



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**LAS POLITICAS DE VENTAS AL CREDITO Y SU INFLUENCIA
EN LA MOROSIDAD DE LOS CLIENTES DE LA DISTRIBUIDORA
DE ABARROTOS DEL CONSORCIO A&F PERUSA S.R.L EN LA
CIUDAD DE CHICLAYO PERIODO 2016.**

**PARA OPTAR GRADO ACADEMICO PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

Autores:

Cavero Rueda, Jorge

Chiscol Pérez, Sonia del Pilar

Asesor:

José Antonio Sánchez Chero

Línea de investigación:

Finanzas

Pimentel - Perú

2017

RESUMEN

Como es de [conocimiento](#) las [instituciones](#) que se dedican a otorgar [créditos](#) como las empresas comerciales lo cual utilizan una serie de procedimientos y [herramientas](#) con el único fin de captar más [clientes](#) para aumentar sus [ventas](#) para obtener rentabilidad y que [la empresa](#) pueda subsistir Corren un nivel de [riesgo](#) de morosidad y hasta cierto punto de incobrabilidad de las operaciones al [crédito](#) que se realizan en el cual estos entes están inmersos .

“El trabajo de investigación” fue realizada en la ciudad de Chiclayo en la Distribuidora de Abarrotes Consorcio A & F Perusa S.R.L durante un periodo de tiempo de 4 meses, la presente investigación se basó en las teorías de Víctor, (2004), menciona que la morosidad “es la demora o tardanza, González, J. (2012) Congreso.VIII CIAEC 025), pagos Brachfield, P. (2003). Pag.15 y por ultimo Bradin, J. (1998, pág. 37-40)

El objetivos principal es mejorar las políticas de ventas al crédito para reducir la morosidad de los clientes de la distribuidora de abarros del consorcio A&F Perusa S.R.L en la ciudad de Chiclayo periodo 2016.

El tipo de investigación es Cuantitativa, el diseño de investigación es Descriptiva – Aplicativa debido a que conoceremos el efecto que causa, la población es de empresas potenciales de la ciudad de Chiclayo, siendo un margen aproximado de 20 ,800 empresas formales y de la cartera de clientes morosos.

Según los resultados obtenidos y después de analizar el índice de retraso de la cartera de clientes se concluyó que las políticas de ventas al crédito si influye en la morosidad de los clientes, en tal sentido se recomiendan diseñar políticas de ventas al crédito de acuerdo a la exigencia de los clientes y llevar un buen control de sus ventas al crédito para mejorar la recaudación.

Palabras claves

Políticas, Ventas Crédito, Morosidad.