



Título: GESTIÓN DEL CRÉDITO COMERCIAL EN MILYGAR REPRESENTACIONES EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DE LA CIUDAD DEL CUSCO, AÑO 2014.

Autor: - Melvin Gutiérrez Campana

Fecha: 2015

RESUMEN

En el presente estudio, se ha elegido como objeto de estudio a una pequeña empresa distribuidora de productos de abarrotes que otorga créditos comerciales a microempresarios bodegueros de la ciudad del Cusco. La empresa elegida es Milygar Representaciones E.I.R.L, la misma opera desde hace más de 10 años en la ciudad del Cusco, posee una fuerza de ventas de 15 vendedores y alcanza a una facturación anual de crédito comercial superior a 4 millones de soles anuales.

El objetivo general de la presente investigación es describir la gestión del crédito comercial en la empresa Milygar Representaciones E.I.R.Ltda. de la ciudad del Cusco durante el año 2014. Para alcanzar dicho objetivo se ha partido de una conceptualización general del crédito comercial y determinación de sus principales dimensiones que son: políticas de crédito, límites de crédito, políticas de cobranza y políticas de riesgo, a los cuales se ha agregado, complementariamente, los niveles de crédito comercial otorgados y cobrados durante el año 2014.

Se han utilizado dos instrumentos de investigación, una encuesta aplicada a la totalidad de los trabajadores de la empresa, y una ficha de revisión documental orientada a la recolección de datos estadísticos que posee la empresa.

Los resultados de la investigación confirman las afirmaciones establecidas en la encuesta, por lo tanto, se concluye que existen deficiencias en la gestión del crédito comercial de la empresa. No obstante el nivel de cobranzas bordea el 75% anual de las ventas al crédito.

PALABRAS CLAVES:

Gestión, crédito comercial – Milygar Representaciones Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.



ABSTRACT

In the present study, it was chosen as a case study to a small distributor of grocery products trade credits granted to microentrepreneurs winemakers Cusco. The company chosen is Milygar Representaciones EIRL, it operates more than 10 years ago in the city of Cusco, has a sales force of 15 salesmen and reaches an annual turnover of trade credit than 4 billion soles a year.

The overall objective of this research is to describe the management of commercial credit in the company Representaciones Milygar EIRLtda. the city of Cusco during the year 2014. To achieve this goal we have started a general conceptualization of trade credit and determination of its main dimensions are: policies, collection policies and credit risk policies, credit limits, to which it has been added, in addition, levels of trade credit granted and collected during 2014.

We used two instruments of research, a survey of all the employees of the company, and document review data-oriented collection of statistical data held by the company.

The results of the investigation confirm the established claims in the survey, therefore, it is concluded that there are weaknesses in the management of commercial credit company. However the level of collections borders the 75% annual credit sales.

KEYWORDS:

Management, commercial credit - Representations Milygar Individual Limited Liability Company .