2.4. Metodología y procedimientos 20
2.4.1. Técnicas e instrumentos 20
2.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso 21
2.5. Resultados de la actividad 21
2.5.1. Detalles de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos 21
2.5.2. Análisis de las alternativas de solución 32
2.5.3. Discusión de las alternativas de solución 33
2.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida 34
III. CONCLUSIONES 35
IV. RECOMENDACIONES 36

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Estructura Organizacional de Cela Cosmeticos Peru S.A.C. 5
Figura 2 Correo de solicitud de reporte de documentos abiertos..... 23
Figura 3 Correo de recepción de comprobantes abiertos del cliente 24
Figura 4 Transacción “FBL5N, visualización de documentos pendientes de cobro 25
Figura 5 Reporte de cruce documentario, sistema contable vs reporte del cliente 26
Figura 6 Correo de envío del reporte de cruce documentario al cliente 27
Figura 7 Correo de resolución de discrepancias con documentos observados por el cliente. 28
Figura 8 Hoja de Excel de trabajo de la aplicación de políticas de crédito. 31
Figura 9 Reporte “Best Estimate”..... 32

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad evaluar en qué medida la gestión de las cuentas por cobrar permite optimizar la información financiera de la compañía, directamente en el Flujo de Caja Proyectado. Para ello, se realizó una evaluación de diferentes factores que influyen directa o indirectamente a las cuentas por cobrar, de tal manera para que se evidencie la mejor información dentro de los reportes; lo que conlleva a que la realización y armado del Flujo de Caja Proyectado refleje la mejor información para la óptima y efectiva toma de decisiones por parte del comité y la Gerencia de Finanzas. La metodología utilizada para el adecuado desarrollo de la presente investigación tiene relación con el empleo de técnicas e instrumentos tales como la recolección y análisis documental. Con relación de lo antes mencionado, se realizó una revisión de los casos evidenciados en las cuentas por cobrar, desarrollando controles y métricas que nos ayudan a mejorar la calidad de la información, determinando así, un Flujo de Caja Proyectado óptimo. Finalmente, se determinó que una correcta gestión de las cuentas por cobrar permite optimizar la calidad y veracidad del Flujo de Caja Proyectado en CELA COSMETICOS PERU S.A.C.

Palabras clave: Cuentas por cobrar, Flujo de Caja Proyectado, comité.

ABSTRACT

The primary objective of this work is to evaluative the extent to which accounts receivable management optimizes the financial information of de company, specifically in the Projected Cash Flow. To achieve this, an assessment was made of various factors that directly or information in reflected in the reports. This leads to the preparation and construction on de Projected Cash Flow reflecting the most accurate information for optional and effective decision making by the committee and the Finance Management. The methodology used for the appropriate development of this research involves employing techniques and instruments such as document collection an analysis. In this context, a thorough review of the cases evidenced in accounts receivable was conducted, developing controls and metrics to improve the quality of the information, thereby determining an optional Projected Cash Flow. Finaly, it was determined that effective management of accounts receivable enhances the quality an accuracy of the Projected Cash Flow at CELA COSMETICOS PERU S.A.C.

Keywords: Accounts receivable, Project Cash Flow, committee.

INTRODUCCIÓN

En el presente informe se tratarán temas relacionados a la compañía Estee Lauder Companies en Perú, con razón social: CELA COSMETICOS PERU S.A.C., empresa dedicada principalmente a la comercialización de cosméticos: productos de skin care y maquillaje; manejando en Perú actualmente (2024) cinco marcas representativas en el mercado. En la cual se aplican estrategias comerciales que engloban la participación de clientes dedicados al rubro retail, siendo este canal la principal fuente de ventas e ingresos. De igual manera se tienen clientes menores que expenden productos dermatológicos, que tienen como finalidad el tratado de la piel.

En tanto del área correspondiente a nuestro tema de investigación, finanzas, podemos expresar que es el departamento de la empresa que se dedica principalmente a toda la gestión de los recursos económicos de la compañía, salvaguardando y administrando correctamente la distribución de fondos. De igual manera, se realizan todas las consideraciones pertinentes para estructurar los estados financieros y proponer la planificación de la entidad; resaltando las subáreas: Cuentas por pagar, tesorería y Cuentas por cobrar. En la presente investigación nos centraremos en Cuentas por Cobrar, explicando: cómo es que se realiza actualmente el proceso y cuáles son los puntos clave que se identifican dentro de los procesos manejados; con el objetivo de relacionarlos con el Flujo de Caja Proyectado de la empresa. Identificando correctamente los factores que regulan y amoldan las cuentas por pagar y sus respectivos informes, podremos tener una información limpia y concisa que nos ayude a con la precisión al momento de realizar las proyecciones.

Entonces, el principal objetivo desemboca en cómo optimizar las cuentas por cobrar de la empresa para mejorar el Flujo de Caja Proyectado. Dicho objetivo se realizará en cuatro capítulos. En el primer capítulo, se abordará la información sobre el lugar donde se desarrolló la actividad profesional desempeñada. Seguidamente, en el segundo capítulo se tomará en cuenta la descripción de la actividad llevada a cabo donde se tratarán los temas como la organización, finalidad y el objetivo de la actividad profesional; así como la problemática encontrada, la metodología y los procedimientos empleados; desembocando en los resultados de la actividad. En el tercer capítulo se presentarán las conclusiones en las que se arribó el desarrollo del presente trabajo. Y finalmente, encontraremos las recomendaciones a tener en consideración en el cuarto capítulo.

I. INFORMACIÓN DEL LUGAR DONDE SE DESARROLLO LA ACTIVIDAD

1.1. Institución donde se desarrolló la actividad

1.1.1. Reseña histórica

Estée Lauder Companies fue fundada en 1946 por Estée Lauder y su esposo, Joseph Lauder. La historia de la empresa comienza con un pequeño pero ambicioso emprendimiento familiar en el sector de la belleza y el cuidado personal.

Orígenes e Inspiración: Estée Lauder, nacida como Josephine Esther Mentzer, tuvo una profunda pasión por la belleza desde una edad temprana. En la década de 1940, comenzó a desarrollar y vender productos de cuidado de la piel a partir de fórmulas que ella misma elaboraba en la cocina de su hogar. Su experiencia y conocimiento en cosmética se basaban en la tradición familiar y en su propio interés por la belleza.

Primeros Pasos: La primera línea de productos de Estée Lauder consistía en cremas y lociones, que ella vendía inicialmente a amigos y familiares. Con el apoyo de su esposo Joseph Lauder, quien trabajaba en el campo de las ventas y la distribución, la pareja empezó a expandir su negocio. En 1946, establecieron formalmente la compañía con el nombre "Estée Lauder".

Crecimiento y Expansión: El enfoque innovador de Estée Lauder en la comercialización y la atención al cliente fue fundamental para el éxito de la empresa. La marca se destacó por su estrategia de ventas, que incluía la oferta de muestras gratuitas y la promoción de productos de alta calidad. Esto ayudó a establecer la reputación de la compañía en la industria cosmética.

Innovaciones y Éxito: Estée Lauder Companies fue una de las primeras en introducir el concepto de venta directa a través de demostraciones de productos en tiendas de prestigio, lo que

contribuyó significativamente a su crecimiento. La empresa rápidamente se expandió, introduciendo nuevas líneas de productos y estableciendo una presencia en el mercado internacional.

Legado: A lo largo de los años, Estée Lauder Companies ha crecido hasta convertirse en una de las principales corporaciones globales en el sector de la belleza. La compañía ha mantenido su compromiso con la innovación y la calidad, y ha ampliado su portafolio para incluir una amplia gama de marcas de cosméticos y cuidado personal. Estée Lauder, con su visión y liderazgo, dejó un legado duradero en la industria de la belleza, y su empresa sigue siendo una de las más influyentes en el mercado global.

La historia de Estée Lauder Companies es un testimonio del espíritu emprendedor y la visión de su fundadora, quien transformó una pequeña idea en una empresa de alcance global.

Estée Lauder Companies, conocida por sus productos de belleza y cuidado personal, mantiene una sólida presencia en Perú desde el 2006, denominada con razón social CELA COSMETICOS PERÚ S.A.C. La marca distribuye sus productos a través de una variedad de canales en el país, que incluyen tiendas especializadas en cosméticos, grandes almacenes y su propia tienda en línea. La empresa ha logrado establecerse en importantes centros comerciales y tiendas de prestigio, ofreciendo una amplia gama de productos de alta gama en el ámbito de la cosmética y el cuidado de la piel.

En Perú, la presencia de Estée Lauder no se limita solo a la venta directa. La compañía también puede colaborar con distribuidores locales para asegurar una distribución eficiente y efectiva de sus productos. Además, participa en eventos de belleza y promociones especiales que refuerzan su marca y su compromiso con la calidad y el servicio personalizado.

Para aquellos interesados en conocer más sobre las ubicaciones de tiendas, puntos de venta específicos o cualquier otro detalle relacionado con Estée Lauder en Perú, se recomienda visitar el sitio web oficial de la empresa o ponerse en contacto con sus representantes locales. La información disponible puede proporcionar detalles actualizados sobre las tiendas físicas, ofertas especiales y eventos en curso, facilitando así el acceso a los productos de Estée Lauder en el mercado peruano.

1.1.2. Servicios que brinda

La empresa tiene como principal función la comercialización de productos de belleza, distribuidos en 2 líneas de negocio: Make Up (maquillaje) y Skin Care (cuidado de la piel). En la línea de Make Up con marcas como Bobbi Brown y Mac. Mientras que para la línea de Skin Care: Estee Lauder, Clinique y Lamer.

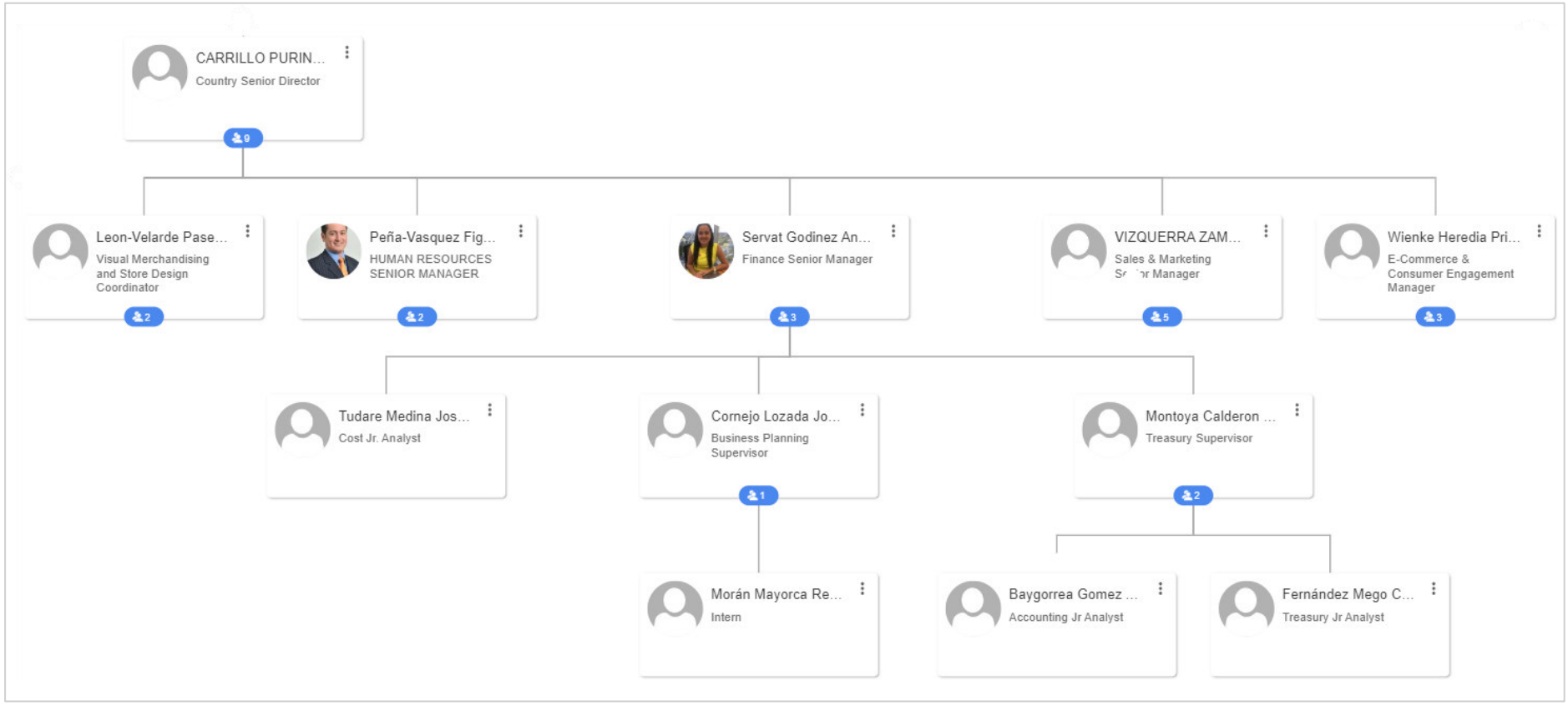
Los principales clientes que representan nuestro mayor volumen de ventas son los retailers: principalmente Saga Falabella, Ochsle y Ripley. Con un alcance aproximado del 90% de nuestros ingresos.

1.1.3. Organización y estructura empresarial

En la presente investigación se abordarán temas relacionados a la compañía Estee Lauder Companies en Perú, con razón social CELA COSMETICOS PERU S.A.C. que maneja una estructura escalonada con diferentes departamentos de trabajo donde se dividen principalmente por funcionalidades generales a realizarse como: Comercial, Logística, Finanzas, Online, Visual y IT. La organización se distribuye según la figura 1:

Figura 1

Estructura organizacional de Estee Lauder Companies en Perú, con razón social: CELA COSMETICOS PERU S.A.C.



Nota. ttps://globalhr.elcompanies.com

1.2. Periodo de duración de la actividad

El periodo de duración de la actividad descrita en el presente trabajo de suficiencia profesional fue de un año y dos meses.

1.3. Finalidad y objetivos de la entidad

Estee Lauder Companies en Perú, con razón social: CELA COSMETICOS PERU S.A.C. se dedica principalmente al expendio de productos de belleza, pero a su vez, expone y fomenta la virtud en las mujeres. Impulsando su desarrollo en todos los aspectos posibles. Una de las misiones de la empresa es empoderar el propósito y creencias de las mujeres y su belleza.

La empresa a nivel global maneja un alrededor de 20 marcas, en la que cada una de estas tiene una perspectiva única sobre la belleza de lujo, pero están por la dedicación de crear productos de prestigio de alta calidad y revolucionarios que, además de ser los favoritos de los clientes, gozan de su confianza.

La compañía cada día adopta el carácter emprendedor de la empresa, lo que plantea el reto de desafiar las expectativas en la belleza de lujo. Se cree en aprender y liderar desde cada uno de los diferentes puestos: un ambiente de curiosidad y colaboración cuyos resultados son todas las experiencias de los consumidores.

Las diferentes empresas que pertenecen a Estee Lauder cotizan en bolsa con la finalidad de percibir un crecimiento estratégico y que realmente sea sustentable a largo plazo. Claramente, esto se logra a través de un proceso conciso en el cual las personas o ejecutivos de la empresa aportan al máximo su talento multinacional, creatividad y humanidad; conllevando el liderazgo de la organización.

Estee Lauder tiene una visión global y los conocimientos locales poseídos permiten que se pueda ofrecer los mejores productos de belleza de su respectiva clase a consumidores alrededor del mundo. En la actualidad se venden productos en aproximadamente 150 países y territorios, con

oficinas afiliadas en más de 50 países y regiones. Algunas de las regiones clave son Europa, Medio Oriente, África y las Américas, donde se encuentra la región de Latam a la cual pertenece la filial de Perú.

Es prescindible armonizar una cultura de valores entre todos los empleados que claramente permiten cumplir los objetivos principales con autenticidad, conciencia y claridad. Dentro de Estee Lauder se aspira encarnar, principalmente, los siguientes valores:

- Respeto por las personas
- Calidad absoluta
- Intrépida persistencia
- Generosidad de espíritu
- Ética e integridad
- Los más altos estándares estéticos

1.4. Razón o denominación social

CELA COSMETICOS PERU S.A.C. – Identificada con RUC 20513735708.

1.5. Dirección postal

El domicilio fiscal de CELA COSMETICOS PERU S.A.C. se encuentra en Av. Manuel Olguín Nro. 211 Int. 602 urb. Los Granados LIMA – LIMA – SANTIAGO DE SURCO. El código postal de la dirección antes consignada de acuerdo con la búsqueda de la página web del Ministerio de Transportes y Comunicaciones es: 15023.

1.6. Correo electrónico y teléfonos del centro laboral

De acuerdo con la información pública consignada por la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C. se tiene que el correo genérico para cualquier comunicación sería: general@pe.estee.com; mientras que el número telefónico al que también se tiene acceso es: 01 6260620.

II. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

2.1. Organización de la actividad

Los procesos contables dentro de las organizaciones se manejan de maneras distintas, en cuanto a la distribución de áreas, pero siempre se busca una finalidad general: generar la mejor información financiera cumpliendo los estándares regulatorios, siempre manteniendo una ética profesional suficiente. En CELA COSMETICOS PERU S.A.C. la mayor parte de las funciones contables y financieras se manejan dentro del área de finanzas, que se complementa con agentes externos que brindan servicios profesionales. Los servicios profesionales que recibe la empresa son principalmente: impuestos y nóminas. La revisión mensual y anual de los impuestos están a cargo de un Service que tiene como principal finalidad estructurar barreras de control para que se cumplan todas las disposiciones y requisitos de la Administración Tributaria para una correcta declaración y pago de impuestos; y así evitar futuras contradicciones con la Administración Tributaria y su vez, mitigar el riesgo de la imposición y pago de multas. Por su lado la empresa encargada de llevar todo el proceso de las nóminas tiene como labor principal dar el alta y baja a los empleados, el cálculo mensual de los sueldos tanto fijos y variables, cálculo de liquidaciones de beneficios sociales, encargados también del armado y cálculo de las boletas de pago mensuales a ser entregadas a los empleados en sus versiones impresas.

En cuanto al área de finanzas dentro de CELA COSMETICOS PERU S.A.C., está dividida en tres subáreas: Tesorería, Control Interno y Planificación. El equipo de Planeamiento se dedica principalmente a las proyecciones de la compañía, para luego una evaluación de resultados, realizando la respectiva comparación entre plan y lo real. El área de Control Interno tiene como principales objetivos velar por la correcta contabilización y control de los inventarios y activos fijos. A su vez también ser el agente regulador encargado de la revisión del cumplimiento de los estándares internacionales estipulados por la casa matriz. Por su parte Tesorería está conformado por dos campos respectivamente

diferenciados por sus funciones: Cuentas por pagar (AP) y Tesorería y Cuentas por Cobrar (AR). El equipo de cuentas por pagar tiene como principales funciones velar por el correcto registro de los documentos fiscales, teniendo en cuenta las regulaciones y requisitos que este proceso requiere. Tales como temas relacionados con las detracciones y retenciones de IGV, así mismo los impuestos generados por el comercio exterior que se realiza al momento de importar nuestros inventarios o servicios realizados por compañías especializadas que se encuentran fuera del país, también llamados "foráneos". El equipo de cuentas por pagar tiene como principales funciones velar por un adecuado registro de los documentos emitidos por parte de los clientes, para seguidamente concentrarse en la obtención y recolección de los fondos económicos generados por la venta. De igual manera dentro de las funciones se pueden identificar procesos como la conciliación bancaria, teniendo en cuanta todas las cobranzas realizadas que deben ser aplicadas a los documentos.

2.2. Finalidad y objetivos de la actividad

La distribución del área de finanzas dentro de CELA COSMETICOS PERU S.A.C. tiene como base la funcionalidad de las actividades a realizar. Centrándonos en específico dentro del equipo de Tesorería tenemos que el equipo está confirmado por tres personas, dos analistas y un supervisor. Un analista se encarga de toda la parte de cuentas por pagar, mientras que el segundo revisa toda la parte de cuentas por cobrar y tesorería. El segundo caso es la posición a la cual hace referencia el presente trabajo de investigación, denominado: Treasury Analyst.

La finalidad general del área de Tesorería es velar por la estabilidad de la caja de la compañía estructurando procesos y herramientas que permitan una adecuada distribución de los ingresos y gastos. Para ello se realizan y analizan reportes que facilitan la toma de decisiones en cuanto a los temas de liquidez y solvencia, que a futuro ayudarán a que el proceso dentro de la organización se mantenga uniforme y su vez se pueda mejorar.

En tanto el analista de Cuentas por Pagar tiene como principal finalidad, llevar toda la trazabilidad de la relación con proveedores para una

adecuada revelación de información en cuando a las obligaciones que tiene la empresa. Básicamente inicia el proceso de las actividades con la creación del proveedor en el sistema operativo, que tiene una serie de pasos donde se realizan verificaciones como la información general: RUC, razón social, estados financieros, cuentas bancarias, entre otros. Posteriormente cuando ya existe una relación con el proveedor y se realizan operaciones comerciales, se encarga principalmente del registro de los documentos que se generan con la operación, tales como facturas, boletas, recibos por honorarios entre otros. Teniendo en cuenta todos los reglamentos pertinentes para una correcta revelación de información contable y tributaria. Tiene como objetivo también, establecer o estructurar las propuestas de pago semanales teniendo en cuenta las plazos y vencimientos según las políticas de la compañía.

Por su parte el analista de Tesorería y Cuentas por Pagar, foco de nuestra investigación, tiene como finalidad llevar toda la trazabilidad con los clientes y velar por una adecuada gestión de los fondos para que así conlleve a una armonización de las operaciones de la compañía. Dentro de las principales funciones del agente en cuestión es mantener una comunicación constante y efectiva con los clientes con la finalidad de manejar dos situaciones en la práctica: confirmación de registro de todos los documentos emitidos (Reporte de EECC por cliente) y la respectiva cobranza de los documentos que se encuentran vencidos y pendientes de pago (Reporte de vencimiento por cliente). Así mismo luego de la cobranza realizada, los clientes proceden a realizar el abono de acuerdo a los documentos pagados, los cuales deben ser aplicados en el sistema contable para que queden como partidas cerradas dentro de la transacción de cuentas por cobrar. También una de las principales funciones del agente de Tesorería y Cuentas por Pagar es velar que las conciliaciones bancarias siempre sean efectivas en lo posible; y de haber alguna partida abierta al cierre de mes, darle solución dentro del siguiente periodo, para no exceder los 30 días de antigüedad en la partida. En resumen, podemos mencionar que el analista de Tesorería y Cuentas por Pagar tiene como principal

función la gestión de tesorería e ingresos y todas las consideraciones a surgir con clientes.

2.3. Problemática

2.3.1. Descripción del problema

Una de las principales funciones del equipo de finanzas en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C. es velar por una adecuada gestión de las cuentas por cobrar, en el sentido de tener un adecuado procesamiento de los documentos fiscales emitidos para luego recaudar efectivamente los fondos. De igual manera, es uno de sus propósitos proyectar las cobranzas que se van a realizar en un plazo determinado (mensualmente) con la finalidad de cubrir todas las necesidades de la compañía.

Dichas proyecciones engloban una cantidad de reportes financieros que se realizan con la finalidad de obtener la mejor información para la toma de decisiones del comité, ya sean comerciales o financieras. Los principales reportes generados en este proceso son el flujo de caja proyectado, el reporte de AGING, el Estado de Resultados Proyectado, entre otros. El que incumbe para nuestra investigación es el reporte de Flujo de Caja Proyectado, que tiene como objetivo estimar todos los ingresos de efectivo que se esperan incurrir dentro del periodo de proyección, con la finalidad de proyectar el adecuado cumplimiento de las obligaciones que se generarán en el periodo; tales como pago a proveedores (internos y externos), pago de préstamo e intereses a la casa matriz, pago de la nómina de empleados y liquidaciones de beneficios sociales de ser el caso, pago de servicios básicos y alquiler de oficina, entre otros generados de acuerdo a la operatividad de la empresa.

Las actividades realizadas por el equipo de cuentas por cobrar se relacionan con las proyecciones en el punto específico de la elaboración del Flujo de Caja Proyectado, exactamente en el punto de la estimación de ingresos por ventas que, si no es la única, es la

principal fuente de ingresos. Esta labor de proyectar los ingresos por ventas, tienen una responsabilidad relacionada con la sensibilidad del comportamiento del cliente, ya que muchas veces en la práctica no se cumplen los plazos establecidos por el equipo de cuentas por cobrar por diferentes factores ocurridos durante la operatividad de la venta.

Dichas estimaciones de cobranza se realizan, en primera instancia, en base a la fecha de vencimiento que arroja el sistema contable (SAP) que cuenta sesenta días desde la fecha de emisión del comprobante. Lo cual muchas veces discrepa con la información del cliente, ya que en su mayoría utilizan como fecha base para contar los días de crédito, el día de registro del comprobante en su sistema, más no la fecha de emisión del mismo. De acuerdo con lo antes mencionado se presentan diversos casos en el día a día de la compañía, tales como:

- El cliente no registró el comprobante debido a que no evidencian el envío a su buzón de recepción.
- El cliente no registró el comprobante debido a que existen diferencias entre los comprobantes emitidos y la orden de compra.
- El cliente no registró el comprobante debido a que están pendientes la emisión de notas de crédito por descuentos.
- El cliente no registró el comprobante debido a que está pendiente una devolución de mercadería que tiene relación con dicha factura.
- El cliente tiene cortes de pago semanales diferentes al de la compañía.
- El cliente realiza pagos masivos, una sola vez al mes.

2.3.2. Formulación del problema

¿Cómo optimizar la gestión de cuentas por cobrar para mejorar el flujo de caja proyectado en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.?

2.3.3. Antecedentes de la realidad problemática

Para llevar a cabo el presente trabajo de suficiencia profesional se revisaron diferentes fuentes bibliográficas, dentro de las cuales se tomaron en cuenta trabajos de investigación nacionales (tesis).

Ugaz (2021) realizó una investigación en Trujillo relacionada a las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en una empresa con denominación STM con año de estudio en base al 2020. En la cual nos menciona la importancia que tiene el proceso de las cuentas por cobrar ya que tienen una relación directa con la liquidez de la organización. Nos menciona que es imprescindible implementar un perfil adecuado y capaz de gestionar las cuentas por cobrar, incluyendo un manual de funciones y responsabilidades del área. De igual manera nos menciona que es imprescindible la implementación de políticas de créditos y cobranzas que deben evaluar el tiempo de cobro, los créditos otorgados y la operatividad de la empresa, con el fin de que el proceso de cobranza se optimice en cuanto a comunicación y participación de las áreas usuarias, como comercial y finanzas. En tanto en el desarrollo de la investigación nos menciona una implementación especifica que se relaciona con la antigüedad de partidas dentro de las cuentas por cobrar, elaborando un reporte para las áreas pertinentes y llevar un seguimiento. Así mismo nos habla de la importancia que tiene una adecuada realización y control del flujo de caja, gestionándolo diariamente para evitar contingencias con un mayor plazo de reconocimiento.

Chacón (2019) en su tesis realizada en Lima nos trata temas relacionados a la gestión de cuentas por cobrar para relacionarlo con la liquidez, en un contexto del año 2017. Dicha investigación nos menciona la importancia que tiene la liquidez en una empresa

y su protagonismo en las operaciones de la empresa en cuestión. Determina principalmente que sin una adecuada supervisión y un respectivo control de las cuentas por cobrar de la compañía se obtendrán incidencias negativas en cuanto a la liquidez. Nos menciona también que dentro de la investigación se obtiene una incidencia negativa debido a la falta de implementación de políticas de crédito y cobranza, para lo cual es recomendable, como primer paso, estableces los márgenes normativos en cuanto a las políticas. De igual manera se analiza que a pesar de tener buenos resultados en cuanto a la utilidad del periodo, no es índice de una buena gestión de la liquidez, ya que no siempre los buenos resultados van de la mano con la disposición de efectivo.

Flores (2022) en su investigación realizada en Huancayo nos habla acerca que las cuentas por cobrar y su relación con la liquidez en la industria del distrito de Ate. Dentro del trabajo de investigación realizado nos mencionan que es necesario diseñar un instructivo a la empresa que se ajuste a la exigencia que esta misma requiere; aplicando un adecuando plan de control, monitoreo y seguimiento frecuente de la rotación de las cuentas por cobrar, ya que esto tendrá como consecuencia una mayor liquidez. Nos indica y recomienda también la capacitación constante del personal de las áreas involucradas dentro del proceso de cuentas por cobrar, como lo es el área de ventas y créditos; que conllevarán a una correcta implantación y aplicación de políticas. En tanto, para la directiva de las organizaciones, estructurar una mejora de procedimientos relacionados con la cobranza, implementando estrategias de recaudación, manteniendo al cliente informado de los cambios y lineamientos de cobros; que posibilite una elevada recaudación de fondos, conllevando un aumento en la liquidez de la empresa.

2.3.4. Conocimientos teóricos, normativos y técnicos utilizados en el desempeño profesional para el tratamiento del problema

Cuentas por cobrar

Morales (2017) indica que la compañía sigue una serie de procedimientos para cobrar los créditos que ha otorgado a sus respectivos clientes. Además, para asegurar el cobro efectivo, es crucial considerar la reputación del deudor. La gestión de las cuentas por cobrar está estrechamente vinculada al comportamiento del deudor. Por lo tanto, la empresa debe actuar proactivamente, ya sea iniciando acciones cuando sea necesario o evitando trabajar con clientes con alta morosidad.

Herz (2018) nos menciona que la validez de las cuentas por cobrar es crucial, ya que el dinero que la empresa recibe proviene de la liquidación de estas cuentas por parte de los clientes. Estas cuentas reflejan las transacciones realizadas con los clientes y compradores de la empresa, y también constituyen una parte esencial del estado de situación financiera.

De igual manera Herz (2018) nos indica que las cuentas por cobrar son la suma de montos en efectivo que una empresa espera recibir de sus clientes. Por ello, es crucial aplicar métodos de cobranza adecuados y repetitivos según los acuerdos establecidos para la compra, ya sea a crédito o al contado. Es esencial adoptar medidas efectivas para prevenir errores que puedan resultar en un aumento de las cuentas incobrables, lo que podría perjudicar los indicadores de liquidez de la empresa.

Importancia de las cuentas por cobrar

Para Morales (2017) lograr concretar ventas y generar ingresos es una de las principales prioridades para las empresas, independientemente el sector en el que trabajen, ya que es crucial para su funcionamiento continuo. En este proceso, las cuentas por cobrar actúan como garantía de que los ingresos se concretarán (se percibirán como caja) a favor de la empresa. Estas cuentas representan la obligación pendiente por parte de los deudores y, por ello, son consideradas como cuentas exigibles dentro de la

empresa. Para gestionarlas adecuadamente, se establecen políticas para realizar un seguimiento desde la apertura de la cuenta hasta el momento en que el deudor cumpla con su obligación. Solo de esta manera, las cuentas por cobrar pueden convertirse en efectivo, contribuyendo al fortalecimiento financiero de la empresa.

Objetivos de las cuentas por cobrar

Para Herz (2018) la finalidad de las cuentas por cobrar es registrar todas las transacciones derivadas de las deudas de los clientes y usarlas como una herramienta para aumentar las ventas, elevar las utilidades y fomentar la inversión en la empresa. Es crucial comparar el costo y el riesgo de una política de crédito con las ganancias potenciales, para determinar si el beneficio de las cuentas por cobrar adicionales supera el gasto necesario para financiarlas. Si el balance es negativo, la empresa debería evitar realizar inversiones adicionales en cuentas por cobrar. Es importante que la empresa evalúe constantemente su cartera de cuentas por cobrar y los créditos concedidos a sus clientes, para no comprometer su liquidez y poder cumplir con sus obligaciones y pagos pactados.

Dimensiones de cuentas por cobrar

Morales (2017) nos señala que las cuentas por cobrar desde un punto de vista administrativo o de gestión puede ser medida a través de políticas de crédito, políticas de cobranza y políticas de cobranza dudosa o incobrables.

Políticas de crédito: Para Morales (2017) a comparación con otras políticas, existen variaciones como las restricciones que esta política establece, que determinan cuándo no se debe otorgar crédito o la duración máxima de los mismos para prevenir pérdidas o la recuperación de cuentas dudosas. Aunque estas políticas proporcionan seguridad, pueden desalentar a los clientes, afectando las ventas y, por ende, las utilidades, ya que la ausencia de cuentas

por cobrar puede reducir los ingresos y las utilidades. Por otro lado, las políticas liberales se basan en las prácticas de crédito de las empresas clientes, con menos exigencias en cuanto a las condiciones y plazos de los créditos. Finalmente, las políticas racionales consideran siempre la razonabilidad en función de los clientes y los costos asociados a la cobranza, permitiendo mantener un margen de ganancia a pesar de los retrasos. Estas políticas son las más recomendables para decidir las características del crédito y asegurar un flujo adecuado tanto de créditos como de cobranzas, y su implementación debe alinearse con la administración o las decisiones de la gerencia.

Políticas de cobranza: Según Morales (2017) el proceso a manejarse en relación con clientes que tienen créditos es fundamental para asegurar el efectivo cobro de estas cuentas. Es importante analizar al cliente antes de conceder un crédito para determinar las mejores estrategias de cobranza. De esta forma, se desarrollan las políticas de cobranza, que deben adaptarse a las necesidades de la empresa para ser eficaces, como el correcto seguimiento y comunicación con los clientes que presentan una deuda con la compañía.

Políticas de cuentas incobrables: Morales (2017) nos menciona que en algunos casos se asume la responsabilidad de conceder créditos, y en otras situaciones, puede que no se recupere la totalidad de la deuda al crédito otorgado. Para poder enfrentar estas posibles pérdidas estimadas, la empresa realiza provisiones para cubrir los recursos que podrían ser afectados. Estas provisiones ayudan a mitigar el riesgo de un impacto financiero negativo de las pérdidas que se asumirían. Existen varias formas de clasificar las cuentas como incobrables: una opción es considerar las ventas a crédito como gastos cuando no se cobran, la cual no es la mejor en la práctica debido a que las empresas siempre esperan un resultado positivo. Otra opción es calcular un cociente entre el monto de las

cuentas incobrables y las ventas netas al final de un período, la cual es más eficiente y, por tanto, utilizada en el día a día. Además, se puede evaluar la relación con el porcentaje de pérdidas finales.

Administración de cuentas por cobrar

De acuerdo con Lawrence (2012) es crucial que el control sobre estas cuentas de efectivo, organizando las cuentas según criterios como el registro y el vencimiento. El primer criterio para considerar es verificar si las cuentas corresponden a un largo o corto plazo. Para ello, es necesario implementar un proceso de verificación basado en el criterio seleccionado (fecha de emisión, fecha de recepción, entrega de mercadería, etc.), con el fin de identificar cuáles cuentas pueden beneficiarse de una extensión de plazo o la aplicación de otros métodos para facilitar el cobro.

Uno de los puntos requeridos clave para la administración de cuentas por cobrar es realizar un análisis detallado del cliente para identificar los riesgos asociados con la empresa y facilitar el proceso de cobranza. Es fundamental revisar los créditos previos o deudas anteriores para comprender el historial del cliente y prever el comportamiento de las deudas. Por ello, para una gestión efectiva de las cuentas por cobrar, es crucial establecer directrices específicas para los procesos de crédito, cobranza y su tratamiento interno, con el fin de aumentar la competitividad en comparación con otras empresas (Laurence, 2012).

Flujo de caja Proyectado

Philippe (2021) nos menciona que el cálculo del flujo de caja proyectado es una herramienta financiera crucial para todo tipo de empresa. Este pronóstico proporciona información sobre si el negocio dispondrá de suficiente efectivo para mantener sus operaciones actuales o para expandirse, y cuánto financiamiento adicional podría necesitar. Analizar el flujo de caja proyectado es esencial para prever eventos futuros y tomar decisiones

informadas, como aprovechar excedentes de caja realizando inversiones cortas o asegurar financiamiento para cubrir posibles déficits de caja.

El flujo de caja proyectado es esencial para prever las entradas y salidas de efectivo en el futuro, permitiendo identificar cuándo y cuánto efectivo faltará o sobrará en el negocio durante un período determinado. Esto facilita la toma de decisiones anticipadas para evitar problemas que puedan poner en riesgo la operación del negocio. Este análisis es crucial para justificar solicitudes de préstamos, establecer plazos de reembolso y planificar inversiones a corto y largo plazo. Además, ayuda a definir el tipo y la estructura del financiamiento necesario para el negocio. En la proyección de caja, se deben considerar las entradas y salidas de efectivo relacionadas con las operaciones diarias del negocio, las actividades de financiamiento y las inversiones. Una proyección de caja efectiva debe incluir dos componentes principales (Philippe, 2021).

Importancia del flujo de caja proyectado

No hay duda de la importancia que tiene para una empresa contar con claridad sobre sus futuros flujos de efectivo para anticiparse y tomar decisiones acertadas con anticipación. Es igualmente crucial revisar y actualizar periódicamente la proyección del flujo de caja. Repetir este proceso y ajustar las proyecciones en función de las condiciones actuales garantiza que se maneje la proyección más precisa en todo momento. El uso de herramientas automatizadas resulta fundamental para simplificar los cálculos y reducir errores. Con el soporte adecuado, se podrán identificar las discrepancias entre las estimaciones y la realidad, ayudando a entender por qué el flujo de efectivo no cumple con las expectativas. Comprender y prever el flujo de dinero dentro y fuera del negocio permite tomar decisiones más informadas sobre gastos, ahorros e inversiones, planificar con anticipación y encontrar maneras de financiar

déficits de caja, con el fin de evitar crisis de flujo de efectivo innecesarias (Philippe, 2021).

Cálculo del flujo de caja proyectado

Philippe (2021) nos menciona una forma simple y concisa en cuanto al método del cálculo del flujo de caja proyectado, distribuido en los siguientes puntos a tener en cuenta:

- La fecha de vencimiento de las obligaciones futuras que tiene el negocio en ese momento (a favor o en contra).
- Tener la respetiva claridad del saldo del negocio tiene entre sus fondos de caja.
- Realizar un respectivo pronóstico de ventas nuevas que se lograrán en el futuro. Y el proceso de cobranza que estas mismas representan en el flujo de efectivos.
- Construcción del pronostico de costos, gastos e inversiones a futuro que se realizarán en el negocio.

2.4. Metodología y procedimientos

2.4.1. Técnicas e instrumentos

En el presente trabajo de suficiencia profesional se utilizaron técnicas e instrumentos de investigación que se componen principalmente por: la recolección y el análisis documental.

Adicionalmente se analizó y revisó la respectiva información que tiene relación con los reportes de cuentas por cobrar de la compañía, las políticas de crédito que se incurren en la empresa de investigación, el detalle y cálculo del flujo de caja proyectado, entre otros reportes que se manejan con los clientes de manera externa; tales como los estados de cuenta que se reciben o los reportes de documentos no registrados que se emiten desde la compañía.

2.4.2. Procedimientos utilizados en el tratamiento del problema o caso

a) Solicitar al cliente del estado de cuenta de documentos registrados pendientes de pago.
b) Elaboración del reporte de documentos abiertos (pendiente de cobro) no registrados o con observaciones por el cliente.
c) Gestión de los casos presentados y confirmación del registro de los comprobantes por parte del cliente.
d) Aplicar las políticas de crédito internas y la de los clientes bajo las condiciones acontecidas.
e) Elaboración del reporte "Best Estimate" utilizado en el flujo de caja.

2.5. Resultados de la actividad

2.5.1. Detalles de la aplicación de las técnicas, instrumentos y procedimientos

a) Solicitar al cliente del estado de cuenta de documentos registrados pendientes de pago.

Como inicio del proceso de solución a la problemática presentada, que es la baja información de calidad con la que se cuenta sobre las cobranzas proyectadas para la realización del flujo de caja proyectado, se toma en cuenta el correcto registro de los documentos por parte de nuestro cliente al menor corto plazo posible, esto porque la mayoría de los clientes maneja que la fecha base para el conteo de los días de crédito no es la fecha de emisión del comprobante, sino la fecha de registro del mismo. Para algunos casos es la fecha de entrega de mercadería; todo depende según el Retail al que hacemos referencia. Los vamos a dividir en tres Retail, que son la principal fuente de ingresos de la compañía. Como uno de los principales objetivos de este paso se tiene el correcto registro de los documentos, a tiempo y con los

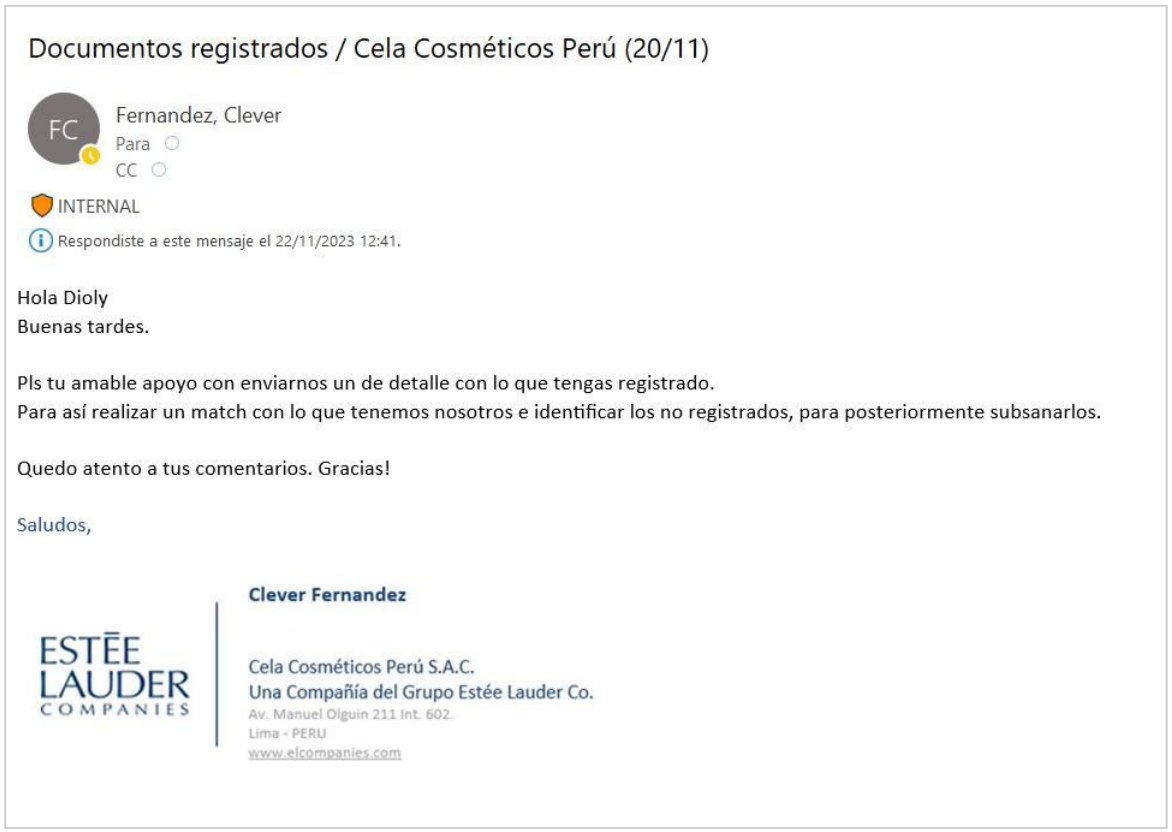
requerimientos establecidos, para poder cumplir las delimitaciones propuestas.

Para esto, el analista de tesorería y cuentas por cobrar, realiza una comunicación con los agentes que son encargados de la cuenta en el cliente, con la finalidad de obtener de ellos un reporte donde se indiquen todos los documentos fiscales que se encuentran pendientes de cobro, con sus montos y especificaciones establecidas. Dentro de estos documentos se evidencian principalmente las facturas generadas por el área de logística que hacen referencia a las ventas del canal tradicional que se realizan. De igual manera también se revisan los documentos que no son directamente ventas, que pueden ser facturas financieras por reembolso de gastos compartidos, notas de crédito por rebates, facturas financieras por CAPEX o cualquier tipo de facturación no tradicional.

Para ello se envía un correo formal con las respectivas firmas de la compañía, teniendo en cuenta a todas las personas involucradas dentro del proceso de registro y pago de documentos, tal como se puede observar en la *Figura 2.*

Figura 2

Correo de solicitud de reporte de documentos abiertos a clientes



Lo consiguiente para seguir con la ilación de las actividades para llegar al objetivo de nuestra investigación, es decepcionar los documentos enviados por el cliente, que tiene como propósito nuestro archivado y análisis. Los documentos se reciben de igual manera a través del correo corporativo, con las indicaciones precisadas en el mismo, Tal como se observa en la Figura 3.

Figura 3

Correo de recepción de comprobantes abiertos del cliente



b) Elaboración del reporte de documentos abiertos (pendiente de cobro) no registrados o con observaciones por el cliente.

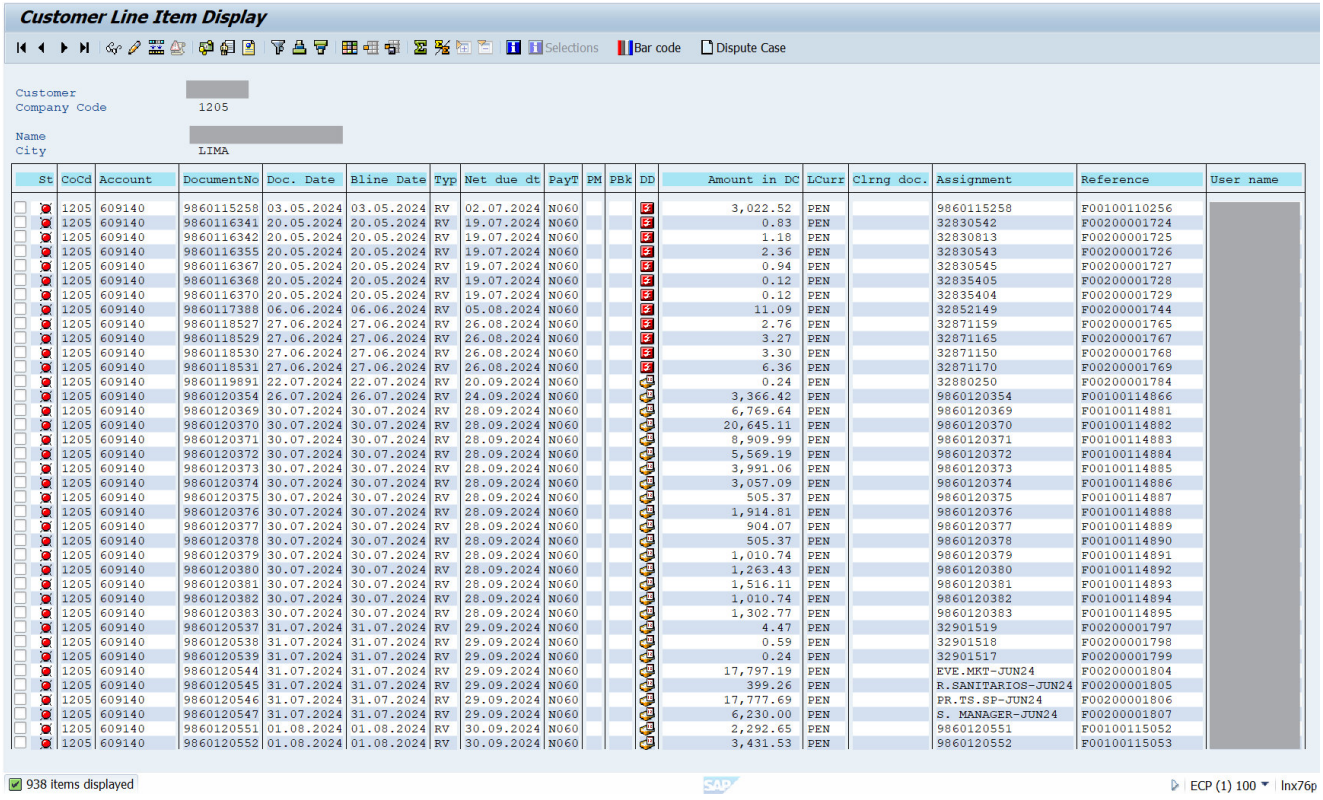
Luego de recibir los documentos abiertos registrados que tiene el cliente se procede a realizar el reporte de documentos abiertos no registrados o con observaciones del cliente.

Este paso parte desde la descarga de la información con la que cuenta en ese momento el sistema contable (SAP) con relación a todos los documentos abiertos para el cliente en cuestión. Es muy importante para tener una visibilidad total y actualizada de las cuentas por cobrar, que todos los abonos realizados por el cliente se encuentren rebajados, es decir que ya se encuentren aplicados y retirados de las cuentas por cobrar, ya que el cliente por su parte

ya tiene todos los documentos pagados como aplicados y no se incluirán en el reporte que nos enviaron. Para esto, es necesario adentrarnos en el sistema contable (SAP) y entrar a la transacción "FBL5N" que se arroja toda la cantidad y detalle de documentos abiertos que se tiene en una fecha determinada. Nos muestra los detalles por cada uno de los comprobantes, tales como: la fecha de emisión, fecha base del crédito (según SAP), fecha de vencimiento, monto a cobrar, referencia, tipo de comprobante, entre otros; tal como se muestra en la *Figura 4.*

Figura 4

Transacción "FBL5N, visualización de documentos pendientes de cobro en el sistema contable (SAP).



Customer Line Item Display

Selections | Bar code | Dispute Case

Customer
Company Code 1205

Name
City LIMA

St	CoCd	Account	DocumentNo	Doc. Date	Bline Date	Typ	Net due dt	PayT	PM	PBk	DD	Amount in DC	LCurr	Clrng doc.	Assignment	Reference	User name
	1205	609140	9860115258	03.05.2024	03.05.2024	RV	02.07.2024	N060			F	3,022.52	PEN		9860115258	F00100110256	
	1205	609140	9860116341	20.05.2024	20.05.2024	RV	19.07.2024	N060			F	0.83	PEN		32830542	F00200001724	
	1205	609140	9860116342	20.05.2024	20.05.2024	RV	19.07.2024	N060			F	1.18	PEN		32830813	F00200001725	
	1205	609140	9860116355	20.05.2024	20.05.2024	RV	19.07.2024	N060			F	2.36	PEN		32830543	F00200001726	
	1205	609140	9860116367	20.05.2024	20.05.2024	RV	19.07.2024	N060			F	0.94	PEN		32830545	F00200001727	
	1205	609140	9860116368	20.05.2024	20.05.2024	RV	19.07.2024	N060			F	0.12	PEN		32835405	F00200001728	
	1205	609140	9860116370	20.05.2024	20.05.2024	RV	19.07.2024	N060			F	0.12	PEN		32835404	F00200001729	
	1205	609140	9860117388	06.06.2024	06.06.2024	RV	05.08.2024	N060			F	11.09	PEN		32852149	F00200001744	
	1205	609140	9860118527	27.06.2024	27.06.2024	RV	26.08.2024	N060			F	2.76	PEN		32871159	F00200001765	
	1205	609140	9860118529	27.06.2024	27.06.2024	RV	26.08.2024	N060			F	3.27	PEN		32871165	F00200001767	
	1205	609140	9860118530	27.06.2024	27.06.2024	RV	26.08.2024	N060			F	3.30	PEN		32871150	F00200001768	
	1205	609140	9860118531	27.06.2024	27.06.2024	RV	26.08.2024	N060			F	6.36	PEN		32871170	F00200001769	
	1205	609140	9860119891	22.07.2024	22.07.2024	RV	20.09.2024	N060				0.24	PEN		32880250	F00200001784	
	1205	609140	9860120354	26.07.2024	26.07.2024	RV	24.09.2024	N060				3,366.42	PEN		9860120354	F00100114866	
	1205	609140	9860120369	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				6,769.64	PEN		9860120369	F00100114881	
	1205	609140	9860120370	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				20,645.11	PEN		9860120370	F00100114882	
	1205	609140	9860120371	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				8,909.99	PEN		9860120371	F00100114883	
	1205	609140	9860120372	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				5,569.19	PEN		9860120372	F00100114884	
	1205	609140	9860120373	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				3,991.06	PEN		9860120373	F00100114885	
	1205	609140	9860120374	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				3,057.09	PEN		9860120374	F00100114886	
	1205	609140	9860120375	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				505.37	PEN		9860120375	F00100114887	
	1205	609140	9860120376	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				1,914.81	PEN		9860120376	F00100114888	
	1205	609140	9860120377	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				904.07	PEN		9860120377	F00100114889	
	1205	609140	9860120378	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				505.37	PEN		9860120378	F00100114890	
	1205	609140	9860120379	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				1,010.74	PEN		9860120379	F00100114891	
	1205	609140	9860120380	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				1,263.43	PEN		9860120380	F00100114892	
	1205	609140	9860120381	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				1,516.11	PEN		9860120381	F00100114893	
	1205	609140	9860120382	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				1,010.74	PEN		9860120382	F00100114894	
	1205	609140	9860120383	30.07.2024	30.07.2024	RV	28.09.2024	N060				1,302.77	PEN		9860120383	F00100114895	
	1205	609140	9860120537	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				4.47	PEN		32901519	F00200001797	
	1205	609140	9860120538	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				0.59	PEN		32901518	F00200001798	
	1205	609140	9860120539	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				0.24	PEN		32901517	F00200001799	
	1205	609140	9860120544	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				17,797.19	PEN		EVE.MKT-JUN24	F00200001804	
	1205	609140	9860120545	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				399.26	PEN		R.SANITARIOS-JUN24	F00200001805	
	1205	609140	9860120546	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				17,777.69	PEN		PR.TS.SP-JUN24	F00200001806	
	1205	609140	9860120547	31.07.2024	31.07.2024	RV	29.09.2024	N060				6,230.00	PEN		S. MANAGER-JUN24	F00200001807	
	1205	609140	9860120551	01.08.2024	01.08.2024	RV	30.09.2024	N060				2,292.65	PEN		9860120551	F00100115052	
	1205	609140	9860120552	01.08.2024	01.08.2024	RV	30.09.2024	N060				3,431.53	PEN		9860120552	F00100115053	

938 items displayed

ECP (1) 100 | lnx76p

Teniendo en cuenta toda la información proporcionada por sistema acerca de los documentos abiertos, procedemos a descargar la información en una hoja de Excel con la finalidad de

realizar un cruce documentario entre lo expuesto por el cliente y lo que se maneja en ese momento en el sistema. Claramente la información que esté dentro del reporte arrojado por el sistema contable (SAP) y que no se encuentre dentro del reporte enviado por el cliente, tiene una observación o un tema pendiente que conlleva al no registro del comprobante.

Para esclarecer todos estos documentos que a primera instancia se encuentran como pendientes de registro, se envía un análisis del cruce realizado con la información antes mencionada al cliente, con el objetivo que el mismo nos dé una respuesta acerca que los documentos en consulta. En la *Figura 5* se puede observar un resumen acerca del reporte de cruce documentario que se realiza, que posteriormente se envía al cliente como consulta a través de un correo como se observa en la *Figura 6.*

Figura 5

Reporte de cruce documentario, sistema contable vs reporte del cliente.

RUC	N° Orden Comp	N° de Documer	N° de Documen	Tipo de Documer	Fecha de Emisi	Mone	Importe	COMENTARIO CELA	COMENTARIO CLIENTE
20513735708	6001117570	F00200001541	9860106405	FACTURA	28/11/2023	PEN	2,791,574.10	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	6001109900	F00200001539	9860106403	FACTURA	28/11/2023	PEN	155,760.00	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	6001109901	F00200001538	9860106402	FACTURA	28/11/2023	PEN	311,520.00	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32590225	F00200001537	9860106401	FACTURA	28/11/2023	PEN	31.80	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32590224	F00200001536	9860106400	FACTURA	28/11/2023	PEN	51.30	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	6400125177	F00200001535	9860106398	FACTURA	28/11/2023	PEN	1,770,000.00	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32561035	F00200001526	9860105767	FACTURA	16/11/2023	PEN	46.35	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	LA MER	F00200001516	9860104193	FACTURA	20/10/2023	PEN	93,450.00	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	LA MER	F00200001515	9860104192	FACTURA	20/10/2023	PEN	89,142.45	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	LA MER	F00200001514	9860104191	FACTURA	20/10/2023	PEN	65,288.70	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	LA MER	F00200001513	9860104190	FACTURA	20/10/2023	PEN	9,039.60	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32483746	F00100099251	9860103018	FACTURA	5/10/2023	PEN	2,663,683.65	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099844	9860103733	FACTURA	13/10/2023	PEN	159,843.60	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099843	9860103732	FACTURA	13/10/2023	PEN	154,504.95	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099842	9860103731	FACTURA	13/10/2023	PEN	54,002.40	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099841	9860103730	FACTURA	13/10/2023	PEN	137,298.60	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099840	9860103729	FACTURA	13/10/2023	PEN	92,461.65	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099839	9860103728	FACTURA	13/10/2023	PEN	75,830.70	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099838	9860103727	FACTURA	13/10/2023	PEN	131,027.55	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099837	9860103726	FACTURA	13/10/2023	PEN	123,359.10	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099836	9860103725	FACTURA	13/10/2023	PEN	80,858.85	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099834	9860103723	FACTURA	13/10/2023	PEN	110,866.50	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099831	9860103720	FACTURA	13/10/2023	PEN	23,740.80	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099817	9860103706	FACTURA	13/10/2023	PEN	17,167.35	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099816	9860103705	FACTURA	13/10/2023	PEN	41,473.65	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099814	9860103703	FACTURA	13/10/2023	PEN	15,014.10	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099798	9860103687	FACTURA	13/10/2023	PEN	38,009.70	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099796	9860103685	FACTURA	13/10/2023	PEN	21,577.20	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099793	9860103682	FACTURA	13/10/2023	PEN	62,885.85	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099791	9860103680	FACTURA	13/10/2023	PEN	69,712.05	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099790	9860103679	FACTURA	13/10/2023	PEN	69,739.35	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099787	9860103676	FACTURA	13/10/2023	PEN	32,055.60	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099786	9860103675	FACTURA	13/10/2023	PEN	69,224.40	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099784	9860103673	FACTURA	13/10/2023	PEN	219,136.65	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099783	9860103672	FACTURA	13/10/2023	PEN	78,978.30	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099780	9860103669	FACTURA	13/10/2023	PEN	5,774.70	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099779	9860103668	FACTURA	13/10/2023	PEN	55,230.15	Doc no registrado-indicar motivo	
20513735708	32508559	F00100099757	9860103641	FACTURA	13/10/2023	PEN	37,548.00	Doc no registrado-indicar motivo	

Figura 6

Correo de envío del reporte de cruce documentario al cliente


RE: Documentos registrados / Cela Cosméticos Perú (20/11)

Fernandez, Clever
Para Dioly
CC

INTERNAL

PENDIENTES DE REGISTRO - SAGA AL 30.11.2023.xlsx
123 KB

Estimada Dioly,
Buenas tardes.

En el adjunto podemos identificar los documentos que no se encuentran registrados según el último archivo que nos compartiste. Pls tu amable apoyo con los comentarios respectivos. Gracias.

Saludos,

Clever Fernandez

Cela Cosméticos Perú S.A.C.
Una Compañía del Grupo Estée Lauder Co.
Av. Manuel Olguin 211 Int. 602.
Lima - PERU
www.elcompanies.com

De acuerdo con la información enviada al cliente, este nos responde con la información necesaria para darnos el entendimiento de los casos presentados en el reporte de cruce documentario.

c) Gestión de los casos presentados y confirmación del registro de comprobantes por parte del cliente.

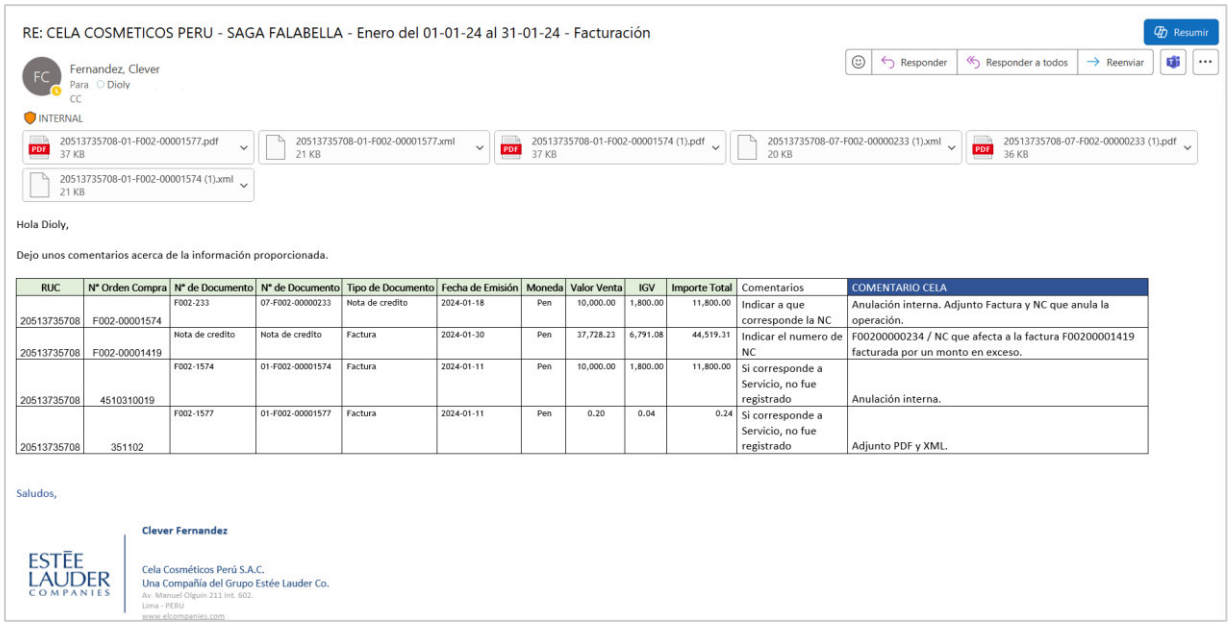
De acuerdo con la actividad anterior, tenemos casos específicos que, en algunos casos, son para documentos puntuales por lo que no se han registrado los documentos fiscales o se han observado dichos documentos.

Entre los casos particulares que se suelen identificar en este punto son: documentos no registrados por diferencia entre la orden de compra y los comprobantes (facturas), documentos no registrados por estar pendiente la emisión de notas de crédito por descuentos, devoluciones pendientes de entrega, facturas que no cumplen con los requisitos de envío o que no consignan los datos

correctamente, entre otros factores que se toman en cuenta al momento de registrar los documentos. De acuerdo con el caso presentado o las observaciones levantadas por el cliente para determinados documentos fiscales, se procede a la resolución de discrepancias para un adecuado registro de los documentos. Para ello se gestionan adecuadamente los procesos, realizando una comunicación con la persona encargada de nuestra cuenta en el cliente. En algunos casos se resuelven enviando la información pendiente al cliente a través de un correo, tal como se evidencia en la Figura 7, donde se expresan una lista específica de documentos a resolver sus salvedades.

Figura 7

Correo de resolución de discrepancias con documentos observados por el cliente.



RE: CELA COSMETICOS PERU - SAGA FALABELLA - Enero del 01-01-24 al 31-01-24 - Facturación

Resumir

Fernandez, Clever
Para Dioly
CC

Responder | Responder a todos | Reenviar

INTERNAL

20513735708-01-F002-00001577.pdf 37 KB
20513735708-01-F002-00001577.xml 21 KB
20513735708-01-F002-00001574 (1).pdf 37 KB
20513735708-07-F002-00000233 (1).xml 20 KB
20513735708-07-F002-00000233 (1).pdf 36 KB
20513735708-01-F002-00001574 (1).xml 21 KB

Hola Dioly,

Dejo unos comentarios acerca de la información proporcionada.

RUC	N° Orden Compra	N° de Documento	N° de Documento	Tipo de Documento	Fecha de Emisión	Moneda	Valor Venta	IGV	Importe Total	Comentarios	COMENTARIO CELA
20513735708	F002-00001574	F002-233	07-F002-00000233	Nota de credito	2024-01-18	Pen	10,000.00	1,800.00	11,800.00	Indicar a que corresponde la NC	Anulación interna. Adjunto Factura y NC que anula la operación.
20513735708	F002-00001419	Nota de credito	Nota de credito	Factura	2024-01-30	Pen	37,728.23	6,791.08	44,519.31	Indicar el numero de NC	F00200000234 / NC que afecta a la factura F00200001419 facturada por un monto en exceso.
20513735708	4510310019	F002-1574	01-F002-00001574	Factura	2024-01-11	Pen	10,000.00	1,800.00	11,800.00	Si corresponde a Servicio, no fue registrado	Anulación interna.
20513735708	351102	F002-1577	01-F002-00001577	Factura	2024-01-11	Pen	0.20	0.04	0.24	Si corresponde a Servicio, no fue registrado	Adjunto PDF y XML.

Saludos,

Clever Fernandez

ESTÉE LAUDER COMPANIES

Cela Cosméticos Perú S.A.C.
Una Compañía del Grupo Estée Lauder Co.
Av. Manuel Olguin 211 Int. 602.
Lima - PERU
www.elcompanies.com

Luego del envío de las salvedades por los documentos observados, el cliente procede a confirmar el registro de estos en su sistema, por lo que se asume recibir el respectivo abono luego del vencimiento de documentos.

Con ello, nosotros nos aseguramos la programación del pago de nuestros documentos, lo que ayudaría a una adecuada proyección de ingresos por cobranzas de clientes.

d) Aplicar las políticas de crédito internas y la de los clientes bajo las condiciones acontecidas.

Dentro de las consideraciones a tomar en cuenta para un adecuado proceso de cuentas por cobrar son las políticas con las que cuentas la compañía. Entre ellas las políticas de crédito que tienen relación con los días que se toman como plazo para que se realice el abono de un determinado documento. Dentro de la empresa en cuestión, CELA COSMETICOS PERU S.A.C., las políticas de crédito nos indican que los documentos emitidos tienen un plazo de 60 días para ser abonadas, que se cuentan desde la fecha de emisión del comprobante. En base a estos indicadores es que se realiza la respectiva cobranza a nuestros clientes, que se resumen principalmente en tres Retailers. Para fines del trabajo de investigación en cuestión los llamaremos: Retail A, Retail B y Retail C. Dichos clientes tienen sus propias políticas de pago, cada una con sus características especificas que muchas veces, en su mayoría no se alinean a las políticas internas de CELA COSMETICOS PERU S.A.C. Para ello abordaremos las principales características con las que cuentan estos Retail para un mejor entendimiento y aplicación de sus políticas y cómo estas se deben tratar a manera de la proyección del flujo de caja.

Retail A: Cliente que tiene dentro de sus políticas pagar a sus proveedores (CELS COSMETICOS PERU S.A.C.) a 60 días de crédito contados desde la fecha de registro de la factura. Adicional a esto tiene la característica de aplazar sus pagos una semana, en el sentido que corto todos los viernes del año las facturas que se vencen durante esa semana, los documentos incluidos en ese corte se pagan el siguiente viernes. En cuestión tenemos a primera instancia se pierden varios días en

base al corte y políticas del cliente, lo cual no tiene relación con la que contamos nosotros, debido a que SAP tiene como única fecha base la fecha de emisión de los comprobantes.

Retail B: Este cliente tiene como principal característica, solo realizar un pago al mes, teniendo en cuenta todos los documentos que se vencen dentro del mismo. El pago es realizado el último día hábil del mes en cuestión, realizando una carga masiva de los documentos que se toman en cuenta. Dicha característica es, a veces, no conveniente para nosotros ya que muchos documentos tienen la particularidad que se vencen a inicios del mes pero que finalmente de igual manera van a ser abonados al cierre del periodo. Los días de crédito para este cliente se toman desde el día en que se entrega la mercadería. Es por ello la importancia de tener en cuenta dichos puntos al momento de realizar las proyecciones.

Retail C: Dicho cliente tiene la particularidad de abonar semanalmente todos los jueves los documentos que se vencen durante una semana con corte al viernes. Los días de crédito son contados desde la fecha de emisión del comprobante. Este proceso se acerca relativamente a las políticas de CELA COSMETICOS PERU S.A.C. ya que los plazos de vencimiento no se aplazan.

En la aplicación de lo antes mencionado se trabaja un archivo donde se realiza la comparativa de las políticas internas y las políticas de los clientes, estableciendo una nueva fecha de vencimiento y estimando la fecha de cobro de los comprobantes de pago. Dicho detalle es trabajado dentro de un archivo Excel, tal como se ve en la *Figura 8*, en el cual se adiciona una observación denominada “fecha de pago” la cual asume la particularidad de ser la estimación del día en el que se recibirá el abono.

Figura 8

Hoja de Excel de trabajo de la aplicación de políticas de crédito.

Nombre de Cliente	Codigo Fact.	Fecha Hoy	Vencimiento SAP	Plazo Vencido	Rango Vencimiento	Semana de Pago	Status	BE Fecha de Pago	BE Plazo Vencido	BE Rango Vencimiento	BE Semana de Pago	BE Mes estimado de pa	BE Semana de Pago estima	MONTO NETO
	00F00100108156	31/08/2024	1/06/2024	91	De 91 a 120	Semana 1	Registrado	30/09/2024	-30	No Vencida	Semana 5	9	F001	3,208.83
	00F00100110256	31/08/2024	2/07/2024	60	De 31 a 60	Semana 1	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F001	3,022.52
	00F00200001724	31/08/2024	19/07/2024	43	De 31 a 60	Semana 3	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	0.83
	00F00200001725	31/08/2024	19/07/2024	43	De 31 a 60	Semana 3	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	1.18
	00F00200001726	31/08/2024	19/07/2024	43	De 31 a 60	Semana 3	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	2.36
	00F00200001727	31/08/2024	19/07/2024	43	De 31 a 60	Semana 3	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	0.94
	00F00200001728	31/08/2024	19/07/2024	43	De 31 a 60	Semana 3	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	0.12
	00F00200001729	31/08/2024	19/07/2024	43	De 31 a 60	Semana 3	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	0.12
	00F00100111294	31/08/2024	22/07/2024	40	De 31 a 60	Semana 4	Registrado	6/09/2024	-6	Por Vencer	Semana 1	9	F001	8,489.70
	00F00100111296	31/08/2024	22/07/2024	40	De 31 a 60	Semana 4	Registrado	6/09/2024	-6	Por Vencer	Semana 1	9	F001	11,197.78
	00F00200001743	31/08/2024	5/08/2024	26	De 1 a 30	Semana 2	Registrado	6/09/2024	-6	Por Vencer	Semana 1	9	F002	3.42
	00F00200001744	31/08/2024	5/08/2024	26	De 1 a 30	Semana 2	Registrado	5/09/2024	-5	Por Vencer	Semana 1	9	F002	11.09
	00F00100000021	31/08/2024	5/08/2024	26	De 1 a 30	Semana 2	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	14.86
	00F00100112349	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,373.38
	00F00100112350	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,831.17
	00F00100112351	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,525.98
	00F00100112352	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	4,272.73
	00F00100112353	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	915.59
	00F00100112354	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	2,594.16
	00F00100112355	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	4,033.90
	00F00100112356	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	5,687.80
	00F00100112357	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,003.52
	00F00100112358	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	5,371.71
	00F00100112359	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	19,650.04
	00F00100112360	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	4,528.95
	00F00100112361	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	3,547.41
	00F00100112362	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	14,135.55
	00F00100112363	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	3,868.88
	00F00100112364	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,884.70
	00F00100112365	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	5,261.17
	00F00100112366	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	5,118.77
	00F00100112367	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,884.70
	00F00100112368	31/08/2024	11/08/2024	20	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	6,988.53
	00F00100112558	31/08/2024	13/08/2024	18	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,473.34
	00F00100112559	31/08/2024	13/08/2024	18	De 1 a 30	Semana 3	Registrado	2/09/2024	-2	Por Vencer	Semana 1	9	F001	1,615.47

e) Elaboración del reporte "Best Estimate" utilizado en el flujo de caja.

De acuerdo con la información consignada en el punto anterior nos cercioramos de que la fecha que estamos indicando como fecha de pago es la fecha real en la cual el cliente nos realizará el abono. Con ello, trabajamos un reporte denominado "Best Estimate que se arma de igual manera en una hoja de Excel con las herramientas que el mismo sistema nos propone, emitiendo una especie de cuadro de resumen donde podemos observar el detalle de las cobranzas que se esperan incurrir por cada uno de los clientes. Dicho cuadro resumen es la fuente de información para calcular los ingresos en el flujo de caja proyectado, es por ello la verás importancia del procedimiento a seguir.

En la *Figura 9* podemos ver cómo es que se reflejan las estimaciones de cobranza, que principalmente se manejan por semanas, ya que de esta manera podemos asumir la disposición

de efectivo con la que se contará para asumir las obligaciones que la operatividad designa, tales como los pagos a proveedores que se realizan semanalmente los viernes del mes, también el pago de los respectivos impuestos como las declaraciones mensuales, multas, detracciones, entre otros. De igual manera tenemos que el detalle expresado en el reporte "Best Estimate" es el más apegado a la realidad de los hechos a ocurrir, y por ende contamos con la mejor información precisada para la realización del flujo de caja.

Figura 9

Reporte "Best Estimate".

	AGOSTO FY24						SETIEMBRE FY24					
COLLECTION BEST ESTIMATE	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	AGOSTO FY24	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	ETIEMBRE FY24
CLIENTE 1						0						0
CLIENTE 2	0	0	0	109,025	0	109,025	0	100,394	115,917	50,477	-10,588	256,200
CLIENTE 3	396,779	512,219	1,068,562	920,097	0	2,897,657	0	0	0	0	0	0
CLIENTE 4	0	0	5,829	0	0	5,829	0	0	16,919	0	0	16,919
CLIENTE 5	510,004	176,025	0	0	0	686,029	39,049	663,504	128,591	95,455	0	926,600
CLIENTE 6	0	0	0	0	2,940,667	2,940,667	0	0	0	0	980,773	980,773
CLIENTE 7						0						0
CLIENTE 8						0						0
CLIENTE 9						0						0
CLIENTE 10						0						0
CLIENTE 11						0						0
CLIENTE 12	5,648	1,514	0	0	0	7,162	0	0	0	0	0	0
CLIENTE 13	0	0	6,578	22,135	0	28,712	7,480	0	0	0	0	7,480
CLIENTE 14												
CLIENTE 15	0	0	8,960	4,708	0	13,668	0	0	13,203	0	3,602	16,805
CLIENTE 16	0	0	4,448	4,914	0	9,362	0	0	8,095	0	4,740	12,835
Total Receipts...	912,430	689,759	1,094,377	1,060,879	2,940,667	6,698,112	46,529	763,897	282,726	145,933	978,527	2,217,612

2.5.2. Análisis de las alternativas de solución

Las ventajas a las que abordamos dentro de la propuesta de mejora desarrollada en el presente trabajo tienen relación con la efectividad y la armonización de los procesos de cuentas por cobrar, lo que claramente se desarrolla correctamente finalizando el proceso con una adecuada y debida información financiera para el armado del flujo de caja proyectado. La mejora también se puede expresar al momento que abordaremos una toma de decisiones, ya que en base a la información proyectada es que se abordarán los temas en cuestión de dicha decisión estratégica.

Las ventajas se engloban principalmente con la mejora de la calidad de la información de la compañía. Sin embargo, podemos identificar desventajas que se relacionan con el tiempo dedicado a este proceso, ya que el reporte, por el momento, no es uno automático.

En sentido con el trabajo realizado podemos resumir que el proceso desarrollado es ventajoso para la empresa, desde cualquier punto de observación.

2.5.3. Discusión de las alternativas de solución

Realizando una comparación de la alternativa desarrollada en el presente trabajo y otras investigaciones realizadas tenemos que:

Ugaz (2021) en su trabajo desarrollado, que aborda temas de la relación entre las cuentas por cobrar y la liquidez en una determinada empresa, nos menciona que dentro de la empresa en la que se realizó la investigación no existe un adecuado proceso de evaluación de créditos, ni una buena gestión de cuentas por cobrar porque carecen de políticas que aborden dichos temas. Expresándonos de esa manera la real y crucial importancia que tiene una adecuada gestión de cuentas por cobrar.

Chacón (2019) dentro de su investigación realizada que toma como base temas relacionados a la gestión de cuentas por pagar y su incidencia en la liquidez de una determinada empresa, nos menciona que luego del trabajo realizado se tiene que sí existe una relación de incidencia en cuanto a las cuentas por cobrar sobre la liquidez de la empresa. Esto por razones determinadas donde se asumen que la cobranza es la principal herramienta por la cual se hace efectivo el flujo de dinero.

Flores (2022) en su investigación realizada nos proporciona información acerca de la importancia de aplicar correctamente las políticas de cuentas por cobrar y un determinado procesamiento de

su gestión. Esto con la finalidad de incidir en la generación de flujos, afectando positivamente a la liquidez de la compañía.

Así, tanto para CELA COSMETICOS PERU S.A.C. o cualquier otra empresa, la adecuada gestión de cuentas por cobrar conllevará a la mejora continua de los reportes financieros, como lo es flujo de caja proyectado.

2.5.4. Alcance y limitaciones de la alternativa elegida

En el desarrollo del presente trabajo de investigación se tuvo un alcance que se relaciona con la información obtenida por parte de la compañía en investigación. Así como también la información teórica consignada y citada en el presente trabajo.

Las limitaciones del presente trabajo son principalmente el uso de los datos confidenciales dentro de los reportes que se manejan dentro de la compañía. Lo cual no impide el desarrollo de la investigación, puesto que se utilizaron datos referenciales en cuanto se relaciona a los nombres comerciales.

III. CONCLUSIONES

1. Se pudo determinar que un adecuado seguimiento, revisión y confirmación del registro de los comprobantes de pago por parte de los clientes, desembocan a una mejora en la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
2. Se pudo determinar que dándole la importancia debida y la urgencia que las cuentas por cobrar representan dentro de la compañía como recolección de fondos de efectivo, se afecta de una manera efectiva la gestión de las cuentas por cobrar en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
3. Se pudo determinar que realizando una adecuada aplicación de las políticas de cuentas por cobrar internas y las políticas del cliente, se obtendrá una notable mejora en las proyecciones a realizarse durante la actividad de la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
4. Se pudo determinar que una correcta y adecuada gestión de las cuentas por cobrar mejoran notablemente el flujo de caja proyectado de la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.

IV. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar un análisis continuo acerca del estado de los comprobantes de pago emitidos de cara a los clientes, con la finalidad de identificar observaciones o temas pendientes que impiden un adecuado registro en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
2. Se recomienda fomentar la importancia e impacto de las cuentas por cobrar dentro de la compañía con la finalidad de globalizar entre todos sus componentes el grado de significancia que la misma representa en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
3. Se recomienda mantener la correcta aplicación de las políticas internas de la compañía y las del cliente; y a su vez, contribuir constantemente a la mejora de las políticas en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
4. Se recomienda mantener una adecuada gestión de cuentas por cobrar y, a su vez, seguir gestionando el proceso a miras de mejorarlo; con la finalidad de que el flujo de caja proyectado sea lo más eficiente posible en la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C.

REFERENCIAS

Calderón, D. U. (2021). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez.* Obtenido de TESIS: https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/6873/L.Ugaz_G.Ortega_Programa_Especial_Titulacion_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Carrión, O. F. (2022). *Las cuentas por cobrar y la liquidez en el sector industrial del distrito Ate-2021.* Obtenido de TESIS: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12420/3/IV_FCE_310_TE_Flores_Carri%C3%B3n_Huaman_Vargas_Huaman_Yantas_2022.pdf

Chacón, J. D. (2019). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Repuestos Elizabeth EIRL, año 2017".* Obtenido de TESIS: https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23236/Chac%C3%B3n%20Jara%20Denny%20Enjhiber_Villalobos%20Ruiz%20Miriam.pdf?sequence=2&isAllowed=y

Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera.* Obtenido de Editorial UPC: https://es.everand.com/book/366254456/Apuntes-de-contabilidad-financiera

Lawrence, G. (2012). *Principios de administración financiera.* Obtenido de Pearson: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/12420/3/IV_FCE_310_TE_Flores_Carri%C3%B3n_Huaman_Vargas_Huaman_Yantas_2022.pdf

Morales, J. A. (2017). *Credito y cobranza.* Obtenido de Academia.edu: https://www.academia.edu/35810501/Credito_y_cobranza_Jose_Antonio_Morales_C

Philippe, J. (2021). *Flujo de caja proyectado: definición, cálculo e importancia.* Obtenido de CFOremoto: https://blog.cforemoto.com/flujo-de-caja-proyectado-definicion-calculo/

ANEXOS Y/O ILUSTRACIONES

Consentimiento de la empresa en que se realizó el trabajo de suficiencia profesional:

Consentimiento del uso de información para trabajo de suficiencia profesional (TSP)

Lima, 01 de setiembre del 2024

Yo, Servat Godínez Andrea Del Pilar identificado(a) con DNI: 43756356, representante legal de la empresa CELA COSMETICOS PERU S.A.C. autorizo sólo el uso de información referencial, nombre comercial y razón social de mi representada al Bachiller Clever Paul Fernandez Mego identificado con DNI: 74835002 con fines de uso en el Trabajo de Suficiencia Profesional (TSP) que se encuentra realizando en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Facultad de Ciencias Contables.

Atentamente,



Andrea Servat
Representante legal de CELA COSMETICOS PERU S.A.C.

Ficha de evaluación de la empresa en que se realizó el TSP:

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. Decana de América

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

FICHA DE EVALUACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

1. Datos generales	
• Razón social de la empresa	CELA COSMETICOS PERU S.A.C.
• Área o Dpto. en que realizó la actividad	Finanzas y Contabilidad
• Nombre y cargo del profesional responsable	Andrea Servat (Gerente de finanzas)
• Periodo de labores (Horas laboradas)	3,030 horas laboradas
• Nombre del bachiller	Clever Paul Fernandez Mego
• Escuela profesional	E.P. Auditoria empresarial y del sector público

2. Evaluación (*)	**Óptimo (2pts)**	**Bueno (1 pt)**	**Deficiente (0)**
a. Iniciativa y cumplimiento (trabajo bajo a presión)	2		
b. Puntualidad y asistencia	2		
c. Eficiencia y dedicación		1	
d. Compromiso ético en el desarrollo de la gestión contable, tributaria y/o de auditoría, en el sector público o privado.	2		
e. Capacidad de aplicar conocimientos a la práctica, evaluando casos de investigación.	2		
f. Capacidad de análisis y síntesis, crítico y autocrítico, en los trabajos de campo como gestores contables, tributarios y/o de auditoría.	2		
g. Liderazgo para formular los informes de contabilidad, tributarios y/o de auditoría, con independencia e imparcialidad.		1	
h. Capacidad para trabajar con un equipo multidisciplinario, para lograr los objetivos y metas institucionales.	2		
i. Habilidades en el manejo de la tecnología informática, para el desempeño de su trabajo de campo, reportes, informes, coordinación en redes con sus jefes y autoridades para agilizar su tarea de gestión contable, tributaria y/o de auditoría.	2		
j. Capacidad para la resolución de problemas y la valoración de responsabilidades de los funcionarios públicos y/o ejecutivos del sector privado.	2		
Sub total	**16**	**2**	
TOTAL (Números y letras)	**18**		
Comentarios adicionales	Clever es un profesional con habilidades analíticas y de liderazgo, comprometido en su funciones.		

(*) Evaluación
Satisfactorio : 20 - 15
No satisfactorio : 14 a menos

Con las consideraciones más distinguidas.

Atentamente,

Andrea Servat

Dr./Mág.
Evaluador