

T/657/V37P

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



**“LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA
GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA
INDUSTRIAL”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

ANGÉLICA MARÍA VEGA PÉREZ

JIMMIE ENRIQUE USHELLA RODRÍGUEZ

Callao, setiembre, 2015

PERÚ

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO

MIEMBROS DEL JURADO

Dr. CPC. Luis Alberto, Bazalar Gonzáles	Presidente
Mg. Eco. Rogelio Cesar, Caceda Ayllón	Secretario
Mg. CPC. Walter, Zans Arimana	Miembro
Mg. CPC. Lázaro Carlos, Tejeda Arquinego	Miembro Suplente

ASESOR: Mg. Eco. Cesar Augusto Ruiz Rivera

Nº de Libro: 01 Nº folio: 4.1

Acta de sustentación: 024-2015-02/FCC y 025-2015-02/FCC

Fecha de Aprobación de Tesis: 17 de setiembre del 2015

Nro. de Resolución para sustentación: 441-15-CFCC



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
Av. Juan Pablo II - 306 – Ciudad Universitaria – Bellavista-Callao
Teléfonos: 429-6101 - Telf. 429-3131 Fax: Anexo 107 Apartado Postal 138

Decanato

"DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU"
"AÑO DE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y DEL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN"

RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD

Nº 441-15-CFCC
Bellavista, setiembre 10 2015.

El Consejo de Facultad de Ciencias Contables de la Universidad Nacional del Callao.

VISTOS, los Oficios Nº 059-2015-INICC/FCC de fecha 08 de setiembre del 2015, mediante el cual, el Director del Instituto de Investigación remite la propuesta de Jurado Evaluador para el Ciclo de Tesis 2015-02 para la titulación profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis y, el Oficio Nº 092-2015-CGT/FCC/UNAC de fecha 08 de setiembre del 2015 del Presidente de la Comisión de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables, informando la designación del Representante de dicha Comisión para las sustentaciones correspondientes al Ciclo de Tesis 2015-02;

CONSIDERANDO:

Que, mediante Resolución del Consejo Universitario Nº 043-2011-CU del 25/02/11 se aprueba el Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado; y sus modificatorias Resoluciones de Consejo Universitario Nº 072-2011-CU, Nº 082-2011-CU, Nº 221-2012-CU; considerándose en el Art. 23º la titulación profesional por la modalidad de tesis en dos procedimientos: titulación sin ciclo de tesis, y titulación con ciclo de tesis;

Que, en los artículos 14º; 15º y 16º del indicado Reglamento se dispone lo concerniente a la designación del Jurado Evaluador para la titulación profesional por la modalidad de Sustentación de Tesis y, el Art. 41º dispone que el Representante es designado por el Consejo de Facultad a propuesta de la Comisión de Grados y Títulos;

Que, mediante Resolución Rectoral Nº 754-2013-R del 21 de agosto del 2013 se aprobó la "Directiva para la Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", precisándose en el Capítulo X – De la Sustentación de la Tesis de Titulación, numerales 10.1; 10.2; 10.3 y 10.4 el desarrollo del acto de sustentación;

Que, mediante Resolución de Consejo de Facultad Nº 295-15-CFCC del 05/05/2015, se aprobó el Cronograma de Actividades del Ciclo de Tesis 2015-02, fijándose la sustentación de tesis para los días martes 15 y jueves 17 de setiembre del 2015;

Que, conforme al primer documento del visto, el Instituto de Investigación propone como Jurado Evaluador al Dr. CPC. Luis Alberto Bazalar Gonzales como Presidente, al Mg. Econ. Rogelio César Cáceda Ayllón como Secretario, al Mg. CPC. Walter Zans Arimana como Vocal y al Mg. CPC. Lázaro Carlos Tejeda Arquiñego como Miembro Suplente; en tanto que, la Comisión de Grados y Títulos, en el segundo documento del visto, propone al Mg. CPC. Humberto Tordoya Romero como Representante de la Comisión;

Que, mediante Resolución Rectoral Nº 551-2015-R del 27 de agosto del 2015, se conforma el Consejo de Facultad de Ciencias Contables conforme a lo autorizado por la Asamblea Universitaria Transitoria mediante Resolución Nº 12-2015-AUT-UNAC del 13/08/2015, con vigencia hasta la elección y designación de los nuevos integrantes;

Estando a lo acordado por el Consejo de Facultad en su Sesión Ordinaria de fecha 08 de setiembre del 2015 y en uso de las atribuciones concedidas al Consejo de Facultad en el Art. 180º del Estatuto de la Universidad Nacional del Callao;

RESUELVE:

- 1º **DESIGNAR EL JURADO EVALUADOR PARA LA SUSTENTACION DE TESIS DEL CICLO DE TESIS 2015-02** para la obtención del Título Profesional, que se llevará a cabo los días **MARTES 15** y **JUEVES 17** de **setiembre del 2015**; integrando el Jurado los siguientes Profesores:



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Av. Juan Pablo II - 306 - Ciudad Universitaria - Bellavista-Callao
Teléfonos: 429-6101 - Telf. 429-3131 Fax: Anexo 107 Apartado Postal 138

Decanato

"DECENIO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN EL PERU"
"AÑO DE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y DEL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN"

RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD
Nº 441-15-CFCC
Bellavista, setiembre 10, 2015

Dr. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES	-	Presidente
Mg. Econ. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLON	-	Secretario
Mg. CPC. WALTER ZANS ARIMANA	-	Vocal
Mg. CPC. LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUIÑEGO	-	Miembro Suplente
Mg. CPC. Humberto Tordoya Romero	-	Representante de la Comisión de Grados y Títulos

- 2º Establecer que los Miembros del Jurado en su conjunto, son responsables de sus decisiones y calificaciones, las mismas que son irrevisables, irrevocables e inapelables en cualquier instancia, incluyendo el Consejo de Facultad y Consejo Universitario.
- 3º Disponer que el Secretario del Jurado, en estricto cumplimiento del numeral 10.4 del Capítulo X - De la Sustentación de la Tesis de Titulación de la Directiva para la Titulación Profesional por la modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao; redacte el Acta de Sustentación respectiva sobre el resultado de la Sustentación, la que será firmada por todos los miembros del Jurado, al final del acto de sustentación.
- 4º Transcribir la presente Resolución al Rector (e), Vicerrector Administrativo (e), Vicerrector de Investigación (e), Secretaría General, Órgano de Control Institucional, Instituto de Investigación, Secretaría del Decanato, Comisión de Grados y Títulos, Coordinador Académico del Ciclo de Tesis 2015-02, Miembros del Jurado Evaluador y Representante de la CGT/FCC y Miembros del Consejo de Facultad.

Regístrese y comuníquese.-



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Dr. Roger H. Peña Huaman
DECANO

C. Pacheco



ACTA DE SUSTENTACION N° 024 -2015-02/FCC
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 11:30 horas, del día **JUEVES 17** de setiembre 2015, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2015-02, profesores:

DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES.	: Presidente
MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN	: Secretario
MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA	: Vocal
MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUÍNEGO	: Miembro Suplente.


Previa lectura de la Resolución **N° 441-15-CFCC**, de fecha **10 de Setiembre del 2015**, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando al Bachiller: **USHELLA RODRÍGUEZ, Jimmie Enrique**; a la Sustentación de la Tesis titulada: "**LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL**", Finalizada la Sustentación al bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador.

Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, obteniendo como resultado el calificativo de 15 (Quince) por **UNANIMIDAD**.


Por consiguiente, el Jurado acordó declarar APTO para optar el Título Profesional de **(APTO / NO APTO)**

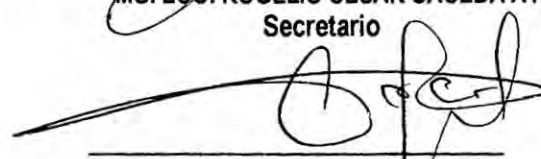
Contador Público al Bachiller: **USHELLA RODRÍGUEZ, Jimmie Enrique**; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 12:00 horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con **Ciclo de Tesis 2015-02**.

En conformidad firman, en Bellavista el día 17 del mes de Setiembre del 2015.


DR. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZÁLES
Presidente


MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN
Secretario


MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA
Vocal


MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUÍNEGO
Miembro Suplente



CICLO DE TESIS 2015-02

"Año de la Diversificación Productiva y del Fortalecimiento de la Educación"

ACTA DE SUSTENTACION N° 025 -2015-02/FCC
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables siendo las 11:30... horas, del día **JUEVES 17** de setiembre 2015, se reunieron los Miembros del Jurado Evaluador para la Sustentación de Tesis con Ciclo de Tesis 2015-02, profesores:

DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES.	: Presidente
MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN	: Secretario
MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA	: Vocal
MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO	: Miembro Suplente.

Previo lectura de la Resolución **N° 441-15-CFCC**, de fecha **10 de Setiembre del 2015**, de la designación del Jurado para la Sustentación de Tesis de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de Pregrado y la "Directiva N° 012-2014-R, denominada "Directiva para la Titulación Profesional por la Modalidad de Tesis con Ciclo de Tesis en la Universidad Nacional del Callao", aprobado con Resolución Rectoral N° 754-2013-R, del 21 de agosto, y su modificatoria N° 777-2013-R, del 29 de agosto del 2013; se inició el Acto de Sustentación invitando a la Bachiller: **VEGA PÉREZ, Angélica María**; a la Sustentación de la Tesis titulada: "**LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL**", Finalizada la Sustentación a la bachiller absolvió las preguntas y observaciones formuladas por el Jurado Evaluador.

Seguidamente pasaron a deliberar y calificar la Tesis en privado, obteniendo como resultado el calificativo de 16 (DI.FE.I.S.E.I.S) por **UNANIMIDAD**.

Por consiguiente, el Jurado acordó declarar APTO para optar el Título Profesional de
(APTO / NO APTO)

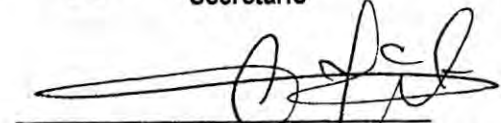
Contador Público a la Bachiller: **VEGA PÉREZ, Angélica María**; culminando la ceremonia de Sustentación de Tesis a las 12:00 horas del mismo día. Como constancia del acto, firmaron los miembros presentes del Jurado Evaluador para la sustentación de Tesis con **Ciclo de Tesis 2015-02**.

En conformidad firman, en Bellavista el día 17 del mes de Setiembre del 2015.


DR. CPC. LUIS ALBERTO, BAZALAR GONZÁLES
Presidente


MG. ECO. ROGELIO CESAR CACEDA AYLLÓN
Secretario


MG. CPC. WALTER, ZANS ARIMANA
Vocal


MG. CPC. LÁZARO CARLOS, TEJEDA ARQUIÑEGO
Miembro Suplente



INFORME N° 024-2015-PJE/FCC/UNAC

PARA : DR. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN
Decano de la Facultad de Ciencias Contables.

DE : DR. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES
Presidente del Jurado Evaluador Ciclo de Tesis 2015-02

ASUNTO. : INFORME FAVORABLE DE SUSTENTACION DE TESIS DEL
CICLO DE TESIS 2015-02.

FECHA : **17 de Setiembre del 2015**

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted, a fin de saludarlo muy cordialmente y a la vez hacer de su conocimiento que como Presidente del Jurado de Sustentación de Tesis del **Ciclo de Tesis 2015-02**, designado mediante Resolución de Consejo de Facultad N° 441-15-CFCC, del 10 de setiembre del 2015, he participado en la sustentación de Tesis titulada: "**LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL**", presentado por los Bachiller(es): **USHELLA RODRÍGUEZ, Jimmie Enrique, VEGA PÉREZ, Angélica María**, realizado el día Jueves, 17 de Setiembre del 2015.

No existiendo observaciones por subsanar del bachiller: **USHELLA RODRÍGUEZ, Jimmie Enrique**, los miembros del Jurado de Sustentación de Tesis acordamos por unanimidad, aprobar la sustentación de tesis y damos la conformidad para que se continúe con el trámite correspondiente.

Agradeciendo su atención a la presente, aprovecho la oportunidad para manifestarle las muestras de mi mayor consideración.


.....
DR. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES
Presidente del Jurado Evaluador de Sustentación de
Tesis del Ciclo de Tesis 2015-02.

C.c. Tesista.
C.c. Archivo.



INFORME N° 025-2015-PJE/FCC/UNAC

PARA : DR. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN
Decano de la Facultad de Ciencias Contables.

DE : DR. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES
Presidente del Jurado Evaluador Ciclo de Tesis 2015-02

ASUNTO. : INFORME FAVORABLE DE SUSTENTACION DE TESIS DEL
CICLO DE TESIS 2015-02.

FECHA : **17 de Setiembre del 2015**

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted, a fin de saludarlo muy cordialmente y a la vez hacer de su conocimiento que como Presidente del Jurado de Sustentación de Tesis del **Ciclo de Tesis 2015-02**, designado mediante Resolución de Consejo de Facultad N° 441-15-CFCC, del 10 de setiembre del 2015, he participado en la sustentación de Tesis titulada: "**LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL**", presentado por los Bachiller(es): **USHELLA RODRÍGUEZ, Jimmie Enrique, VEGA PÉREZ, Angélica María**, realizado el día Jueves, 17 de Setiembre del 2015.

No existiendo observaciones por subsanar de la bachiller: **VEGA PÉREZ, Angélica María**, los miembros del Jurado de Sustentación de Tesis acordamos por unanimidad, aprobar la sustentación de tesis y damos la conformidad para que se continúe con el trámite correspondiente.

Agradeciendo su atención a la presente, aprovecho la oportunidad para manifestarle las muestras de mi mayor consideración.


.....
DR. CPC. LUIS ALBERTO BAZALAR GONZALES
Presidente del Jurado Evaluador de Sustentación de
Tesis del Ciclo de Tesis 2015-02.

C.c. Tesista.
C.c. Archivo.

DEDICATORIA

A Dios, por guiarnos y darnos la oportunidad de realizar nuestros sueños y a nuestros padres por su dedicación, apoyo y amor, sin ellos no hubiera sido posible culminar nuestros estudios.

AGRADECIMIENTO

A nuestro Decano Dr. Roger Hernando Peña Huamán, a la Profesora Dra. Bertha Milagros Villalobos Meneses, al Profesor Mg. Manuel Pingo Zapata, a los profesores del curso de tesis, al personal administrativo y a aquellas personas que contribuyeron incondicionalmente a la realización de nuestro trabajo de investigación para llegar a culminarlo exitosamente.

ÍNDICE

TABLAS DE CONTENIDO	3
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
1.1. Identificación del problema	7
1.2. Formulación del problema	8
1.2.1. Problema General	8
1.2.2. Problemas Específicos	9
1.3. Objetivos de la investigación	9
1.3.1. Objetivo General	9
1.3.2. Objetivos Específicos	9
1.4. Justificación	10
1.5. Importancia	11
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	13
2.1. Antecedentes del estudio	13
2.1.1. Antecedentes de fuente extranjera	13
2.1.2. Antecedentes de fuente nacional	16
2.2. Marco teórico	23
2.2.1. Administración de las cuentas por cobrar	23
2.2.2. Gestión empresarial	42
2.3. Definiciones de términos	58
CAPÍTULO III. VARIABLES E HIPÓTESIS	63
3.1. Variables de la investigación	63
3.2. Operacionalización de variables	64
3.3. Hipótesis	65
3.3.1. Hipótesis General	65
3.3.2. Hipótesis Específicas	65
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA	66
4.1. Tipo de investigación	66
4.2. Diseño de la Investigación.	67

4.3.	Población y muestra	67
4.3.1.	Población	67
4.3.2.	Muestra	68
4.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	69
4.5.	Procesamientos de recolección de datos	70
4.6.	Procesamiento estadístico y análisis de datos	71
CAPÍTULO V. RESULTADOS		72
5.1.	Resultados de la encuesta	72
5.2.	Determinación de ratios	81
5.3.	Confiabilidad y Validación del instrumento	87
5.3.1.	Confiabilidad	87
5.3.2.	Validación del instrumento	88
5.4.	Resultado del procesamiento estadístico	89
5.4.1.	Hipótesis general	99
5.4.2.	Hipótesis específica	90
CAPÍTULO VI. DISCUSIÓN DE RESULTADOS		94
6.1.	Contrastación de hipótesis con los resultados	94
6.1.1.	Hipótesis General	94
6.2.	Contrastación de los resultados con otros trabajos similares	96
CONCLUSIONES		99
RECOMENDACIONES		101
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		106
ANEXOS		109
	Matriz de Consistencia	110
	Políticas de cobranza	112
	Cuestionario	116
	Validación del instrumento	120
	Estados Financieros Auditados	126

TABLAS DE CONTENIDO

Tabla N° 5.1 Rotación de ventas entre cuentas por cobrar.....	72
Tabla N° 5.2 Periodo promedio de cobro cumple con las políticas de cobranza.....	74
Tabla N° 5.3 Rentabilidad de ventas influye en la gestión empresarial...	75
Tabla N° 5.4 Rentabilidad de económica.....	76
Tabla N° 5.5 Rentabilidad de patrimonial influye en la gestión empresarial.....	77
Tabla N° 5.6 Disminución morosidad exigiendo cumplimiento de las políticas de cobranzas.....	79
Tabla N° 5.7 Nivel de capital de trabajo.....	80
Tabla N° 5.8 Rotación de cuentas por cobrar	81
Tabla N° 5.9 Periodo promedio de cobro	82
Tabla N° 5.10 Rentabilidad sobre ventas.....	83
Tabla N° 5.11 Rentabilidad sobre activo.....	84
Tabla N° 5.12 Rentabilidad sobre patrimonio.....	85
Tabla N° 5.13 Capital de trabajo.....	86
Tabla N° 5.14 Resumen del procesamiento de los casos.....	87
Tabla N° 5.15 Estadísticos de fiabilidad.....	87
Tabla N° 5.16 Estadísticos total-elemento.....	88
Tabla N° 5.17 Pruebas de Chi-cuadrado hipótesis general.....	89
Tabla N° 5.18 Prueba de Chi-cuadrado hipótesis específica 1.....	90
Tabla N° 5.19 Pruebas de Chi-cuadrado hipótesis específica 2.....	92

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 5.1 Relación de ventas entre cuentas.....	73
Gráfico N° 5.2 Periodo promedio de cobro cumple con las políticas de cobranza.....	74
Gráfico N° 5.3 Rentabilidad de ventas influye en la gestión empresarial.....	75
Gráfico N° 5.4 Rentabilidad de económica.....	76
Gráfico N° 5.5 Rentabilidad de patrimonial.....	78
Gráfico N° 5.6 Disminución morosidad exigiendo cumplimiento de las políticas de cobranzas.....	79
Gráfico N° 5.7 Nivel de capital de trabajo.....	80
Gráfico N° 5.8 Rotación de cuentas de cuentas por cobrar.....	81
Gráfico N° 5.9 Periodo promedio de cobro.....	82
Gráfico N° 5.10 Rentabilidad sobre ventas.....	83
Gráfico N° 5.11 Rentabilidad sobre activo.....	84
Gráfico N° 5.12 Rentabilidad sobre patrimonio.....	85
Gráfico N° 5.13 Capital de trabajo.....	86
Gráfico N° 5.14 Prueba de Chi cuadrado Hipótesis General.....	89
Gráfico N° 5.15 Prueba de Chi-cuadrado hipótesis específica 1.....	91
Gráfico N° 5.16 Prueba de Chi cuadrado hipótesis específica 2.....	92

RESUMEN

Muchas empresas en el Perú en la actualidad no dan la debida importancia a las cobranzas, cuando éstas en realidad constituyen un factor importante en la gestión empresarial, debido a que son la fuente de recursos muy necesarios para el sostenimiento económico-financiero de estos establecimientos; ya que es clave en las organizaciones por cuanto tienen un impacto en sus medidas de rentabilidad. La presente de investigación está orientada a evaluar la incidencia entre las variables políticas de cobranzas y la gestión empresarial de la empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C., empresa de capitales peruanos, representantes de las marcas MTU y Detroit Diesel Alemania, siendo su rubro principal la venta de repuestos para motores en los sectores marino, minero, energía y gas. La metodológica, fue de tipo descriptivo correlacional, ya que describe la situación de las políticas de cobranzas y la incidencia que estas tienen en la gestión de la empresa; y correlacional por la existencia de asociación significativa entre las variables. El diseño corresponde a la investigación no experimental, es decir no se manipula ninguna variable y es longitudinal porque se está trabajando desde un rango de tiempo 2005-2014. Se muestra como resultado, que los objetivos propuestos de la presente investigación de qué manera las políticas de cobranza incide en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. han sido alcanzados. Al finalizar el presente trabajo de investigación se habrá conseguido, la capacidad de desarrollar ciertas estrategias, que permitan afrontar de manera concisa las eventualidades.

ABSTRACT

This investigation into policies of credit charging and their influence on the business practices of companies involved in the sale of industrial machinery will focus on the financial sector as the aforementioned policies influence liquidity, profit margin control and risk management measures.

This research is focused on the company Detroit Diesel MTU Perú S.A.C., company of Peruvian capital, representative of MTU and Detroit Diesel Germany brands, aimed to the sale of engine spare parts for the marine, mining, energy and gas sectors; and how its variables, collection policies, and business management are affected by each other.

In order to describe the condition of collection policies and the impact they have on business management, we applied a descriptive methodology to this study, together with a correlational one, because of the significant association among variables. This is a non-experimental research because no variable was manipulated, and it is longitudinal because you are working from in a time range from 2005 to 2014.

Furthermore, after having met the objectives set, we have determined how collection policies affect business management regarding Detroit Diesel MTU Perú S.A.C., an industrial machinery sales company, during years 2005-2014.

Finally, this research will provide us some strategies to clearly and properly face eventualities.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación del problema

Muchas empresas en el Perú no dan la debida importancia a las cobranzas, cuando éstas en realidad constituyen un factor importante en la gestión empresarial, debido a que son la fuente de recursos, muy necesarios para el sostenimiento económico-financiero de estos establecimientos; por lo tanto, se requiere de una administración eficiente y eficaz. Tal es el caso que, debido a una mala gestión de cobranza origina de inmediato un incremento en el monto de la cartera morosa, produciéndose graves perjuicios que se reflejan en los resultados económicos.

El retraso en el cobro a los clientes, afecta los compromisos con los acreedores, quienes a su vez incumplen con sus proveedores, generándose así el denominado efecto dominó que ponen en serios apuros financieros a las empresas. Se debe optimizar en el menor tiempo posible, la gestión de recuperación de las cobranzas, sin desatender sus obligaciones y procurando mantener la cartera de clientes.

Las políticas crediticias implementadas por las empresas varían según el tipo de cliente y el tipo de sector económico que se atiende. Dadas las características de las maquinarias, equipos y accesorios que ofertan estas empresas comercializadoras industriales, tienen como sus principales clientes a las compañías mineras; las cuales están pasando por un proceso de adaptación desde

hace diez años, debido a la baja del precio de los minerales a nivel internacional y a la reducción de las inversiones a causa de la coyuntura política y social que estamos atravesando; por tal motivo la industria minera se ve en la necesidad de reducir sus costos.

En el caso de las empresas de Hidrocarburo, que actualmente están pasando por dificultades debido a la baja del precio internacional del petróleo.

Referente a las pesqueras, es otro sector que se ve afectado por las políticas del actual gobierno, como también los factores externos y factores naturales de cambio climático.

Dentro de este contexto, la situación de las empresas comerciales de equipos industriales, deben enfrentar muchos cambios a raíz de los problemas que están atravesando actualmente con sus principales clientes. Para enfrentar estos cambios, las políticas de cobranzas deben adecuarse a la nueva coyuntura, caso contrario esto dilataría su labor de cobranzas, aumentando su cartera morosa y creando un desajuste en el presupuesto y flujo de caja.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera las políticas de cobranza inciden en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. años 2005-2014?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué forma la rotación de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. años 2005-2014?
- ¿De qué manera el período promedio de cobro tiene incidencia en la gestión de capital de trabajo de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. años 2005-2014?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar de qué manera las políticas de cobranza inciden en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. años 2005-2014.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar de qué forma la rotación de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. años 2005-2014.

- Determinar de qué manera el período promedio de cobro tiene incidencia en la gestión de capital de trabajo de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. años 2005-2014.

1.4. Justificación

La investigación sirvió para analizar la empresa de venta de equipos Detroit Diesel MTU Perú SAC, que actualmente están presentando como problema recurrente una cartera pesada, debido a que no cuentan con un esquema de contingencia de políticas de cobranza, ante los factores políticos, problemas sociales e internacionales, que les permita desarrollar estrategias para un buen manejo de créditos con sus clientes y principalmente para la recuperación oportuna de la cartera.

La demora en las cobranzas, ocasiona una falta de liquidez, dejando a la empresa sin la capacidad necesaria para cumplir con sus obligaciones del flujo de efectivo. Por tal motivo, su importancia radica en alcanzar la eficiencia, eficacia y economía en los recursos que se administran.

Las empresas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, requieren de efectivo y del principal generador de liquidez como son las cuentas por cobrar, por ello es que dentro de las empresas, la administración y procesos de cobranzas, son de gran importancia para el correcto manejo de las finanzas.

Los problemas financieros más frecuentes, que afrontan las empresas de venta de equipos industriales, es la falta de fondos para financiar sus actividades normales, situación económica derivada de la política actual del país, que conlleva a la disminución de la demanda de equipos y, también hace más difícil la gestión de cobranzas.

Los problemas de flujo de caja pueden convertirse en poco tiempo, en un problema mayor. Generalmente son difíciles de pronosticar, en consecuencia se debe estar preparado para actuar de forma rápida y decisiva para afrontarlos.

La importancia que tienen las cuentas por cobrar, es por su injerencia en la gestión empresarial; las empresas deben tener como primordial objetivo la generación de efectivo para su uso adecuado, a través de la administración del capital de trabajo, disminuyendo la morosidad de la cartera, estableciendo políticas adecuadas según la coyuntura que está atravesando el país, los lineamientos son establecidos por la gerencia para maximizar la rentabilidad de la empresa.

1.5. Importancia

Actualmente contamos con muchos elementos bibliográficos que hacen referencia al tema políticas de cobranzas. Pero, en cuanto a su alcance del presente este trabajo beneficiará a las empresas dedicadas a la venta de maquinaria industrial o comercializadoras de repuestos, que

presenten situaciones similares a la que se plantea, sirviendo como marco referencial para el desarrollo y actualización de sus políticas de cobranzas.

Asimismo, proporcionará información apropiada a los Gerentes Financieros y a todo el personal relacionado con el área de créditos y cobranzas, la implementación de las Políticas de Cobranza.

Cumple con la función de otorgar una herramienta adicional para evitar una cartera vencida y lograr resultados eficientes.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

Como señalamos anteriormente el presente trabajo trata de analizar cómo optimizar el manejo de los recursos más importantes de la empresa, analizando por una parte su comportamiento histórico, bajo diferentes contextos económicos.

Existen diversos trabajos de investigación sobre las políticas de cobranzas, pero no existe uno relacionado con la influencia de las cobranzas en la gestión de empresas de venta de maquinaria industrial, no obstante es importante mencionar algunos de los trabajos encontrados que ayudan a esta investigación:

2.1.1. Antecedentes de fuente extranjera

(Chamorro M., 2013) en su trabajo de investigación *Análisis a los Estados Financieros y estudio del capital de trabajo en la Cooperativa de ahorro y crédito "Cacpe - Celica" del Cantón Celica, provincia de Loja, periodos 2010-2011*, para optar el grado de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, de la Universidad Nacional de Loja área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Contabilidad y Auditoría, Loja - Ecuador; afirma en el estudio, que el capital de trabajo mantiene una estrecha relación con las operaciones diarias de la entidad, además

de influir ya sea de forma positiva o negativa, así como también pretende servir de aporte en la toma de decisiones y en la adopción de acciones correctivas. Objetivo, realizar un Análisis a los estados financieros y un estudio del capital de trabajo; de tal manera que permita mejorar la gestión administrativa y la correcta toma de decisiones por parte de sus directivos. La metodología utilizada, es el sistema científico, deductivo, inductivo, analítico y sintético. Conclusiones, en donde se encuentra que la ausencia de un análisis a los estados financieros y el estudio del capital de trabajo, no permiten conocer la real situación económica y financiera de la entidad, por lo que se recomienda a los directivos su realización, ya sea de forma anual o por lo menos cada dos años para la toma de decisiones acertadas.

(Vera & González, 2013) en su trabajo de tesis *Incidencia de la Gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz Ca, periodo 2011*, para optar el título de licenciadas en Contaduría Pública de la Universidad Nacional Experimental de Guyana – Venezuela; señalan que las políticas de cobro no se están cumpliendo, no llevan un control adecuado, ni seguimiento de las cuentas por cobrar, generando retrasos por parte de los clientes, y que de no mejorar, pueden originar problemas de liquidez. El objetivo es evaluar la incidencia de la gestión de las

cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz Ca, periodo 2011. La investigación fue de campo y de nivel descriptivo, para la obtención de la información. Concluyen que, no llevaron manuales de procedimientos, lo cual obstaculizó el buen desempeño de las funciones; las cuentas vencen porque las facturas no son cobradas a tiempo, no cuentan con medidas de presión para clientes morosos; los límites de créditos son mayores a lo establecido para cada cliente; falta de comunicación entre los departamentos de venta y cobranzas; y no manejan cuentas incobrables. Recomiendan implementar un manual de normas y procesos administrativos, segregar funciones en el departamento de créditos y cobranzas, efectuar cobros de intereses moratorios, concientizar al personal y la comunicación entre ellos e implementar métodos para el cálculo de la provisión de cobranzas dudosas.

Como afirma (Vera E. J., 2013) en su trabajo de tesis *Gestión de crédito y cobranzas para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el Periodo 2011*, para optar el título de Ingeniería Comercial, de la Universidad Internacional del Ecuador, Guayaquil – Ecuador; afirma que la baja recuperación de la cartera vencida del Banco del Pichincha, constituye un serio problema que compromete la viabilidad de largo plazo de una institución y finalmente del propio sistema financiero

ecuatoriano. El objetivo principal del trabajo es la elaboración de un modelo de gestión de cobro de cartera vencida para el Banco Pichincha. Este trabajo se enmarca en los paradigmas de investigación cuantitativa y cualitativa, ya que presenta algunas características de interpretación de datos numéricos, además el de la cartera requiere cuantificar los niveles de morosidad y cómo poder prevenirlos. Concluye que el modelo de gestión de cobros de cartera vencida propuesto establece los lineamientos generales estipulados por el Banco del Pichincha para normar un adecuado proceso de gestión de cobro de cartera vencida. Recomiendan capacitar al personal que labora, contratar personal idóneo seleccionado en base a méritos e incorporar un notificador y un recaudador, estas personas serán un aporte fundamental para cumplir con los objetivos del modelo.

2.1.2. Antecedentes de fuente nacional

De acuerdo con (Chirinos M., 2002) en su trabajo de tesis *Modelo de Gestión de cartera morosa*, para optar el título profesional de Licenciado en Computación, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima - Perú; refiere en su problemática que debe existir un control sobre la cartera morosa, ya que se pierde eficiencia en la calidad operativa de las visitas, como también disminución de la posibilidad de recuperar el crédito, incrementando la falta de control.

En sus objetivos plantea un modelo de gestión de cobranzas, que asegure eficiencia y eficacia en la administración y control de la cartera, organizar la función de cobranzas, implementar medidas preventivas para evitar problemas de cobranzas y agilizar las operaciones de cobro y recupero, lograr alta calidad en todas las tareas y funciones de cobranzas para ahorrar tiempo y producir mejores resultados, calificar al cliente en base a los resultados de gestión y/o comportamiento de pago, calificar los resultados de gerencia a fin de elaborar estadísticas sobre políticas de administración efectivas y no efectivas y permitir la calificación automática del cliente, en base a las respuestas dadas a los gestores. Concluye que con el modelo se elevará la eficiencia y eficacia en la administración y control de la cartera, lo cual permitirá sugerir una estrategia a seguir según el comportamiento de pago, así como, deberá elevar significativamente el tiempo de visitas de los gestores de cobranzas.

(Hidalgo E., 2010) en su *trabajo Influencia del Control Interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de servicios de Pre - Prensa digital en Lima Cercado*, para optar el título profesional de Contador Público, de la Universidad San Martín de Porres, Lima - Perú; señala que en la actualidad muchas empresas tienen parcialmente mecanizado su departamento de créditos y cobranzas,

constituyendo una de las áreas estratégicas de la empresa, las cuales, muchas veces se ven afectadas debido al crecimiento de las mismas, con la carencia de un área de Control Interno, y de los documentos normativos de los procesos y procedimientos de las actividades de la empresa. El objetivo principal es determinar la influencia del control interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de servicios de pre-prensa digital en Lima Cercado. Es una investigación aplicada, puesto que, para su desarrollo en la parte teórica conceptual se apoyó en conocimientos sobre Control Interno, a fin de ser aplicados en el departamento de créditos y cobranzas. Es una investigación descriptiva en un primer momento, luego explicativa y finalmente correlacionada, de acuerdo a la finalidad de la misma. Concluye, que ha determinado la importancia de contar con un sistema de control interno en la gestión de créditos y cobranzas. Recomienda la implementación de un sistema de control interno y la aplicación de estrategias adecuadas para el área de créditos y cobranzas, que permitirá mejorar la posición financiera de la empresa.

(Lizárraga K., 2010) en su trabajo titulado *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate*, para optar al título profesional de Contador Público de la Universidad San Martín

de Porres Lima – Perú; asevera que el incremento en la demanda de los productos de plástico no garantiza a la empresa liquidez para poder operar y disponer de efectivo suficiente para pagar las obligaciones y al mismo tiempo evitar que existan saldos excesivos, sino se practica en éstas, una gestión eficiente de las cuentas por cobrar y careciendo además en general de un adecuado manejo en la búsqueda del éxito. Tiene como objetivo principal determinar como una buena gestión de cuentas por cobrar, impacta favorablemente a la administración de capital de trabajo para las empresas de fabricación de plástico. Es una investigación aplicada, de nivel descriptivo, explicativo y correlacional. Concluye, que la empresa debe contar con una buena política de créditos, con sus respectivas limitaciones, caso contrario, se expone a aumentar los riesgos de morosidad y además, de una gestión eficiente de las cuentas por cobrar, que debe estar integrada a una plataforma tecnológica bancaria, para poder acceder al financiamiento de las ventas y mejorar el aumento del efectivo y la rotación de las cuentas por cobrar. Recomienda implementar una política de créditos que garantice la recuperación y mayor rotación de las cuentas por cobrar y que garanticen la asignación del crédito; analizar la capacidad de endeudamiento, estableciendo límites de crédito y financiamiento electrónico de cuentas por cobrar y así aumentar los niveles de liquidez.

En su trabajo (Aguilar V., 2013) *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012*, para optar al título profesional de Contador Público de la Universidad San Martín de Porres, Lima Perú; pone en evidencia las fallas comunes de la gestión de cuentas por cobrar; de las pautas y condiciones bajo las cuales se está ofreciendo la modalidad de pago. Incorpora mejoras en los sistemas de cobros para que estos se realicen con oportunidad, puesto que la demora excesiva afecta la liquidez; un adecuado manejo de liquidez que garantice el éxito y posicionamiento en el mercado; el objetivo del trabajo es determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. Es una investigación no experimental transaccional y aplicada. Concluye que la empresa carece de una política de crédito eficiente; no cuenta con una política de cobranza; cuenta con un saldo negativo al 2012 de capital de trabajo, lo que no le permite contar con un fondo de maniobra disponible ante tácticas dilatorias de aprobación de facturas y de servicios ejecutados. Recomienda considerar una política de créditos y cobranzas y un estudio de seguimiento riguroso; asimismo debe contar con un plan de contingencia para cubrir los gastos que se incurre por las demoras en los pagos; agilizar el cobro para sanear el déficit del capital de trabajo, contando con un fondo de maniobra y aplicar estrategias



2445

para contrarrestar las tácticas dilatorias de aprobación de facturas y de servicios ejecutados.

(Rodríguez D., 2013) enfatiza en su trabajo de investigación *Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C Trujillo 2011-2012*, para optar al título profesional de Contador Público de la Universidad San Martín de Porres, Lima –Perú; existen empresas que no toman en cuenta la administración del capital de trabajo y que existen algunos aspectos que repercuten en los resultados esperados de las empresas constructoras. El objetivo del presente trabajo es explicar la influencia de la administración del capital de trabajo en la rentabilidad de la empresa. El método utilizado es el inductivo deductivo, la presente investigación es transaccional descriptiva. Concluye, que la rentabilidad de la empresa permite mantener el valor de la inversión e incrementándola período a período. Las decisiones gerenciales han permitido administrar adecuadamente el capital de trabajo de la empresa, buscando maximizar la rentabilidad. Recomienda que se debe programar como meta que período a período se maximice la rentabilidad para obtener mayores beneficios y se logre consolidar la empresa. Implementar nuevas políticas y mejoras en las existentes, que permitan cubrir las directivas de contingencia y sobreendeudamiento producido por caso fortuito. Las

decisiones gerenciales deben estar en función a la implementación de las nuevas y mejoras internas que permitan administrar el capital de trabajo maximizando la rentabilidad.

Según (Vásquez C., 2013) en su trabajo de investigación *Análisis, diseño e implementación de un sistema de recaudación de deudas*, para optar por el Título de Ingeniero Informático, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima - Perú; afirma que las empresas dedicadas a la cobranza en el Perú, realizan el registro y control de las actividades de recaudación de deuda de manera manual; lo que genera pérdida de información, desactualización del estado de las carteras y retraso en la realización de las actividades. La metodología desarrollada fue Rational Unified Process debido a su naturaleza iterativa, la cual permitirá ir demostrando valor a través de presentaciones parciales de los productos a entregar, así como el sistema en sí. Concluyen quediseñando e implementando un sistema que administre la cartera de clientes deudores de empresas comerciales y financieras de forma provechosa permite respaldar las decisiones tomadas durante el proceso de la recuperación de deuda, recomiendan un desarrollo de funcionalidad que permita realimentar el método de asignación de deudas en forma periódica, también recomiendan utilizar una metodología ágil para la gestión del producto, posibilitando reducir un poco la documentación, sin

quitarle importancia, como también agregar funcionalidades que permitan analizar una cartera de deudas vencidas e integrar el sistema de información realizado con una central de riesgo.

2.2. Marco teórico

2.2.1. Administración de las cuentas por cobrar

Según (Weston F. & Brigham E., 1987) menciona "que algunas empresas encuentren dificultades en la obtención del financiamiento. En tales circunstancias, las empresas pueden demorar sus pagos a los proveedores más allá del período normal de crédito. Para un nivel dado de ventas, un período pago más prolongado conduce a un incremento en el período de cobranza y consecuentemente, a un incremento en el tamaño de las cuentas por cobrar por parte de la empresa vendedora".

(Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) precisan que *"cuando una empresa vende bienes y servicios, puede exigir el pago en efectivo en la fecha de entrega o antes de ella o puede otorgar crédito a los clientes y permitir alguna demora en el pago. [...]. En realidad, concederlo es realizar una inversión en un cliente, y específicamente, una inversión que está vinculada con la venta de un producto o servicio. La razón obvia es que la oferta de crédito es una forma de estimular las ventas".*

Entre las herramientas más importantes de la gestión empresarial, está la administración de las cuentas por cobrar, que optimiza el capital de trabajo, haciendo más rentable a la empresa; las cuentas por cobrar se originan con el crédito que una compañía otorga a sus clientes en la venta de bienes y servicios, es una modalidad de financiamiento a corto plazo, que se les entrega a los clientes bajo ciertas condiciones, que especifican los términos que rigen el pago del crédito otorgado; estas condiciones incluyen la duración del período de crédito y el descuento por pronto pago, que consiste en pagar antes que concluya un período específico.

Como la mayoría de las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en determinados períodos de tiempo, éstas son consideradas como activos circulantes de la empresa. El otorgamiento de crédito, posiblemente genere un aumento de las ventas y un aumento de las utilidades brutas, sin embargo, siempre hay que tener presente que este aumento en los rendimientos, se ve neutralizado por diversos tipos de costos marginales relacionados con el crédito, como son los costos de oportunidad de los fondos adicionales, empleados para mantener un mayor nivel de cuentas por cobrar, hechos que pueden llevar a un aumento de costos adicionales, dados por los niveles de inventario, por otro lado el riesgo también aumenta, ya que las probabilidades de generar una mayor cartera vencida se incrementan. (Emery D., Finnerty J., &Stowe J., 2000) argumenta que “Las ventas a crédito crean cuentas por cobrar [...]. La mayor parte de las transacciones de negocio usa crédito comercial. En el nivel de venta al

detalle, los mecanismos de pago incluyen efectivo, cheques, crédito extendido por el detallista”, los demás autores concluyen en que las cuentas por cobrar se originan, cuando se produce una venta al crédito, sea de un bien o servicio, no consideran esta operación como una pérdida, al contrario la conceptúan como una inversión recuperable en el momento del cobro, configurándose así como una herramienta para captar más clientes; pese a que siempre estará presente el riesgo de que algunos de los compradores incumpla con el pago y tengan que asumir los costos moratorios. La mayoría de las empresas toman la decisión de dar créditos, debido a que no cuentan con la liquidez suficiente para cubrir sus pagos al contado, como consecuencia de la realización de inversiones en sus transacciones comerciales.

La administración de cuentas por cobrar es la administración de las cuentas circulantes, entre las principales cuentas de este rubro está la cuenta clientes, donde están ingresadas todas las operaciones producto de la misma actividad de la empresa.

La administración se refiere a las decisiones que se puedan tomar en políticas de crédito y políticas de cobranza, cuyo éxito está en la proactividad y el seguimiento, adelantándose al cliente al identificar oportunidades para hacer que la función de la cobranza sea más efectiva, eficiente y así poder agregar un valor significativo para la empresa.

Normas de créditos

Según(Emery D., Finnerty J., & Stowe J., 2000) *“Las normas de crédito son los criterios que se usan para otorgar el crédito y depende de las variables que determinan el valor presente neto de la venta: inversión de la venta, probabilidad de pago, rendimiento requerido y periodo de pago. Una elevada probabilidad de incumplimiento, pagos atrasados y la necesidad de cobranzas costosas son todos los factores que reducen el valor presente neto”*.

Y según(Weston F. & Brigham E., 1987)*la determinación de las normas óptimas de crédito implica igualar los costos incrementales asociados a una política activa de crédito con las utilidades incrementales provenientes del aumento de ventas. Los costos incrementales incluyen de producción y de ventas, así como aquellos costos asociados con la “calidad” de las cuentas marginales, o costos de crédito. Estos costos de crédito incluyen 1) pérdidas por incumplimiento de pago o por cuentas malas; 2) costos elevados de investigación y de cobranzas; 3) mayores costos asociados con el capital invertido en las cuentas por cobrar provenientes de ventas a clientes de menor dignidad de crédito quienes pagan sus cuentas más lentamente, y quienes*

consecuentemente, hacen que el periodo promedio de cobranzas se vea agrandado.

Según el primer autor (Emery D., Finnerty J., & Stowe J., 2000) las normas de crédito, son criterios que utiliza una empresa para estudiar a los que lo solicitan y establecer si es rentable otorgar el crédito a un cliente. Aspectos como la reputación crediticia, referencias de créditos, períodos de pago promedio y ciertos índices financieros, proporcionan una base cuantitativa para establecer y reforzar los patrones de crédito, por ejemplo, la rentabilidad se puede determinar mediante un cálculo, que consiste en traer al valor presente la venta al crédito para determinar la diferencia entre el costo que implica mantener cuentas por cobrar, antes y después de una decisión referida a la ampliación de una norma de crédito. En cambio (Weston F. & Brigham E., 1987) señala que con el fin de decidir si la empresa debiera afinar sus normas de crédito correlativamente se deben hacer más flexibles sus estándares de crédito, deben compararse las utilidades marginales sobre las ventas con el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar. Si las utilidades marginales son mayores que los costos marginales, deben hacerse más blandos los estándares de crédito; de otra manera deben mantenerse sin modificar los que ya se tienen aplicados en la empresa.

Información del crédito

Como señala (Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) Si una empresa desea información de crédito acerca de los clientes, existen diversas fuentes adónde acudir. Las fuentes de información que se usan comúnmente para evaluar la dignidad de crédito son las siguientes:

1. *Estados financieros. Una empresa puede solicitarle al cliente que le proporcione estados financieros tales como balances y estados de resultados. Los estándares mínimos y las reglas empíricas basadas en las razones financieras. [...] pueden usarse como la base para otorgar o rechazar créditos a los clientes.*
2. *Reportes de crédito acerca del historial de pagos de ciertos clientes con otras empresas. Un número muy reducido de organizaciones vende información sobre la fortaleza e historia de empresas comerciales.*
3. *Bancos. Por lo general los bancos proporcionan alguna asistencia a sus clientes en relación con la adquisición e información sobre la dignidad de crédito de otras empresas.*
4. *La historia de pagos del cliente con la empresa. La forma más obvia de obtener información acerca de la probabilidad de que un cliente no cumpla con sus pagos es examinando si realmente ha liquidado sus obligaciones anteriores (y con qué rapidez).*

(Horne J., 1984) *concluye que hay variedad de fuentes para obtener información crediticia. [...] En algunos casos para pequeñas cuentas, el costo de obtener información suficiente no puede superar la potencial rentabilidad de la cuenta; la firma tiene entonces que conformarse con muy limitada información para basar sus decisiones. [...] Además del costo, la firma debe considerar el tiempo que requiere investigar a un solicitante de crédito. Por lo tanto, la cantidad de información que se reúna también que ser adecuada al tiempo disponible y al gasto que es posible efectuar. Dependiendo de ambos aspectos, el analista de crédito puede utilizar uno o más de las fuentes de información.*

La información de crédito se define como, el conjunto de las herramientas que tiene el área de crédito para evaluar a los futuros clientes y observar cómo ha evolucionado. De los estados financieros se puede sacar un análisis de la situación financiera de la empresa. Los reportes crediticios se refieren a las centrales de riesgo que venden un servicio, proporcionando una información de la evaluación de sus pagos, éstas centrales de riesgo evalúan a la empresa solicitante con un récord, calificándola en riesgosa o normal; en estos reportes muestran si han tenido documentos protestados o cuentas cerradas. En los bancos se puede consultar a los encargados de cuenta, si la organización en cuestión ha tenido cheques devueltos por falta de fondos o cuentas cerradas y como

última instancia, las referencias comerciales, que devienen de sus proveedores, a quienes se les solicita información sobre la línea de crédito, tiempo que trabajan con ellos y como los califican y si han tenido algunos problemas de pago, con toda esa información, se puede determinar la calidad del cliente, es decir, si se trata de un buen cliente o es uno riesgoso. También, los estados financieros de un solicitante de crédito y el mayor de cuentas por pagar, se pueden utilizar para calcular su plazo promedio de cuentas por pagar. Si la empresa ya le ha extendido antes un crédito, contará con su propia información respecto al comportamiento de pago del solicitante.

Estándares de crédito selección para su otorgamiento

En relación al tema (Gitman L. & Zutter C., 2012); las describe de la siguiente manera:

- 1. Características del solicitante. Se refiere al historial del solicitante para cumplir con las obligaciones pasadas.*
- 2. Capacidad: la posibilidad del solicitante para reembolsar el crédito solicitado, determinada por medio de un análisis de Estados Financieros centrado en los flujos de efectivo disponibles para enfrentar las obligaciones de deuda.*
- 3. Capital. La deuda del solicitante en relación con el capital contable y sus razones de rentabilidad, para evaluar su capital.*

4. *Colateral: el monto de activos que el solicitante tiene disponible para garantizar el crédito.*
5. *Condiciones: Las condiciones económicas existentes generales y específicas de la industria y cualquier condición en torno a una transacción específica.*

De acuerdo con (Weston F. & Brigham E., 1987) “para evaluar los riesgos de crédito de un cliente, los administradores de crédito empiezan con las cinco C del crédito: carácter, capacidad, capital colateral y condiciones”. Los estándares de crédito de las empresas delimitan el criterio mínimo para decidir si se otorga o no el crédito a un cliente.

Las cinco C del crédito, constituyen los elementos esenciales sugeridos por los dos autores, y que se deben tener en cuenta a la hora de otorgar el crédito, como las características del solicitante son las que califican el riesgo crediticio y ayudan a formar un juicio acerca de la solvencia del cliente como garantía de la cobranza, así; capacidad: la forma de decidir si el cliente puede administrar sus obligaciones, se pone en evidencia realizando un análisis de sus estados financieros, centrandose especialmente la atención en su flujo de efectivo, además características o carácter del solicitante; al cumplir con los requisitos anteriores ya se cuenta con argumentos para evaluar su historial crediticio, antecedentes, experiencias de pago y que permitirá delinear su conducta futura en relación al cumplimiento puntual y cabal con los créditos que hubiere

contraído; capital: la relación que existe entre sus activos menos sus pasivos, constituyen un indicativo de la situación del solicitante, considerar además los recursos que tenga invertidos en el negocio para el que solicita crédito, porque ello lo obligará prácticamente a cumplir con lo solicitado; colateral: se refiere a las garantías que puede tener el cliente para cumplir con sus obligaciones, ya sea con activos prendarios o un aval, en caso que éste no pudiera afrontar los compromisos por medios propios, los bienes en garantía son enajenados; condiciones: tomar en cuenta diversos escenarios externos que puedan afectar la situación financiera del cliente y su capacidad de pago, es decir, que están referidas a condiciones económicas generales, de política o de la industria, que pueden llevar a elevar tasas de interés, devaluaciones y que se torne muy riesgoso otorgar créditos en esas condiciones.

Términos de venta o condiciones de venta

(Gitman L. & Zutter C., 2012) afirman que los términos de crédito son las condiciones de venta para los clientes a quienes la empresa otorga un crédito. Los términos de 30 netos, significa que el cliente tiene 30 días desde el inicio del periodo (comúnmente fin de mes o fecha de factura) para pagar el costo total de la factura. [...].El giro del negocio tiene que ver con sus términos de crédito regulares.

(Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) afirman que los términos de venta es parte de los componentes de la política de crédito. Establecen en qué forma se propone la empresa vender sus bienes y servicios. Una de decisión básica es el hecho que la empresa decida exigir o conceder crédito. Si opta por la segunda alternativa, los términos de venta especificarán (tal vez de una manera implícita) el periodo de crédito, el descuento en efectivo y el periodo de descuento y el tipo de instrumento de crédito. Dentro de una industria determinada, por lo general, los términos de venta son bastante estándar, pero varían en forma notable entre diversas industrias.

Como señala (Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) que los términos de venta es parte de la política de crédito y se deben definir estas condiciones en el momento de vender cualquier producto o servicio, y cuyas estipulaciones deben ser aceptadas por ambas partes. De acuerdo al período y al valor total del crédito aprobado, se debe designar la tasa de interés; por último todos estos requisitos deben quedar definidos y aprobados por ambas partes en el momento de la negociación del crédito, donde el beneficiario asume la responsabilidad total del cumplimiento respectivo. Es el momento en que se fija el tiempo de crédito, ya sea de corto o largo plazo, y en función del importe negociado, esta calificación guarda una relación directa entre sus componentes así, cuanto menor sea el monto de la venta, el tiempo será menor, puesto que la cantidad de dinero

invertido no justifica un mayor plazo, lo cual no sería rentable para la empresa; en cambio a la inversa, a mayor importe, el tiempo será mayor. El descuento si existiera podría ser por pago al contado o pago anticipado; sin embargo, en el momento de la transacción de la venta, también pueden surgir otras restricciones, como la calidad del comprador, el límite de la compra por acumulación de facturas, las cuales afectarían su capacidad de pago y alterar el cumplimiento de lo acordado, si fuera el caso, que el cliente estuviera al día, pueden reconsiderarse los requisitos y mediante un nuevo análisis de las condiciones de pago, éstas podrían variar, como por ejemplo: transferencias, cheques, canje de letras o prenda en garantía, según el importe lo requiera.

Periodo de Crédito

(Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) confirma que el periodo de crédito es el plazo básico a lo largo del cual se concede un crédito. Dicho plazo varía ampliamente entre industrias, pero casi siempre entre 30 y 120 días. [...] La fecha de la factura es el inicio del periodo de crédito. Una factura es un reporte escrito acerca de la mercancía enviada a un comprador. [...] Varios factores influyen para determinar la extensión del periodo promedio de crédito. Entre ellos, dos de gran importancia son el periodo de inventario del comprador y el ciclo operativo. Si

se mantiene todo lo demás igual, mientras más cortos sean estos últimos más corto será el periodo de crédito.

(Weston F. & Brigham E., 1987) arguye que el agrandar el periodo de crédito estimula las ventas pero existe un costo en los fondos invertidos bajo cuentas por cobrar (saldos). [...] Determinar el periodo óptimo de crédito implica localizar el punto en el cual las utilidades marginales provenientes del incremento de ventas quedan exactamente compensadas por los costos de mantener un monto más elevado de sus saldos.

(Horne J., 1984) las condiciones de pago comprenden tanto el plazo de crédito, como los descuentos que se conceden por cancelación más breve. [...] aunque los plazos de venta son habitualmente afectados por las costumbres de cada ramo, este plazo es uno de los medios de que dispone una firma para afectar la demanda de sus productos (esperando aumentar esta demanda mediante la extensión del plazo de pago). [...] debe compensarse la rentabilidad sobre las ventas adicionales esperadas, con el rendimiento requerido sobre la inversión adicional en cuentas por cobrar.

El período de crédito, es el plazo que tiene el comprador para el pago de los compromisos económicos aceptados, que vencerá cuando reciba la factura, que es lo acostumbrado. Así mismo, se dice que es el período aceptable según el análisis efectuado con anterioridad al cliente. A todas estas definiciones sobre el período de crédito se podría agregar lo siguiente: Es el periodo que se otorga para el ajuste final del monto de los bienes o servicios vendidos o prestados a crédito. De acuerdo con (Gitman L. & Zutter C., 2012) “Los cambio en el período de crédito, es decir, el número de días después del inicio de la vigencia del crédito hasta el cumplimiento del pago total de la cuenta, también afectan la rentabilidad de una empresa”. Los cambios en el período de crédito, efectivamente afectan la rentabilidad de la empresa ya que cuanto más extendido sea el crédito, la empresa no podría disponer de ese dinero para ser invertido, si no ocurriera el pago respectivo en la fecha esperada, ésta omisión afectaría la disponibilidad programada para ese momento. Otros autores argumentan que ampliando el límite de crédito aumentarían las ventas, es factible, pero siempre evaluando al cliente, ya que se correría el riesgo de afectar la liquidez de la empresa. La longitud del crédito o el número de días que se le asigna se define en el momento que es aprobada la venta.

Políticas de cuentas por cobrar

(Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) *concluyeron que la política de cobranzas es el elemento final de la política de*

crédito, debido a que implica el control y la vigilancia de las cuentas por cobrar para señalar los problemas y obtener el pago sobre las cuentas vencidas. [...]. La mayoría de las empresas deben vigilar las cuentas pendientes de pago. En primer lugar tienen que monitorear las variaciones de su período promedio de cobranza a través del tiempo.

Como expresa(Horne J., 1984) que la política general de cobranza de una empresa está determinada por los diferentes procedimientos de cobro que aplique. Estos procedimientos pueden comprender reclamos por correo, llamadas telefónicas, visitas personales y acciones legales. [...]. Una de las variables de la política es el monto que se gasta para los procedimientos de cobranzas.

(Weston F. & Brigham E., 1987) coinciden en que las políticas de cobranza se refieren a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Los procedimientos estandarizados de cobranza incluyen el envío de cartas que con severidad creciente requieran el pago, hacer llamadas telefónicas, entregar la cuenta por cobrar a una agencia externa de cobradores o entablar una demanda civil.

crédito, debido a que implica el control y la vigilancia de las cuentas por cobrar para señalar los problemas y obtener el pago sobre las cuentas vencidas. [...]. La mayoría de las empresas deben vigilar las cuentas pendientes de pago. En primer lugar tienen que monitorear las variaciones de su período promedio de cobranza a través del tiempo.

Como expresa(Horne J., 1984) que la política general de cobranza de una empresa está determinada por los diferentes procedimientos de cobro que aplique. Estos procedimientos pueden comprender reclamos por correo, llamadas telefónicas, visitas personales y acciones legales. [...]. Una de las variables de la política es el monto que se gasta para los procedimientos de cobranzas.

(Weston F. & Brigham E., 1987) coinciden en que las políticas de cobranza se refieren a los procedimientos que la empresa usa para cobrar las cuentas vencidas y no pagadas. Los procedimientos estandarizados de cobranza incluyen el envío de cartas que con severidad creciente requieran el pago, hacer llamadas telefónicas, entregar la cuenta por cobrar a una agencia externa de cobradores o entablar una demanda civil.

Los autores concluyen que las políticas de cobranza, constituyen la parte final del proceso del crédito. Que tiene como base las condiciones que hayan quedado establecidas en el momento de la aprobación de ésta transacción, y que su eficiencia en la cobranza está asentada en los procedimientos que la empresa emplea, sin que éstas afecten la permanencia del cliente.

Cuando las condiciones del crédito no están bien definidas, las políticas de cobranza se verán afectadas por esta indefiniciones, incrementando así, un gasto en la cobranza.

Un buen punto de partida para tomar decisiones sobre las políticas de cuentas por cobrar, es el realizarles un análisis con regularidad, y evaluando en orden cronológico los documentos de crédito vencidos y no vencidos; porque a medida que pasa el tiempo se van reduciendo las posibilidades de cobranza. Puesto que, en el momento que se efectúa una venta a plazos, se tiene la esperanza de que el cliente pague el total de sus facturas en el término convenido, asegurando de esta manera el margen de beneficio que se ha previsto en la operación.

También, la eficacia de tales políticas puede evaluarse parcialmente considerando el nivel de gastos por cuentas incobrables. Dicho nivel depende no solo de las políticas de cobro, sino de aquellas en la que se basa el otorgamiento de un crédito, por lo tanto se puede decir que el nivel de cuentas incobrables detectado es atribuible también a las políticas de

crédito vigentes, mediante las cuales se aprobaron estas operaciones crediticias.

Supervisión de las cuentas por cobrar

(Gitman L. & Zutter C., 2012) señalan que una empresa debe considerar en su administración de las cuentas por cobrar la supervisión del crédito, que consiste en la revisión continua de sus cuentas por cobrar para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con los términos de crédito establecido. Si los clientes no pagan a tiempo, la supervisión de crédito advertirá a la compañía del problema. [...] Dos técnicas que se usan con frecuencia para la supervisión de crédito son el período promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar. Adicionalmente, las compañías utilizan varias técnicas de cobro.

Según (Emery D., Finnerty J., & Stowe J., 2000) el monitoreo de las cuentas por cobrar es crucial a causa del tamaño de la inversión. Si la calidad es sorprendentemente alta o baja. [...] En todo caso, una advertencia temprana y confiable del deterioro de las cuentas por cobrar puede permitirnos tomar medidas para evitar que empeoren. Por otro lado, una indicación temprana y confiable de una mejoría en la calidad de las cuentas

por cobrar podría inspirar a la compañía para ser más agresiva en sus políticas de cuentas por cobrar.

Es realizar un seguimiento de las cuentas por cobrar, desde el momento de la recepción de la factura, verificar que no tenga ninguna observación, lo cual quiere decir que cuenta con las aprobaciones y documentos necesarios para su programación de pago. Es esencial la verificación de la fecha de recepción del comprobante con la finalidad de poder llevar a cabo un mejor análisis del vencimiento de las cuentas por cobrar, para la evaluación es necesario clasificar las cuentas según el periodo de vencimiento, con la finalidad de dar mayor prioridad a las más antiguas en la gestión de cobranzas, en las que se pueden utilizar diversos recursos, como llamadas telefónicas, cartas, visitas, hasta notificaciones legales al cliente cuando el caso lo amerite.

En definitiva, es la forma de verificar en la Administración de Cuentas por Cobrar como se están ejecutando las políticas de cobranzas, a fin de corregir y redireccionar situaciones anómalas, si las hubiere, para ello se recurre además a diversos instrumentos de información, tales como: antigüedad de los clientes, clasificación y evaluación de las cobranzas, verificación de la correspondencia enviada y recibida, evaluación de los saldos en cuentas bancarias, reporte diario de cobranza, etc.

(Gitman L. & Zutter C., 2012) señalan que “se emplean varias técnicas de cobro, que van desde el envío de cartas hasta emprender acciones

legales. A medida que una cuenta sigue incurriendo en mora, el esfuerzo de cobro se vuelve más personal e intenso”.

Antigüedad de las cuentas por cobrar

Para (Gitman L. & Zutter C., 2012) *“Un calendario de vencimiento clasifica las cuentas por cobrar en grupos según el momento en que se generaron. Por lo general, se realiza una clasificación mensual de los últimos tres o cuatro meses. El calendario resultante indica los porcentajes del saldo total de las cuentas por cobrar que han estado pendientes durante periodos específicos. El objetivo del calendario de vencimientos es permitir a la compañía detectar los problemas”.*

(Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) *es una segunda herramienta básica para el control de esta área. Para la preparación de este reporte, el departamento de crédito clasifica las cuentas con base en su antigüedad. [...] Las empresas que operan con base en ventas estacionales, frecuentemente se percatan de que los porcentajes del reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar cambian a lo largo del año. [...] Algunas empresas han perfeccionado el reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar, de tal modo que saben de qué manera debería cambiar de acuerdo con los picos y las bajas de las ventas.*

Es el análisis de los saldos de las cuentas por cobrar de cada cliente, tomando como base la fecha de recepción de la factura o la fecha de vencimiento, para determinar la antigüedad de los saldos y la cartera morosa, el análisis debe hacerse mensualmente, con sus respectivos ratios.

Es importante revisar de manera histórica la información de Antigüedad de Saldos en diferentes períodos. Para la determinación del nivel de cuentas por cobrar expresado numéricamente, es imprescindible tener conocimiento de las políticas que la empresa tiene diseñadas para otorgar los créditos.

El análisis de antigüedad de los saldos a cargo de los clientes, se lleva a cabo clasificando estos saldos por la antigüedad de sus vencimientos, los resultados indicarán las medidas a tomar según los intereses de la empresa. (Emery D., Finnerty J., & Stowe J., 2000)“Además de un programa de vencimiento, los gerentes suelen calcular la antigüedad promedio de las cuentas por cobrar, el promedio de las antigüedades de todas las facturas pendientes de pago de la compañía”.

2.2.2. Gestión empresarial

(Gitman L. & Zutter C., 2012), argumentan que la gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de

actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos. Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. La intención es guiar el trabajo de una organización durante un tiempo razonable. Una vez que la política se convierte en práctica organizacional y ha sido aprobada por el Directorio o por la estructura del gobierno institucional, está uniendo a toda la organización.

(León C., Becerra J., Díaz D., & Huarachi J., 2007)es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión. [...] Es un término que abarca un conjunto de técnicas que se aplican a la administración de una empresa y dependiendo del tamaño de la empresa, dependerá la dificultad de la gestión del empresario o productor. El objetivo fundamental de la gestión del empresario es

mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad, asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo.

La gestión empresarial es un aspecto fundamental de este sector, pero con poca importancia en la actualidad, tal vez, porque muchos empresarios que manejan sus empresas, consideran que están administrando, pero lo hacen intuitivamente, hoy en este mundo de los negocios tan especializado y competitivo, la empresa requiere de una administración muy técnica, para que cumpla con sus objetivos.

La gestión empresarial, busca a través de las diferentes directrices, procedimientos, estrategias y decisiones el mejor manejo de los recursos de la empresa y así dar mayor productibilidad a la misma. Las directrices establecidas deben corregirse si es necesario, pero uno de los autores plantea que no debe cambiarse frecuentemente las políticas. Estas establecen como deben funcionar y producir todas las fuentes del capital empresarial, están obligadas a que cumplan cuatro funciones fundamentales de la administración: planificación, mediante la cual se coordina el uso de los recursos, con miras a producir nuevos proyectos que puedan resultar beneficiosos para la empresa; organización, que bajo esta función se agrupan todos los recursos de la empresa, para trabajar en conjunto y en línea a fin de obtener de ellos un mejor aprovechamiento con mejores resultados; comunicación, está referido a buen nivel de información entre los administradores y empleados, con la finalidad de

crear un buen clima de trabajo aumentando así la eficacia y control, cuya aplicación posibilitará cuantificar el progreso observado.

Técnicas de gestión empresarial

(León C., Becerra J., Díaz D., & Huarachi J., 2007)

mencionan algunas técnicas de gestión empresarial.

A continuación las técnicas de gestión empresarial:

- *Análisis Estratégico: diagnosticar el escenario identificar los escenarios político, económico y social internacionales y nacionales más probables, analizar los agentes empresariales exógenos a la empresa.*
- *Gestión Organizacional o Proceso Administrativo: planificar la anticipación del quehacer futuro de la empresa y la fijación de la estrategia y las metas u objetivos a cumplir por la empresa; organizar, determinar las funciones y estructura necesarias para lograr el objetivo estableciendo la autoridad y asignando responsabilidad a las personas que tendrán a su cargo estas funciones.*
- *Gestión de la Tecnología de Información: aplicar los sistemas de información y comunicación intra y extra empresa a todas las áreas de la empresa, para tomar decisiones adecuadas en conjunto con el uso de internet.*

- *Gestión Financiera: obtener dinero y crédito al menor costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.*
- *Gestión de Recursos Humanos: buscar utilizar la fuerza de trabajo en la forma más eficiente posible preocupándose del proceso de obtención, mantención y desarrollo del personal.*
- *Gestión de Operaciones y Logística de abastecimiento y distribución: suministrar los bienes y servicios que irán a satisfacer necesidades de los consumidores, transformando un conjunto de materias primas, mano de obra, energía, insumos, información. etc. En productos finales debidamente distribuidos.*
- *Gestión Ambiental: contribuir a crear conciencia sobre la necesidad de aplicar, en la empresa, políticas de defensa del medio ambiente.*

De acuerdo con (Pérez B. & carrillo E., 2000) mencionan nuevas técnicas de gestión empresarial que todo emprendedor con visión de futuro ha de considerar en la vida de su proyecto empresarial. Y ello básicamente por dos razones básicas, cuales son garantizar la supervivencia de la empresa a medio plazo en el sentido de no quedar descolgada de las exigencias innovadoras del sector donde se encuentre ubicada.

El autor menciona diversas técnicas de la gestión empresarial que utilizan las empresas, para la mejor toma de decisiones y llevar a cabo sus objetivos; pero la técnica que nos interesa es la gestión financiera, ya que entre las estrategias ya mencionadas, la gerencia verá la forma más adecuada de administrar y controlar el ingreso y salida de los recursos financieros, obteniendo el mayor rendimiento, para ello se debe tener una cobranza efectiva, con políticas de cobranzas y créditos adecuados a cada cliente según el tipo de negocio.

Funciones básicas de la gestión empresarial

(León C., Becerra J., Díaz D., & Huarachi J., 2007) señalan que existen cuatro funciones básicas:

- *Planeación: Esta función contempla definir las metas de la organización, establecer una estrategia global para el logro de estas metas y desarrollar una jerarquía detallada de planes para integrar y coordinar actividades, contempla las siguientes actividades: Asignación de recursos y programación*
- *Organización: Es la manera de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones. La estructura organizacional debe diseñarse de tal manera que quede claramente*

definido quien tiene que hacer determinadas tareas y quien es responsable de los resultados.

- *Dirección, conducción y liderazgo: Toda empresa, negocio, organización o institución agrícola está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consiste en motivar a los subordinados, dirigir actividades de otros.*

- *Control: Una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos.*

Según (David. F., 2013) la gerencia estratégica se divide en cinco actividades básicas: planeación, organización, motivación, administración de personal y control.

- *Planeación: Consiste en todas aquellas actividades administrativas relacionadas con la preparación para el futuro. Entre sus tareas específicas se encuentra la elaboración de pronósticos, determinación de objetivos, creación de estrategias, desarrollo de políticas y determinación de metas.*

- *Organización incluye todas las actividades administrativas que generan una estructura de tareas y relaciones de subordinación.*
- *Motivación: son los esfuerzos encausados a conformar el comportamiento humano.*
- *Administración de personal: se centran en los empleados o en la administración de los recursos humanos.*
- *Control: aquellas actividades administrativas orientadas a asegurar que los resultados obtenidos sean congruentes con los proyectados. Las áreas claves abarcan control de calidad, control financiero, control de ventas, control de inventarios, control de gastos, análisis de varianzas, recompensas y sanciones.*

Entre las funciones fundamentales está la planificación, que requiere de objetivos a corto plazo, como en las cuentas por cobrar es, establecer las políticas de cobranzas, utilizando los medios necesarios para poder cumplir con el promedio de cobro establecido y así llegar al objetivo general, que sería recuperar el capital de trabajo y la rentabilidad, de esta manera sabiendo lo que se quiere hacer, cuándo se quiere hacer y dónde desea hacer, de todo esto surge la necesidad de organizarse, estableciendo la estructura del área de créditos y cobranzas, capacitándolos y motivándolos, para el desarrollo de los objetivos establecidos.

La dirección se encargará de la gerencia de finanzas asegurando que las cobranzas lleven el curso correcto, evitando los atrasos y

seguimientos de las cuentas de los clientes. Estas funciones son definidas también como el conjunto de ideas necesarias, para el diseño y mantenimiento de un ambiente, en el que las personas trabajando en grupo logren con eficacia determinadas metas. Esta definición es general puesto que se aplica a todo tipo de organización, ya sean grandes o pequeñas, lucrativas o no, a la industria manufacturera e incluso a las de servicios.

Además hoy en día, las organizaciones empresariales enfrentan un gran reto con respecto al mercado y los diversos factores tecnológicos, económicos, políticos, sociales, culturales, etc. Donde cada uno de estos obliga a las compañías a estar en constantes cambios, sin embargo, es aquí donde se debe apreciar en forma definida la gestión empresarial y sus funciones en la respuesta adecuada que se da a estas necesidades, de no suceder así la empresa puede caer en pérdidas significativas, no solo para los propietarios o socios, sino que involucren dramáticamente a todo el recurso humano.

Rentabilidad

(Weston F. & Brigham E., 1987) las decisiones financieras tomadas por los administradores de la empresa afectan positiva o negativamente el grado de liquidez y de rendimiento. [...] La rentabilidad como la corriente de flujo de efectivo y la tasa de rendimiento sobre los activos.

Las empresas de venta de maquinaria industrial tienen que obtener una rentabilidad adecuada que permita financiar sus operaciones al corto, mediano y largo plazo, llegando a ser más competitivas, mejorando su posición en el mercado. La rentabilidad de una inversión es una medida para determinar el éxito de las empresas, comprende el análisis y cuantificación de los ingresos de flujos de caja que se espera que generen a futuro.

La rentabilidad se ve afectada por decisiones equivocadas que tomen la gerencia financiera. La rentabilidad tiene muchas formas de ser medida o evaluada, para ello un adecuado modelo de rentabilidad debe contemplar la forma en que la empresa genere sus ventas y utilice sus recursos.

Administración del capital de trabajo

(Emery D., Finnerty J., & Stowe J., 2000) señalan que una buena parte del tiempo de un gerente financiero se dedica a la administración del capital de trabajo. [...] el capital de trabajo neto de una compañía consiste en su activo circulante menos pasivo circulante. [...] La meta de la administración de capital de trabajo es maximizar la riqueza de los accionistas, evitando decisiones con valor presente neto negativo y buscando decisiones con valor presente neto positivo. [...] La administración del capital de trabajo implica realizar las inversiones apropiadas en efectivo,

valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios, así como el nivel y la mezcla de los tipos de financiamiento corto plazo.

(Gitman L. & Zutter C., 2012) la importancia de una administración eficiente del capital de trabajo es incuestionable, ya que la viabilidad de las operaciones de la empresa depende de la capacidad del gerente financiero para administrar con eficiencia las cuentas por cobrar, el inventario y las cuentas por pagar. La meta de la administración del capital de trabajo (o administración financiera a corto plazo) es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa, así como pasivos corrientes, para lograr un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía.

Argumenta (Ross S., Westerfield R., & Jordan B., 2001) que la administración del capital de trabajo de una empresa es una actividad cotidiana que le asegura suficientes recursos para continuar sus operaciones o evitar costosas interrupciones. Esto implica un importante número de actividades relacionadas con las entradas y salidas de efectivo de la empresa.

Como afirma (Weston F. & Brigham E., 1987) la administración del capital de trabajo presenta aspectos especialmente importantes para la salud financiera de la empresa:

- Las estadísticas indican que la principal porción del tiempo de la mayoría de los administradores financieros se dedica a las operaciones internas diarias de la empresa que caen bajo el terreno de la administración del capital de trabajo.*
- Característicamente, los activos circulantes [...] representan una porción muy grande de los activos, y debido también a que estas inversiones tienden a ser relativamente volátiles, los activos circulantes requieren de una cuidadosa atención del administrador financiero.*
- La relación entre el crecimiento en ventas y la necesidad de financiar los activos circulantes es estrecha y directa.*

La administración del capital de trabajo, se refiere al manejo de todas las cuentas corrientes de la empresa que incluyen todos los activos y pasivos corrientes, dentro de los considerados está el capital de trabajo, que mide en gran parte el nivel de solvencia y asegura un margen razonable para las expectativas de los administradores.

Parte de la administración del capital de trabajo se desarrolla en la gestión de las cuentas por cobrar. La importancia del capital de trabajo está relacionada directamente con el giro del negocio que es la venta de

maquinaria industrial, como también radica en los niveles excesivos de flujo de efectivo que pueden favorecer de manera significativa la obtención de un rendimiento mayor de lo normal. No obstante, las compañías con poco flujo de efectivo pueden tener pérdidas o problemas para continuar con el normal desarrollo de sus actividades.

El flujo de efectivo que ingresa de las cobranzas, servirá para mantener o incrementar el capital de trabajo, todo depende de la capacidad que tenga la empresa en la recuperación de ese dinero en el menor tiempo; el flujo de caja generado por la empresa, es el que provee los recursos para que pueda operar la empresa, para restablecer los activos, para pagar las deudas y para distribuir utilidades a los socios. Es una herramienta necesaria para la gestión de empresas de venta de maquinaria industrial, ya que a través del capital de trabajo, se pueden tomar decisiones apropiadas para maximizar el flujo de efectivo y tener cuentas por cobrar óptimas.

Ciclo de conversión de efectivo

Según (Emery D., Finnerty J., & Stowe J., 2000) si no tiene crédito el efectivo de una compañía queda atado desde el momento en que la compañía compra inventarios hasta que cobra sus cuentas por cobrar. [...] En cambio, con crédito de los proveedores, el dinero de la compañía no se invierte durante los días de crédito. [...] El ciclo de conversión de efectivo es el tiempo

que transcurre entre el pago de cuentas por pagar y el recibo de efectivo de cuentas por cobrar.

(Gitman L. & Zutter C., 2012) argumentan que el ciclo de conversión de efectivo de la empresa es crucial en la administración del capital de trabajo o administración financiera a corto plazo, el ciclo de conversión de efectivo mide el tiempo que requiere una empresa para convertir la inversión en efectivo, necesaria para sus operaciones, en efectivo recibido como resultado de sus operaciones. Este ciclo apoya el análisis de la administración de los activos corrientes de la empresa. [...] y de la administración de pasivos corrientes.

Un instrumento importante para determinar las necesidades de capital de trabajo de una empresa. Por intermedio de la conversión de efectivo, se puede evaluar las necesidades de liquidez, a través de los días promedio de cobranzas, y evaluar en qué tiempo se recupera la cobranza y poder cumplir sus obligaciones con terceros, y no llegar a recurrir a los préstamos financieros, puesto que el costo financiero es muy alto. Los autores lo definen como el plazo que transcurre desde el momento de la compra de la mercadería hasta la cobranza de la venta realizada de la mercadería.

Esto se evalúa a través de un indicador, pero se debe tener en cuenta para acortar ese rango de días a través de dos consideraciones, una, es la venta más rápida de la mercadería y reduciendo el período de cobranzas, desarrollando estrategias de cobranzas, o motivación con descuentos, con la finalidad de que cancelen antes del vencimiento.

Importancia del capital de trabajo

(Gallagher, T. & Andrew, J., 2001) comentan de la importancia de los activos circulantes de una firma – como efectivo, inventario y cuentas por cobrar – se conocen como capital de trabajo. Administrar los niveles y financiar el capital de trabajo en forma efectiva se hace necesario para mantener bajo control los costos y el riesgo de la firma mientras se conservan a largo plazo los retornos y flujos de efectivo de una empresa.

El capital de trabajo es una de las funciones más importante de la gestión empresarial, al estar relacionado con la liquidez de la empresa, sin embargo, no se puede descuidar el nivel de liquidez de cada activo circulante y de las obligaciones de cada pasivo circulante, cuanto mayor sean los activos circulantes, se tendrá la capacidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo, por ello es necesario que las fuentes de entradas superen a los desembolsos.

Los activos circulantes están considerados como los ingresos de dinero, y contrariamente, a través de las cobranzas, los pasivos circulantes equivalen a la salida de efectivo. La supervivencia de la empresa se da por la capacidad que pueda tener ésta en cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, caso contrario va camino a la insolvencia llevando a la empresa a la quiebra. Las existencias también se verían afectadas con una baja rotación de inventarios, puesto que se financian con fondos permanentes del capital de trabajo. Todo tipo de negocio o actividad que se realice, demanda la necesidad de capital de trabajo.

Políticas del Capital de Trabajo

(Gallagher, T. & Andrew, J., 2001), *mencionan al respecto, que las políticas del capital de trabajo corresponden a los parámetros de la empresa acerca de su nivel de capital de trabajo y la manera de cómo debe financiarse este capital de trabajo. Es decir, una compañía necesita tomar decisiones acerca de cuánto tener en su cuenta de efectivo, qué nivel de inventario debe mantener y hasta qué punto dejar acumular las cuentas por cobrar. La firma también debe decidir si financia los activos circulantes con fondos a corto plazo, fondos a largo plazo o una combinación de las dos alternativas. En conjunto, el nivel y las decisiones de financiación constituyen la política de capital de trabajo de la compañía.*

Son decisiones, lineamientos establecidos por la gestión financiera, dirigidos al mejor manejo de los recursos de la empresa de venta de maquinaria industrial y la manera como deben ser financiados. Entre las decisiones que pueden establecer, podría ser relajada que a mayor capital de trabajo que tenga la empresa, da como consecuencia menor riesgo de llegar a la quiebra, a una política restringida, menor capital de trabajo que tenga la empresa, mayor riesgo de llegar a la quiebra y a una política moderada, sería un riesgo estable. Las empresas deben tomar decisiones financieras de cuál es la política más adecuada y también depende según la actividad que realicen.

2.3. **Definiciones de términos**

Antigüedad promedio de cuentas por cobrar

El promedio ponderado de la edad de todas las facturas pendientes de pago de la compañía.

Capital de trabajo Neto, Fondo de rotación o Fondo de Maniobra:

Capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo. Activo Corriente – Pasivo Corriente

Cartera vencida:

Es la parte del Activo constituida por los documentos y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.

Cobranzas:

Proceso mediante el cual se hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio, de la cancelación de una deuda.

Crédito comercial:

Es crédito que una compañía extiende a otra, con el fin de facilitar la venta de sus bienes y servicios.

Crédito moroso:

Cuando la cobrabilidad se ha deteriorado considerablemente o después de un cierto tiempo del vencimiento impagado, el impagado pasa a categoría de crédito moroso.

Cuentas por cobrar:

Representan el total del crédito otorgado por una empresa a sus clientes. Son los activos que posee una empresa, como consecuencia de

haber otorgado créditos de operaciones relacionadas con el giro del negocio.

Gestión empresarial:

Es aquella actividad empresarial que a través de diferentes personas especializadas, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio.

Línea de crédito

Acuerdo informal entre una empresa y un cliente que establece un saldo de préstamo máximo que la empresa permitirá al prestatario.

Liquidez:

Capacidad que tiene una empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Período de crédito

El tiempo durante el cual se otorga crédito a un cliente.

Política de créditos:

Son todos los lineamientos técnicos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago

a un determinado cliente. La misma que implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito.

Políticas de cobranza:

Son los procedimientos utilizados para la autorización de los créditos, recaudación del dinero que produzcan los cobros de estos mismos, los instrumentos que utilice la empresa para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas.

Rentabilidad:

Relación entre los ingresos y los costos generados por el uso de los activos de la compañía (tanto corrientes como fijos) en actividades productivas.

Rotación de cuentas por cobrar:

Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio en un período determinado de tiempo, generalmente un año.

$$\text{Ventas Netas} / \text{Cuentas por cobrar.}$$

Ratio de promedio de cobro o Período promedio de cobranza:

Mide el tiempo promedio concedido a los clientes, como plazo para pagar el crédito. Permite apreciar el grado de liquidez (en días) de las

cuentas por cobrar, lo cual refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.

(365 / Rotación de cuentas por cobrar).

Rentabilidad sobre activosROA:

Mide la rentabilidad de una empresa con respecto a los activos que posee. Nos da una idea de cuán eficiente es una empresa en el uso de sus activos para generar utilidades.

Utilidad Neta / Activos

Rentabilidad sobre ventas o Margen de Utilidad:

Esta razón nos dice cuántos soles ganamos por cada sol que vendemos. Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.

Utilidad Neta / Ventas Netas.

Rentabilidad sobre Patrimonio ROE:

Es uno de los dos factores básicos en determinar la tasa de crecimiento de las ganancias de una empresa. Nos muestra la rentabilidad del patrimonio neto.

Utilidad Neta / Patrimonio.

CAPÍTULO III

VARIABLES E HIPÓTESIS

3.1. Variables de la investigación

De acuerdo con las hipótesis formuladas, las variables de estudio son:

3.1.1. Variable Independiente

Política de cobranzas.

3.1.2. Variable Dependiente

Gestión empresarial

3.2. Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Políticas de cobranza	Son los procedimientos utilizados para la autorización de los créditos, recaudación del dinero que produzcan los cobros de estos mismos, los instrumentos que utilice la empresa para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas	Son las directrices que la empresa sigue para cobrar los créditos que han otorgado a sus clientes.	Rotación de cuentas por cobrar	Ventas /Cuentas por cobrar
			Período promedio de cobro	365 / Rotación de cuentas por cobrar
Gestión Empresarial	La Gestión empresarial es el proceso de planificar, organizar, ejecutar y evaluar una empresa, lo que se traduce como una necesidad para la supervivencia y la competitividad.	Son las decisiones que se toman para lograr maximizar el rendimiento del capital de trabajo	Rentabilidad	Utilidad Neta / Ventas Utilidad Neta / Activos Utilidad Neta / Patrimonio
			Capital de trabajo	Activo corriente – pasivo corriente

3.3. Hipótesis

3.3.1. Hipótesis General

Las políticas de cobranza inciden significativamente en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.

3.3.2. Hipótesis Específicas

- La rotación de cuentas por cobrar incide significativamente en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.
- El período promedio de cobro tiene incidencia significativa en la gestión de capital de trabajo en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.

Para una probabilidad del 90% de confianza; $z = 1.64$

p: Proporción de propietarios y empleados en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. ($p = 0.6$)

q: Proporción de propietarios y empleados mujeres en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. ($q = 0.4$)

ϵ : Es el máximo error permisible en todo trabajo de investigación ($1\% \leq \epsilon \leq 5\%$). $\epsilon = 0.05$

N: Población representada por 40 trabajadores entre hombres y mujeres en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C.

n: Tamaño óptimo de la muestra

Reemplazando:

Confianza del 90%, $z = 1.64$, $\epsilon = 0.05$

$$n = \frac{[(1.64)^2 (0.4*0.6) *40]}{[(0.05)^2 * (40-1) + (1.64)^2 (0.4*0.6)]}$$

$$n = 36 \text{ muestra}$$

4.4. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Las principales técnicas utilizadas son las siguientes:

- a) La encuesta: Se aplicó por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y

objetividad de los datos, la información se obtuvo mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

- b) Revisión documental: Se aplicó para analizar los estados financieros auditados y sus correspondientes notas de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC., además de información bibliográfica (libros, textos, tesis, trabajos de experiencia profesional, etc.); así como los diversos aspectos relacionados con la investigación.

El uso de instrumentos fue de acuerdo a las técnicas que se mencionaron anteriormente:

- Cuestionarios
- Revisión de datos históricos

4.5. **Procedimientos de recolección de datos**

Siendo de naturaleza descriptiva-correlacional, para la demostración de la hipótesis general y las hipótesis específicas, el procesamiento se llevó a cabo a través de:

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos

4.6. **Procesamiento estadístico y análisis de datos**

Para la contrastación de las hipótesis, se elaboró un cuadro donde se muestra el problema, hipótesis, las variables con sus indicadores.

Proceso computarizado se llevó a cabo a través del programa Microsoft Excel, para los cálculos de ratios, tablas, gráficos y el programa estadístico SPSS versión 22; asimismo, el modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%, mediante la prueba estadística no paramétrica Chi-Cuadrado.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

Se utilizó el instrumento del cuestionario con 7 preguntas con las que se obtuvo información de 36 personas que labora en la empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. las áreas de administración, finanzas y contabilidad, a fin de comprobar las hipótesis planteadas.

5.1. Resultados de la encuesta

La encuesta (véase el anexo N° 3) fue aplicada a 36 personas, entre hombres y mujeres, con la finalidad de evaluar el grado de relación entre las políticas de cobranzas y la gestión empresarial.

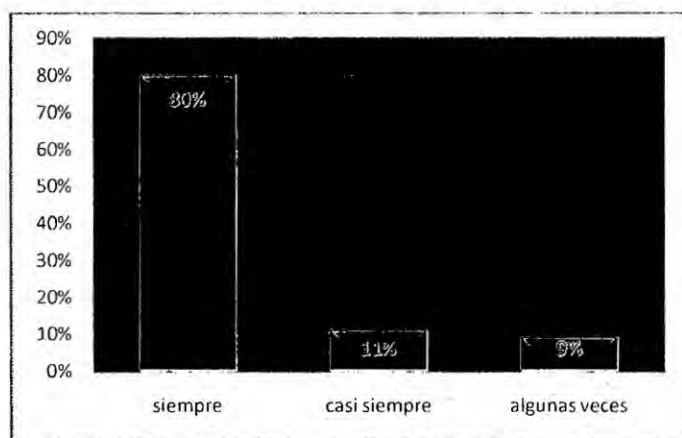
Pregunta N° 1 ¿Considera importante la relación de ventas entre cuentas por cobrar, para la aplicación de sus Políticas de cobranza establecidas?

TABLA N° 5.1
RELACIÓN DE VENTAS ENTRE CUENTAS POR COBRAR

	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	29	80%
	Casi siempre	4	11%
	Algunas veces	3	9%
	Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta

GRÁFICO N° 5.1
RELACIÓN DE VENTAS ENTRE CUENTAS



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta

Análisis e interpretación:

Luego de efectuar la tabulación de las respuestas obtenidas de la pregunta número uno de nuestro cuestionario, observamos que el 80% del personal que trabaja en las áreas encuestadas manifestó que considera importante la relación entre las ventas y las cuentas por cobrar para la aplicación de sus políticas de cobranzas; y un 11% manifestó que casi siempre consideran importante la relación señalada, mientras que el 9% manifiesta que es menos importante la relación de las ventas con las cuentas por cobrar para la aplicación de las políticas de cobranzas.

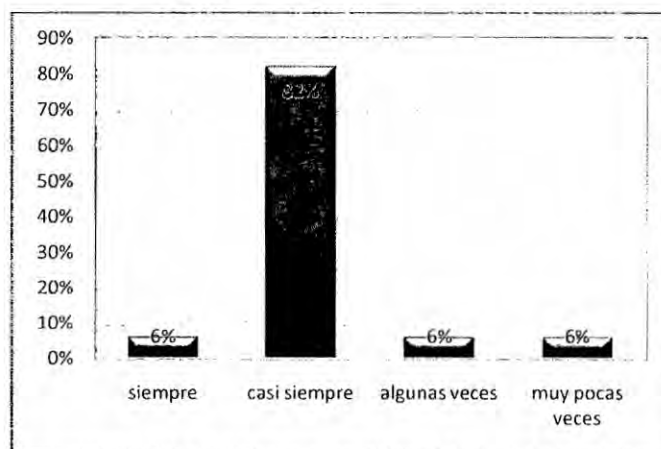
Pregunta N° 2 ¿Cree Usted, que el promedio período de cobro cumple con las Políticas de cobranza establecidas por la empresa?

**TABLA N° 5.2
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO CUMPLE CON LAS POLÍTICAS DE COBRANZA**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje	
Válido	Siempre	2	6%
	Casi siempre	30	82%
	Algunas veces	2	6%
	Muy pocas veces	2	6%
	Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

**GRÁFICO N° 5.2
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO CUMPLE CON LAS POLÍTICAS DE COBRANZA**



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

Análisis e interpretación:

Referente a que si el período promedio de cobro cumple con las políticas establecidas por la empresa, se observa en el cuadro y gráfico

correspondiente, que el 82% manifestó que casi siempre, mientras que el 6% manifestó en igual porcentaje que siempre cumple, en algunas veces y muy pocas veces cumple con las políticas de cobranzas.

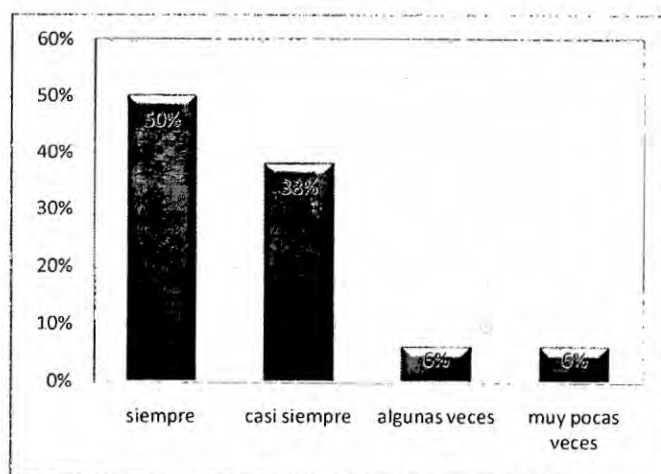
Pregunta N° 3 ¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad de ventas ha influido en la gestión empresarial?

**TABLA N° 5.3
RENTABILIDAD DE VENTAS INFLUYE EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	18	50%
	Casi siempre	14	38%
	Algunas veces	2	6%
	Muy pocas veces	2	6%
	Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

**GRÁFICO N° 5.3
RENTABILIDAD DE VENTAS INFLUYE EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL**



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

Análisis e interpretación:

Respecto a la tercera pregunta realizada, el 50% del personal de Detroit Diesel manifiesta que la rentabilidad sobre las ventas influye en la gestión empresarial y el 38% manifiesta que casi siempre influye; mientras que un 6% manifestó que algunas veces y muy pocas veces, respectivamente, influyen en las decisiones gerenciales.

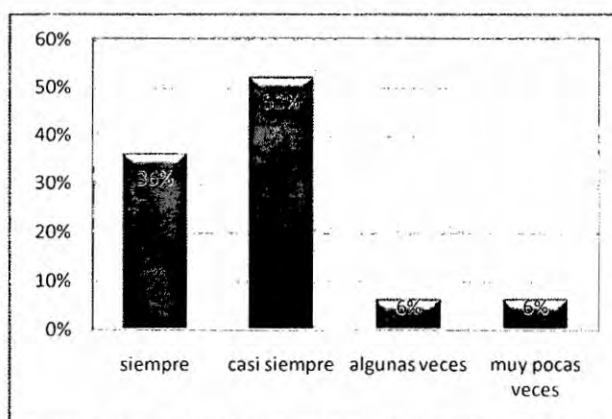
Pregunta N° 4: Cree usted, que en la empresa la rentabilidad económica ha influido en la gestión empresarial?

**TABLA N° 5.4
RENTABILIDAD ECONÓMICA**

	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	13	36%
	Casi siempre	19	52%
	Algunas veces	2	6%
	Muy pocas veces	2	6%
	Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

**GRAFICO N° 5.4
RENTABILIDAD ECONÓMICA**



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

Análisis e interpretación:

Este cuadro y gráfico nos indican que el 36% manifiesta que la rentabilidad económica ha influido en las decisiones gerenciales en la gestión empresarial, mientras que el 52% manifiesta que casi siempre influye la rentabilidad económica, finalmente el 6% refiere que muy pocas veces influye sobre la gestión empresarial.

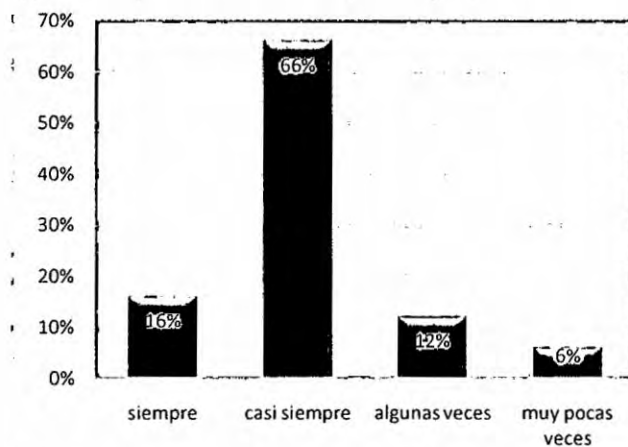
Pregunta N° 5 ¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad patrimonial ha influido en la gestión empresarial?

**TABLA N° 5.5
RENTABILIDAD PATRIMONIAL INFLUYE EN LA GESTIÓN
EMPRESARIAL**

	Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	6	16%
	Casi siempre	24	66%
	algunas veces	4	12%
	Muy pocas veces	2	6%
	Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

GRÁFICO N° 5.5
RENTABILIDAD PATRIMONIAL



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

Análisis e interpretación:

Se puede observar, referente a la rentabilidad patrimonial, que al ser ésta uno de los más importantes indicadores para la toma de decisiones, el 66% manifestó que casi siempre, el 16% de los encuestados manifiesta que siempre influye en la gestión empresarial; el 12% refiere que algunas veces influye y finalmente el 6 % manifiesta que muy pocas veces influye en la gestión empresarial.

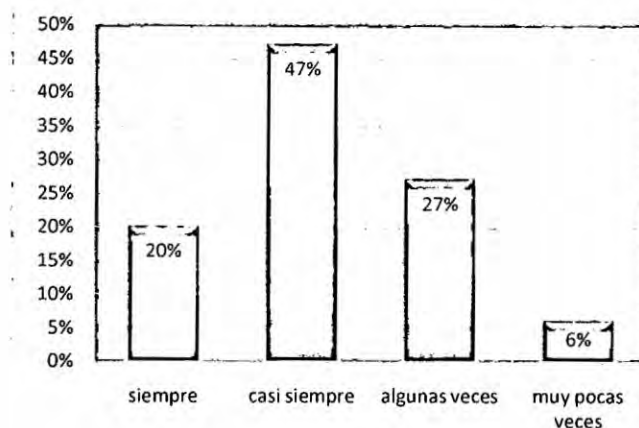
Pregunta N° 6 ¿Cree usted, que disminuirá la morosidad exigiendo el cumplimiento de las políticas de cobranzas?

TABLA N° 5.6
DISMINUCIÓN MOROSIDAD EXIGIENDO CUMPLIMIENTO DE LAS
POLÍTICAS DE COBRANZAS

Alternativas		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	7	20%
	Casi siempre	17	47%
	Algunas veces	10	27%
	Muy pocas veces	2	6%
	Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

GRÁFICO N° 5.6
DISMINUCIÓN MOROSIDAD EXIGIENDO CUMPLIMIENTO DE LAS
POLÍTICAS DE COBRANZAS



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

Análisis e interpretación:

En el cuadro se observa que el 47% manifiesta que casi siempre, el 27% manifestó que algunas veces, el 20% del personal encuestado refiere que la morosidad se reduciría exigiendo el cumplimiento de las políticas de cobranza, y finalmente el 6% refiere que muy pocas veces se reduce aunque se exija el cumplimiento de las políticas de cobranzas.

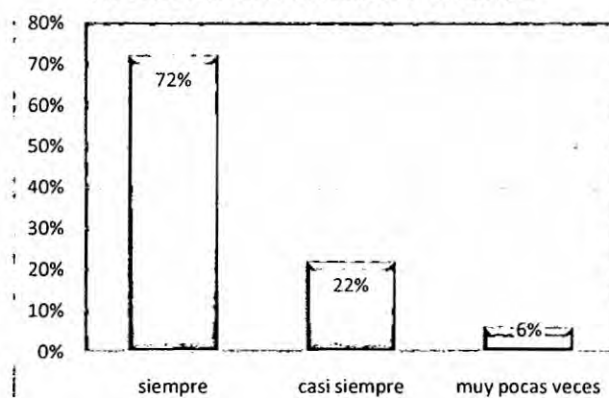
Pregunta N° 7 ¿Considera importante mantener un nivel de capital de trabajo neto, que le permita tomar decisiones de gestión empresarial?

**TABLA N° 5.7
NIVEL DE CAPITALDE TRABAJO**

Alternativas		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Siempre	26	72%
	Casi siempre	8	22%
	Muy pocas veces	2	6%
	Total	36	100%

Fuente elaboración propia por datos de encuesta

**GRÁFICO N° 5.7
NIVEL DE CAPITALDE TRABAJO**



Fuente: Elaboración propia por datos de encuesta.

Análisis e interpretación:

En relación al capital de trabajo, el 72% manifiesta que es importante mantener el nivel de capital de trabajo neto que permita tomar decisiones de gestión, mientras que el 22% manifiesta que casi siempre es importante y finalmente tenemos un 6% del personal que refiere que muy pocas veces es importante mantener el capital de trabajo mencionado.

5.2. Determinación de ratios

Para poder analizar el desempeño de la empresa Detroit Diesel MTU en base a sus variables, se analizó los ratios de cuentas por cobrar, rotación de período promedio de cobro, ratios de rentabilidad y de capital de trabajo neto.

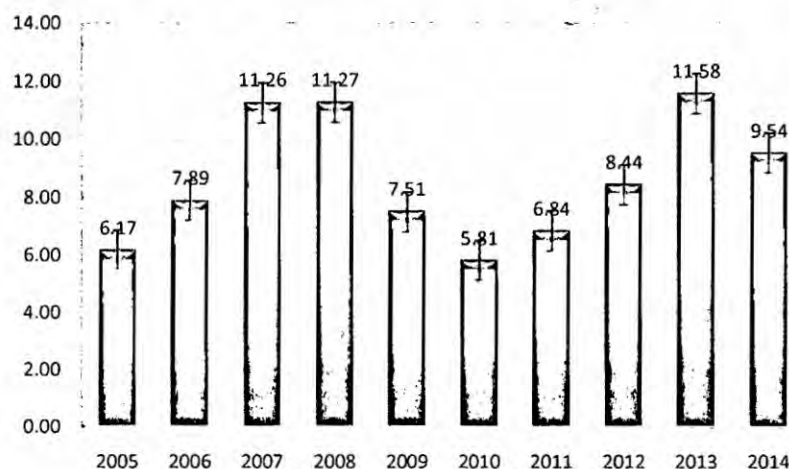
TABLA N° 5.8

ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIOS	6.17	7.89	11.26	11.27	7.51	5.81	6.84	8.44	11.58	9.54

Fuente: Elaboración propia, datos de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

GRÁFICO N° 5.8
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR



En base a este indicador, indica la velocidad con la que Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. convierte sus cuentas. Se cobraron las cuentas por cobrar pendientes, en una relación de 11.58 durante el 2013, teniendo una leve caída en el año 2014 de 9.54. Es deseable que el saldo de cuentas por cobrar rote

razonablemente, de tal manera que no implique costos financieros muy altos y que les permita utilizar el crédito como estrategia de ventas.

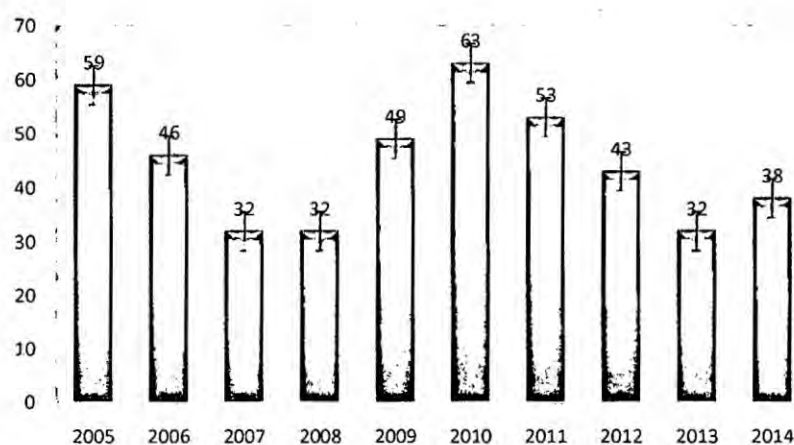
Ventas.

**TABLA N° 5.9
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO**

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIOS	59	46	32	32	49	63	53	43	32	38

Fuente: Elaboración propia, datos de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

**GRÁFICO N° 5.9
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO**



Este indicador muestra la rotación de las cuentas por cobrar en días en que la empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C, convierte sus cuentas por cobrar en efectivo, es decir permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que las cuentas por cobrar necesitan convertirse en dinero. En base a este indicador para

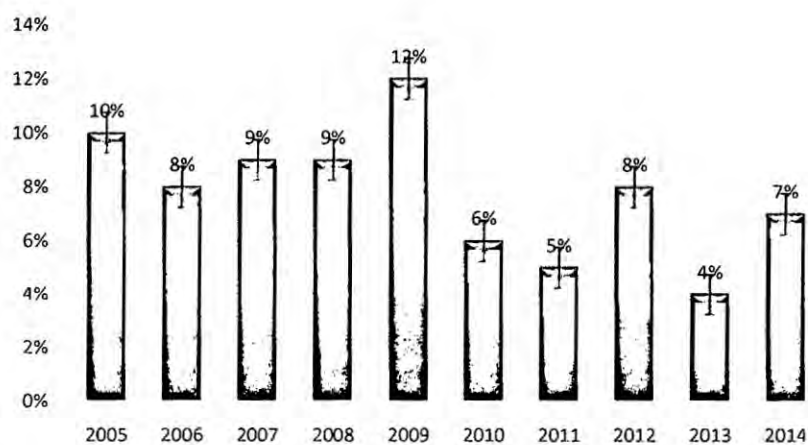
el año 2010 muestra un período mayor de cobro de 63 días, esto se debe esencialmente a problemas de cobranzas suscitados en ese año, en comparación a los años 2007, 2008 2013 que ha mantenido un promedio de cobro de 32 días.

**TABLA N° 5.10
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS**

ANOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIOS	10%	8%	9%	9%	12%	6%	5%	8%	4%	7%

Fuente: Elaboración propia, datos de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

**GRÁFICO N° 5.10
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS**



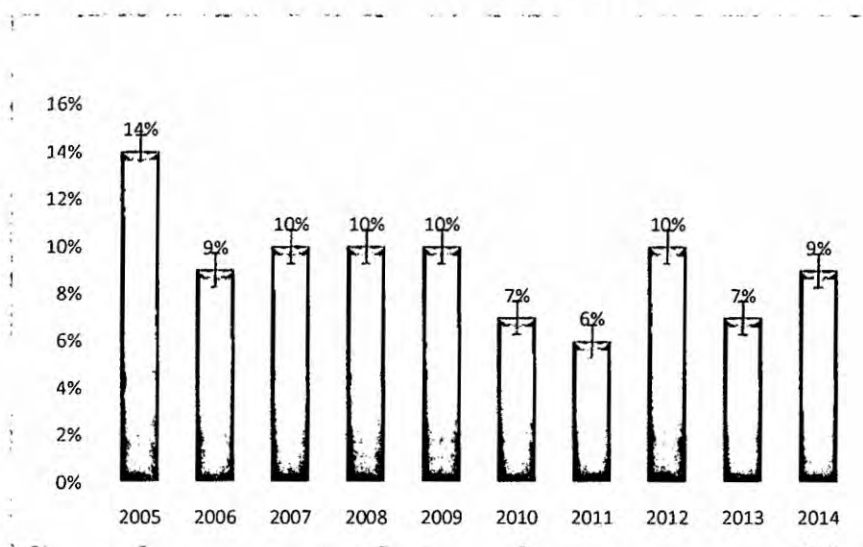
Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C., por cada sol de venta, tal es el caso que en el año 2009 se ha obtenido 12% de utilidad, mayor que otros años. Siendo el año 2013 el de menor porcentaje obtenido de utilidad de 4% por cada sol de venta.

**TABLA N° 5.11
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO**

ANOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIOS	14%	9%	10%	10%	10%	7%	6%	10%	7%	9%

Fuente: Elaboración propia, datos de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

**GRÁFICO N° 5.11
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO**



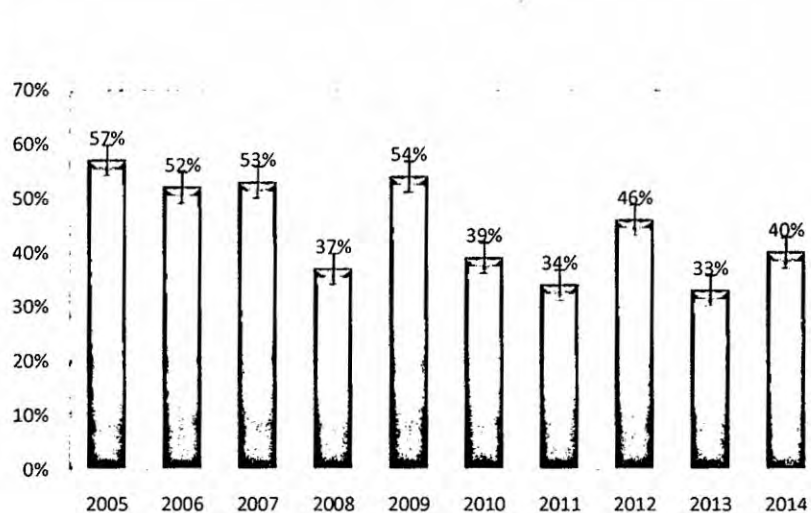
Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de la Empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C., tal es el caso en el año 2005 tiene mayor porcentaje con respecto a los otros años de 14% por cada sol invertido en sus activos.

**TABLA N° 5.12
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO**

ANOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIOS	57%	52%	53%	37%	54%	39%	34%	46%	33%	40%

Fuente: Elaboración propia, datos de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

**GRÁFICO N° 5.12
RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO**



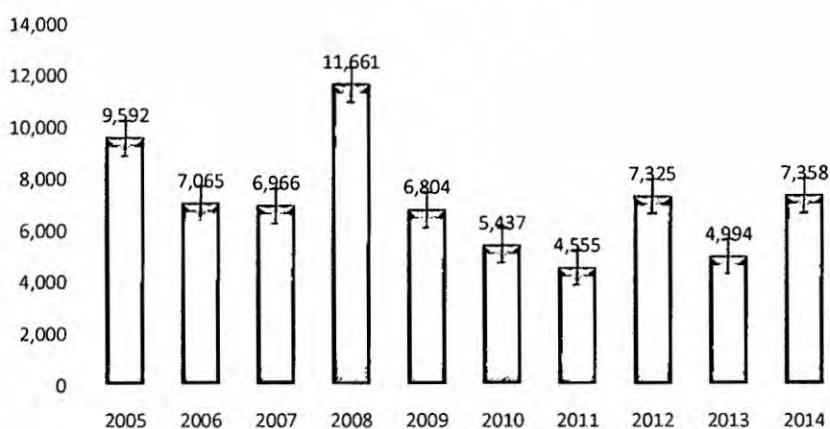
Este ratio mide el beneficio del capital propio en relación a las utilidades netas que tiene Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. para generar a favor del propietario. Se puede observar que en el año 2005 alcanzó un beneficio de 57% en 2005 del capital propio, en cambio el año 2013 los beneficios netos fueron de 33% de los capitales invertidos.

**TABLA N° 5.13
CAPITAL DE TRABAJO**

AÑOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
RATIOS	9,592	7,065	6,966	11,661	6,804	5,437	4,555	7,325	4,994	7,358

Fuente: Elaboración propia, datos de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

**GRÁFICO N° 5.13
CAPITAL DE TRABAJO**



El capital de trabajo muestra la cantidad de dinero que cuenta la empresa para cubrir sus gastos operacionales una vez deducidas sus obligaciones corrientes, Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. cuenta con capital de trabajo positivo durante los diez años, pero para el año 2008 con mayor capital de trabajo de 11,661, debido a la reducción de sus cuentas por pagar en ese año.

5.3. Confiabilidad

5.3.1. Confiabilidad

Alfa de Crombach

TABLA 5.14
Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	36	100.0
	Excluidos ^a	0	.0
	Total	36	100.0

Fuente: Elaboración Propia.

TABLA 5.15
Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	N de elementos
.810	.801	7

Fuente: Elaboración Propia.

El instrumento resulta con una confiabilidad buena de 0.810; encontrándose dentro de los límites de 0.81 – 1.00, también se puede observar correlación positiva, en el siguiente cuadro:

TABLA 5.16
ESTADÍSTICOS TOTAL-ELEMENTO

Cuestionario	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
¿Considera importante la relación de ventas entre cuentas por cobrar, para la aplicación de sus Políticas de cobranza establecidas?	.824
¿Cree Usted, que el promedio período de cobro cumple con las Políticas de cobranza establecidas por la empresa?	.810
¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad de ventas ha influido en la gestión empresarial?	.756
¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad económica ha influido en la gestión empresarial?	.791
¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad patrimonial ha influido en	.766
¿Cree usted, que disminuirá la morosidad exigiendo el cumplimiento de las políticas de cobranzas?	.773
¿Considera importante mantener un nivel de capital de trabajo neto, que le permita tomar decisiones de gestión empresarial?	.757

Fuente: Elaboración Propia.

5.3.2. Validación del instrumento

Este instrumento fue validado a través del Juicio de expertos (véase el anexo 5).

5.4. Resultado del procesamiento estadístico

5.4.1. Hipótesis general

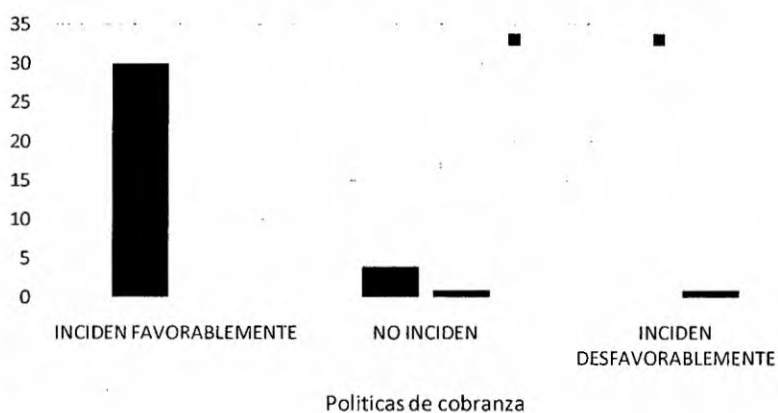
Las políticas de cobranza inciden en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.

TABLA 5.17
PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPÓTESIS GENERAL

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	20.753	2	.000
N de casos válidos	36		

Fuente: Elaboración Propia

GRAFICO N° 5.14
GRAFICO CHI CUADRADO HIPÓTESIS GENERAL



Fuente: Elaboración Propia.

Según la prueba del Chi cuadrado, se concluye que hay relación entre las Políticas de cobranzas y las gestión de empresas el valor $p = sig = 0.05 > \alpha$. En este caso el resultado sig. ,000 el cual nos indica que existe relación o incidencia entre las variables Políticas de cobranzas y la gestión de empresas, ya que hay una probabilidad de error de 0%, permisible para aprobar la hipótesis.

En el gráfico se observa que las políticas de cobranzas inciden significativamente, se tiene una buena gestión y cuando las políticas de cobranza no incidensignificativamente hay una mala gestión, esto nos indica que hay un nivel de relación directa entre las variables.

5.4.2. Hipótesis específicas

- Hipótesis específica H1, la rotación de cuentas por cobrar incide significativamente en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.

TABLA 5.18
PRUEBA DE CHI-CUADRADO HIPÓTESIS ESPECIFICA 1

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6.891	1	.009
N de casos válidos	36		

Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICO N° 5.15
PRUEBACHI CUADRADO HIPÓTESIS ESPECÍFICA 1



Fuente: Elaboración Propia.

Según la prueba del Chi cuadrado, se concluye que hay relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad, pues el valor $p = sig = 0.05 > \alpha$. En este caso el resultado sig. ,009 el cual nos indica que existe relación o incidencia entre las variables de cuentas por cobrar y la rentabilidad, ya que hay una probabilidad de error de 0%, permisible para aprobar la hipótesis.

En el gráfico se observa, que a mayor rotación de las cuentas por cobrar mayor rentabilidad, incide significativamente y a una menor rotación de cuentas por cobrar, menor rentabilidad incide significativamente, esto nos indica que hay un nivel de relación directa entre las variables.

- Hipótesis específica H2, el período promedio de cobro tiene incidencia significativa en la gestión de capital de trabajo en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.

TABLA 5.19
PRUEBAS DE CHI-CUADRADO HIPÓTESIS ESPECÍFICA 2

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16.941	1	.000
N de casos válidos	36		

Fuente: Elaboración Propia.

GRÁFICO N° 5.16
PRUEBA CHI CUADRADO HIPOTESIS ESPECÍFICA 2



Fuente: Elaboración Propia.

Según la prueba Chi cuadrado, se concluye que hay relación entre el período promedio de cobro y el capital de trabajo, pues el valor $p = sig = 0.05 > \alpha$. En este caso el resultado sig. ,000 el cual nos indica que existe relación o incidencia entre el período promedio de cobro y el capital de trabajo, ya que hay una probabilidad de error de 0%, permisible para aprobar la hipótesis.

En el gráfico se observa que si el período promedio de cobro es menor, mayor capital de trabajo tiene incidencia significativa y si el período promedio de cobro aumenta, menor capital de trabajo tiene incidencia significativa, esto nos indica que hay un nivel de relación inversa entre las variables.

CAPÍTULO VI

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Contratación de hipótesis con los resultados

6.1.1. Hipótesis General

Luego de la operacionalización de las variables e indicadores, la demostración y comprobación de las hipótesis permite delinear los siguientes resultados, con relación a las hipótesis planteadas:

Hipótesis Principal (H1): “Las políticas de cobranza inciden favorablemente en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014”.

En este caso siendo las hipótesis de naturaleza descriptiva y correlacional se pudo comprobar el impacto que las cobranzas tienen en el capital de trabajo de la empresa y la existencia de asociación significativa entre las variables.

Nuestra investigación se orientó a determinar la incidencia de las políticas de cobranza en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Siendo nuestro estudio una investigación de interés debido a la situación económica del país.

Por ello se propuso el procedimiento estadístico No Paramétrico de Chi Cuadrado X².

Finalmente se demostró y comprobó que las políticas de cobranza inciden favorablemente en la gestión de la empresa. Por el contrario si no se aplican y actualizan periódicamente las políticas de cobranzas se tendrían un efecto negativo en la gestión de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C.

Hipótesis Específica (H2): “La rotación de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014”.

En este caso siendo las hipótesis de naturaleza descriptiva y correlacional, para poder demostrar y comprobar se aplicó el procedimiento estadístico de tipo no paramétrico, la Tabla de Contingencia Prueba Chi Cuadrado.

Se concluyó en la demostración y comprobación de la existencia de la relación que existe entre las variables. Entonces podemos afirmar que la rotación de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C.

Hipótesis Específica (H3): “El período promedio de cobro tiene incidencia en la gestión de capital de trabajo en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014”.

En este caso siendo las hipótesis de naturaleza descriptiva y correlacional, se aplicó la prueba del procedimiento estadístico de tipo no paramétrico, la tabla de contingencia Prueba Chi Cuadrado.

Con lo cual se demostró y comprobó que el período promedio de cobro tiene incidencia en la gestión de capital de trabajo en la empresa de venta maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C.

6.2. Contrastación de los resultados con otros trabajos similares

A través del desarrollo de este trabajo se pudo recopilar información de otras investigaciones que nos permite contrastar el resultado que se obtuvo con los arrojados de dichas investigaciones.

En su trabajo (Aguilar V., 2013) Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012; pone en evidencia las fallas comunes de la gestión de cuentas por cobrar; de las pautas y condiciones bajo las cuales se está ofreciendo la modalidad de pago. Incorpora mejoras en los sistemas de cobros para que estos se realicen con oportunidad, puesto que la demora excesiva afecta la liquidez

Se puede observar en el trabajo de Aguilar, que las políticas de créditos y cobranzas son importantes por constituir un adecuado control; y cuyos análisis demuestran que en las empresas señaladas se deben actualizar dichas políticas, al igual que en la investigación que se ha desarrollado, las

encuestas realizadas demuestran que las políticas de cobranza tienen importancia, puesto que con ellas se busca mejorar la gestión empresarial.

(Rodríguez D., 2013) enfatiza en su trabajo de investigación Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C Trujillo 2011-2012, concluyen que existen empresas que no toman en cuenta la administración del capital de trabajo, lo cual puede repercutir en los resultados, concluyen que las decisiones financieras tomadas por la gerencia han permitido administrar adecuadamente el capital de trabajo de la empresa, por lo que ha influido en la rentabilidad de manera favorable, buscando que periodo a periodo se maximice la rentabilidad.

El presente trabajo coincide con la investigación llevada a cabo, en lo referente a la calidad de la administración del capital de trabajo, y su impacto en la rentabilidad. En relación a la empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. se deben tomar decisiones de actualización de sus políticas para que no se vea afectado su capital de trabajo.

(Hidalgo E., 2010) en su trabajo Influencia del Control Interno en la Gestión de Créditos y Cobranzas en una empresa de servicios de Pre – Prensa digital en Lima Cercado; señala que en la actualidad muchas empresas tienen parcialmente mecanizado su departamento de créditos y cobranzas, constituyendo una de las áreas estratégicas de la empresa, las

cuales, muchas veces se ven afectadas debido al crecimiento de las mismas, con la carencia de un área de Control Interno, y de los documentos normativos de los procesos y procedimientos de las actividades de la empresa.

En este trabajo de investigación se concluye que es necesario implementar un control en las cobranzas, para que no exista desfase en las mismas, así como en los pagos realizados por los clientes.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES

1. Se ha concluido que las políticas de cobranzas en la gestión de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC años 2005- 2014 y de acuerdo a los resultados de la encuesta, reflejan un alto porcentaje de incidencia significativa en la gestión empresarial, por el contrario, si no se aplican y actualizan periódicamente las políticas de cobranzas se tendría un efecto negativo en la gestión de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Asimismo, según nuestra evaluación y análisis de los ratios de los últimos diez años, la rotación de cuentas por cobrar desde el 2005 hasta el 2008 fue en aumento, teniendo una baja desde el 2009 al 2012 y en el 2013 tuvo una pequeña recuperación, debido a la implementación de algunas políticas de cobranzas, sin embargo estas no fueron suficientes, ya que en el 2014 se produjo una desaceleración de las cobranzas por parte de la empresa Detroit Diesel MTU.

2. Existe relación significativa entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad de ventas, rentabilidad económica y rentabilidad patrimonial, el resultado de las encuesta nos arroja un 88%, manifiestan que de acuerdo a las políticas establecidas por la empresa cumplen con el tiempo promedio de cobro de las ventas por cobrar. Asimismo, en cuanto a la rentabilidad, el mismo resultado nos señala que el 82% de la rentabilidad

patrimonial ha influido en la gestión empresarial. Pero en los ratios analizados, nos muestra que existe una incongruencia en la rotación de cuentas por cobrar y las rentabilidades obtenidas en el horizonte de tiempo de análisis, esto se debe a que lo reportado de las cobranzas se hace en función a presupuesto de cobranzas, mostrando valores que no corresponden, mostrando una leve relación entre la rotación de cuentas por cobrar y la rentabilidad de la empresa Detroit Diesel MTU Perú SAC.

3. El período promedio de cobro tiene incidencia significativa en la gestión del capital de trabajo, de acuerdo a los resultados de las encuestas el 94% manifiesta que es importante mantener un nivel adecuado de capital de trabajo para las operaciones diarias de la empresa, porque incide en la gestión. Lo que no se refleja en los ratios aplicados a documentos financieros, que a menor período de cobro mayor capital de trabajo. Debido a que las cobranzas no son reportadas en el momento oportuno, en esta unidad de análisis se experimenta una endeble correlación positiva, estos recursos deben estar disponibles al corto plazo para poder cubrir sus necesidades de la empresa a tiempo.

CAPÍTULO VIII

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los directorios de las empresas afines implementar las políticas de créditos y cobranzas, de tal manera que permitan enfrentar las contingencias y los sobreendeudamientos que puedan darse por casos fortuitos, se ha planteado las siguientes políticas de cobranza que pueden ser de utilidad:

- a) La empresa debe implementar y promover modalidades de cobranza, orientadas a facilitar al cliente sus pagos por las compras realizadas.
- b) Otorgar facilidades de pago en los casos de deudas acumuladas, previamente formuladas por la Gerencia Financiera y aprobadas por la Gerencia General.
- c) Debe contar con procedimientos y estrategias orientadas a recuperar parcial o totalmente la deuda morosa de un cliente, pudiendo dejar sin efecto la aplicación de intereses moratorios no facturados que lleven más de un año de atraso.
- d) Las rutas de reparto deben ser periódicamente evaluadas con la finalidad de optimizar la gestión de cobranza.
- e) La cartera deudora debe estar segmentada en normal, morosa y pesada, de acuerdo a las siguientes consideraciones:
 - Cartera normal debe comprender deudas cuya antigüedad de facturación no excede los 45 días y según el producto adquirido:

- ✓ A 30 días o presentación de factura por servicios de reparación según el cliente.
 - ✓ A 30 días venta de repuestos.
 - ✓ A 60 días o con adelanto de 20% venta de motores según el cliente.
- Cartera morosa debe comprender las deudas cuya antigüedad de facturación están en el rango de 46 días a 365 días (03 a 12 meses).
 - ✓ El crédito para cuentas con facturas vencidas de más de 61 días será congelado hasta que el pago de las facturas vencidas sean cubiertas en su totalidad.
 - ✓ Todas las facturas con un vencimiento de 365 días empezarán a generar intereses moratorios del 1.5% mensual, iniciando al día siguiente del vencimiento de la fecha de la factura.
 - Cartera pesada debe comprender la deuda impaga cuya antigüedad de facturación se encuentra en el rango de 365 días a más. Esta deuda se provisiona como cobranza dudosa anualmente.
- f) El departamento debe ser responsable de la gestión cobranza y el proceso debe ser el siguiente:
- a. Los comunicados y estados de cuenta complementarán las llamadas de cobro vía telefónica. Se informará al personal de ventas de los problemas de cobro.

- b. Tres días antes de que la cuenta incurra en vencimiento: Se enviará un correo electrónico recordándole que tiene un vencimiento de pago en los próximos 3 días.
- c. Siete días después del vencimiento: Se contactará por teléfono al cliente para recordarle sobre el saldo vencido.
- d. Si el cliente es local y el adeudo es mayor a US\$ 250 se considerará una visita para conversar sobre su cuenta.
- e. Siete días después de la visita sin ningún resultado positivo, se enviará unacarta notarial más enérgica recordando el saldo y fecha del vencimiento de su cuenta y de los gastos moratorios en que se está incurriendo con motivo del vencimiento.
- f. Siete días después del comunicado: Se enviará un segundo comunicado notarial al cliente informando que su cuenta ha sido suspendida temporalmente y que no se le podrá atender hasta que cubra el saldo y será reportada a la central de riesgo.
- g. Después de doce meses se calificará como “cobranza dudosa”, se evaluará la cuenta y debe de ser provisionada cumpliendo con los requisitos establecidos en la legislación, existiendo evidencia objetiva de que la empresa no podrá cobrar los montos vencidos.
- h. La Empresa debe ejercer acciones restrictivas operativas y judiciales para la recuperación de la cartera deudora.

- i. Cuenta con procedimientos para el castigo, de aquellas deudas que cumplan con los requisitos establecidos en la legislación y normatividad vigentes.

2. Generar mejores estrategias que permitan reportar a tiempo las cobranzas y cruzarlas con los pagos realizados por los clientes y así afrontar las obligaciones con terceros y las actividades del curso normal de la empresa.
Entre las estrategias proponemos:
 - a) Conciliación del extracto bancario con las planillas de cobranzas, es decir hacer un cruce diario de los depósitos realizados en las cuentas de bancos y lo que se está reportando en la planilla de cobranzas, para que todos los cobros sean reportados en forma íntegra y diaria.
 - b) Rotación del personal de cobranzas; la persona que sustituya a otro empleado pueda poner en evidencia un error o fraude realizada en esa función.
 - c) Realizar arqueos sorpresivos a los cobradores.

3. Se recomienda a la gerencia financiera de la empresa Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. crear una adecuada gestión empresarial, a través de indicadores de la gestión de cobranzas, que pueda medir la eficacia y eficiencia de los créditos y de las cobranzas para la toma de las decisiones correspondientes.

- ✓ Indicadores de productividad – gestiones realizados día a día por el gestor de cobranzas.
- ✓ Indicadores de efectividad (calidad de gestión) – gestiones realizadas para la obtener la promesa de pago.
- ✓ Eficiencia de las acciones de cobranza – acciones realizadas a través de email, mensajes o llamadas telefónicas.

CAPÍTULO IX

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros:

- David, F. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica*. México: Pearson.
- Emery, D., Finnerty, J., & Stowe, J. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Prentice Hall.
- Gallagher, T., & Andrew, J. (2001). *Administración Financiera – Teoría y Práctica*. Bogotá: Pearson Educación.
- Gitman, L. & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.
- Horne, J. (1984). *Administración Financiera*. México: Centro Regional de Ayuda Técnica.
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la Investigación Científica y Elaboración de Tesis*. Lima Perú: Centro de Producción Editorial e Imprenta de la Universidad Mayor de San Marcos.
- Pérez, B. & Carrillo, E. (2000). *Desarrollo local: Manual de uso*. Madrid - España: Esic Editorial - FAMP.
- Ross, S., Westerfield, R. & Jordan, B. (2001). *Fundamentos de Finanzas Corporativas* (5ª ed.). México: McGraw - Hill.
- Weston, F. & Brigham, E. (1987). *Fundamentos de administración Financiera* (7ª ed.). México: McGraw-Hill.

Tesis:

- Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012*. Lima - Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Chamorro, M. (2013). *Análisis a los Estados Financieros y estudio del capital de trabajo en la Cooperativa de ahorro y crédito "Cacpe - Celica" del Cantón Celica, provincia de Loja, periodos 2010-2011*. Loja - Ecuador: Universidad Nacional de Loja Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Contabilidad y Auditoría.
- Chirinos, M. (2002). *Modelo de Gestión de Cartera Morosa*. Lima - Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Hidalgo, E. (2010). *Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicios de Pre - Prensa digital en Lima - Cercado*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Lizárraga, K. (2010). *Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate*. Lima - Perú: Universidad de San Martín de Porres.
- Rodríguez, D. (2013). *Administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad de la empresa Consorcio Roga S.A.C Trujillo 2011-2012*. Trujillo: Universidad de San Martín de Porres.
- Vásquez, C. (2013). *Análisis, diseño e implementación de un sistema de recaudación de deudas*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

Vera, E. J. (2013). *Gestión de crédito y cobranzas para prevenir y recuperar la cartera vencida del Banco Pichincha de la ciudad de Guayaquil en el Periodo 2011*. Guayaquil - Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador.

Vera, E. & González, A. (2013). *Incidencia de la Gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez y rentabilidad de la empresa Hierros San Feliz Ca, Periodo 2011*. Guayana - Venezuela: Universidad de Nacional Experimental de Guyana.

Documentos electrónicos:

León, C., Becerra, J., Díaz, D. &Huarachi, J. (2007). *Gestión Empresarial para Agronegocios*. Universidad Católica Santo Toribio, Chiclayo – Perú. Recuperado de www.eumed.net/libros/2007c/318/.

ANEXOS

ANEXO N° 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA
LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL”

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA	VARIABLES E INDICADORES
<p><u>Problema General</u> ¿De qué manera las políticas de cobranza inciden en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014?</p>	<p><u>Objetivo General</u> Determinar de qué manera las políticas de cobranza inciden en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014</p>	<p><u>Hipótesis general</u> Las políticas de cobranza inciden significativamente en la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014</p>	<p><u>Tipo de investigación</u> Por la manera como se ha planteado el estudio, es de tipo descriptiva-correlacional, ya que describe la situación de las políticas de cobranza y su incidencia que estas tiene en el la gestión de la empresa, y correlacional por la existencia de asociación significativa entre las variables.</p>	<p>Variable Independiente (VI) Políticas de cobranza</p>
<p><u>Problemas específicos</u> De qué forma la rotación de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014?</p>	<p><u>Objetivos Específicos</u> Determinar de qué forma la rotación de cuentas por cobrar incide en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.</p>	<p><u>Hipótesis específicas</u> La rotación de cuentas por cobrar incide significativamente en la rentabilidad de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.</p>	<p>De acuerdo a los propósitos y naturaleza del estudio, la investigación se ubica en el nivel aplicada porque la recolección de información detallará la situación de las empresas de venta de maquinaria industrial en un momento determinado.</p>	<p>Variable Dependiente (VD) Gestión Empresarial</p>
<p>De qué manera el periodo promedio de cobro tiene incidencia en la gestión de trabajo de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014?</p>	<p>Determinar de qué manera el periodo promedio de cobro tiene incidencia en la gestión de capital de trabajo de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.</p>	<p>El periodo promedio de cobro tiene incidencia significativa en la gestión de capital de trabajo en la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.</p>	<p>Diseño de la investigación. El diseño corresponde a la investigación no experimental, es decir no se manipula ninguna variable y es longitudinal porque se está trabajando desde en un rango de tiempo 2005-2014.</p>	<p>Indicadores: Y1: Rentabilidad Y2: Capital de trabajo</p>

ANEXO N° 2

POLÍTICAS DE COBRANZAS DE DETROIT DIESEL MTU PERÚ S.A.C.

POLITICA DE CREDITOS Y COBRANZAS

Revisado: 14 de Marzo de 2,013

Objetivos Generales:

- 1) Obtención de la máxima ganancia en operaciones.
- 2) Cobrabilidad de las ventas a crédito, minimizando el riesgo de incobrabilidad
- 3) Promover la recuperación oportuna y los descuentos por pronto pago al menor costo de capital

Créditos a Clientes – Condiciones de Cobro

- 1) Clientes Calificados como A-1: Southern Peru Cooper Corp, Grupo Glencore (Cia Minera Antapaccay, Xstrata Las Bambas, Los Quenuales), Cia. Minera Antamina: con factura a 30 días.
- 2) Otros Clientes: mineros y marinos con trayectoria comercial y cumplimiento demostrado: factura a 30 y 60 días
- 3) Distribuidores de Baterías y Filtros: previamente calificados como tales, con factura a 60 días
- 4) Ventas de Equipos: con inicial de 30%, saldo según calificación con una o más letras plazo máximo de 12 meses y contrato de garantía prendaria según calificación del cliente.
- 5) Servicios de Mantenimiento tipo W5 y W6, con inicial de 30%, saldo según calificación con una o más letras plazo máximo 90 días y contrato de garantía prendaria según calificación del cliente.

Créditos a otras Entidades

- 1) Ventas a empleados o accionistas: con factura hasta 60 días, cobro vía descuento por planilla en dos mensualidades: 30 y 60 días
- 2) Empresas vinculadas: con factura a 90 días
- 3) Ventas a entidades del Estado: solo pago anticipado o contra entrega, se acepta la entrega de carta fianza en casos de pago anticipado y fiel cumplimiento.

Componentes de la Política de Créditos y Cobranzas

Se parte del principio de "toda venta termina con el pago del cliente" se promoverán estrategias para un adecuado otorgamiento y recaudo oportuno de los créditos, facilitando ventas rentables que respalden la calidad del crédito otorgado.

Solicitud de Crédito: todo cliente debe alcanzar su ficha junto con la documentación de soporte indicada en el mismo formulario, excepcionalmente el Gerente de Administración y Finanzas (GAF) autorizará créditos según trayectoria reconocida de cliente, acorde a su nivel de responsabilidad.

Investigación del solicitante del crédito: solo se aprobarán créditos a clientes con calificación normal en las Centrales de Riesgo, de ser así se solicitará la documentación de soporte y se verificarán como mínimo tres referencias comerciales vigentes, excepcionalmente se aprobará el crédito según la trayectoria y prestigio reconocido del cliente

La decisión de crédito será indicada en la respectiva solicitud de crédito; como objetivo la empresa ha establecido un indicador de "Días Venta Pendientes de Cobro" (DVPC) de 40 días.

Este indicador objetivo DVPC es dinámico y puede cambiar en el tiempo según la política de ventas al crédito, composición porcentual de las mismas y la categoría de clientes; actualmente ha sido estimado como sigue:

*Cifras En Miles de Dolares a-Diciembre 2013
(No incluye adelantos)*

SPCC	11,670	44%	35	16
Grupo Glencore	7,200	27%	37	10
Distribuidores de Baterías y Filtros (solo crédito)	2,300	9%	64	6
Los Demas (solo crédito)	4,599	17%	48	8
Ventas al contado	724	3%	0	0
Total	26,493	100%	DVPC -->	40

Un cliente será calificado como "atrasado" cuando acumule más de una semana de vencido, el plazo otorgado.

Un cliente será calificado como "moroso" cuando acumule más del doble del plazo otorgado, ante lo cual se realizarán los requerimientos de pago telefónicos (diario) y escritos (1ra, 2da y notarial) que correspondan.

No se otorgarán nuevos créditos a clientes "atrasados" y no se atenderá al contado ni realizarán nuevas cotizaciones o proformas a clientes "morosos"

La persona Asistente de Créditos y Cobranzas (ACC) tiene entre otras, las siguientes responsabilidades:

- Mantener vigente el archivo de las solicitudes de clientes al crédito y su documentación de soporte, con antigüedad no mayor a un año (se está en proceso de depuración actualmente -14/03/14)
- Mantener los cargos de cobranzas adjuntando la orden de compra y/o requerimiento formal del cliente, con firmas autorizadas para la atención de crédito, hasta que el comprobante sea cancelado, luego de lo cual pasarán a la planilla de cobranzas que también mantendrá archivada.
- Realizar las cobranzas de los clientes que le sean encargados que se indican más adelante

Línea de crédito

Se establecerá una línea de crédito en función al monto de las compras y al plazo autorizado, teniendo en cuenta las condiciones de mercado.

Medios de Cobro

Se cuenta con dos cobradores, el GAF encargará cuáles son los clientes que les corresponderá, a la fecha se han asignado de acuerdo a la zona donde se ubica el cliente.

Asistente de Créditos y Cobranzas: tiene la responsabilidad de cobro de los clientes de Provincia, otros de Lima no asignados a los cobradores y aquellos encargados por la GAF.

La responsabilidad por el cobro de los clientes de la Oficina de Chimbote será de responsabilidad de dicha oficina, no obstante toda aprobación de créditos será autorizada previamente por el GAF.

Créditos No autorizados

La cuantía del crédito no autorizado será responsabilidad de quien autorizó la entrega.

Pagos con Cheques: será previamente verificado ^{g. importe del comprobante con el comprobante} el abono en las cuentas de la empresa, antes de la entrega de la mercadería o servicio.

No esta permitida la atención de repuestos por parte del Área Comercial que sean parte de la atención de un job de servicios

Niveles de Autorización

Estos niveles de autorización se aplican a clientes con crédito previamente autorizado

- 1) Dirección de la empresa, Gerencia General y/o Gerencia de Administración y Finanzas: Sin Límite
- 2) Asistente de Créditos y Cobranzas: Hasta USD 5,000 o su equivalente en moneda nacional por cliente y por pedido.

ANEXO N° 3

CUESTIONARIO

I. TESIS: “LAS POLÍTICAS DE COBRANZA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE VENTA DE MAQUINARIA INDUSTRIAL”

II. INFORMANTES: La presente encuesta está dirigida a los trabajadores del área de gerencia, administración y contable.

OBJETIVO.- el objetivo es evaluar de qué manera las políticas de cobranza inciden la gestión de la empresa de venta de maquinaria industrial Detroit Diesel MTU Perú S.A.C. Años 2005-2014.

GENERALIDADES: La presente encuesta persigue un fin meramente académico, cuyos resultados serán estrictamente anónimos y confidenciales; con los cuales se pretende investigar sobre la aplicación de la auditoría de gestión. **Por lo tanto se pide leer cuidadosamente las alternativas planteadas y marque con un aspa sólo aquella que se ajuste a su modo de pensar**, por lo que es muy importante que su respuesta sea lo más sincera posible. De antemano gracias por su valiosa y generosa colaboración.

I. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre : _____
Cargo : _____

- 1) ¿Considera importante la relación de ventas entre cuentas por cobrar, para la aplicación de sus Políticas de cobranza establecidas?
 - a. Siempre
 - b. Casi siempre
 - c. Algunas veces
 - d. Muy pocas veces
 - e. Nunca
- 2) ¿Cree Usted, que el promedio período de cobro cumple con las Políticas de cobranza establecidas por la empresa?
 - a. Siempre
 - b. Casi siempre
 - c. Algunas veces
 - d. Muy pocas veces

e. Nunca

3) ¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad de ventas a influido en la gestión empresarial?

a. Siempre

b. Casi siempre

c. Algunas veces

d. Muy pocas veces

e. Nunca

4) ¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad de económica ha influido en la gestión empresarial?

a. Siempre

b. Casi siempre

c. Algunas veces

d. Muy pocas veces

e. Nunca

5) ¿Cree usted, que en la empresa la rentabilidad de patrimonial ha influido en la gestión empresarial?

a. Siempre

b. Casi siempre

c. Algunas veces

d. Muy pocas veces

e. Nunca

6) ¿Cree usted, que disminuirá la morosidad exigiendo el cumplimiento de las políticas de cobranzas?

a. Siempre

- b. Casi siempre
- c. Algunas veces
- d. Muy pocas veces
- e. Nunca

7) ¿Considera importante mantener un nivel de capital de trabajo neto, que le permita tomar decisiones de gestión empresarial?

- a. Siempre
- b. Casi siempre
- c. Algunas veces
- d. Muy pocas veces
- e. Nunca

ANEXO N° 4

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

JUICIO DE EXPERTOS

Escala de calificación del juez experto

Nº	CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
2	El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	X		
3	La estructura del instrumento es adecuada.	X		
4	Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	X		
5	La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	X		
6	Los ítems son claros y entendibles.	X		
7	El número de ítems es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre:

ROGER HERNANDO PEÑA HUAMAN.

Firma



Fecha:

09-09-2015.

JUICIO DE EXPERTOS

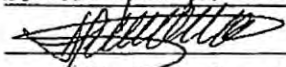
Escala de calificación del juez experto

Nº	CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
2	El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	X		
3	La estructura del instrumento es adecuada.	X		
4	Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	X		
5	La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	X		
6	Los ítems son claros y entendibles.	X		
7	El número de ítems es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre:

Betiana Afonso Velázquez Luján

Firma



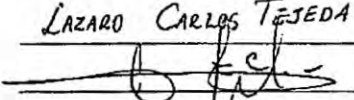
Fecha:

9 de Septiembre del 2015

JUICIO DE EXPERTOS

Escala de calificación del juez experto

Nº	CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
2	El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	X		
3	La estructura del instrumento es adecuada.	X		
4	Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	X		
5	La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	X		
6	Los ítems son claros y entendibles.	X		
7	El número de ítems es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: LAZARO CARLOS TEJEDA ARQUINEGO
 Firma: 
 Fecha: 09-09-2015

JUICIO DE EXPERTOS

Escala de calificación del juez experto

Nº	CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
2	El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	X		
3	La estructura del instrumento es adecuada.	X		
4	Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	X		
5	La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	X		
6	Los ítems son claros y entendibles.	X		
7	El número de ítems es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: ROGELIO CESAR CACEDA AYLLON

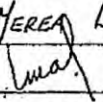
Firma: 

Fecha: 09-09-15

JUICIO DE EXPERTOS

Escala de calificación del juez experto

Nº	CRITERIOS	SI	NO	OBSERVACIONES
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación.	X		
2	El instrumento propuesto responde al (los) objetivo (s) de estudio.	X		
3	La estructura del instrumento es adecuada.	X		
4	Los ítems del instrumento responden a la operacionalización de la variable.	X		
5	La secuencia presentada facilita el desarrollo del instrumento.	X		
6	Los ítems son claros y entendibles.	X		
7	El número de ítems es adecuado para su aplicación.	X		

Nombre: VICTOR HERRERA LLANOS.
 Firma: 
 Fecha: 09-09-2015.

ANEXO N° 5

ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS

DETROIT DIESEL - MTU PERU S.A.C.

BALANCE GENERAL
Al 31 de diciembre de 2005 y 2004
(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2005	2004
		<u>S/.</u>	<u>S/.</u>
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	5,424	3,621
Cuentas por cobrar comerciales	5	11,932	13,178
Otras cuentas por cobrar	6	141	257
Existencias	7	31,848	29,117
Gastos pagados por anticipado	8	1,482	392
		<u>50,827</u>	<u>46,565</u>
INVERSIONES PERMANENTES			
		83	81
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)			
	9	3,367	2,359
INTANGIBLES (neto de amortización)			
		75	70
TOTAL ACTIVO		<u>54,352</u>	<u>49,075</u>
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	19,462	23,034
Otras cuentas por pagar	11	21,773	15,314
		<u>41,235</u>	<u>38,348</u>
PATRIMONIO			
Capital social	12	4,751	4,751
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		7,415	5,025
		<u>13,117</u>	<u>10,727</u>
TOTAL PATRIMONIO		<u>13,117</u>	<u>10,727</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>54,352</u>	<u>49,075</u>

DETROIT DIESEL - MTU PERU S.A.C.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2005 y 2004

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2005	2004
		S/.	S/.
Ventas netas		73,626	61,521
Costo de ventas		44,824	43,150
Utilidad bruta		28,802	18,371
Gastos de ventas		12,066	9,473
Gastos de administración		3,444	3,427
Total	16	15,510	12,900
RESULTADO DE OPERACIONES		13,292	5,471
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros		(2,380)	364
Diversos, neto		1,003	2,158
Resultado por exposición a la inflación			(154)
Total		(1,377)	2,368
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		11,915	7,839
Participación de los trabajadores	13	1,011	669
Impuesto a la renta	14-15	3,489	2,309
Total		4,500	2,978
UTILIDAD NETA		7,415	4,861

DETROIT DIESEL - MTU PERU S.A.C.

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2006 y 2005

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2006	2005
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	862	5,424
Cuentas por cobrar comerciales	5	9,573	11,932
Otras cuentas por cobrar	6	356	141
Existencias	7	47,637	31,848
Gastos pagados por anticipado	8	2,149	1,482
Total activo corriente		60,577	50,827
INVERSIONES PERMANENTES			
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)	9	4,575	3,367
INTANGIBLES (neto de amortización)		62	75
TOTAL ACTIVO		65,306	54,352
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	23,743	19,462
Otras cuentas por pagar	11	29,769	21,773
Total pasivo corriente		53,512	41,235
PATRIMONIO			
Capital social	12	4,751	4,751
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		6,092	7,415
TOTAL PATRIMONIO		11,794	13,117
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		65,306	54,352

DETROIT DIESEL - MTU PERU S.A.C.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2006 y 2005

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2006	2005
		S/.	S/.
Ventas netas		75,507	73,626
Costo de ventas		48,884	44,824
Utilidad bruta		26,623	28,802
Gastos de ventas		13,033	12,066
Gastos de administración		4,116	3,444
Total	16	17,149	15,510
RESULTADO DE OPERACIONES		9,474	13,292
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros		(310)	(2,380)
Diversos, neto		585	1,003
Total		275	(1,377)
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		9,749	11,915
Participación de los trabajadores 669	13	(822)	(1,011)
Impuesto a la renta	14-15	(2835)	(3,489)
Total		(3,657)	(4,500)
UTILIDAD NETA		6,092	7,415

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2007	2006
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	858	862
Cuentas por cobrar comerciales	5	6,354	9,573
Otras cuentas por cobrar	6	49	356
Existencias	7	48,701	47,637
Gastos pagados por anticipado	8	1,418	2,149
Total activo corriente		57,380	60,577
INVERSIONES PERMANENTES			
		132	92
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)			
	9	4,997	4,575
INTANGIBLES (neto de amortización)			
		49	62
TOTAL ACTIVO		62,588	65,306
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	18,438	23,743
Otras cuentas por pagar	11	31,976	29,769
Total pasivo corriente		50,414	53,512
PATRIMONIO			
Capital social	12	4,751	4,751
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		6,442	6,092
TOTAL PATRIMONIO		12,144	11,794
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		62,558	65,306

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2007 y 2006

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2007	2006
		S/.	S/.
Ventas netas		71,572	75,507
Costo de ventas		46,148	48,884
Utilidad bruta		25,424	26,623
Gastos de ventas		11,935	13,033
Gastos de administración		3,978	4,116
Total	16.	15,913	17,149
RESULTADO DE OPERACIONES		9,511	9,474
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros		(652)	(310)
Diversos, neto		1,494	585
Total		842	275
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		10,353	9,749
Participación de los trabajadores	13	(879)	(822)
Impuesto a la renta	14-15	(3,032)	(2,835)
Total		(3,911)	(3,657)
UTILIDAD NETA		6,442	6,092

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2008	2007
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	9,362	858
Cuentas por cobrar comerciales	5	6,250	6,354
Otras cuentas por cobrar	6	47	49
Existencias	7	44,119	48,701
Gastos pagados por anticipado	8	472	1,418
Total activo corriente		60,250	57,380
INVERSIONES PERMANENTES			
		94	132
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)			
	9	5,361	4,997
INTANGIBLES (neto de amortización)			
		56	49
TOTAL ACTIVO		65,761	62,588
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	13,790	18,438
Otras cuentas por pagar	11	34,799	31,976
Total pasivo corriente		48,589	50,414
PATRIMONIO			
Capital social	12	4,751	4,751
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		11,470	6,442
TOTAL PATRIMONIO		17,172	12,144
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		65,761	62,558

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y 2007

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2008	2007
		S/.	S/.
Ventas netas		70,440	71,572
Costo de ventas		40,524	46,148
Utilidad bruta		29,916	25,424
Gastos de ventas		11,712	11,935
Gastos de administración		3,905	3,978
Total	16	15,617	15,913
RESULTADO DE OPERACIONES		14,299	9,511
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros		(4,183)	(652)
Diversos, neto		296	1,494
Total		(3,887)	842
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		10,412	10,353
Participación de los trabajadores	13	(895)	(879)
Impuesto a la renta	14 y 15	(3,088)	(3,032)
Total		(3,983)	(3,911)
UTILIDAD NETA		6,429	6,442

DETROIT DIESEL MTU PERU SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2009 y 2008

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2009	2008
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	6 547	9 362
Cuentas por cobrar comerciales	5	7 657	6 250
Otras cuentas por cobrar	6	57	47
Existencias	7	46 776	44 119
Gastos pagados por anticipado	8	410	472
Total activo corriente		61 447	60 250
INVERSIONES PERMANENTES			
		109	94
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)			
	9	5 339	5 361
INTANGIBLES (neto de amortización)			
		72	56
TOTAL		66 967	65 761
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	21 259	13 790
Otras cuentas por pagar	11	33 384	34 799
Total pasivo corriente		54 643	48 589
PATRIMONIO			
Capital social	12	4 751	4 751
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		6 622	11 470
Total patrimonio		12 324	17 172
TOTAL		66 967	65 761

DETROIT DIESEL MTU PERU SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS
 Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008
 (Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2009	2008
		S/.	S/.
Ventas netas		57 503	70 440
Costo de ventas		31 243	40 524
Utilidad bruta		26 260	29 916
Gastos de venta		12 295	11 712
Gastos de administración		4 098	3 905
Total	16	16 393	15 617
RESULTADO DE OPERACIONES		9 867	14 299
Otros ingresos (egresos):			
Ingresos (gastos) financieros		1 323	(4183)
Diversos, neto		(205)	296
Total		1 118	(3887)
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		10 985	10 412
Participación de los trabajadores	13	(980)	(895)
Impuesto a la renta	14 y 15	(3 383)	(3 088)
Total		(4 363)	(3 983)
UTILIDAD NETA		6 622	6 429

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2010	2009
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	5,797 ✓	6,547
Cuentas por cobrar comerciales	5	11,201 ✓	7,657
Otras cuentas por cobrar	6	106 ✓	57
Existencias	7	38,717 ✓	46,776
Gastos pagados por anticipado	8	273 ✓	410
Impuestos pagados por adelantado		1,030 ✓	
Total activo corriente		57,124	61,447
INVERSIONES PERMANENTES			
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)			
	9	4,905 ✓	5,339
INTANGIBLES (neto de amortización)		45 ✓	72
TOTAL ACTIVO		62,188 ✓	66,967
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	21,061	21,259
Otras cuentas por pagar	11	30,626	33,384
Total pasivo corriente		51,687	54,643
PATRIMONIO			
Capital social	12	5,500 ✓	4,751
Reserva legal		951 ✓	951
Resultados acumulados		4,050	6,622
TOTAL PATRIMONIO		10,501	12,324
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		62,188	66,967

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2010 y 2009

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2010	2009
		S/.	S/.
Ventas netas		65,111	57,503
Costo de ventas		40,629	31,243
Utilidad bruta		24,482	26,260
Gastos de ventas		14,319	12,295
Gastos de administración		4,773	4,098
Total	16	19,092	16,393
RESULTADO DE OPERACIONES		5,390	9,867
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros		✓ (22)	1,323
Diversos, neto		✓ 1,589	(205)
Total		1,567	1,118
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		6,957	10,985
Participación de los trabajadores	13	✓ (653)	(980)
Impuesto a la renta	14 y 15	✓ (2,254)	(3,383)
Total		(2,907)	(4,363)
UTILIDAD NETA		✓ 4,050	6,622

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2011	2010
	-----	-----	-----
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	2,288	5,797
Cuentas por cobrar comerciales	5	9,461	11,201
Otras cuentas por cobrar	6	319	106
Existencias	7	38,710	38,717
Gastos pagados por anticipado	8	156	273
Impuestos pagados por adelantado		712	1,030
		-----	-----
Total activo corriente		51,646	57,124
		-----	-----
INVERSIONES PERMANENTES			
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)			
	9	5,083	4,905
INTANGIBLES (neto de amortización)			
		40	45
		-----	-----
TOTAL ACTIVO		56,883	62,188
		-----	-----
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	13,025	21,061
Otras cuentas por pagar	11	34,066	30,626
		-----	-----
Total pasivo corriente		47,091	51,687
		-----	-----
PATRIMONIO			
Capital social	12	5,500	5,500
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		3,341	4,050
		-----	-----
TOTAL PATRIMONIO		9,792	10,501
		-----	-----
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		56,883	62,188
		-----	-----

DETROIT DIESEL - MTU PERU SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2011 y 2010

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2011	2010
		S/.	S/.
Ventas netas		64,672	65,111
Costo de ventas		42,467	40,629
Utilidad bruta		22,205	24,482
Gastos de ventas		15,165	14,319
Gastos de administración		5,055	4,773
Total	16	20,220	19,092
RESULTADO DE OPERACIONES		1,985	5,390
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros		321	(22)
Diversos, neto		3,047	1,589
Total		3,368	1,567
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		5,353	6,957
Participación de los trabajadores	13	(452)	(653)
Impuesto a la renta	14 y 15	(1,560)	(2,254)
Total		(2,012)	(2,907)
UTILIDAD NETA		3,341	4,050

DETROIT DIESEL MTU PERU SAC

BALANCE GENERAL

Al 31 de diciembre de 2012 y 2011

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2012	2011
		S/.	S/.
ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	4	1,596 ✓	2,288 ✓
Cuentas por cobrar comerciales	5	7,979 ✓	9,461 ✓
Otras cuentas por cobrar	6	286	319
Existencias	7	38,347 ✓	38,710 ✓
Gastos pagados por anticipado	8	174	156
Impuestos pagados por adelantado			712
Total activo corriente		48,382	51,646
INVERSIONES PERMANENTES			
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (neto de depreciación acumulada)	9	4,500 ✓	5,083 ✓
INTANGIBLES (neto de amortización)		23	40
TOTAL ACTIVO		53,019	56,883
PASIVOS Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	10	10,172 ✓	13,025 ✓
Otras cuentas por pagar	11	30,885 ✓	34,066 ✓
Total pasivo corriente		41,057	47,091
PATRIMONIO			
Capital social	12	5,500	5,500
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		5,511	3,341
TOTAL PATRIMONIO		11,962 ✓	9,792 ✓
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		53,019	56,883

DETROIT DIESEL MTU PERU SAC

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2012 y 2011

(Expresado en miles de nuevos soles)

		2.197 + 2.551	2.800 + 2.65
		TC - PROMEDIO 2.624	2.753
		TC - DIC 2.565	2.658
	Notas	2012	2011
	-----	-----	-----
		S/.	S/.
Ventas netas		67,309	64,672
Costo de ventas		42,827	42,467
		-----	-----
Utilidad bruta		24,482	22,205
		-----	-----
Gastos de ventas		13,206	15,165
Gastos de administración		4,402	5,055
		-----	-----
Total	16	17,608	20,220
		-----	-----
RESULTADO DE OPERACIONES		6,874	1,985
		-----	-----
Otros ingresos (egresos) :			
Ingresos (gastos) financieros	G. financ	687	321
Diversos, neto		1,099	3,047
		-----	-----
Total		1,786	3,368
		-----	-----
Utilidad antes de participación legal e impuesto a la renta		8,660	5,353
		-----	-----
Participación de los trabajadores	13	(708)	(452)
Impuesto a la renta	14 y 15	(2,441)	(1,560)
		-----	-----
Total		(3,149)	(2,012)
		-----	-----
UTILIDAD NETA		5,511	3,341
		-----	-----

DETROIT DIESEL MTU PERU SAC

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2013 y 2012

(Expresado en miles de nuevos soles)

	<u>Notas</u>	<u>2013</u> S/.	<u>2012</u> S/.
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	3	2,372	1,596
Cuentas por cobrar comerciales, neto	4	6,314	7,979
Otras cuentas por cobrar	5	1,353	286
Existencias, neto	6	32,951	38,347
Gastos contratados por anticipado	123174
Total activo corriente		<u>43,113</u>	<u>48,382</u>
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inversiones financieras	7	154	114
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	8	4,491	4,500
Activo intangible, neto	1223
Total activo no corriente		<u>4,657</u>	<u>4,637</u>
TOTAL ACTIVO		<u>47,770</u>	<u>53,019</u>
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	9	12,863	10,172
Otras cuentas por pagar	1025,25630,885
Total pasivo corriente		<u>38,119</u>	<u>41,057</u>
PATRIMONIO			
Capital social	11	5,500	5,500
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados	3,2005,511
Total patrimonio		<u>9,651</u>	<u>11,962</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>47,770</u>	<u>53,019</u>

DETROIT DIESEL MTU PERU SAC

ESTADOS DE RESULTADOS

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2013 y 2012

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2013	2012
		S/.	S/.
Ventas netas	12	73,145	67,309
Costo de ventas	13	42,479	42,827
Utilidad bruta		30,666	24,482
Gastos de ventas		15,813	13,206
Gastos de administración		5,271	4,402
Total	14	21,084	17,608
Utilidad operativa		9,582	6,874
Otros ingresos y (gastos):	15		
Ingresos financieros		1,574	4,187
Diversos, neto		(6,009)	(2,401)
Total		(4,435)	1,786
Utilidad antes de participación de los Trabajadores e impuesto a la renta		5 147	8,660
Participación de los trabajadores	16	(437)	(708)
Impuesto a la renta	16	(1,510)	(2,441)
Total		(1,947)	(3,149)
Utilidad neta del ejercicio		3,200	5,511

ESTADOS DE SITUACION FINANCIERAAl 31 de diciembre de 2014 y 2013
(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2014 S/	2013 S/
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalente de efectivo	3	7,054	2,372
Cuentas por cobrar comerciales, neto	4	7,325	6,314
Otras cuentas por cobrar		153	1,353
Existencias, neto	5	34,281	32,951
Gastos contratados por anticipado		149	123
Total activo corriente		<u>48,962</u>	<u>43,113</u>
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inversiones financieras	6	153	153
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	7	4,542	4,491
Activo intangible, neto		25	13
Total activo no corriente		<u>4,720</u>	<u>4,657</u>
TOTAL ACTIVO		<u><u>53,682</u></u>	<u><u>47,770</u></u>
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar comerciales	8	6,435	12,863
Otras cuentas por pagar	9	35,169	25,256
Total pasivo corriente		<u>41,604</u>	<u>38,119</u>
PATRIMONIO			
Capital social	10	6,300	5,500
Reserva legal		951	951
Resultados acumulados		4,827	3,200
Total patrimonio		<u>12,078</u>	<u>9,651</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u><u>53,682</u></u>	<u><u>47,770</u></u>

ESTADOS DE RESULTADOS

Al 31 de diciembre de 2014 y 2013

(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2014 <u>S/</u>	2013 <u>S/</u>
Ventas netas	11	69,865	73,145
Costo de ventas	12	<u>41,084</u>	<u>42,479</u>
Utilidad bruta		<u>28,781</u>	<u>30,666</u>
Gastos de ventas		14,246	15,813
Gastos de administracion		4,749	5,271
Total	13	<u>18,995</u>	<u>21,084</u>
Utilidad operativa		<u>9,786</u>	<u>9,582</u>
Otros ingresos y (gastos)	14		
Ingresos financieros		1,511	1,574
Gastos financieros		-3,966	-6,009
Diversos		248	
Total		<u>-2,207</u>	<u>-4,435</u>
Utilidad antes de participación de los trabajadores e impuesto a la renta		<u>7,579</u>	<u>5,147</u>
Participación de los trabajadores	15	-618	-437
Impuesto a la renta	15	<u>-2134</u>	<u>-1510</u>
Total		<u>-2,752</u>	<u>-1,947</u>
Utilidad neta del ejercicio		<u>4,827</u>	<u>3,200</u>

Las notas que se acompañan forma parte de estos estados financieros.