

UNIVERSIDAD NACIONAL "HERMILIO VALDIZAN" - HUÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS



TESIS COLECTIVA

**LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES
COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS
DE LA CIUDAD DE HUÁNUCO DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES
PARA EL HOGAR AL CRÉDITO – PERIODO 2015.**

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

TESISTAS : AYALA LOPEZ, Jhuidsa Almendra
FERNANDEZ LLERENA, Selomit Keila
PALOMINO LOPEZ, Lizbeth Roxanne

HUÁNUCO – PERÚ

2016

DEDICATORIA

A DIOS:

Por regalarnos la dicha de vivir, por guiar
nuestros pasos, por darnos la fuerza y
sabiduría para cumplir con esta meta.

A NUESTROS PADRES:

Pablo Ayala Palomino
Morayna López Pecho
Basilio Fernández Trujillo
Juana Llerena Fernández
Ceferino Palomino Rimac
Roxana Libna Lopez Bravo
por brindarnos su amor, apoyo y
aliento en nuestra formación
profesional y en el cumplimiento
de nuestros objetivos.

A NUESTROS HERMANOS:

Ana Ayala López
Miguel Arias López
Misael Fernández Llerena
Juana Fernández Llerena
Grisly Dalila Palomino Lopez
Sharon Carolina Palomino Lopez
por su cariño, comprensión y apoyo
en todo momento de nuestras vidas.

A MI HIJO:

Jorge Luis Castillo Fernández por su comprensión.

AGRADECIMIENTO

La presente tesis titulada "La Administración de las Cuentas por Cobrar Comerciales Como Medio Para Mejorar La Rentabilidad en las Empresas de la ciudad de Huánuco Dedicadas a la Venta de Bienes Para el Hogar al Crédito - Periodo 2015", para optar el Grado Académico de Contador Público, expresamos nuestro agradecimiento a la Facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional Hermilio Valdizan, por habernos permitido afianzar nuestros conocimientos en nuestra formación profesional y servir a la sociedad.

Expresamos nuestro más sincero agradecimiento a todos nuestros profesores, que con su valioso apoyo desinteresado, permanente enseñanza y orientación, contribuyen a nuestra formación profesional; así como al asesor Dr. ARTURO RIVERA Y CALDAS de la presente tesis, por brindarnos todo su apoyo y guía necesarios haciendo posible la culminación de la presente investigación.

RESUMEN

La Administración de las Cuentas por Cobrar Comerciales como Medio para Mejorar la Rentabilidad en las Empresas Dedicadas a la Venta de Bienes para el Hogar al Crédito, está basada en el estudio y análisis de las ventas a créditos que realizan las empresas comerciales lo cual permitirá obtener resultados sólidos para la toma de decisiones en pro del bienestar económico de las empresas comerciales.

De acuerdo al tipo de investigación estuvo enmarcada en una investigación aplicada y correlacional, en la medida que las empresas puedan establecer sus políticas de créditos para la administración de las cuentas por cobrar, los métodos utilizados fueron el descriptivo, analítico y sintético, lo cual nos permitió, detallar, examinar y analizar la administración de las cuentas por cobrar, utilizando como técnica la entrevista, la encuesta y a su vez también se utilizó el análisis documental que permitió conocer el punto de vista individual de cada empleado.

Todo esto con el fin de que las personas involucradas en las empresas conozcan cómo afecta la mala administración de cuentas por cobrar en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la Venta de Bienes para el Hogar al Crédito y así contribuir a mejorar la rentabilidad de estas empresas.

SUMMARY

Management Accounts Receivable Trade as a Means to improve profitability in companies engaged in the sale of household goods credit, it is based on the study and analysis of sales credits undertaken by commercial enterprises which allow you to get solid results for decision making for economic welfare of commercial enterprises.

According to the type of research was framed in an applied and correlational research, to the extent that companies can establish their credit policies for managing accounts receivable, the methods used were the descriptive, analytic and synthetic, which we allowed, detail, examine and analyze the management of accounts receivable, using as interview technique, the survey and turn the documentary analysis allowed to know the individual perspective of each employee was also used.

All this in order that the people involved in business know how it affects mismanagement of receivables in commercial enterprises in the city of Huanuco dedicated to the sale of household goods to credit and thus contribute to improve profitability of these companies.

INTRODUCCION

La presente tesis titulada “LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUANUCO DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES PARA EL HOGAR AL CRÉDITO – PERIODO 2015”, ha sido desarrollada sobre la base de información documental obtenida de diferentes textos relacionados con la materia de estudio y en base a la información de las empresas comerciales sujetas a la investigación; damos a conocer la presente investigación a los miembros del jurado examinador, autoridades universitarias, estudiantes universitarios y a la colectividad en general.

Las empresas necesitan disponer de una administración financiera para el éxito de su gestión, sostenibilidad y rentabilidad, de no conseguirlo las empresas se verían envueltas en la desorganización, afectando su comportamiento financiero y económico, lo cual las podría llevar a la quiebra por no alcanzar la rentabilidad para cubrir sus gastos, influyendo así de manera negativa en la generación de sus utilidades. Por lo general las empresas comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar manejan un amplio número de cuentas por cobrar, debido a que ofrecen créditos para la venta de sus productos. Por ello, una eficiente administración de las cuentas por cobrar se constituye en un instrumento valioso en la medida que se

mantengan en niveles adecuados que maximicen la liquidez y la rentabilidad por reducción de la morosidad.

Por consiguiente, el presente trabajo de investigación pretende resaltar la importancia de una adecuada administración de las cuentas por cobrar como medio para mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales que se dedican a la venta de bienes para el hogar, determinando los procedimientos administrativos en el otorgamiento de créditos comerciales, los aspectos de control de las cobranzas que deben tomarse en cuenta, el aspecto tributario y contable de las cuentas de cobranza dudosa, el aspecto tributario y contable del castigo de las cuentas incobrables.

La presente investigación comprende cinco capítulos, en el primer capítulo, se consigna la descripción del problema de investigación, lo cual nos permitirá conocer la problemática concerniente a la administración de cuentas por cobrar en las empresas comerciales; asimismo se plantea el problema general y específicos; objetivo general y específicos; justificación e importancia; delimitaciones, hipótesis general y específicos; variables, dimensiones y por último los indicadores.

En el segundo capítulo, se consigna el Marco Teórico, en el cual se han desarrollado los antecedentes de la investigación y las bases teóricas de la investigación.

En el tercer capítulo, se consigna el marco metodológico, el cual considera los siguientes puntos: Tipo de investigación, métodos, población y muestra, técnicas e instrumentos aplicados en el trabajo.

En el cuarto capítulo, se presentan los resultados del trabajo de campo con aplicación de la estadística; los cuadros, tablas de distribución de frecuencia y gráficos basados en los resultados que se han obtenido de la aplicación de instrumentos de investigación, así como el análisis e interpretación.

Finalmente, en el quinto capítulo se presenta la discusión de resultados, donde plasmaremos todo lo investigado de acuerdo al problema identificado.

Esta investigación no se considera en su totalidad terminada ya que puede ser ampliada, profundizada o mejorada por otros investigadores.

INDICE

	Pág.
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN.....	iv
SUMMARY.....	v
INTRODUCCION.....	vi
INDICE.....	ix

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....	12
1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA.....	16
1.2.1. Problema General.....	16
1.2.2. Problemas Específicos.....	16
1.3. OBJETIVOS.....	17
1.3.1. Objetivo General.....	17
1.3.2. Objetivos Específicos.....	17
1.4. JUSTIFICACION E IMPORTANCIA.....	18
1.4.1. Justificación.....	18
1.4.2. Importancia.....	19
1.5. DELIMITACIONES.....	19
1.5.1. Delimitación Espacial.....	19
1.5.2. Delimitación Temporal.....	19
1.5.3. Delimitación Teórica.....	19
1.6. HIPOTESIS.....	20
1.6.1. Hipótesis General.....	20

1.6.2. Hipótesis Específicas.....	20
1.7. VARIABLES.....	21
1.7.1. Variable Independiente.....	21
1.7.2. Variables Dependiente.....	21
1.8. DIMENSIONES.....	21
1.9. INDICADORES.....	22
1.9.1. Variable Independiente.....	22
1.9.2. Variables Dependiente.....	22

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION.....	23
2.2. BASES TEORICAS.....	27
2.2.1. La Administración de las Cuentas por Cobrar Comerciales.	27
2.2.2. La Mejora de las Rentabilidad de las Empresas que Administran las Cuentas por Cobrar Comerciales.....	52
2.3. DEFINICION DE TERMINOS BASICOS.....	58

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACION.....	65
3.2. METODOS.....	66
3.3. POBLACION Y MUESTRA.....	67
3.3.1. Población.....	67
3.3.2. Muestra.....	67
3.4. TECNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS EN EL TRABAJO..	67

**CAPITULO IV
RESULTADOS**

4.1. RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO.....	70
4.2. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.....	80

**CAPITULO V
DISCUSION DE RESULTADOS**

5.1. CONTRASTACION DE LAS HIPOTESIS.....	87
--	----

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

NOTA BIOGRÁFICA

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCION DEL PROBLEMA

Las empresas dedicadas a la venta de bienes para el hogar en el Perú, realizan ventas al crédito de gran escala. Estas empresas tienen un acceso mucho más delimitado al financiamiento tanto del sistema financiero como de proveedores y aunque pueden conseguir créditos de más de una entidad financiera tienen un poder de negociación bastante más limitado que las empresas mayoristas. La capacidad de negociar las condiciones del crédito son muy bajas en el caso de las empresas, cuya alternativa es el endeudamiento con prestamistas informales en condiciones onerosas, usualmente con tasas de interés que pueden ser consideradas como usura, y con sobre garantías.

Hoy en día la mayoría de las empresas están obligadas por los condicionantes del mercado a conceder crédito a sus clientes. Sin

embargo no todas están tomando las precauciones más elementales para evitar los impagos y los retrasos en el cobro. Muchas de estas todavía tienen una visión miope de sus objetivos, puesto que sólo dan prioridad absoluta a la función de vender. Aunque vender es importante, lo que realmente hay que conseguir es vender con beneficio y cobrar lo antes posible los productos que se han vendido a los clientes. Si una empresa no sigue este principio no sobrevivirá mucho tiempo en el mercado actual.

Actualmente las empresas comerciales en la Ciudad de Huánuco representan un sector importante de nuestra economía Regional. El comercio de bienes ha experimentado un sostenido crecimiento en los últimos años, impulsada por la reactivación de la demanda interna, la mayor apertura comercial y el impacto positivo de la demanda.

En los últimos años, la comercialización de bienes ha mostrado un ritmo de crecimiento elevado, impulsado por la paulatina recuperación de la demanda interna y por el gradual aumento en el número de aplicaciones. De otro lado, también el crecimiento de la población por la emigración interna de las zonas rurales hacia la capital regional.

En el sector comercial, las condiciones generales de venta al crédito están en el rango de 30 a 60 días. Si las empresas comerciales no recuperan sus cuentas por cobrar en los plazos previstos, pueden

entrar en riesgo de morosidad hasta convertirse en incobrables, además de que podría la empresa entrar en problemas de liquidez, viéndose obligado a recurrir a préstamos bancarios con un impacto negativo en su situación financiera.

Por lo tanto, debe desarrollarse una política consecuente con la realidad, analizando minuciosamente sus costos y precios que lo impulsará a solucionar los problemas existentes en la administración, la empresa debe considerar las condiciones de crédito que ayuden a obtener mayores clientes y cuidar los descuentos ofrecidos, ya que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa. Es por ello que la empresa debe estar siempre a la vanguardia de los avances tecnológicos que se presentan cada día para así obtener un excelente rendimiento y ligereza en todos los aspectos que en ella se realicen, buscando de esta manera la mejor estrategia que le permita recuperar las cuentas a su fecha de vencimiento, teniendo cuidado de ser demasiado agresivos en su gestión de cobro.

Las cuentas por cobrar surgen por la necesidad de mantener y atraer clientes, usando como instrumento las ventas a crédito para así promover las utilidades. Por consiguiente, estas ventas como estrategias influyen en parte a la rentabilidad, porque a través de ella se mide la efectividad de la gestión de una empresa, demostrada por las utilidades

obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Ahora bien, la rentabilidad de una empresa puede visualizarse mediante el volumen de ventas, y la inversión en cuentas por cobrar.

Por lo tanto surge la necesidad de analizar la administración de las cuentas por cobrar como medio para mejorar la rentabilidad en las empresas comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar en la ciudad de Huánuco.

Por las razones expuestas, hemos considerado que es de gran importancia el desarrollo de la presente investigación.

Las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco que se dedican a la venta de bienes para el hogar al crédito, adolecen de serias deficiencias debido a que no tienen establecidas políticas de crédito en la administración de sus cuentas por cobrar comerciales, pese a que la mayoría de ventas que realizan por la naturaleza de sus actividades son al crédito; no hacen un análisis adecuado de sus clientes al momento que otorgan los créditos comerciales, no realizan un seguimiento de sus cobranzas, razón por lo que no pueden determinar sus cuentas de cobranza dudosa.

Del mismo modo no tienen el control de sus cobranzas y no realizan sus estimaciones y provisiones de cuentas de cobranza dudosa; de acuerdo a las normas tributarias vigentes especialmente del Código Tributario y el Impuesto a la Renta de Tercera Categoría (artículo 37), los mismos que originan el pago del impuesto a la renta por esta categoría en forma excesiva, debido a que no consideran las pérdidas por las cuentas de cobranza dudosa, los mismos que afectan a la rentabilidad de sus empresas al patrimonio, al capital social y al activo total; que, de darse la administración adecuada de cuentas por cobrar comerciales, su rentabilidad aumentaría muy considerablemente, es por eso que hemos decidido realizar el presente trabajo de investigación, para que sirva como un aporte científico para éste tipo de empresas.

1.2. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

¿De qué manera las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito a través de estrategias proactivas, mejorarían su rentabilidad?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- a) ¿Qué aspectos de control del crédito deben tener en cuenta las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco

dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito en el otorgamiento de créditos a sus clientes con la finalidad de mejorar la rentabilidad?

- b) ¿Qué aspectos de control de las cobranzas deben tener en cuenta en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito con la finalidad de mejorar la rentabilidad?
- c) ¿Cómo determinar las cuentas de cobranza dudosa y de las cuentas incobrables en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito con la finalidad de mejorar la rentabilidad?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar los procedimientos administrativos del control de las cuentas por cobrar comerciales con la finalidad de mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a. Establecer aspectos de control del crédito que deben tenerse

en cuenta en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.

- b. Verificar aspectos de control de las cobranzas que deben tenerse en cuenta en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.
- c. Identificar el aspecto tributario y contable de las cuentas de cobranza dudosa y las cuentas incobrables, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito con la finalidad de mejorar la rentabilidad.

1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

1.4.1. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo servirá de base para una buena administración de las cuentas por cobrar comerciales como instrumento para mejorar la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Huánuco, definiendo el sistema más adecuado a implantarse con miras a mejorar la productividad y competitividad de estas empresas.

1.4.2. IMPORTANCIA

Es importante la realización de la presente investigación, para así poder contar con una descripción de la administración de las cuentas por cobrar comerciales, como medio para mejorar la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito, mejorando la competitividad de estas empresas y proyectarse hacia un crecimiento sostenido.

1.5. DELIMITACIONES

Con el objeto de orientar la investigación a los objetivos que persigue, a continuación se define el espacio, tiempo, capital humano y la identificación de los principales conceptos que va a comprender.

1.5.1. DELIMITACIÓN ESPACIAL

El ámbito donde se desarrolló la investigación es en la ciudad de Huánuco.

1.5.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL

El periodo de ocurrencia del problema de investigación es el año 2015.

1.5.3. DELIMITACIÓN TEÓRICA

Está se basó en las variables, indicadores y elementos, los

mismos que son desarrollados en el planteamiento teórico del trabajo de investigación.

1.6. HIPÓTESIS

1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL

Si se estableciera estrategias proactivas en la administración de las cuentas por cobrar de las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes del hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad.

1.6.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- a) Si se realizara el control adecuado del crédito, en el momento de otorgar créditos a los clientes, de las empresas comerciales en la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad.
- b) Si se realizara el control de las cobranzas a los clientes, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad.
- c) Si se determinara las cuentas de cobranza dudosa y las cuentas incobrables, en las empresas comerciales de la

ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad.

1.7. VARIABLES

1.7.1. Variable Independiente

Administración de las cuentas por cobrar comerciales.

1.7.2. Variable Dependiente

Mejora de la rentabilidad.

1.8. DIMENSIONES

Realizando la investigación, podemos ampliar nuestros argumentos; a través de la dimensión por el manejo de variables que tiene la propiedad de ser medible.

➤ CREDITO A CLIENTES

Dar crédito a los clientes es una forma de aumentar las ventas o de mantener relaciones comerciales con un cliente, antes de tomar la decisión de dar crédito a los clientes es necesario establecer una política clara de créditos, evaluar bien al cliente que nos solicita el crédito y establecer claramente las condiciones del crédito.

➤ RECURSOS INVERTIDOS

Representan colocaciones de dinero sobre los cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor

valor a su costo de adquisición. Cuando invertimos estamos dando algo a alguien con el fin de obtener algo mejor. Una inversión muy alta en cuentas por cobrar puede ser peligrosa para el negocio, ya que implica que hay dinero que aún no ha ingresado realmente a la compañía.

1.9. INDICADORES

1.9.1. Variable Independiente

Políticas de Crédito.

1.9.2. Variable Dependiente

Rentabilidad Patrimonial.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIOS REALIZADOS

En referencia a la administración de las cuentas por cobrar comerciales existen trabajos relacionados con el tema:

EVA LILIANA LUJAN PAUTRE (1998) UNHEVAL, TESIS: "POLÍTICAS Y TÉCNICAS EN LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES EN LA EMPRESA TODO AGRÍCOLA S.A., LINEAMIENTOS PARA SU MEJORA".

La autora concluye de la siguiente manera: Las operaciones al crédito es una de las técnicas fundamentales que utilizan las empresas para desarrollar un mayor volumen de ventas y consecuentemente incrementar sus beneficios, sin embargo disminuye la disponibilidad de la liquidez por la demora en la recuperación de los créditos otorgados;

La empresa en estudio muestra deficiencias, tanto en la política de créditos como en la de cobranzas, dado que no han sido definidas en función de los bienes y objetivos de la empresa, lo que ha ocasionado en su liquidez de la empresa y en el capital de trabajo.

HUGO DAVILA PIÑAN (1975) UNHEVAL, TESIS: "CONTROL ADMINISTRATIVO Y CONTABLE DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS VENTAS AL CRÉDITO"

En este trabajo de investigación se concluye: El control del crédito no solamente se manifiesta a través de la registración contable y de la comprobación documentaria, sino, que también servirán como fuentes de información de datos estadísticos para fijar el máximo crédito que se puede o se debe conceder a un determinado cliente.

"GESTIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LAS EMPRESAS DE FABRICACIÓN DE PLÁSTICO DEL DISTRITO DE ATE" de LIZÁRRAGA VERGARAY, KATYA, trabajo de investigación para optar el título profesional de contador público, donde cuyas conclusiones son las siguientes:

- a. Sin una buena política de créditos no será posible que una empresa alcance niveles de cuentas por cobrar razonables que favorezcan la rotación de las cuentas por cobrar y la asignación correcta del

crédito.

- Límites de crédito.
- Riesgo de morosidad.

- b. Cuando una empresa no cuenta con límites de crédito (llamadas también líneas de crédito) ésta se expone a aumentar los riesgos de morosidad, pues justamente un límite de crédito estudiado técnicamente sirve para medir la capacidad de pago de un cliente y en función de este estudio es que la empresa mitiga sus riesgos.
- c. Una gestión eficiente de las cuentas por cobrar significa también 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.

A sí mismo **VICTOR HUMBERTO AGUILAR PINEDO**, en su tesis de **“GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA CONTRATISTA CORPORACIÓN PETROLERA S.A.C. AÑO 2012”** para la obtención del título Profesional de contador concluye en lo siguiente:

- a. Corporación Petrolera SAC, carece de una política de crédito eficiente, pues en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado, más no se hace un estudio y seguimiento riguroso al comportamiento, que

tienen los posibles clientes, en el cumplimiento con sus obligaciones con otros contratistas. Esto conlleva a que muchas veces Corporación Petrolera SAC, contrate a empresas, para que realicen esta labor, lo cual genera más gastos y esto afecta a la liquidez de la empresa.

- b.** Corporación Petrolera SAC, no cuenta con una política de cobranza consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 45 días de acuerdo a contrato. Esto en parte es en teoría pues en la práctica no se da y la empresa no cuenta con un plan de contingencia para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas. Este inconveniente se ve reflejado en los procedimientos burocráticos de aprobación de valorizaciones que tienen las operadoras petroleras en las diferentes etapas del proceso de revisión y aprobación de servicios realizados, por consiguiente afecta a la liquidez de la contratista Corporación Petrolera S.A.C.
- c.** Corporación Petrolera SAC, cuenta para el año 2012 con un saldo negativo de capital de trabajo de más de 15 millones de soles lo que no le permite contar con un fondo de maniobra disponible para ejecutar las obras a las que la empresa se ha comprometido, de acuerdo a contratos suscritos con sus clientes por lo que la empresa se ve obligada a buscar financiamiento para cubrir este

déficit de fondos.

- d. Debido a las tácticas dilatorias de aprobación de facturas y servicios ejecutados por parte de sus clientes potenciales, Corporación Petrolera SAC, se ve en la necesidad de buscar financiamiento externo a través del uso del factoring cuya herramienta financiera le permite obtener liquidez a corto plazo para que la empresa logre cumplir con sus obligaciones ya pactadas pero esto va en desmedro de la liquidez pues la empresa que ofrece el uso del factoring cobra un interés que va en contra de la rentabilidad de la empresa.

2.2. BASES TEORICAS

2.2.1. LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

La ejecución adecuada de una buena política de créditos es fundamental para la administración exitosa de las cuentas por cobrar es decir Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por

cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.¹

Entonces Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a sus clientes con una cuenta abierta.

a) Políticas de crédito

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución

¹ GITMAN, L. J (2007) *Principios de Administración Financiera.*(11ª.Edición) México: Pearson Education.

exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.²

b) Normas y Estándares de crédito

Las normas y estándares de crédito son criterios que utiliza una compañía para estudiar los demandantes de crédito y establecer qué monto se les puede aprobar. El establecimiento de estas normas y estándares permite a la compañía obtener cierto grado de control sobre la calidad de las cuentas aprobadas.

La calidad del crédito dado a los clientes es un concepto con diversas variables relacionadas con los siguientes elementos:

- ✓ El tiempo que le toma a un cliente pagar sus obligaciones de crédito efectivamente.
- ✓ La probabilidad de que un cliente no pague el crédito concedido.

² BRIGHAM, E F y HOUSTON, J F. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera* (10ª. Ed) México: Thomson.

Para determinar el primer elemento podemos utilizar el indicador de período promedio de pago o cobranza. La razón nos muestra la cantidad promedio de días que una empresa debe esperar, después de hacer la venta a crédito, para recibir el pago efectivo del cliente. Por supuesto, a mayor sea el período promedio de pago mayor serán los recursos invertidos en cuentas por cobrar de los créditos concedidos a los clientes.

Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

Al realizar el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa.

Una técnica popular que utilizan las empresas para el otorgamiento del crédito se denomina las cinco "C" del crédito:

Carácter: Se refiere a el historial de pago del crédito, cumplimiento.

Capacidad: Determina la capacidad que el solicitante del crédito posee para reembolsar el crédito solicitado, generalmente se analizan los estados financieros y los flujos de efectivo para el cumplimiento de los compromisos.

Capital: Se refiere el monto de la deuda en relación con el capital propio, es un indicador del cubrimiento.

Colateral: El monto de los activos que el cliente solicitante posee disponibles para garantizar la deuda. En cuanto mayor sean los activos disponibles, mayor es la probabilidad de otorgamiento del crédito.

Condiciones: La aceptación de las condiciones existentes en la industria y peculiaridades en torno a la operación.³

c) Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar

El costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar se puede calcular estableciendo la diferencia entre el costo de

³ BRIGHAM, E F y HOUSTON, J F. (2005). *Fundamentos de Administración Financiera (10ª. Ed)* México: Thomson.

manejo de cuentas por cobrar antes y después de la implantación de estándares de crédito más flexibles.

Se debe calcular primero la razón financiera de promedio de cuentas por cobrar.

d) Condiciones de crédito

Las condiciones del crédito, o de venta, de una compañía especifican los términos que rigen el pago de un crédito otorgado a un cliente. Estas condiciones incluyen la duración del período de crédito y el descuento por pronto pago (cuando se ofrezca).

e) La duración del período de crédito

Es el lapso de tiempo del que un cliente dispone para el pago íntegro de su crédito el cual, generalmente, es determinado de acuerdo con las costumbres de la industria o sector.

Este período normalmente afecta la rentabilidad de la empresa, ya que está directamente relacionado con la duración de la mercancía en el inventario del cliente, entonces, los clientes que rotan rápidamente sus mercancías poseen períodos más cortos de crédito que los que deben esperar más tiempo para la realización de los inventarios.

Por otro lado, se ve afectada la rentabilidad de la compañía con el período de crédito, ya que éste, al generar cuentas incobrables, aumenta los costos para la empresa.

El descuento por pronto pago es el descuento que se le ofrece al cliente con la condición de que pague el crédito que se le ha otorgado antes de que concluya un período específico.

Normalmente se expresa como descuento porcentual sobre el monto neto del costo de los bienes adquiridos (excluyendo fletes e impuestos).

Al ofrecer estos descuentos se debe especificar la duración o tiempo para acceder al descuento. Por ejemplo: 2/10, neto 30, que significa que tendrá el 2% de descuento sobre la compra, si cancela antes de 10 días, si no puede hacer el pago al valor neto hasta 30 días. Los descuentos por pronto pago se ofrecen con el fin de acelerar la cobranza y, por ende, reducir la inversión de fondos en cuentas por cobrar de la empresa y sus costos asociados. ⁴

⁴ MOYER, C. R; McGUIGAN, J R.y KRETLOW, WJ. (2005) *Administración Financiera Contemporánea* (9ª Ed). México: Thomson.

Promedio de $C \times C = \text{Ventas anuales a crédito} / \text{Rotación de cuentas por cobrar}$

Por último debe calcularse el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar realizando la diferencia entre la inversión promedio en cuentas por cobrar con el programa propuesto y el actual.

Después se calcula la inversión promedio en cuentas por cobrar, calculando el porcentaje del precio de venta que representan los costos de la empresa y multiplicarlo por el promedio de cuentas por cobrar.

La inversión marginal representa la cantidad adicional de dinero que la empresa debe comprometer en cuentas por cobrar si hace más flexible su estándar de crédito.⁵

f) Toma de decisiones

Para decidir si una empresa debe 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.

⁵ Gómez Giovanni. (2002, mayo 11). *Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro.*

Si las utilidades marginales son mayores que los costos marginales, deben hacerse más flexibles los estándares de crédito; de otra manera deben mantenerse sin modificar los que se tienen en ese momento aplicados dentro de la empresa.

Continuando con el estudio que se está realizando de la administración efectiva y eficiente de las cuentas por cobrar y aplicando las herramientas que ya se han descrito, se hará un esbozo de las premisas que aplican las empresas para otorgar crédito a sus clientes.

Una vez que la empresa ha fijado sus estándares de crédito, deben establecerse procedimientos para evaluar a los solicitantes de crédito. A menudo la empresa debe determinar no solamente los méritos que tenga el cliente para el crédito, sino también calcular el monto por el cual éste pueda responder.

Una vez que esto se ha hecho, la empresa puede establecer una línea de crédito, estipulando el monto máximo que el cliente puede deber a la empresa en un momento cualquiera. Las líneas de crédito se establecen para eliminar la necesidad de verificar el crédito de un cliente importante cada vez que se haga una compra a crédito.

Haciendo caso omiso de si el departamento de crédito de la empresa está evaluando los méritos para el crédito de un cliente que desee hacer una transacción específica o de un cliente regular para establecer una línea de crédito, los procedimientos básicos son los mismos, la única diferencia es la minuciosidad del análisis.

Una empresa obraría con poca prudencia al gastar más dinero del monto que adquieren sus clientes para otorgarle un crédito. Los dos pasos básicos en el proceso de la investigación del crédito son obtener información de crédito y analizar la información para tomar la decisión del crédito.⁶

g) Descuentos por pronto pago

Cuando una empresa establece o aumenta un descuento por pronto pago pueden esperarse cambios y efectos en las utilidades, esto porque el volumen de ventas debe aumentar, ya que si una empresa está dispuesta a pagar al día el precio por unidad disminuye. Si la demanda es elástica, las ventas deben aumentar como resultado de la disminución de este precio. 7

⁶ <http://www.gestiopolis.com/administracion-de-cuentas-por-cobrar-politicas-de-credito-y-cobro/>

⁷ Gómez Giovanni. (2002, mayo 11). *Administración de cuentas por cobrar. Políticas de crédito y cobro.*

También el periodo de cobro promedio debe disminuir, reduciendo así el costo del manejo de cuentas por cobrar. La disminución en cobranza proviene del hecho de que algunos clientes que antes no tomaban los descuentos por pago ahora lo hagan.

La estimación de las cuentas incobrables debe disminuir, pues como en promedio los clientes pagan más pronto, debe disminuir la probabilidad de una cuenta mala, este argumento se basa en el hecho de que mientras más se demore un cliente en pagar, es menos probable que lo haga. Mientras más tiempo transcurra, hay más oportunidades de que un cliente se declare técnicamente insolvente o en bancarrota.

Tanto la disminución en el periodo promedio de cobro como la disminución en la estimación de cuentas incobrables deben dar como resultado un aumento en las utilidades. El aspecto negativo de un aumento de un descuento por pronto pago es una disminución en el margen de utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor.

La disminución o eliminación de un descuento por pronto

pago tendría efectos contrarios. Los efectos cuantitativos de los cambios en descuentos por pronto pago se pueden evaluar por un método por un método similar al de la evaluación de cambios de las condiciones de crédito.

h) Procedimientos y control de cobranzas

Una empresa debe considerar en su administración de cuentas por cobrar la supervisión del crédito, la cual es una revisión continua de la situación de pago de los clientes a los que se les concedió crédito por compras de los productos ofrecidos.

Para ello, revisaremos dos procedimientos tradicionales: el período promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar.

El período promedio de cobro (PCC) es el segundo componente del ciclo de conversión de efectivo, el cual es el número de días que las ventas a crédito están por cancelarse.

Recordando, el período promedio de cobro está dado por las cuentas por pagar dividido en las ventas promedio diarias.

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Ventas promedio} / 365}$$

En la práctica, el período promedio de cobro posee dos componentes: en primer lugar, el tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente cancela (ya sea enviando el cheque o en las oficinas del vendedor), y en segundo lugar, el tiempo de recibir, procesar y cobrar el pago, además del tiempo de la compensación bancaria, si se requiere.

Se asume que el período de recibir, procesar y cobrar cuando los clientes pagan sus cuentas es constante y conocido, lo que debemos estar monitoreando es el período promedio de cobro.

Conocer este período de tiempo en el cobro le permite a la empresa determinar si existen problemas en su cartera de cuentas por cobrar. ⁸

i) Procedimientos de cobro

Los métodos más comunes que utilizan las empresas

⁸ GARCIA, O L. (2007) *Administración Financiera, fundamentos y aplicaciones. (4ª Ed).* Cali, Colombia. Mc Graw Hill.

para el cobro de sus cuentas por cobrar son: 9

- Envío de cartas en que se informa al cliente que su obligación venció y se solicita el pago lo antes posible.
- Llamadas telefónicas o visitas al cliente hasta conseguir el pago.
- Empleo de profesionales en cobro, como las agencias de cobranzas.
- Empezar acciones legales contra el cliente.

j) Deudas de Cobranza Dudosa

Es aquel respecto del cual no existe certeza o seguridad en su posible recuperación, ya sea porque el deudor no se acerca a cancelar su obligación con el acreedor o porque éste se encuentra en una situación de falencia económica que le impide ejecutar cualquier tipo de pago de deudas, en perjuicio del acreedor obviamente.

Para efectos de presentar en forma razonable la información financiera, la normatividad contable establece el reconocimiento de ciertas provisiones, una de ellas es la provisión para cuentas de cobranza dudosa, que consiste en reconocer como "gasto del período" la evidencia de

⁹ GARCIA, O L. (2007) *Administración Financiera, fundamentos y aplicaciones. (4ª Ed).* Cali, Colombia. Mc Graw Hill.

incobrabilidad de algunas partidas por cobrar, de esta forma el importe de cuentas por cobrar que se mostrará en el balance general es el que realmente se espera que genere beneficios económicos a la empresa”.

Al observar la normatividad contenida en la Ley del Impuesto a la Renta, particularmente el literal i) del artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta no define a las deudas de cobranza dudosa, solamente se establece que éstas pueden ser deducibles como gasto siempre que cumplan ciertas condiciones (las condiciones están reguladas en el literal f) del artículo 21° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta).

Así, el referido literal i) menciona que a fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley, en consecuencia son deducibles los castigos por deudas incobrables y las provisiones equitativas por el mismo concepto, siempre que se determinen las cuentas a las que corresponden.

La misma norma no reconoce el carácter de deuda incobrable a las siguientes:

- ✓ Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas.
- ✓ Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad.
- ✓ Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

1. La Provisión Por Deudas De Cobranza Dudosa

El numeral 1) del literal f) del artículo 21º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta determina que, el carácter de deuda incobrable o no deberá verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable. Este simple mandato obliga entonces a que la provisión deba efectuarse cuando se genera la situación en la cual el deudor no puede pagar o la deuda es potencialmente incobrable.

Observemos que puede eventualmente surgir una duda respecto del momento en el cual se está produciendo el hecho fáctico en el cual se confirme una situación preexistente del deudor, que precisamente le

impide cumplir con sus obligaciones. Este hecho objetivo debe ser el elemento que identifique la fecha en la cual se deba efectuar la respectiva provisión.¹⁰

Requisitos para la Deducibilidad del Gasto por la Provisión de Deudas de Cobranza Dudosa

Para que se pueda efectuar la provisión de las deudas de cobranza dudosa se requiere que se cumplan los siguientes requisitos:

- a) Que se identifique el derecho de cobro al que corresponde, en este caso puede tratarse de una factura que un cliente le debe a la empresa y no es cancelada. Ello significa que la provisión debe estar detallada de manera completa a efectos que en posterior oportunidad el fiscalizador no encuentre dificultad alguna y la empresa evite la contingencia de un reparo.

- b) Que se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor de la obligación impaga, determinando la provisión en el momento en el cual ocurre el hecho generador de la provisión, en este

¹⁰ <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2009/04/07/la-provision-de-cobranza-dudosa-cuando-efectuarla/>

supuesto el legislador ha optado por considerar una serie de supuestos en los cuales el contribuyente que efectúe la provisión debe por lo menos cumplir algunos de ellos.

Siendo ello así, es pertinente revisar lo dispuesto en el literal a) del numeral 2 del inciso l) del artículo 21º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, el cual señala que para efectuar la provisión de cobranza dudosa, la deuda se encuentre vencida y se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad:

¿Cómo se demuestra el riesgo de incobrabilidad?

El mismo reglamento nos otorga una serie de supuestos:

- Mediante análisis periódicos de los créditos concedidos o por otros medios, ello implica por decir una revisión de la cartera de clientes morosos dentro de la propia empresa para verificar si el cliente paga sus obligaciones con ciertas dificultades o simplemente no paga.

- Se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda, aquí por ejemplo puede presentarse el caso de la emisión de alguna o varias cartas notariales, entregadas al deudor por parte de una Notaría por encargo de la empresa en la que se le indica primero la existencia de la deuda y la posibilidad de acercarse a regularizar su situación en el más breve plazo, como también las cartas reiterativas o aquellas de tipo conminativo y de exigencia de la deuda bajo amenaza de hincar el proceso judicial correspondiente.

- Se efectúe el protesto de documentos, esto puede presentarse en el caso de documentos que califiquen como títulos valores que no fueron cancelados en su momento y el contribuyente hizo uso del derecho que le corresponde para poder así efectuar el protesto de los documentos⁴ ante el Notario o Juez de Paz.

- Se dé el inicio de procedimientos judiciales de cobranza, lo antes señalado implica presentar una

demanda de cancelación a través de un proceso que se lleva ante los Juzgados estableciendo una exigencia que a través de la sentencia el Juez ordene al deudor a cancelar.

- Que hayan transcurrido más de doce (12) meses desde la fecha de vencimiento de la obligación sin que ésta haya sido satisfecha, en este último punto observamos que si solo se cumple el transcurso del tiempo ya se podrá provisionar la deuda de cobranza dudosa.

- c) Que la provisión al cierre de cada ejercicio figure en el Libro de Inventarios y Balances en forma discriminada. En este punto debemos resaltar que la obligación del contribuyente que efectúe la provisión de la deuda de cobranza dudosa deberá efectuarla de manera discriminada y no de manera genérica. Ello significa que serían reparables aquellas provisiones efectuadas considerando estimaciones o porcentajes que no corresponde a la deuda real que no ha sido cancelada hasta el momento en el cual se realiza la provisión.

Ello implica que la provisión:

- ✓ Deba encontrarse respaldada con el documento que sustenta la operación o el comprobante de pago respectivo;
 - ✓ se debe identificar al deudor; y
 - ✓ la provisión sea apropiada con el monto de la deuda.
- d) Que la provisión, en cuanto se refiere al monto, se considerará equitativa si guarda relación con la parte o el total si fuere el caso, que con arreglo a las reglas antes señaladas se estime de cobranza dudosa. Aquí lo que debemos resaltar es el hecho que el contribuyente que realice la provisión de cobranza dudosa, deberá verificar un proceso de conciliación entre las cuentas contables y el aspecto tributario, ya que de no cumplir las condiciones señaladas el gasto de la provisión será reparable y se generará una diferencia temporal.¹¹

¹¹ http://aempresarial.com/web/revitem/1_9202_15201.pdf

Situaciones en las Cuales No es Posible Reconocer a Deudas como de Cobranza Dudosa

Entre dichos supuestos tenemos a: (i) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas; (ii) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios o compra venta con reserva de propiedad; y (iii) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa. Veamos cada una de ellas:

- a) Las deudas contraídas entre sí por partes vinculadas. El hecho que una persona sea vinculada con otra permite establecer para el fisco cierto nivel de exigencias mayores relacionadas con el tipo de operación que se ejecutará, la aplicación del valor de mercado en ellas y un mayor control de las deducciones de gastos, aparte del tema de la presentación de una declaración jurada de precios de transferencia, de ser el caso.

- b) Las deudas afianzadas por empresas del sistema financiero y bancario, garantizadas mediante derechos reales de garantía, depósitos dinerarios

o compra venta con reserva de propiedad. Al respecto es interesante citar el razonamiento lógico planteado cuando precisa la importancia de las garantías reales, a efectos de apreciar que si la parte perjudicada cuenta con las garantías a su favor, frente a un incumplimiento contractual simplemente las ejecuta.

- c) Las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa. El otorgar al deudor un plazo mayor o adicional para el cumplimiento de la prestación a la cual se encontraba obligado no podría calificar como de cobranza dudosa.

Cancelación de una Deuda que fue Provisionada como de Cobranza Dudosa

Al haberse cancelado la deuda que fue provisionada en base a indicios razonables que no fueron categóricos por la conducta del deudor, debemos registrar el ingreso percibido en el Estado de Ganancias y Pérdidas en el período en el cual se recepciona la cantidad de dinero que corresponde a la obligación que calificó como de cobranza dudosa. Solo que en las

condiciones señaladas anteriormente pueden presentarse dos efectos tributarios distintos:

Primer supuesto: Si el pago se recibió cuando la provisión fue deducible porque afectó a resultados, en este caso el monto del dinero recibido en la oportunidad de cancelación será gravable.

Segundo supuesto: Si el pago se recibió cuando la provisión fue reparable porque no afectó a resultados, en este caso el monto del dinero recibido en la oportunidad de cancelación será deducible.

2. Castigo de la Provisión de Cuentas de Cobranza Dudosa

El castigo de las cuentas de cobranza dudosa representa una confirmación de lo que anteriormente había previsto y verificar con una mayor seguridad que no podrá realizar la cobranza de lo adeudado por el cliente respecto de la obligación que mantiene pendiente de cobro.

La provisión ya afectó a resultados en el ejercicio en el que se consideró, la cuenta pendiente de cobro existe y ésta solo puede ser retirada de la contabilidad

con el respectivo castigo de la misma, lo cual finalmente representa la desaparición de la deuda del activo del contribuyente.

Requisitos que se deben cumplir para Efectuar el Castigo de las Cuentas de Cobranza Dudosa

Conforme lo determina el texto del literal g) del artículo 21º del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta para efectuar el castigo de las deudas de cobranza dudosa, se requiere que la deuda haya sido provisionada y se cumpla, además, con alguna de las siguientes condiciones:

PRIMERA CONDICIÓN: Se haya ejercitado las acciones judiciales pertinentes hasta establecer la imposibilidad de la cobranza, salvo cuando se demuestre que es inútil ejercitarlas o que el monto exigible a cada deudor no exceda de tres (3) Unidades Impositivas Tributarias. La exigencia de la acción judicial alcanza, inclusive, a los casos de deudores cuyo domicilio se desconoce, debiendo seguirseles la acción judicial prescrita por el Código Procesal Civil. Aquí es necesario precisar que no basta con el hecho de haber iniciado las acciones judiciales pertinentes para poder

castigar la deuda sino que deberá esperarse hasta la culminación de todo el proceso judicial.

SEGUNDA CONDICIÓN: Tratándose de castigos de cuentas de cobranza dudosa a cargo de personas domiciliadas que hayan sido condonadas en vía de transacción, deberá emitirse una nota de abono en favor del deudor. Si el deudor realiza actividad generadora de rentas de tercera categoría, considerará como ingreso gravable el monto de la deuda condonada.

TERCERA CONDICIÓN: Cuando se trate de créditos condonados o capitalizados por acuerdos de la Junta de Acreedores conforme a la Ley General del Sistema Concursal, en cuyo caso el acreedor deberá abrir una cuenta de control para efectos tributarios, denominada "Acciones recibidas con ocasión de un proceso de reestructuración."¹²

2.2.2. LA MEJORA DE LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS QUE ADMINISTRAN LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

En buena medida, y aunque muchas veces no se note, la

¹² <http://blog.pucp.edu.pe/blog/blogdemarioalva/2009/04/07/la-provision-de-cobranza-dudosa-cuando-efectuarla/>

rentabilidad deseada en nuestra empresa se consigue mediante una conjunción de aspectos, que tienen que ver, tanto con el volumen de ventas como con el control de gastos y la optimización de ingresos.

Evaluación de productos, costes y clientes: Un paso que se antoja fundamental para aumentar, y a veces, obtener mayor rentabilidad, es el análisis y evaluación de los productos que fabricamos o vendemos, conocer el perfil de clientes que los consumen, evaluar el nivel de aceptación y el volumen de ventas, y estar dispuestos a reformularlos para poder llegar a un público mayor, sin resignar calidad. La evaluación de costes y la posibilidad de reducirlos sin sacrificar el tipo y calidad de los productos, repercute directamente en la rentabilidad de la empresa.

a) Control de gastos

Nadie podrá dudar de que a menores gastos, mayor rentabilidad. Muchos expertos recomiendan analizar exhaustivamente cada gasto que tiene la empresa con espíritu crítico, y poner manos a la obra en la reducción de los mismos, desde impuestos hasta teléfono y luz. Verás que estableciendo un programa y haciéndolo consciente, la reducción sorprenderá.

En este mismo sentido, intentar un equilibrio dinerario

entre las facturas por cobrar y las deudas con proveedores, será beneficioso para la rentabilidad.

El control de productos con el fin de evitar la acumulación de existencias difíciles de vender, la eliminación de los tiempos muertos en los procesos de producción, y la concreción de ventas bajo pedido, contribuyen significativamente a la reducción de costes, y por ende, a una mayor rentabilidad.¹³

b) Disminuir los plazos de cobro a los clientes

(Gestionar primordialmente las facturas de cobro dudoso, y por el contrario, la de clientes solventes); alargar los plazos de pagos a los proveedores (negociar vencimientos más dilatados de las facturas sin que esto implique un coste mayor para nuestras cuentas); concentrar las compras en pocos proveedores (con el fin de conseguir mejores condiciones de pago); mantener el equilibrio entre cobros y pagos para no tener que recurrir a la financiación.

Otra medida que contribuye en una mayor rentabilidad para nuestra empresa es la externalización de la oficina. Disponer de una oficina en un centro de negocios, disminuye

¹³ <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>

de manera significativa los gastos fijos inherentes a la misma (aire acondicionado, seguridad, telefonía, mobiliario, fotocopiadora etc).

En relación a la consecución de una mayor rentabilidad relacionada con los clientes y las ventas, implementar una estrategia de reconocimiento a aquellos clientes que nos recomiendan a otras personas, resulta más rentable en dinero y tiempo, que emprender una captación de clientes de forma tradicional y directa.

En cuanto a los sistemas de ventas de nuestros productos, establecer un estudiado sistema de segmentación basado en el conocimiento de nuestros clientes, de sus gustos, costumbres y volumen de compras, será otra medida de peso en pos de una mayor rentabilidad.

El éxito de una empresa se mide generalmente a través de su rentabilidad, que es la capacidad de generar utilidades y riqueza para el emprendedor, de acuerdo con especialistas.

Determinar si un negocio es o no rentable depende de varios factores, que involucran la necesidad del emprendedor, el tiempo invertido, los recursos destinados y la capacidad de respuesta de la compañía hacia los clientes.

Este concepto también reside en la capacidad de crear modelos específicos para cada mercado y adecuarlos según la evolución del mismo, dice el experto en Marketing Empresarial, Enrique Gómez-Gordillo.¹⁴

"El éxito tiene que ver con el mercado, es decir, con los clientes. Un modelo puede ser aceptado en un lugar, pero no necesariamente lo será en otra región, ya que las necesidades son diferentes", asegura el consultor de Pymes, Javier Arredondo.

Otro factor que influye de forma determinante es el precio. Para determinar precios realistas debes estar consciente de todos los costos que implican la producción del producto o servicio.

Esto incluye costos fáciles de rastrear como el precio de las partes y los suministros, pero también los menos tangibles asociados a las destrezas y el conocimiento que se aportan.

"Algunos empresarios determinan precios que no tienen en cuenta estos gastos, o simplemente olvidan los servicios públicos o el alquiler y el tiempo invertido", señala el

¹⁴ <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>

mercadólogo de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), Rodrigo Flores.

Y aunque no existe una fórmula mágica, pues la rentabilidad difiere en cada caso, la división empresarial de Visa da algunos consejos prácticos para que la empresa mejore su rendimiento:

1. El emprendedor debe tener total conocimiento del estado financiero de la empresa, en cualquier momento.
2. Tener una asignación de precios adecuada, esto se logra calculando todos los costos y agregando un margen de ganancia razonable. Siempre es mejor considerar un análisis competitivo de los precios del mercado.
3. Siempre hay que considerar que se pueden reducir los precios en el camino, esto en caso de detectar que están muy altos o que pueden estar afectando las ventas.
4. Las alianzas comerciales son una buena herramienta ya que permiten aumentar las ganancias al unir fortalezas con otras empresas. Se accede a una base de clientes más amplia, mejor conocimiento de marca y a un mayor

poder de adquisición.

5. Considerar conseguir ofertas competitivas para cada cosa o servicio que deba comprar. De ser posible, es recomendable considerar compartir gastos administrativos, o por ejemplo, de oficinas con otras compañías.
6. Analizar detalladamente la cantidad de personal que realmente se requiere, se puede dividir las tareas en personal fijo y otro de medio tiempo o trabajadores externos.
7. Nunca dejar pasar la fecha de pagos de impuestos, ya que así se evita la fuga de recursos por multas o intereses. La ayuda de un contador será siempre útil para conocer las alternativas sobre cómo disminuir los gastos en este rubro.

2.3. DEFINICIÓN DE TERMINOS BASICOS

Administración.- Tiene por objeto el estudio de las organizaciones, y la técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos de una organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible.

Capacidad.- Se refiere a los recursos y actitudes que tiene un individuo, entidad o institución, para desempeñar una determinada tarea o cometido.

Cancelar.- Saldar o liquidar por completo una deuda. Dejar sin efecto o valor una cosa, especialmente una obligación legal, un contrato, etc.: cancelar una cuenta corriente; cancelar una tarjeta de crédito.

Cliente.- Es una persona que utiliza o adquiere, de manera frecuente u ocasional, los servicios o productos que pone a su disposición un profesional, un comercio o una empresa.

Clientes morosos.- Son aquellas personas que exceden del plazo de tiempo de crédito otorgado para pagar sus cuentas. Se considera que el cliente se halla en mora cuando su obligación está vencida y retrasa su cumplimiento de forma culpable.

Créditos.- Es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas.

Crédito comercial.- Es cuando un proveedor de bienes o servicios le ofrece crédito a un cliente y le permite pagar por los bienes o servicios

en una fecha posterior. Cuando una empresa ofrece este tipo de crédito, está de acuerdo en recibir el pago en una fecha posterior.

Condiciones.- Estado o situación de una persona o cosa, es para referir la índole, naturaleza o propiedad, ya sea de las cosas o de las personas. También se emplea para referirse a la posición social que ostenta un individuo.

Condiciones económicas.- Condición que posibilitará su desarrollo o en una economía en crisis o contracción donde se propician condiciones poco favorables a ellas. También se notan diferencias si la economía tiene mercados protegidos o están en una economía abierta.

Control.- Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige.

Cobranza.- 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, etc.

Cuentas.- Es el elemento básico y fundamental de cualquier contabilidad, constituyéndose en el principal registro en el cual se anotan los aumentos y disminuciones que puede sufrir algún valor.

Cuentas incobrables.- Son aquellas que se pasó por todos los medios de cuentas de créditos y al final no se pudo cancelarla. Para llegar a esta instancia, primero tuvo que ver una cuenta de "deudor por ventas", al no cobrarlo paso a ser un "deudor moroso".

Demanda.- Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

Demanda del mercado.- Se define como la cantidad total de compras de un bien, servicio que pueden ser realizadas por un determinado grupo demográfico. El grupo demográfico puede atender a diversos factores como edad, género, nivel de estudios, etc.

Descuento.- Es una reducción o disminución en el precio de un objeto o de un servicio. De este modo, el descuento es presentado como un beneficio para el comprador.

Existencias.- Son los bienes poseídos por una empresa para su venta en el curso ordinario de la explotación, o bien para su transformación o incorporación al proceso productivo.

Evaluación.- Se refiere a la acción y a la consecuencia de evaluar, un

verbo cuya etimología se remonta al francés evaluar y que permite indicar, valorar, establecer, apreciar o calcular la importancia de una determinada cosa o asunto.

Garantía.- Es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda. Las garantías son muy importantes para los consumidores.

Gastos.- Se define como expiración de elementos del activo en la que se han incurrido voluntariamente para producir ingresos. También podemos definir el gasto como la inversión necesaria para administrar la empresa o negocio, ya que sin eso sería imposible que funcione cualquier ente económico.

Gastos de cobranza.- Constituyen el esfuerzo realizado por la empresa para recuperar las cuentas por cobrar medido en términos de unidades monetarias. El incremento de los gastos de cobranza ocasiona una disminución de las utilidades.

Inversión.- Es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Incumplimiento.- Fallo en devolver el dinero prestado cuando la fecha se ha vencido, o cuando se han llevado a cabo los términos de un acuerdo. También describe las condiciones operativas de unas compañías que es incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras actuales.

Rentabilidad.- Es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio.

Rendimiento.- Es el “producto o utilidad que rinde o da alguien o algo”, “proporción entre el producto o el resultado obtenido y los medios utilizados”, “cansancio: falta de fuerzas”; “sumisión, subordinación, humildad”; “obsequiosa expresión de la sujeción a la voluntad de otro en orden a servirlo o complacerle”.

Rendimiento de la inversión.- Es precisamente la valoración o medida de esa riqueza generada. Hemos de buscar una forma de medir esa riqueza que nos permita compararla con la riqueza generada por inversiones alternativas y así poder decidir cuál es la más conveniente.

Vencimiento.- Es aquella en que concluye un plazo estipulado por dos o más partes y por causa de lo cual, las partes involucradas deben cumplir sus obligaciones contractuales. En la mayoría de los casos, el vencimiento implica algún tipo de pago o liquidación económica o

financiera.

Venta.- Es la acción y efecto de vender. La venta es la entrega de productos o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios.

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Según la naturaleza del proyecto planteado la administración de las cuentas por cobrar comerciales como medio para mejorar la rentabilidad en las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito, el tipo de investigación corresponde:

Investigación aplicada, dado que no se hacen descubrimientos de conocimientos nuevos, sino de conocimientos ya existentes que se aplican a un fenómeno, reúne las condiciones metodológicas para ser considerada una investigación aplicada.

Investigación Correlacional, porque nos permite analizar si un aumento o disminución en una variable coincide con un aumento o

disminución en la otra variable. es decir estableceremos la relación de como mejora la rentabilidad en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes del hogar al crédito estableciendo una buena Administración de las cuentas por cobrar comerciales.

3.2. MÉTODOS

El método de investigación que tendremos en cuenta en el desarrollo de nuestro trabajo de investigación, se fundamentan de la siguiente manera:

Método Descriptivo.- Porque permite detallar, especificar, particularizar la Administración de las Cuentas por Cobrar como medio para mejorar la inversión de las empresas comerciales, y llegar a conclusiones válidas para ser utilizadas en el trabajo de investigación.

Método Analítico.- Este método permite examinar la administración de las cuentas por cobrar del desafío crediticio, como forma de formular conclusiones sobre su efecto en la inversión de las empresas comerciales.

Método Sintético.- Con este método analizaremos la Administración de las Cuentas por Cobrar en las Empresas Comerciales de manera que podamos descubrir cómo mejorar la rentabilidad de estas empresas.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. POBLACIÓN

La población de la investigación está conformada por 120 empresas dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito de la ciudad de Huánuco.

3.3.2. MUESTRA

La muestra fue seleccionada en forma intencionada que se tomaron en cuenta a 5 empresas más relevantes en el mercado económico dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito de la ciudad de Huánuco.

N°	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN
1	CURACAO S.A.	Jr. Dos de Mayo N°1068
2	TIENDAS EFE S.A.	Jr. Dos de Mayo N° 1151
3	CARSA S.R.L.	Jr. Dos de Mayo N° 981
4	COMERCIAL RIVERA DISTRIBUIDORES S.R.L.	Jr. 28 de Julio N°698
5	MARCIMEX S.A.C.	Jr. 28 de Julio N°1167

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS APLICADOS EN EL TRABAJO

3.4.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Se han utilizado las siguientes técnicas de recolección de datos:

- a) **ENTREVISTA.-** Esta técnica se aplicó a través del contacto directo con los representantes de las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito, para que así nos brinden toda la información posible de cómo ha sido el comportamiento del crédito en las empresas hasta la actualidad.

- b) **ENCUESTA.-** Se hizo uso de las encuestas con preguntas cerradas donde los representantes de las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.

- c) **FICHAJE.-** Esta técnica es el proceso de recopilación y extracción de datos importantes que se aplicó para analizar las normas, información bibliográfica sobre la administración de la cuentas por cobrar comerciales, como medio para mejorar la rentabilidad de las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.

3.4.2. INSTRUMENTOS APLICADOS EN EL TRABAJO

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación, están relacionados con las técnicas antes mencionadas, del siguiente

modo:

- a) **GUÍA DE ENTREVISTA:** Instrumento que se utilizó para llevar a cabo las entrevistas a las empresas comerciales.

- b) **FICHA DE ENCUESTA O CUESTIONARIO:** Este instrumento se ha aplicado para obtener información con respecto a la Administración de cuentas por cobrar de empresas comerciales.

- c) **FICHA DE INVESTIGACIÓN:** Instrumento que se utilizó para recopilar datos de las normas legales, administrativas, libros, revistas, periódicos, trabajos de Investigación en Internet relacionados con la Administración de las cuentas por cobrar en la mejora de la rentabilidad.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1 RESULTADOS DEL TRABAJO DE CAMPO

Los datos obtenidos, respecto a la administración de las cuentas por cobrar comerciales, luego de la entrevista aplicada (Guía de Entrevista) a través de la encuesta (cuestionario) de las cinco (05) empresas de la ciudad de Huánuco, determinado como muestra del presente trabajo de investigación, han sido tabulados y procesados, en los cuadros de distribución de frecuencias por cada pregunta de la entrevista con sus respectivos gráficos, como a continuación presentamos.

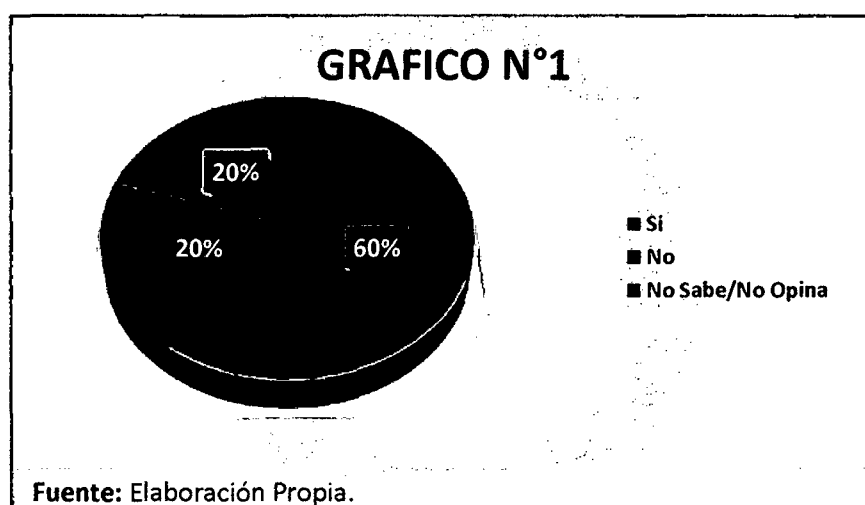
**VARIABLE INDEPENDIENTE : ADMINISTRACION DE LAS
CUENTAS POR COBRAR
COMERCIALES**

PREGUNTA N°1: ¿Cree Usted que al otorgar un crédito se debe

establecer correctamente las condiciones?

CUADRO N°1

ALTERNATIVA	CONTEO	F ₀	%
Si	3	3	60
No	1	1	20
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



LECTURA GRÁFICA:

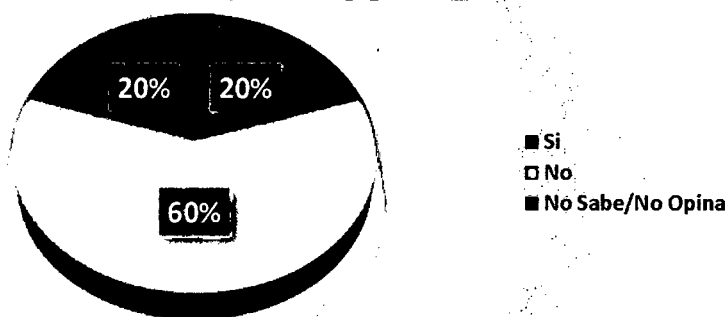
De acuerdo al cuadro y el gráfico número uno, se observa que de las 5 empresas sujetas a la investigación, el 60% de los representantes de las empresas comerciales respondieron "Si", el 20% respondieron que "No" y el 20% "No Sabe/No Opina", es decir que la mayoría de los encuestados afirman que al de momento otorgar un crédito se deben establecer correctamente las condiciones.

PREGUNTA N°2: ¿Cuándo existe la imposibilidad de cobranza, inicia su empresa con acciones judiciales?

CUADRO N°2

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	1	1	20
No	3	3	60
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100

GRAFICO N°2



Fuente: Elaboración Propia.

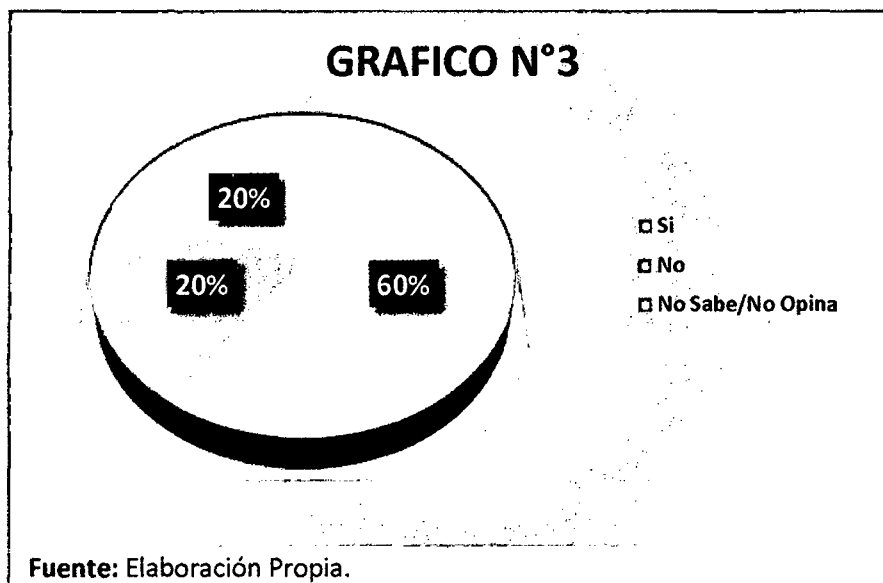
LECTURA GRÁFICA:

Según el cuadro y el gráfico número dos, se observa que el 60% de los encuestados respondieron que "No" iniciarían acciones judiciales ante la imposibilidad de cobranza; por otra parte se tiene ambas respuestas por "Si" el 20% y "No Sabe/No Opina" el 20%.

PREGUNTA N°3: ¿Realiza su empresa análisis periódicos de la cartera de clientes morosos?

CUADRO N°3

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	3	3	60
No	1	1	20
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



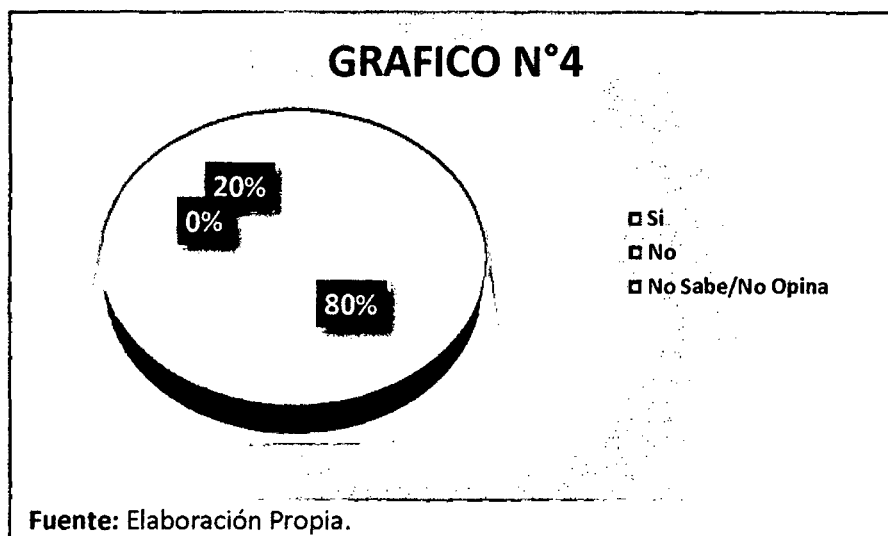
LECTURA GRÁFICA:

Según el cuadro y el grafico número tres, se obtuvo que un 60% los representantes sometidos a la encuesta, afirman que si realizan el análisis periódicos de la cartera de clientes morosos, con una información consolidado entre sí, y el 20% para ambas respuestas; "No" y "No Sabe/No Opina".

PREGUNTA N°4: ¿Realiza su empresa el sustento y provisión de las cuentas de cobranza dudosa?

CUADRO N°4

ALTERNATIVA	CONTEO	F ₀	%
Si	4	4	80
No	0	0	0
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



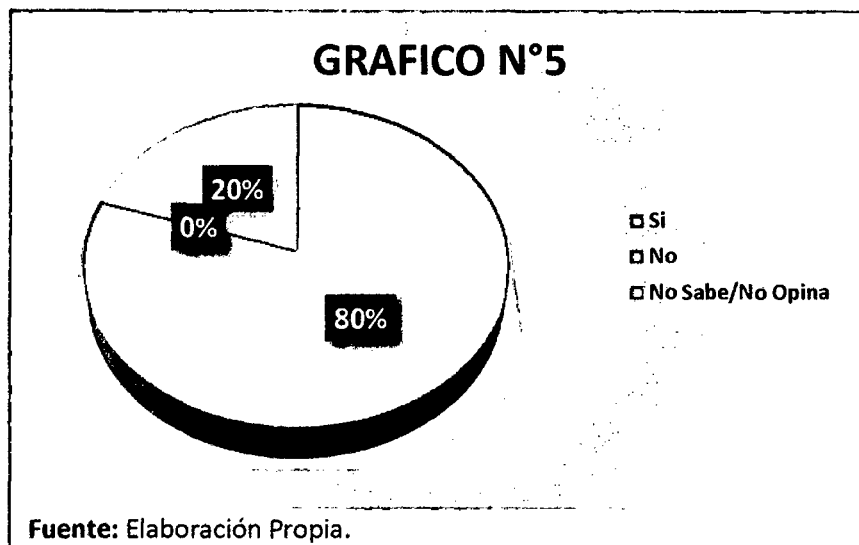
LECTURA GRÁFICA:

Según el cuadro y el grafico número cuatro, nos muestra que un 80% de los encuestados "Si" realizan el sustento y la provisión de las cuentas de cobranza dudosa; por otro lado se obtuvo que un 20% "No Sabe/No Opina".

PREGUNTA N°5: ¿Efectúa su empresa la deducción del castigo de las cuentas incobrables a través de la declaración jurada anual?

CUADRO N°5

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	4	4	80
No	0	0	0
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



LECTURA GRÁFICA:

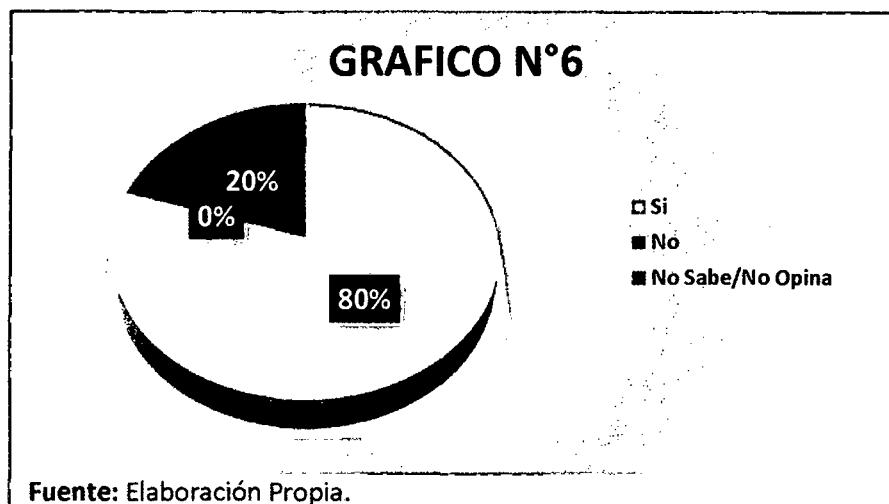
Según el cuadro y el grafico número cinco, representa que un 80% de las empresas comerciales encuestadas "Si" efectúan la deducción del castigo de las cuentas incobrables y un 20% desconocen del tema; "No Sabe/No Opina".

VARIABLE DEPENDIENTE : MEJORA DE LA RENTABILIDAD

PREGUNTA N°6: ¿Si se aplica las políticas de crédito adecuadamente tendrá efecto en la rentabilidad del patrimonio?

CUADRO N°6

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	4	4	80
No	0	0	0
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



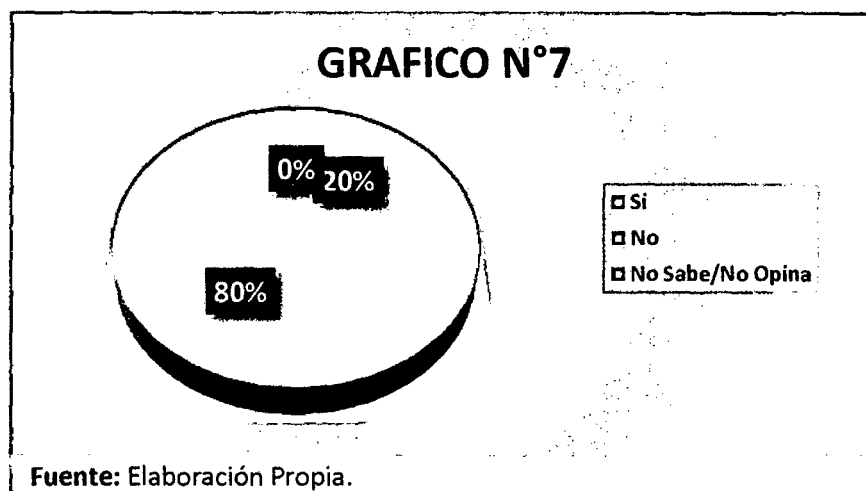
LECTURA GRÁFICA:

De acuerdo a los resultados obtenidos del cuadro y gráfico número seis, se tiene que un 80% de los encuestados manifestaron que "Si" al aplicar adecuadamente las políticas de crédito tiene efecto en la rentabilidad del patrimonio, por otro lado se obtuvo que el 20% de los encuestados que "No Sabe/No Opina", dando por entendido que la mayoría de las empresas considera importante el tratamiento de las políticas de crédito.

PREGUNTA N°7: ¿Cree Usted que los Procesos Judiciales disminuye la rentabilidad del patrimonio?

CUADRO N°7

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	1	1	20
No	4	4	80
No Sabe/No Opina	0	0	0
TOTAL	5	5	100



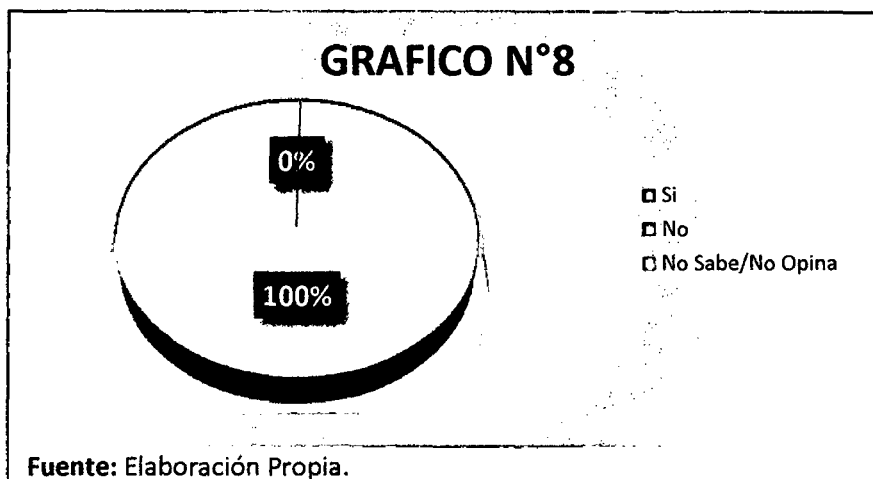
LECTURA GRÁFICA:

Según el cuadro y el grafico número siete se observa que el 80% de los encuestados manifestaron que "No" disminuye la rentabilidad del patrimonio con los procesos judiciales sino la forma de recuperar la cobranza; por otro lado se obtuvo un 20% que "Si" creen que los procesos judiciales disminuye su rentabilidad del patrimonio (gasto del costo y tiempo).

PREGUNTA N°8: ¿Si se aplica un adecuado control de las cuentas por cobrar tendrá efecto en la rentabilidad del patrimonio?

CUADRO N°8

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	5	5	100
No	0	0	0
No Sabe/No Opina	0	0	0
TOTAL	5	5	100



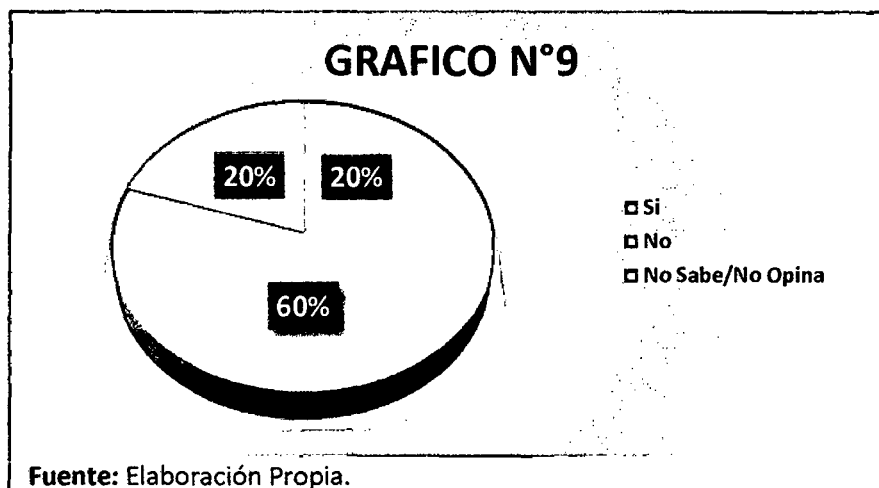
LECTURA GRÁFICA:

De acuerdo a los resultados obtenidos, se tiene que el 100% de los encuestados manifestaron que un adecuado control de las cuentas por cobrar "Si" tendrá efecto en la rentabilidad del patrimonio.

PREGUNTA N°9: ¿Al no efectuar la provisión de cobranza dudosa, influirá incrementar la rentabilidad del patrimonio?

CUADRO N°9

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	1	1	20
No	3	3	60
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



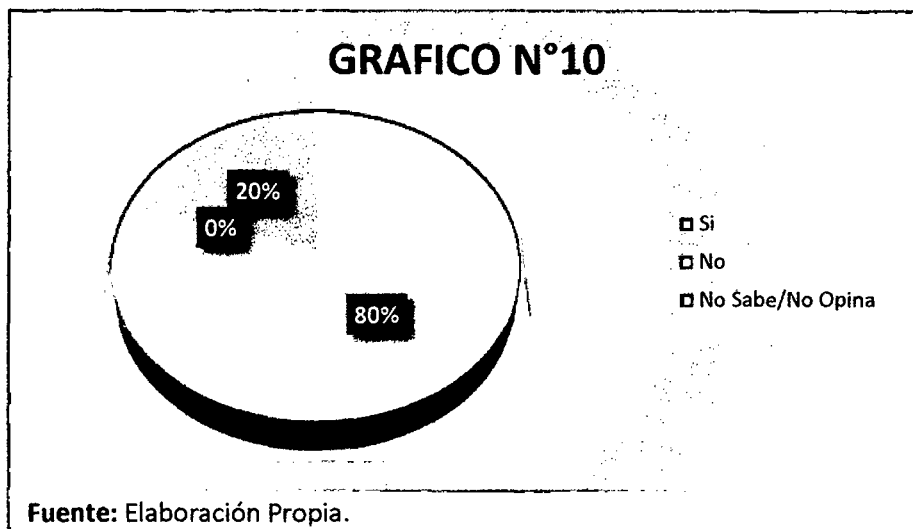
LECTURA GRÁFICA:

Según el cuadro y el grafico número nueve, nos muestra que un 60% de los encuestados informaron que "No" porque si influiría el incremento de la rentabilidad del patrimonio si se efectúa la provisión de las cobranzas dudosa, por otro lado se obtuvo un 20% de afirmación y un 20% de "No Sabe/No Opina".

PREGUNTA N°10: ¿Considera Usted si se disminuye el riesgo de las cuentas incobrables influirá a incrementar la rentabilidad del patrimonio?

CUADRO N°10

ALTERNATIVA	CONTEO	Fo	%
Si	4	4	80
No	0	0	0
No Sabe/No Opina	1	1	20
TOTAL	5	5	100



LECTURA GRÁFICA:

De acuerdo al cuadro y al grafico número diez, se observa que un 80% de los encuestados manifestaron que "Si" influiría el incremento de la rentabilidad del patrimonio si los riesgos de las cuentas incobrables disminuye; y que el 20% nos muestra que "No Sabe/No Opina".

4.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Los representantes de las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito, manifestaron su opinión a través de la contestación del cuestionario lo cual reflejo lo siguiente:

PARA LA PREGUNTA N° 1, más de la mitad de los encuestados representado por el 60% informaron que si utilizan la herramienta de establecer correctamente las condiciones para otorgar un crédito, en el cual las condiciones para otorgar un crédito incluye la duración del

periodo de crédito y el descuento por pronto pago. Según lo manifestado por los encuestados para atraer y conservar los clientes es a través del otorgamiento de créditos estableciendo correctamente las condiciones del crédito. Las consideraciones de los encuestados se basa en que las condiciones para otorgar un crédito pueden tener efectos en su rentabilidad total.

Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa. Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total. Una minoría manifestó que no tienen en consideración establecer las condiciones del crédito y la otra parte dijo desconocer del tema.

PARA LA PREGUNTA N° 2, una minoría de los encuestados informaron que si su empresa inicia con acciones judiciales ante el incumplimiento del pago de la deuda, lo antes señalado implica presentar una demanda de cancelación a través de un proceso que se lleva ante los juzgados estableciendo una exigencia que a través de la sentencia el juez ordene al deudor cancelar, pero que este procedimiento no es aplicable a todos los clientes morosos, tomando en cuenta que en un proceso judicial se efectúan innumerables gastos a cargo de quien se considera demandante, incluyendo dentro de estos a las costas

judiciales y a los gastos propios del proceso, pudiendo en muchos casos superar el monto de las 3 UIT.

El contribuyente debe evitar recurrir al Poder Judicial e incurrir en gastos por recuperar deudas menores a 3 UIT, la mayoría de los encuestados representado por el 60% informaron que ante la imposibilidad de cobranza no inician con acciones judiciales ya que la administración del crédito se encuentra a cargo de entidades financieras y por otra parte una minoría manifestó desconocer del tema.

PARA LA PREGUNTA N° 3, el 60% de los encuestados informaron que su empresa si realiza el análisis periódico de la cartera de clientes morosos, en el caso de contar con clientes morosos, es importante recuperar la cartera vencida, lo cual afecta las finanzas de la empresa, por pérdida de dinero, tiempo y esfuerzo con los clientes morosos, quienes tienen las utilidades de la organización en sus manos, una minoría de los encuestados manifestó que no realizan el análisis periódico de la cartera de clientes morosos porque llevan el control de distinta manera y por otra parte una minoría respondió que desconoce del tema.

PARA LA PREGUNTA N° 4, la mayoría de los encuestados representado por un 80% informaron que si realizan el sustento y provisión de las cuentas de cobranza dudosa, lo cual para realizar la provisión debe estar debidamente respaldada con el documentó que

sustenta la operación o el comprobante de pago respectivo, nos manifestaron también que el tratamiento de la provisión de las cuentas de cobranza dudosa es de suma importancia, puesto que para ser aceptada su deducción como gasto tributario precisa cumplir determinados requisitos y solo una minoría de los encuestados manifestaron desconocer del tema.

PARA LA PREGUNTA N° 5, la mayoría de los encuestados representado por un 80% manifestaron efectuar la deducción del castigo de las cuentas incobrables a través de la declaración jurada anual, asimismo nos informaron que el castigo de las cuentas representa una confirmación de lo que anteriormente se había previsto que era el hecho de verificar con una mayor seguridad que no podrá realizarse la cobranza de lo adeudado por el cliente respecto de la obligación que mantiene pendiente de cobro.

La cuenta pendiente de cobro solo puede ser retirada de la contabilidad con el respectivo castigo lo cual representa la desaparición de la deuda del activo lo cual debe estar reflejada y una minoría de los encuestados manifestaron que desconocen del tema.

PARA LA PREGUNTA N° 6, la gran mayoría de los encuestados representado por el 80% manifestaron que aplicar las políticas de crédito adecuadamente si tiene efecto en la rentabilidad del patrimonio, es por ello que el crédito comercial se extiende con la finalidad de aumentar el

CAPITULO V

DISCUSION DE RESULTADOS

5.1 CONTRASTACIÓN DE LAS HIPOTESIS

De acuerdo con las Hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación, manifestamos que una adecuada administración de las cuentas por cobrar en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito si influye a mejorar la rentabilidad en las empresas, teniendo en cuenta que al momento de otorgar un crédito la empresa debe realizar un análisis minucioso del mismo para no tener problemas posteriores en el cobro del crédito, luego de haberse otorgado el crédito la empresa debe seguir acciones de control en las cobranzas del crédito, posteriormente si se presentan clientes morosos como consecuencia del crédito otorgado y agotando todas las medidas posibles para hacer efectivo el cobro del crédito la empresa debe realizar la provisión y el castigo de la cobranza dudosa.

HIPÓTESIS GENERAL

La hipótesis general planteada para la presente investigación fue: Si se estableciera estrategias proactivas en la administración de las cuentas por cobrar de las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad. Mediante los resultados obtenidos se pudo verificar que los procedimientos administrativos de control de las cuentas por cobrar comerciales adoptados por las empresas, están dirigidos a regular y controlar el adecuado desenvolvimiento del proceso de ventas desde el momento en que se establecen las políticas de crédito, se genera la venta del bien, se factura, y se llevan a cabo las labores de cobranza; garantizando su adecuado cumplimiento y apego a los lineamientos prescritos, para lo cual se acepta la presente hipótesis, mostrando que las empresas cumplen con establecer una adecuada administración de las cuentas por cobrar, para no tener riesgos en la cobranza estas entregan el crédito a agencias de cobranzas

HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- a) Si se realizara el control adecuado del crédito, en el momento de otorgar créditos a los clientes, de las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces mejorará su rentabilidad. Según los

instrumentos aplicados en el trabajo de campo que se efectuaron a los representantes de las empresas, la mayoría de los encuestados afirmaron que si realizan análisis al momento de otorgar un crédito lo cual es un factor decisivo para no tener problemas posteriores influyendo a incrementar la rentabilidad de las empresas de la ciudad de Huánuco, lo cual nos permite aceptar la hipótesis específica planteada.

Estas empresas generalmente para conceder un crédito realizan un análisis riguroso, si la empresa ya le ha concedido anteriormente crédito al solicitante, ya tiene su información histórica acerca de los patrones de pago del solicitante, las otras fuentes que utilizan estas empresas es a través de oficinas de intercambio de referencias obtienen información de crédito, la verificación bancaria, consulta de otros proveedores, para no enfrentar situaciones de morosidad.

- b) Si se realizara el control de las cobranzas a los clientes, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad. Es necesario resaltar que el control de las cobranzas de estas empresas generalmente por tener un alto porcentaje en ventas al crédito lo realizan a través de entidades financieras quienes se encargan de hacer las cobranzas respectivas, es por

esta razón que cuando existe la imposibilidad de la cobranza estas empresas generalmente no inician con acciones judiciales, para estas empresas resulta ventajoso trabajar con entidades financieras, ya que de esta manera no tienen el riesgo de perder por deudas incobrables esto se ve reflejado en la rentabilidad que obtienen estas empresas. Por lo antes indicado aceptamos la hipótesis planteada.

- c) Si se determinara las cuentas de cobranza dudosa y las cuentas incobrables, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad. Según los resultados obtenidos a través de la encuesta, aplica da a los representantes de estas empresas nos informaron que: Si realizan el sustento con los respectivos comprobantes para realizar la provisión de las cuentas de cobranza dudosa y que si realizan el castigo de las cuentas incobrables, pero que es muy poco frecuente que se presenten estos casos, porque los estándares de crédito no son flexibles, esto dado por el estudio que se hace a los clientes y su capacidad de pago. Es por esta razón que no enfrentan con frecuencia estas situaciones de incobrabilidad, dando como resultado un incremento en la rentabilidad en las empresas dedicadas a este giro de negocio. Por los resultados obtenidos damos por aceptada la hipótesis específica planteada.

CONCLUSIONES

Sobre la base de los resultados obtenidos de la investigación, en el marco del cumplimiento de los objetivos se llegó a las siguientes conclusiones:

1. La accesibilidad de poder adquirir un bien al crédito ya es una opción favorable para los consumidores, es por eso que las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar establecen correctamente las condiciones al otorgar un crédito; para así tener un adecuado control en las cuentas por cobrar.
2. Las empresas Comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito, llevan el control de sus cobranzas a través de entidades financieras quienes se encargan de hacer efectivo el cobro, por lo que no tienen muchas dificultades a la hora de la cobranza, pero las empresas que no tienen este tipo de tratamiento con el control de sus cobranzas presentan mucho más riesgo de tener cuentas de cobranza dudosa y por ende cuentas incobrables.
3. Las cuentas de cobranza dudosa en las empresas dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito de la ciudad de Huánuco, si se encuentran debidamente respaldadas con el documento que sustenta la operación o el comprobante de pago respectivo, y si se cumple con realizar las provisiones que establece la normatividad contable.

4. La aplicación del castigo a las cuentas incobrables, que las empresas comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar, han considerado como de cobranza dudosa, es una confirmación de la provisión que se realizó con anterioridad, en efecto los representantes de estas empresas informaron que el castigo de las cuentas incobrables si influye a incrementar la rentabilidad del patrimonio.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones obtenidas en el estudio se establecen las siguientes recomendaciones:

1. La Administración de las cuentas por cobrar, debe difundir y sensibilizar a los empresarios y representantes de las empresas, que el proceso de otorgamiento de crédito debe ser riguroso y completo; a través de un seguimiento programado debe ser un perfil de las empresas para lograr tener actualizados a los clientes.
2. Si bien es cierto que las empresas comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito, llevan el control de sus cobranzas a través de entidades financieras, otras empresas con el mismo giro de negocio que no tienen este tipo de tratamiento con el control de sus cobranzas presentan mucho más riesgos de tener cuentas de cobranza dudosa. Para esto educar al cliente, previo al desembolso de crédito, las instituciones deben educar y entrenar al cliente en todo lo que implica acceder a un crédito, el funcionamiento del producto, los beneficios del pago oportuno, y el entendimiento del cronograma de pago, así como los lugares o medios más accesibles y convenientes para realizar el pago, para no tener que enfrentar situaciones de morosidad.
3. Para realizar la provisión de las cuentas de cobranza dudosa se de tener en consideración la normatividad contable y tributaria, en este caso la

NIC 39 Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valuación y La Ley del Impuesto a la Renta, para no incurrir en errores y como consecuencia no ser reconocida la provisión como un gasto a efectos de determinar la renta imponible, afectando a la empresa en su rentabilidad.

4. En relación a los castigos de cuentas incobrables también deben estos ceñirse a la normatividad de la Ley del Impuesto a la Renta, sobre el particular además de las estimaciones por cobranza dudosa, la referida ley permite también la deducción de los castigos de estas.

BIBLIOGRAFIA

1. AGUILAR PINEDO, Víctor Humberto (2012) USMP. "Gestión de las Cuentas Por Cobrar y su incidencia en la liquidez de la Empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C."
2. DAVIDSON SYDNEY, Paul (2006). "Administración cuentas por cobrar"
3. DÁVILA PIÑAN, Hugo (1975) UNHEVAL. "Control Administrativo y Contable de las Cuentas por Cobrar en las Ventas al crédito".
4. HIGUEREY GÓMEZ, Ángel. Administración de las Cuentas por Cobrar, 2007.
5. LUJAN PAUTRE, Eva Liliana (1998) UNHEVAL. "Políticas y Técnicas en la Administración de Cuentas por Cobrar Comerciales en la Empresa Todo Agrícola S.A., Lineamientos para su Mejora".
6. PORTILLA LOAYZA, Maricela. Metodología de la Investigación Científica, Lima 2003.
7. RAMÍREZ TABRAJ, Eudocio. La Investigación en las Ciencias Contables, Huánuco
8. VAN HORNE, James, Administración Financiera. Décima edición. Editorial Pearson Educación.
9. VAN HORNE, James (2002). "La Administración Financiera del Capital de Trabajo", 1ra edición
10. <http://gestion.pe/tu-dinero/kobranzas-desaceleracion-economica-resta-liquidez-empresas-afrontar-pago-deudas-2144013>
11. <http://www.monografias.com/trabajos32/gerencia-creditos/gerencia->

creditos2.shtml

12. <http://docplayer.es/1013300-La-administracion-de-cuentas-por-cobrar-en-la-empresa-comercial-vivar.htm>

ANEXO

ANEXO 01

MATRIZ DE CONSISTENCIA							
TITULO	FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES		DIMENSIONES	INDICADORES
LA ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES PARA EL HOGAR AL CREDITO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES GENERALES			
	¿De qué manera las empresas de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito a través de estrategias proactivas, mejorarían su rentabilidad?	Determinar los procedimientos administrativos del control de las cuentas por cobrar comerciales, con la finalidad de mejorar la rentabilidad de las empresas comerciales dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.	Si se estableciera estrategias proactivas en la administración de las cuentas por cobrar comerciales de las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes del hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad.	VARIABLE INDEPENDIENTE	Administración de las cuentas por cobrar	Crédito a clientes	Políticas de Crédito
				VARIABLE DEPENDIENTE	Mejora de rentabilidad	Recursos invertidos	Incremento de la rentabilidad del patrimonio
	PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICA				
a) ¿Qué aspectos de control del crédito deben tener en cuenta las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito en el otorgamiento de créditos a sus clientes con la finalidad de mejorar su rentabilidad?	a) Establecer aspectos de control del crédito que deben tenerse en cuenta en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.	a) Si se realizara el control del crédito, en el momento de otorgar créditos, de las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito en el otorgamiento créditos comerciales; entonces, mejorará su rentabilidad.					

	<p>b) ¿Qué aspectos de control de las cobranzas deben tenerse en cuenta en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito con la finalidad de mejorar su rentabilidad?</p> <p>c) ¿Cómo determinar las cuentas de cobranza dudosa y las cuentas incobrables, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito con la finalidad de mejorar su rentabilidad?</p>	<p>b) Verificar aspectos de control de las cobranzas que deben tenerse en cuenta en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito.</p> <p>c) Identificar el aspecto tributario y contable las cuentas de cobranza dudosa y las cuentas incobrables, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito con la finalidad de mejorar la rentabilidad.</p>	<p>b) Si se realizara el control de las cobranzas a los clientes, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad</p> <p>c) Si se determinara las cuentas de cobranza dudosa y las cuentas incobrables, en las empresas comerciales de la ciudad de Huánuco dedicadas a la venta de bienes para el hogar al crédito; entonces, mejorará su rentabilidad.</p>				
--	--	---	--	--	--	--	--

ANEXO 02

CUESTIONARIO

La presente técnica tiene como finalidad recabar información relacionada con la investigación: **"LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES PARA EL HOGAR AL CRÉDITO"**, a continuación, se le solicita a los representantes de las empresas comerciales, marque con una aspa (x) la casilla correspondiente a la alternativa que más se adapte a su apreciación. Se le agradece su participación:

VARIABLE INDEPENDIENTE: ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

Pregunta No. 1:

¿Cree Usted que al otorgar un crédito se debe establecer correctamente las condiciones?

- a) Si
- b) No
- c) No Sabe/No Opina

Pregunta No. 2:

¿Cuándo existe la imposibilidad de cobranza, inicia su empresa con acciones judiciales?

- a) Si
- b) No
- c) No Sabe/No Opina

Pregunta No. 3:

¿Realiza su empresa análisis periódicos de la cartera de clientes morosos?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

Pregunta No 4:

¿Realiza su empresa el sustento y provisión de las cuentas de cobranza dudosa?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

Pregunta No. 5:

¿Efectúa su empresa la deducción del castigo de las cuentas incobrables a través de la declaración jurada anual?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

VARIABLE DEPENDIENTE: MEJORA DE LA RENTABILIDAD

Pregunta No. 6:

¿Si se aplica las políticas de crédito adecuadamente tendrá efecto en la rentabilidad del patrimonio?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

Pregunta No. 7:

¿Cree Usted que los Procedimientos Judiciales disminuye la rentabilidad del patrimonio?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

Pregunta No. 8:

¿Si se aplica un adecuado control de las cuentas por cobrar tendrá efecto en la rentabilidad del patrimonio?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

Pregunta No. 9:

¿Al no efectuar la provisión de cobranza dudosa, influirá incrementar la rentabilidad del patrimonio?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

Pregunta No. 10:

¿Considera Usted si se disminuye el riesgo de las cuentas incobrables influirá a incrementar la rentabilidad del patrimonio?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No Sabe/No Opina ()

NOTA

BIOGRÁFICA

LIZBETH ROXANNE PALOMINO LOPEZ

DIRECCIÓN: CALLE MONSEÑOR SARDINAS N°181 - PILLCOMARCA

CELULAR: 953545492 / RPM: #953545492

CORREO ELECTRÓNICO: PALOMA_WINTS_21@HOTMAIL.COM

DNI: 73661578/ RUC: 10736615784

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO : 21/03/1993

LUGAR DE NACIMIENTO : Cerro de Pasco

EDAD : 23 años

ESTADO CIVIL : Soltera



FORMACION ACADEMICA

SUPERIOR : Universidad Nacional Hermilio Valdizan

TECNICO : Ingles Básico e Intermedio en el Centro de Idiomas - UNHEVAL

Técnico Básico en Computación en CEINFO - UNHEVAL (5 meses)

SECUNDARIA : I.E.P. Emanuel

PRIMARIA : I.E. Santiago Antúnez de Mayolo

JHUVIDSA ALMENDRA AYALA LOPEZ
DIRECCIÓN: JR. LIMA 117 SAN LUIS SECTOR V - AMARILIS
CELULAR: 920204141 / RPM: #920204141
CORREO ELECTRÓNICO: jhuvi19_2@hotmail.com
DNI: 46972313/ RUC: 10469723131

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO : 17/05/1991

LUGAR DE NACIMIENTO : HUANUCO

EDAD : 25 años

ESTADO CIVIL : Soltera



FORMACION ACADÉMICA

SUPERIOR : Universidad Nacional Hermilio Valdizan

TECNICO : Ingles Básico e Intermedio en el Centro de Idiomas - UNHEVAL

SECUNDARIA : I.E "Nuestra Señora de las Mercedes"

PRIMARIA : I.E. 32046 "Daniel Alomia Roble"

SELOMIT KEILA FERNANDEZ LLERENA

DIRECCIÓN: PSJE. VIRGEN DE FATIMA N° 122 – LA QUINTA

CELULAR: 976038639 / RPM: #976038639

CORREO ELECTRÓNICO: sekefelle@hotmail.com

DNI: 43635213/ RUC: 10436352137

DATOS PERSONALES

FECHA DE NACIMIENTO : 28/07/1985

LUGAR DE NACIMIENTO : Arequipa

EDAD : 30 años

ESTADO CIVIL : Soltera



FORMACION ACADEMICA

SUPERIOR : Universidad Nacional Hermilio Valdizan

TECNICO : Técnico en contabilidad – Instituto Superior Tecnológico “Felipe Alva y Alva”

Ingles Básico e Intermedio en el Centro de Idiomas - UNHEVAL

Técnico Básico en Computación en CEINFO - UNHEVAL (5 meses)

SECUNDARIA : I.E Colegio técnico Industrial Santiago Antúnez de Mayolo

PRIMARIA : Escuela Estatal de Menores Leoncio Prado



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna-Pilco Marca, al 29 día del mes agosto 2016, a horas 8:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Tercer Piso, el Jurado de Tesis de la Tesis Colectiva titulada **ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUANUCO DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES PARA EL HOGAR AL CREDITO - PERIODO 2015**, de la bachiller Selomit Keila FERNANDEZ LLERENA, designado con la Resolución N° 0036-UNHEVAL-FCCyF-D, del 23.AGO.2016, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Eudocio Ramírez Tabraj	Presidente
Mg. Julio Nación Moya	Secretario
Dr. Elmer Glicerio Jaimes Omonte	Vocal

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:


APROBADO POR


Unanimidad

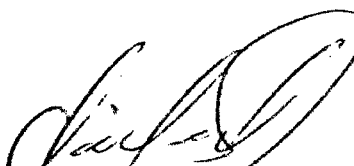
DESAPROBADO POR

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Dieciseis (16), considerándose el calificativo de: Buena.

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 11:00 am, firmando el presente en señal de conformidad.


PRESIDENTE
DNI N° 22483399


SECRETARIO
DNI N° 22464940


VOCAL
DNI N° 20713458



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna-Pilco Marca, al 29 día del mes agosto 2016, a horas 8:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Tercer Piso, el Jurado de Tesis de la Tesis Colectiva titulada **ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUANUCO DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES PARA EL HOGAR AL CREDITO - PERIODO 2015**, de la bachiller **Lizbeth Roxanne PALOMINO LOPEZ**, designado con la Resolución N° 0036-UNHEVAL-FCCyF-D, del 23.AGO.2016, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Eudocio Ramírez Tabraj	Presidente
Mg. Julio Nación Moya	Secretario
Dr. Elmer Glicerio Jaimes Omonte	Vocal

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:

APROBADO POR

DESAPROBADO POR

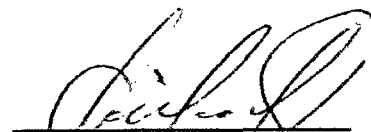
Unanimidad

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Dieciséis (16), considerándose el calificativo de: Buena

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 11:00 am, firmando el presente en señal de conformidad.


PRESIDENTE
DNI N° 244813379


SECRETARIO
DNI N° 22464940


VOCAL
DNI N° 20713413



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

En la Ciudad Universitaria de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán de Huánuco, sito en Cayhuayna-Pillco Marca, al 29 día del mes agosto 2016, a horas 8:00 a.m., se reunieron en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, ubicada en el Pabellón N° 4, Tercer Piso, el Jurado de Tesis de la Tesis Colectiva titulada **ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES COMO MEDIO PARA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE HUANUCO DEDICADAS A LA VENTA DE BIENES PARA EL HOGAR AL CREDITO - PERIODO 2015**, de la bachiller Jhuvidsa Almendra AYALA LOPEZ, , designado con la Resolución N° 0036-UNHEVAL-FCCyF-D, del 23.AGO.2016, procedieron a dar inicio el acto público de sustentación para obtener el Título Profesional de Contador Público; siendo los miembros del Jurado de Tesis los siguientes docentes:

Dr. Eudosiso Ramírez Tabraj	Presidente
Mg. Julio Nación Moya	Secretario
Dr. Elmer Glicerio Jaimes Omonte	Vocal

Finalizada la sustentación de la tesis, se procedió a evaluar y calificar al tesista, obteniendo el resultado siguiente:


APROBADO POR

DESAPROBADO POR


Unanimidad

En consecuencia, de acuerdo al Artículo 31° del Reglamento de Grados y Títulos de la UNHEVAL, y al Art. 30° del Reglamento Interno de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el sustentante ha obtenido la nota de Diecisis (16), considerándose el calificativo de: Buena.

Finalmente se dio por concluido el acto público de sustentación a horas 11:00 am, firmando el presente en señal de conformidad.


PRESIDENTE
DNI N° 28483399


SECRETARIO
DNI N° 22464940


VOCAL
DNI N° 25713417