

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATÓLICA DEL PERÚ**

Escuela de Posgrado



Relación de las políticas de créditos, cobranzas y política de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023

Trabajo de investigación para obtener el grado académico de Maestra en Contabilidad que presenta:

Gladys Ruth Pariona Ninanya

Asesor (a):

Víctor Manuel León Reyes

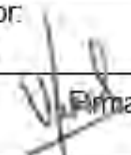
Lima, 2025

Informe de Similitud

Yo, Víctor Manuel León Reyes, docente de la Escuela de Posgrado de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor del trabajo de investigación titulado “Relación de las políticas de créditos, cobranzas y política de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023”, de la autora Gladys Ruth Pariona Ninanya de constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud del 18%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 17/04/2025
- He revisado con detalle dicho reporte y el Trabajo de investigación, y no se advierte indicios de plagio.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lima, 17 de abril del 2025

Apellidos y nombres del asesor: León Reyes, Víctor Manuel	
DNI: 09615364	Firma: 
ORCID: 0000-0001-9072-0105	

Dedicatoria y agradecimiento

Dedico el presente trabajo a mis padres Walter y Aurea, quienes a través de su esfuerzo constante me incentivaron siempre luchar por los objetivos y sueños personales.

Agradezco infinitamente a mi profesor Víctor León Reyes por la paciencia, constancia y contribuir grandemente en los conocimientos, además de ser un guía en este trabajo de investigación.



Resumen

Obtener una rentabilidad esperada, es clave para el éxito, la sostenibilidad y la continuidad de una empresa; esto implica una adecuada administración de flujo de efectivo a través de políticas y controles en los procesos de ventas al crédito, cobranzas y pagos. La empresa AJ Ingenieros, ha experimentado dificultades que se reflejan en los resultados negativos de la rentabilidad. El presente trabajo de investigación toma dicha problemática tras examinar la situación externa e interna de la compañía mediante el análisis FODA y la situación del sector, con el objetivo de determinar la relación de las variables políticas de crédito, cobranzas y pagos con la rentabilidad durante los periodos 2018-2023.

La investigación presenta un enfoque cuantitativo, documental, descriptivo y correlacional, basándose en la información de los estados financieros; se analizan las variables, utilizando los indicadores periodo promedio de cuentas por cobrar, periodo promedio de cuentas por pagar y rendimiento sobre activos; mediante los cálculos estadísticos del coeficiente de correlación de Pearson, se halló que las variables políticas de crédito, cobranzas y política de pagos están fuerte e inversamente relacionadas con la rentabilidad, con resultados de coeficiente de correlación de -0.873 y -0.819 , cercanos a -1 .

Finalmente se logró cumplir los objetivos del trabajo de investigación estableciendo la relación entre las variables estudiadas, proponiendo recomendaciones para fortalecer dichas políticas con una gestión eficiente en los controles de los indicadores que conlleven al cumplimiento de los objetivos financieros de la compañía.

Palabras claves: Políticas de créditos y cobranza, políticas de pago, rentabilidad.

Abstract

Obtaining an expected profitability is key to the success, sustainability and continuity of a company; this implies an adequate cash flow management through policies and controls in the processes of credit sales, collections and payments. The company AJ Ingenieros has experienced difficulties that are reflected in the negative results of profitability. This research work takes this problem after examining the external and internal situation of the company through SWOT analysis and the situation of the sector, with the aim of determining the relationship of the variables credit policies, collections and payments with profitability during the periods 2018-2023.

The research presents a quantitative, documentary, descriptive and correlational approach, based on the information of the financial statements; the variables are analysed, using the indicators average period of accounts receivable, average period of accounts payable and return on assets; through the statistical calculations of Pearson's correlation coefficient, it was found that the variables credit, collection and payment policies are strongly and inversely related to profitability, with results of correlation coefficient of -0.873 and -0.819, close to -1.

Finally, the objectives of the research work were achieved by establishing the relationship between the variables studied, proposing recommendations to strengthen these policies with an efficient management in the control of the indicators that lead to the fulfilment of the company's financial objectives

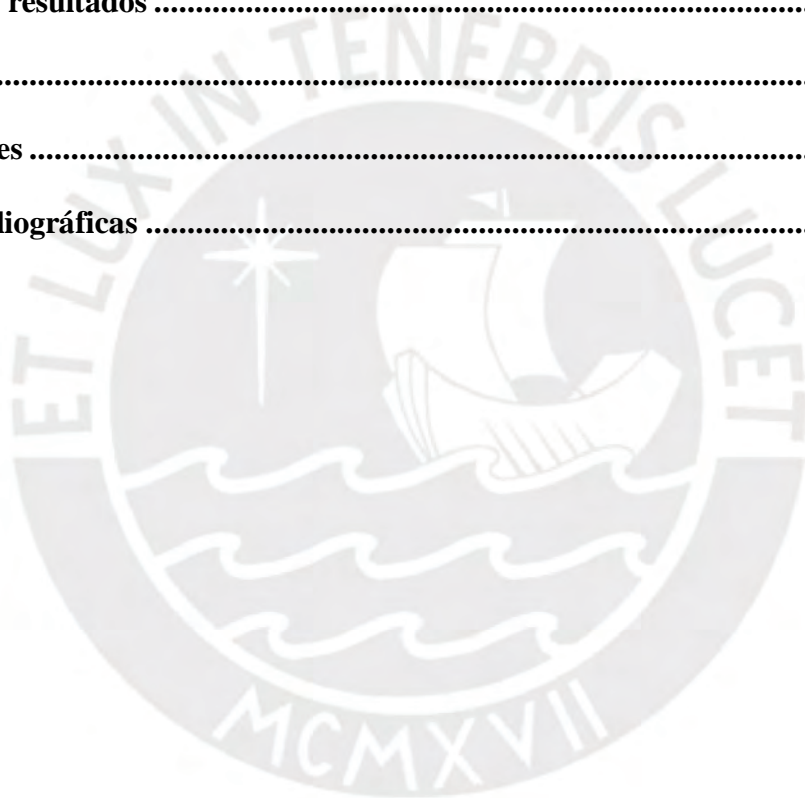
Keywords: Credit and collection policies, payment policies, profitability.

Índice

Informe de Similitud	ii
Dedicatoria y agradecimiento	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Índice	vi
Lista de tablas.....	ix
Lista de Figuras.....	x
Introducción	12
Capítulo I: Análisis situacional.....	13
1.1 Planteamiento del problema	13
1.1.1 Formulación del problema	15
1.1.2 Objetivos de la investigación:	15
1.1.3 Justificación de la investigación	16
1.1.4 Limitaciones de la investigación	17
1.2 Diagnóstico situacional del sector y la empresa	17
1.2.1 Análisis de la situación del sector de telecomunicaciones	17
1.2.2 Situación general de la empresa	20
1.2.3 Análisis estratégico de la empresa	25
1.2.4 Situación financiera de la empresa	31
Capítulo II: Marco teórico y revisión de la literatura	37
2.1. Antecedentes de la investigación.....	37

2.2. Bases teóricas.....	39
2.2.1 Servicio de telecomunicaciones.....	39
2.2.2 Políticas	41
2.2.3 Cuentas por cobrar	44
2.2.4 Cuentas por pagar	44
2.2.5 Rentabilidad.....	45
2.2.6 Razones financieras	47
2.2.7 Normas Internacionales de Información Financieras (NIIF)	50
2.2.8 Normas tributarias.....	51
Capítulo III: Metodología de la investigación.....	53
3.1 Tipo de investigación.....	53
3.2 Diseño de investigación	54
3.3 Unidad de análisis, población y muestra	54
3.4 Identificación de las variables.....	54
3.5 Operacionalización de las variables.....	56
3.6 Tratamiento de los datos	56
3.6.1 Determinación de los datos	57
Capítulo IV: Análisis y discusión de los resultados.....	60
4.1 Análisis, interpretación de las variables	60
4.1.1 Políticas de crédito y cobranzas.....	60

4.1.2 Política de pagos	62
4.1.3 Rentabilidad.....	64
4.2 Relación de las variables	65
4.2.1 Correlación de variables: Política de crédito, cobranzas y la rentabilidad	67
4.2.2 Correlación de variables: Política de pagos y la rentabilidad	68
4.3 Discusión de resultados	70
Conclusiones.....	72
Recomendaciones	73
Referencias Bibliográficas	74



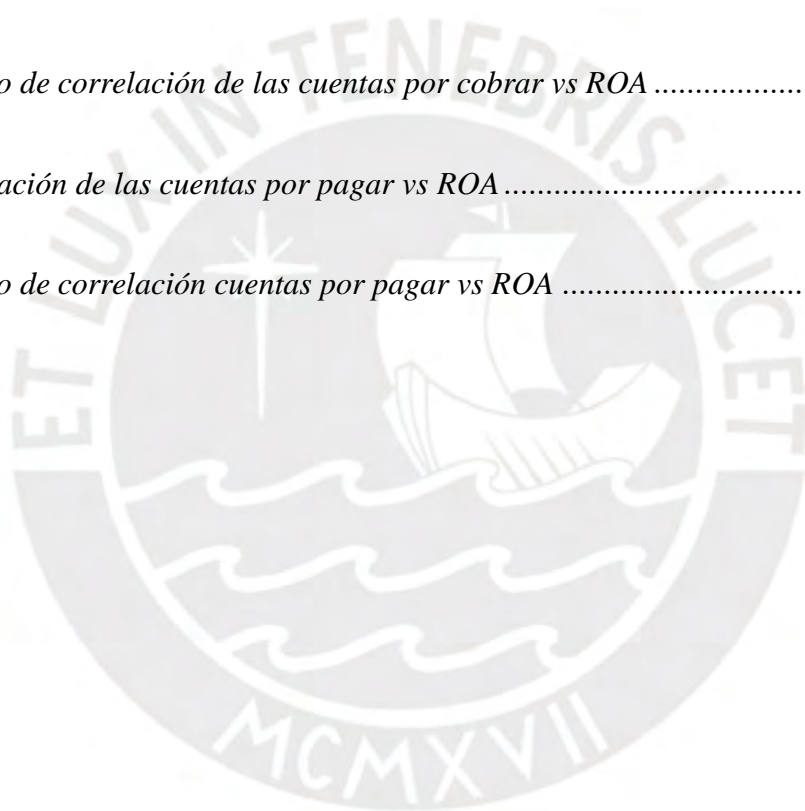
Lista de tablas

Tabla 1 <i>Margen operativo y nivel morosidad por Líneas de negocio</i>	22
Tabla 2 <i>Matriz de criterios relevantes</i>	28
Tabla 3 <i>Matriz de ponderación y resultado</i>	29
Tabla 4 <i>Cuentas por cobrar comerciales periodos 2018-2023</i>	33
Tabla 5 <i>Detalle de cuentas por cobrar comerciales periodos 2018-2023</i>	33
Tabla 6 <i>Cuentas por pagar comerciales periodos 2018-2023</i>	35
Tabla 7 <i>Detalle de cuentas por pagar comerciales 2018-2023</i>	35
Tabla 8 <i>Identificación de variables</i>	55
Tabla 9 <i>Periodo promedio de cuentas por cobrar</i>	57
Tabla 10 <i>Periodo promedio de cuentas por pagar</i>	58
Tabla 11 <i>Rendimiento sobre los activos</i>	59
Tabla 12 <i>Resultado de los indicadores de las variables</i>	66

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Crecimiento del sector de telecomunicaciones y otros servicios de la información</i>	19
Figura 2 <i>Ingreso por líneas de negocio (%) 2018-2023</i>	21
Figura 3 <i>Estructura organizacional de la empresa</i>	24
Figura 4 <i>Funciones de la Gerencia de administración y finanzas</i>	25
Figura 5 <i>Balance Estratégico</i>	30
Figura 6 <i>Ventas anuales 2018-2023</i>	31
Figura 7 <i>Utilidad de Operación - Ebitda del Ejercicio, periodos 2018-2023</i>	32
Figura 8 <i>Detalle de cuentas por cobrar (%)</i>	34
Figura 9 <i>Detalle de las cuentas por pagar (%)</i>	36
Figura 10 <i>Clasificación de los servicios de telecomunicaciones por tipo de servicio</i>	40
Figura 11 <i>Clasificación de las empresas de Telecomunicaciones</i>	41
Figura 12 <i>Elementos de las políticas de crédito y cobranza</i>	42
Figura 13 <i>Estrategias en las políticas de créditos y cobranzas</i>	43
Figura 14 <i>Operacionalización de las variables</i>	56
Figura 15 <i>Incidencia (%) de las cuentas por cobrar respecto al Activo</i>	61
Figura 16 <i>Periodo promedio de cuentas por cobrar 2018-2023</i>	62

Figura 17 <i>Incidencia (%) de las cuentas por pagar respecto al pasivo</i>	63
Figura 18 <i>Periodo promedio de cuentas por pagar 2018-2023</i>	64
Figura 19 <i>Rentabilidad neta de las inversiones 2018-2023</i>	65
Figura 20 <i>Pruebas de normalidad de los indicadores de las variables</i>	66
Figura 21 <i>Correlación de las cuentas por cobrar vs ROA</i>	67
Figura 22 <i>Gráfico de correlación de las cuentas por cobrar vs ROA</i>	68
Figura 23 <i>Correlación de las cuentas por pagar vs ROA</i>	69
Figura 24 <i>Gráfico de correlación cuentas por pagar vs ROA</i>	69



Introducción

Las empresas del sector de telecomunicaciones en sus diversos segmentos (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas) actualmente trabajan con condiciones comerciales de pago al crédito para sus clientes y proveedores. AJ Ingenieros, una empresa del sector MyPE, no es ajena a aplicar dichos criterios en sus políticas de crédito y cobranzas a clientes y políticas de pagos a sus contratistas o proveedores, lineamientos que deben ser gestionados y controlados a fin de evitar diversos riesgos como son la morosidad, la falta de flujo de efectivo que no permita asumir sus obligaciones y posibles afectaciones en los indicadores de la rentabilidad. A pesar de tener sólo el 7.5% de los S/ 32.506 millones del total de deuda morosa en julio del 2020, el sector de las telecomunicaciones tiene el mayor porcentaje de morosos de más de 30 días (La Cámara, 2020). Por otro lado, “la rentabilidad se usa para indicar la calidad de rentable (de producir beneficios) que tiene una actividad, negocio o inversión” (Sabino, 1991, p.254). En la actualidad las compañías que se hallan con dificultades de rentabilidad, “en su mayoría originadas por una ineficiente gestión financiera de cuentas por cobrar y pagar, colocando en riesgo la inversión de sus inversionistas” (Guarderas y Concha, 2023, p.52).

Por lo expuesto, el trabajo tiene como objetivo analizar la relación de las políticas de créditos, cobranzas y políticas de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones del periodo 2018-2023.

Capítulo I: Análisis situacional

En la parte inicial del presente capítulo, se describirá el planteamiento del problema de la investigación, orientado a las políticas de crédito, cobranzas y políticas de pago, y su relación con la rentabilidad, tomando como objeto de estudio a la empresa AJ Ingenieros. Una vez identificado el problema, se expondrán los objetivos; posteriormente, se detallará la justificación de la investigación y se explicarán sus limitaciones.

En la segunda parte se expondrá la situación del sector de telecomunicaciones y se presentará el contexto interno de la empresa AJ Ingenieros.

1.1 Planteamiento del problema

Según Hidalgo (2008), el planteamiento del problema “consiste en reconocer, definir y limitar el problema; esto significa expresarlo en frases que lo expongan completo y exactamente y determinar su verdadera magnitud” (p. 90). Según Icart et al. (2019) “el problema se debe acotar o delimitar desde el inicio, enmarcándolo en la realidad de la práctica asistencial, gestora o docente” (p. 45).

En el Perú las empresas han flexibilizado sus estrategias de ventas, tomando como opción las ventas y compras al crédito, a fin de favorecer el incremento de sus ingresos, la fidelización de clientes y lograr optimizar la rentabilidad y sus ganancias. El uso de estos lineamientos dentro de sus políticas implica ciertas desventajas, como afectar el flujo de caja, asumir riesgo de crédito con los clientes, la posibilidad de deudas incobrables e incumplimientos de compromisos y obligaciones con los proveedores. El sector de telecomunicaciones y toda su cadena de comercialización hasta el cliente final también toman como alternativa esta forma de comercialización con ventas y compras al crédito.

Las ventas al crédito de AJ Ingenieros representan el 100% de sus operaciones; actualmente, todos los contratos vigentes con sus clientes tienen esta condición. Los términos de ventas al crédito varían de 30 a 120 días. Dos de sus clientes más importantes, quienes representan el 89% de su cartera de proyectos, trabajan con condiciones de 75 y 120 días de crédito. A la fecha, la empresa cuenta con 2 procesos judiciales por ventas al crédito no pagadas de los clientes: Inversiones Balesia (empresa en liquidación) y YOFC Perú SAC, por un importe total que alcanza los 2 millones de soles.

Contrariamente, las condiciones de pago a sus proveedores son al contado y a crédito a 30 días; el 90% de sus trabajos en sitio son externalizados. El incumplimiento de sus obligaciones hacia sus subcontratistas ha causado paralizaciones en sus operaciones. Esto ha llevado a la emisión de no conformidades o penalizaciones por parte del cliente y a incurrir en costos por la venta de facturas. También se han realizado ajustes en las condiciones de pago, que incluyen anticipos.

La compañía emite reportes financieros mensuales; sin embargo, no son suficientes, ya que no considera un análisis, control y seguimiento sobre los indicadores relacionados a las políticas de crédito, cobranzas y políticas de pagos que permita generar un cuidado continuo y conocer los riesgos oportunamente antes de algún impacto negativo en los resultados financieros de la empresa durante los periodos 2018-2023.

En contraste, el desempeño de los ingresos en la industria de telecomunicaciones a lo largo de los últimos cinco años revela un patrón o variación anual moderado de +3.5% (2019), -10.7% (2020), +17.6% (2021), +4.4% (2022) y -3.3% (2023), alcanzando un total de S/ 20,663 millones al finalizar 2023 (Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones [OSIPTEL], 2023). No obstante, la empresa AJ Ingenieros presenta variaciones significativas en sus ingresos anuales, registrando S/ 13,667,552 en 2018 y finalizando en S/ 4,565,520 en el 2023, con fluctuaciones anuales del -43.4% (2019), -55.6% (2020), +25.5% (2021), +12.0% (2022) y -5.3% (2023). A esto se suma el problema de una disminución significativa en los resultados operativos; ello se observa en sus variaciones anuales, mostrando una leve recuperación durante los dos años anteriores al último periodo analizado: -117.9% (2019), -1,012.4% (2020), +60.6% (2021), +41.1% (2022) y -185.5% (2023). Podemos inferir que las ganancias son el resultado de las actividades de compra y venta que realiza la compañía; cada transacción está sujeta a normas específicas en sus políticas de cobros, créditos y política de pagos, que podrían estar relacionadas con los resultados operativos y la rentabilidad de la empresa.

En este marco, la investigación pretende analizar la información financiera con énfasis en los indicadores de las políticas de crédito, cobranzas y así también las políticas de pagos para

determinar la relación con la rentabilidad en la empresa AJ Ingenieros en los periodos 2018-2023.

1.1.1 Formulación del problema

Del planteamiento del problema anteriormente expuesto, la pregunta general y las específicas que guiarán esta investigación son:

Pregunta general. ¿De qué manera las políticas de crédito, cobranzas y la política de pagos están relacionadas con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023?

Pregunta específica 1. ¿De qué manera las políticas de créditos y cobranzas están relacionadas con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023?

Pregunta específica 2. ¿De qué manera la política de pagos está relacionada con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023?

1.1.2 Objetivos de la investigación:

“Los objetivos establecen lo que pretende la investigación. En el momento de enunciarlos debe mencionarse cómo la investigación puede contribuir en la solución del problema, sea mediante un aporte teórico o mediante evidencia empírica” (Arbaiza, 2014, p.68). Además, “indican las metas del estudio y marcan el final de la tesis” (Vara, 2012, p.184). Previo a la identificación de los problemas general y específicos, se establecen los objetivos a alcanzar.

Objetivo general. Analizar la relación de las políticas de créditos, cobranzas y política de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023.

Objetivo específico 1. Analizar la relación de las políticas de créditos y cobranzas con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023.

Objetivo específico 2. Analizar la relación de la política de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023.

1.1.3 Justificación de la investigación

Para Arbaiza (2014), la justificación del problema “expone la razón de ser del estudio, mediante argumentos que explican para qué se realiza y por qué es importante hacerlo” (p. 72).

Justificación teórica. El trabajo de investigación responde a comprender y analizar la problemática respecto a las políticas de créditos, cobranzas y política de pagos de la empresa AJ Ingenieros, y la relación con la rentabilidad. Al establecer el grado de correlación existente entre dichas variables, deja un camino para definir controles a dichas políticas. También permite insertar o modificar reglas y prácticas claras para negociar los pagos de sus clientes y proveedores. Estos elementos serán cruciales para conservar un flujo de efectivo saludable y potenciar la rentabilidad de la compañía.

Desde el ámbito profesional, la investigación profundizará en el análisis de la empresa al abordar un tema que ha sido poco explorado. No existen actualizaciones ni informes publicados por la compañía y se desconoce el grado de relación entre las variables analizadas. Esto facilitará comprender y fortalecer las medidas de control que ayuden a optimizar los indicadores de rentabilidad.

Desde el ámbito académico, la investigación será una base para que en futuras investigaciones sirva como antecedente al estudiar problemáticas similares del sector.

Justificación práctica. El trabajo de investigación se justifica porque los resultados pueden utilizarse para generar alertas de control o tomar como modelo para análisis futuros. Esto es posible debido a la importancia de las variables estudiadas, tanto en la misma compañía para periodos posteriores, como de ser viable en compañías que atraviesan similar situación.

Asimismo, se busca fomentar la comprensión de los peligros asociados a las políticas de créditos, cobranzas y pagos en relación con la rentabilidad.

1.1.4 Limitaciones de la investigación

La investigación no cuenta con la información financiera de las compañías competidoras de AJ Ingenieros porque estas empresas no publican sus estados financieros en la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) ni cotizan en la Bolsa de Valores de Lima. Esto impedirá generar benchmarking o información comparativa.

El análisis realizado está enfocado en la revisión y comportamiento financiero de la empresa AJ Ingenieros respecto a los periodos 2018-2023 presentados a su matriz AJ Ingenieros Chile. La compañía no publica su información financiera en la SMV. Para este estudio, no se consideran los datos externos de otras entidades.

1.2 Diagnóstico situacional del sector y la empresa

1.2.1 Análisis de la situación del sector de telecomunicaciones

Situación del sector en Latinoamérica y Perú

Según menciona el artículo publicado por el OSIPTEL (2024), en su revista El Boom de las Telecomunicaciones, el mayor salto tecnológico ocurrió con la llegada del teléfono en la segunda mitad del siglo XIX, que con el paso de las décadas se convirtió en el medio de comunicación revolucionario (p.17), abriendo infinitas posibilidades en el sector de las telecomunicaciones.

El sector de las telecomunicaciones en Latinoamérica avanzó significativamente en los últimos diez años; en el 2011 alcanzó una penetración del 100% en telefonía móvil, representando muchas posibilidades de inversiones para satisfacer su demanda de servicios (Hernandez, 2013). Según el diario El Economista, “hacia el año 2023, sólo la industria móvil generó 520,000 millones de dólares en América Latina, equivalente al 8% del PIB regional. Para el año 2030, esta participación se elevaría hasta los 600,000 millones de dólares” (Bartolo, 2024, párr. 2). Además, se proyecta que el “sector de telecomunicaciones latinoamericano observará un crecimiento compuesto de 1.7% de sus ingresos entre los años 2024 y 2028” (Bartolo, 2024, párr.1).

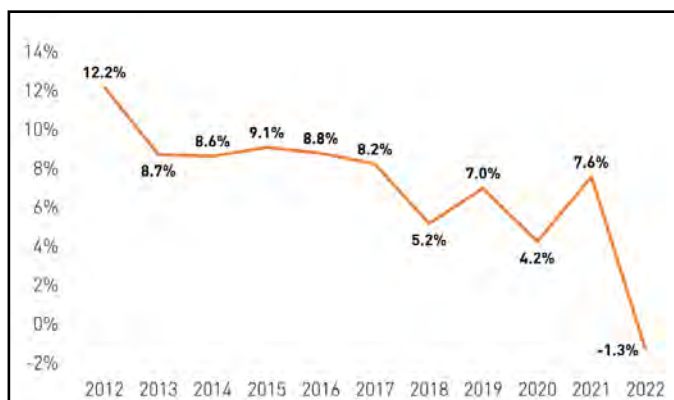
En el Perú, la modernización y apertura del mercado de telecomunicaciones comenzó en 1991 con el marco regulatorio del Decreto Legislativo N.º702, que regula la promoción de inversión en telecomunicaciones. Posteriormente, en el año 1993, el Estado emitió el Decreto

Supremo N.º013-93-TCC, Texto Único Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones, con el cual se reguló el sector.

El mercado peruano de telecomunicaciones está experimentando cambios significativos con nuevas inversiones orientadas a mejorar la infraestructura y reducir la brecha digital; para los próximos años, se prevé un considerable aumento en tecnologías de vanguardia, como redes 5G y fibra óptica (Aranibar, 2024). Los ingresos generados en el sector telecomunicaciones “alcanzaron los S/14 542 millones de enero a setiembre de 2024, 1.4 % más que la cifra registrada en periodo 2023” (OSIPTEL, 2024). Menciona también a las principales líneas de negocio que generaron dichos ingresos: “servicios móviles (50.2 % de participación), internet fijo, transmisión de datos y alquiler de circuitos” (OSIPTEL, 2024). Además, “se espera que para 2032 el mercado alcance los 8.5 mil millones de dólares, impulsado por la adopción de servicios de alta velocidad y la demanda creciente de servicios digitales” (Aranibar, 2024). Así también, es crucial conocer cómo ha evolucionado el sector de telecomunicaciones en el PBI nacional para estar al corriente sobre desempeño económico y las proyecciones de inversión futura. Según los datos publicados en la revista Macroconsult, “entre los años 2012 y 2022, el sector denominado telecomunicaciones y otros servicios de la información creció a una tasa anual promedio del 7%. Sin embargo, en el 2022, se muestra un crecimiento negativo de -1,3%” (Ruiz, 2023), datos que muestra la Figura 1. En el 2023, la actividad telecomunicaciones disminuyó en -2,1% respecto al año anterior, debido a la reducción de su principal servicio, que fue la telefonía móvil (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2023).

Figura 1

Crecimiento del sector de telecomunicaciones y otros servicios de la información



Nota. El gráfico muestra la variación del PBI en el sector de telecomunicaciones. Adaptado de *PBI de Telecomunicaciones: urge una revisión*. MacroConsult. Ruiz, G. (2023). (<https://sim.macroconsult.pe/pbi-de-telecomunicaciones-urge-una-revision/>).

Respecto a la competencia en el mercado del sector de telecomunicaciones, es altamente rivalizante, con empresas líderes como Movistar (32%), Claro (28%) y Entel (22%), y el aumento de participación de nuevos actores como Bitel y operadores de redes virtuales (MVNOs) (Aranibar, 2024). Estas empresas fomentan la demanda en la cadena de servicios, de las que AJ Ingenieros es partícipe con contratos vigentes en dos de los tres principales operadores. Además, el estado limita a las empresas que brindan servicios de infraestructura pasiva, quienes deben estar inscritas en el compendio de proveedores de infraestructura publicado por el Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones. AJ Ingenieros está inscrita desde 2015. Al cierre de octubre de 2024 se tenían 102 empresas inscritas. El Ministerio de Transportes y comunicaciones (MTC, 2024) describe al proveedor de infraestructura pasiva como:

Aquella persona natural o jurídica que, sin ser un concesionario de servicios públicos de telecomunicaciones, cuenta con infraestructura de soporte aérea, terrestre o subterránea, compuesta principalmente por torres, mástiles, postes, ductos, canales, conductos,

cámaras, cables, servidumbres, derechos de vía, entre otros, distintos a los elementos electrónicos de una red de telecomunicaciones; que utiliza para proveer soporte a redes de servicios de telecomunicaciones. (párr. 1).

Frente a esta economía del sector, que presenta variaciones constantes en su crecimiento económico, se introducen con mayor regularidad los créditos comerciales interempresariales, “este tipo de operaciones, en el que el vendedor otorga un aplazamiento del pago de la transacción al comprador” (Axesor, 2019, p.3) para facilitar y agilizar las operaciones comerciales. Sin embargo, estos créditos también presentan riesgos de insolvencia y morosidad, tomando en cuenta que la deuda morosa del sector de telecomunicaciones en el país supera el periodo de cobro mayor a los 30 días (La Cámara, 2020).

En resumen, la proyección del sector de telecomunicaciones presenta para los próximos diez años crecimientos significativos con amplias oportunidades de inversión a largo plazo, y si a esto se refuerzan políticas de créditos, cobranzas y pagos eficientes que reduzcan los riesgos inmersos, asegurarían resultados de rentabilidad favorables a las compañías del sector.

1.2.2 Situación general de la empresa

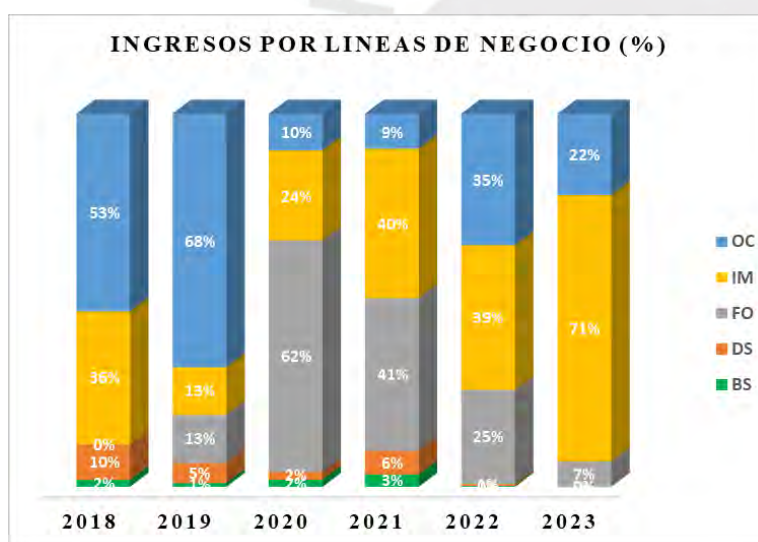
Presentación de la empresa. AJ Ingenieros es una compañía con más de 40 años de experiencia en el mercado internacional brindando servicios de infraestructura para telecomunicaciones. La compañía fue fundada en Chile en 1983 con el objeto de cubrir la demanda de expansión en telecomunicaciones. En el 2009, inicia su crecimiento explorando nuevos mercados en Centro y Latinoamérica. Actualmente cuenta con tres sedes: Chile, República Dominicana y Perú. Su sede en Perú está ubicada en ciudad de Lima. La empresa es proveedor de torres y estructuras de todo tipo para red de acceso de telefonía móvil y brinda servicios bajo el sistema de proyectos End to End y Llave en mano. Cuenta con fabricación certificada ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 y es proveedor certificado por Achilles South Europe. Presenta maestría propia para la fabricación de estructuras ubicada en Santiago, Chile. La facturación anual del grupo AJ Ingenieros supera 66 mm USD anuales.

La compañía presenta las siguientes líneas de negocio: Búsqueda y saneamiento de sitios (B&S); diseño e ingeniería (DS); obras civiles y eléctricas, fabricación y montaje de estructuras

metálicas (OC); data center y energía (DC); implementación de radiofrecuencia y transmisión (IM) y fibra óptica (FO). Los proyectos que más ingresos generan están vinculados a las áreas de obra civil, que representan un 22%, implementación con un 71% y fibra óptica con un 7%, según los datos al finalizar el año 2023. Las dos primeras líneas de negocio mencionadas han logrado mantenerse en el mercado debido a la alta demanda de tecnología de 3G, 4G y 5G que viene transformando el mercado de telecomunicaciones. La Figura 2 muestra la evolución de las líneas de negocio en los periodos 2018-2023 de la compañía.

Figura 2

Ingreso por líneas de negocio (%) 2018-2023



Nota. El gráfico muestra el porcentaje de ingresos por línea de negocio durante los periodos 2018-2023. Elaboración Propia.

En los años 2020 y 2021, fibra óptica, “medio de transmisión que permite el envío de información a velocidades muy superiores a otros medios y, por tal razón, se ha convertido en el medio de transmisión dominante para las redes de transporte y también de acceso” (Pacheco y otros, 2017, p. 17), logra un pico en sus ingresos debido a la apertura del proyecto de Red Dorsal

Nacional de fibra óptica y proyectos regionales promovidos por el Estado, siendo además una de las divisiones con mayor riesgo de morosidad para la empresa.

Cada línea de negocio presenta márgenes operativos distintos asociados a un riesgo de morosidad, según se muestra en la Tabla 1. Actualmente, el área de implementación de radioenlaces microondas presenta tres contratos vigentes con IPT, Telefónica y Entel, genera márgenes operativos que alcanzan el 25%, con condiciones de pago al crédito de hasta 120 días. En forma proporcional, es el área que genera mayor demanda de contratistas, quienes trabajan con condiciones de pago a 30 días.

Tabla 1

Margen operativo y nivel morosidad por Líneas de negocio

Líneas de negocio	Rango de margen operativo	Nivel de morosidad
Búsqueda & Saneamiento (B&S)	10% - 15%	Bajo
Obra Civil e Ingeniería (OC)	15% - 20%	Medio
Implementación RF y TX (IM)	15% - 25%	Bajo
Fibra Óptica (FO)	15% - 18%	Medio

Nota. La tabla muestra los márgenes y morosidad de la empresa por línea de negocio.
Elaboración propia

Principales clientes. La cartera de clientes de AJ Ingenieros está conformada por los principales operadores en telecomunicaciones con quienes mantiene contratos vigentes anuales y bianuales; son los siguientes: Telefónica del Perú S.A.A., Entel Perú S.A., Internet para Todos S.A.C., Acciona Energía Perú S.A.C. y Telxius Cable Perú S.A.C., GTD Perú S.A., Huawei del Perú S.A.C., WI-NET Telecom S.A.C., Yofc Perú S.A.C., Andean Telecom Partner, Desarrollos Terrestres, Inversiones Balesia, SBA. La totalidad de clientes trabaja con condiciones de pago al crédito.

Competidores. Desde el ingreso de nuevos operadores de telecomunicaciones en el mercado, la demanda del servicio de construcción de infraestructura y su implementación ha ido creciendo rápidamente, al igual que la oferta. A la fecha, cada operador trabaja como mínimo con 4 empresas que les brindan servicio; actualmente existen más de 30 compañías del grupo de competidores. Algunas de estas empresas son: Cobra Perú S.A., Telrad Perú S.A., Carrier & Enterprise Network Solutions S.A.C., Ifit Perú S.A.C., F1 Services & Solutions S.A.C., Beltrán Chorizola y Balaguer S.A.C., Ictel Perú S.A.C., Cicsa Perú S.A.C., Measuring Engineer Group Perú S.A.C. y Tricom S.A.C. son compañías que se clasifican dentro del sector micro y pequeñas empresas. No están obligadas a remitir reportes a la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) ni cotizan en la Bolsa de Valores de Lima.

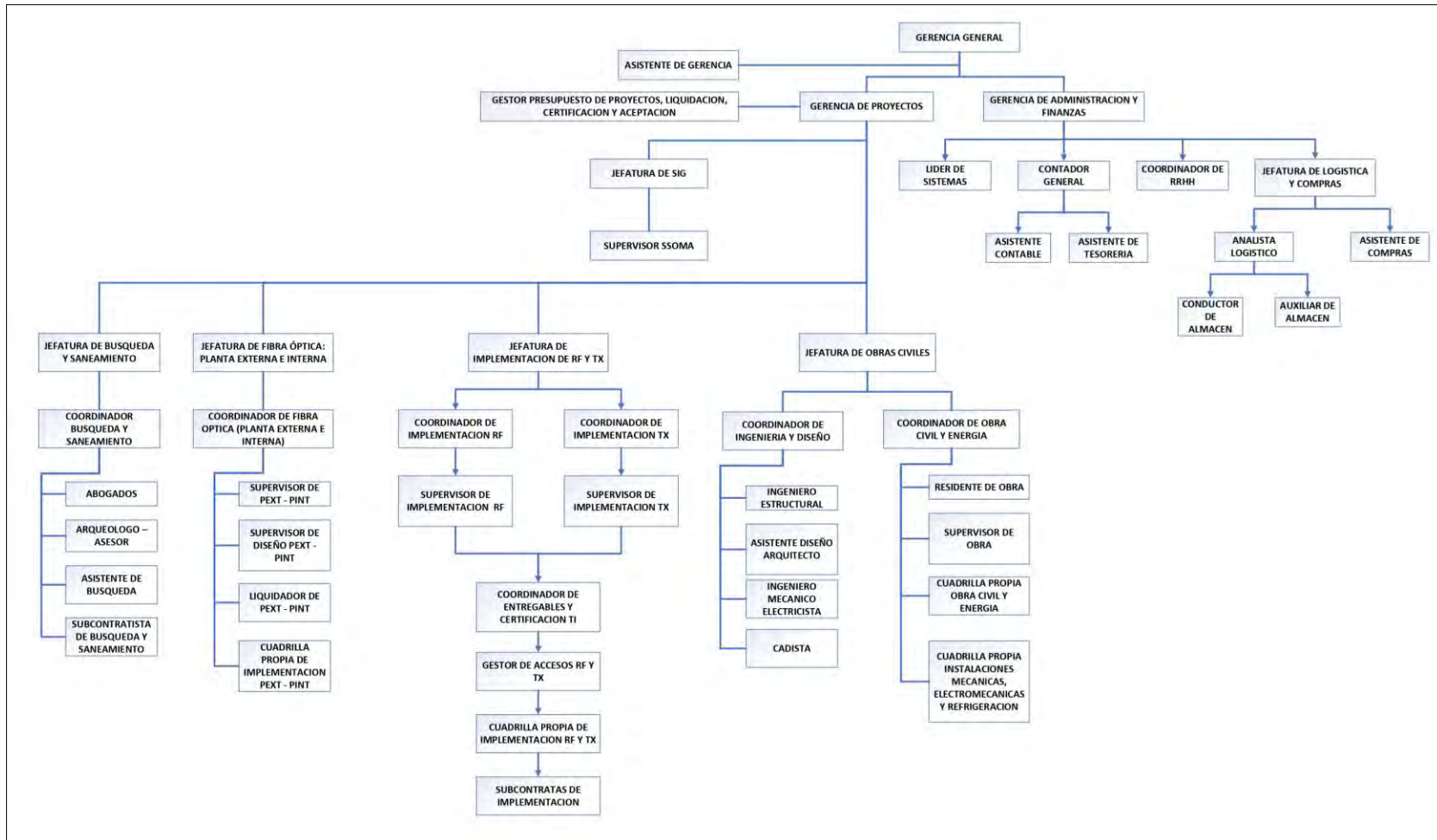
Estructura organizacional de la empresa. La compañía presenta una estructura organizativa funcional; “es una estructura jerárquica donde cada empleado tiene un superior y los equipos son agrupados por especialidades. Una organización funcional es más adecuada para la producción de bienes y servicios estandarizados en gran volumen y a bajo costo” (ESAN, 2017), agrupados en dos áreas: Gerencia de administración y gerencia de operaciones, direccionadas por un gerente general de Perú.

Gerencia de operaciones se encarga del planeamiento, organización, control, ejecución y supervisión de los proyectos o servicios a desarrollarse; es responsable de los equipos de trabajo que son liderados por un jefe de proyecto. Cada jefe de proyecto tiene a cargo personal en oficina y en campo, quienes ejecutan los proyectos.

Gerencia de administración y finanzas es responsable de la planeación, organización, dirección, ejecución y supervisión de todos los procesos de las áreas de administración, logística, contabilidad y tesorería. A continuación, la Figura 3, muestra el organigrama general de la empresa.

Figura 3

Estructura organizacional de la empresa



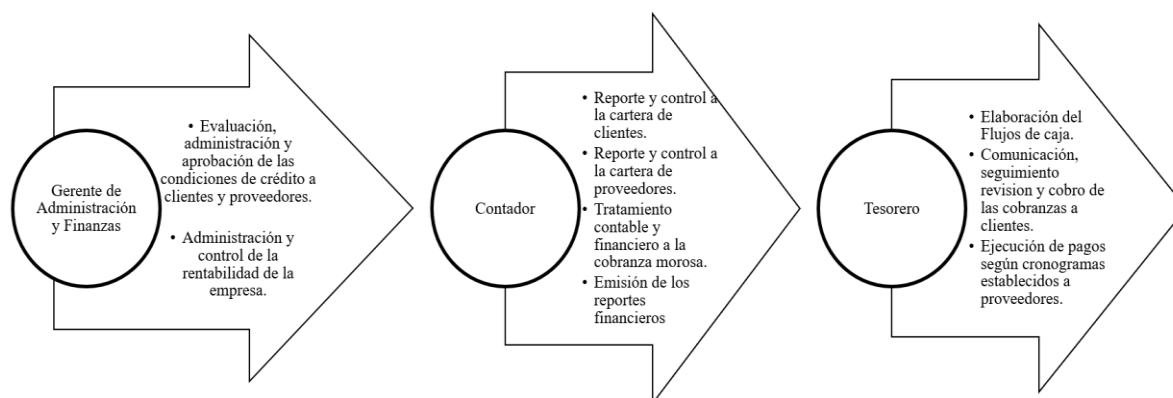
Nota. El gráfico muestra la estructura organizacional actual de la empresa. Elaboración Propia

El área de contabilidad y finanzas no solo tiene la función de la emisión y reporte de la información financiera; también administra las funciones de las políticas de crédito y cobranzas y políticas de pago considerando el siguiente flujo, según muestra la Figura 4.

Figura 4

Funciones de la Gerencia de administración y finanzas

Gerencia de Administración y Finanzas



Nota. La Figura muestra las funciones concernientes a la Gerencia de administración y finanzas. Elaboración propia.

1.2.3 Análisis estratégico de la empresa

Análisis FODA. Ramírez (2009) afirma que el análisis FODA “consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, los cuales, combinados con otros datos importantes, proporcionan la base para que una empresa tome mejores decisiones en el presente” (p. 55). A través de la presente metodología analizaremos la situación interna (debilidades y fortalezas) y externa (amenazas y oportunidades) de la empresa, para luego establecer un diagnóstico que permita identificar elementos que serán tomados en la investigación, orientada a optimizar la eficiencia y competitividad de la empresa.

- **Fortalezas**

- Empresa corporativa con 3 sedes a nivel internacional ubicadas en zonas estratégicas en pleno crecimiento y desarrollo tecnológico: República Dominicana, Chile y Perú, con 4 décadas de experiencia en el sector, que permite una amplia cartera de clientes.

- Diversificación de los servicios que brinda a los operadores en telecomunicaciones, sujeto a las necesidades acorde a cómo avanza la tecnología de telecomunicaciones a nivel global.
 - Cuenta con personal especializado, con experiencia y competencias requeridas, para el nivel medio-alto como técnico supervisor e ingenieros en telecomunicaciones; además, cuenta con el soporte técnico de la matriz para reforzar el conocimiento del personal en los proyectos.
 - Presenta articulación del Sistema de Gestión de Calidad con otros sistemas de gestión de control interno y seguridad y salud en el trabajo, requeridas por los clientes y necesarias para el sector.
 - Presenta certificados de calidad como son ISO 9001, ISO 37001.
 - Financiamiento de capital propio; mantiene la premisa de ser autosustentable financieramente.
 - Los informes financieros presentan controles y auditorías corporativas, para comprobar que la información sea veraz.
- **Debilidades**
 - La empresa terceriza el 90% de las tareas en el terreno que pertenecen a un nivel elemental; únicamente un 10% se lleva a cabo con empleados directos. Esto crea responsabilidades de pago hacia los proveedores, con quienes se acuerdan términos de pago a corto plazo, dado que se trata de empresas del ámbito de la microempresa.
 - Financiamiento bancario local reducido; solo trabaja con una entidad financiera, lo que genera mayores costos bancarios. Además, debido a los resultados negativos presentados en los últimos periodos, no ha logrado optimizar las líneas financieras por las entidades bancarias.
 - Las políticas de pagos establecen pagos a 30 días, lo que reduce la liquidez para los proyectos.
 - Los acuerdos contractuales aceptados a los clientes consideran condiciones de pago hasta 120 días.
 - El 100% de las ventas son al crédito.

- Las condiciones de venta presentan un porcentaje de retenciones de garantía respecto a las construcciones o servicios efectuados, condiciones que ralentizan las cobranzas.
- Falta de gestión en el seguimiento y control respecto a las políticas de crédito, cobranzas y políticas de pago.
- **Oportunidades**
 - Cambio de tecnología en telecomunicaciones a nivel mundial genera oportunidad de inversión y nuevas oportunidades de negocio en el sector, en Perú la tecnología 5G.
 - La globalización de los mercados genera nuevas categorías de negociaciones comerciales, como son créditos interempresariales comerciales, que facilitan las operaciones entre los sectores empresariales de mediana y microempresa.
 - El gobierno peruano viene generando mayor inversión en el sector de telecomunicaciones a fin de cerrar la brecha en infraestructura que existe en nuestro país; por ende, genera mayor demanda de servicios.
 - Telecomunicaciones es un sector en crecimiento, generando mayor interés en nuevos inversionistas.
 - La globalización de la contabilidad financiera y administrativa permite usar indicadores de control que ayudan y facilitan la toma de decisiones de la gerencia.
- **Amenazas**
 - Concentración del mercado de telefonía móvil en Perú en cuatro operadores, quienes generan lista de precios muy competitivos.
 - Incremento de morosidad en el sector de telecomunicaciones.
 - Lentitud en la ejecución de proyectos de infraestructura por estado; se registró un avance anual promedio de solo 3.8% en los proyectos de infraestructura entre el 2015 y el 2020.
 - Rotación del personal técnico en campo y alta demanda de servicios en periodos picos del servicio, que encarecen los costos.
 - Variedad de indicadores o ratios financieros que, de usar inadecuadamente el ratio financiero para medir la variable, resultaría en una incorrecta toma de decisiones.

Matriz de evaluación de factores externos e internos. Para efectuar el análisis, se elabora una lista de criterios o factores más relevantes que influyen en el éxito de la empresa. La Tabla 2 muestra la matriz de criterios relevantes.

Tabla 2

Matriz de criterios relevantes

Fortalezas (F)	Debilidades (D)	Oportunidades (O)	Amenazas (A)
Experiencia en sector de Telecomunicaciones, amplia cartera de Clientes	Condiciones de venta al crédito	Globalización de negociaciones comerciales al crédito	Incremento de morosidad el sector de Telecomunicaciones
Personal especializado (Nivel medio-alto)	Personal de campo externalizado (Nivel bajo) en 90%, 10% personal propio	Brecha de Infraestructura que genera mayor demanda en el servicio.	Rotación del personal en periodos pico
Diversificación de servicios o líneas de negocio	Condiciones de pago de clientes hasta 120 días. Crédito a proveedores 30 días	Oportunidades de inversión por nuevas tecnologías (5G)	Concentración del mercado financiero en 04 operadores
Financiamiento de Capital propio	Financiamiento bancario reducido, incrementa costos financieros	Sector en crecimiento, nuevos inversionistas	Falta de Liquidez y problemas en Flujo de caja
Presenta políticas financieras de (políticas de crédito y cobranzas - políticas de Pago)	Falta de control de las políticas Financieras	Globalización de la Contabilidad financiera y administrativa para uso de indicadores de control	Variedad de indicadores financieros, uso inadecuado, incorrecta toma de decisiones

Nota. La tabla muestra la identificación de criterios relevantes del análisis FODA. Elaboración propia

Luego se determina la ponderación de los criterios relevantes, según muestra la Tabla 3. La matriz presenta escalas establecidas de 1 a 3, donde 3 expresa el nivel mayor, 2 el nivel medio y 1 el nivel más bajo.

Tabla 3*Matriz de ponderación y resultado*

Fortalezas (F)		Debilidades (D)		Oportunidades (O)		Amenazas (A)	Totales	
Experiencia en sector de Telecomunicaciones, amplia cartera de Clientes	3	Condiciones de venta al crédito	3	Globalización de negociaciones comerciales al crédito	3	Incremento de morosidad el sector de Telecomunicaciones	3	12
Personal especializado (Nivel medio-alto)	3	Personal de campo externalizado (Nivel elemental) en 90%, 10% personal directo	1	Brecha de Infraestructura que genera mayor demanda en el servicio.	2	Rotación del personal en periodos pico	2	8
Diversificación de servicios o líneas de negocio	3	Condiciones de pago de clientes hasta 120 días. Crédito a proveedores 30 días	3	Oportunidades de inversión por nuevas tecnologías (5G)	2	Concentración del mercado financiero en 04 operadores	2	10
Financiamiento de Capital propio	2	Financiamiento bancario reducido, incrementa costos financieros	2	Sector en crecimiento, nuevos inversionistas	2	Falta de Liquidez y problemas en Flujo de caja	2	8
Informes financieros auditados	1	Falta de control de las políticas Financieras	3	Globalización de la Contabilidad financiera y administrativa para uso de indicadores de control	3	Variedad de indicadores financieros, uso inadecuado, incorrecta toma de decisiones	1	8
Total 26%	12	Total 26%	12	Total 26%	12	Total 22%	10	46

Nota. La tabla muestra la matriz de ponderación y resultado. Elaboración propia.

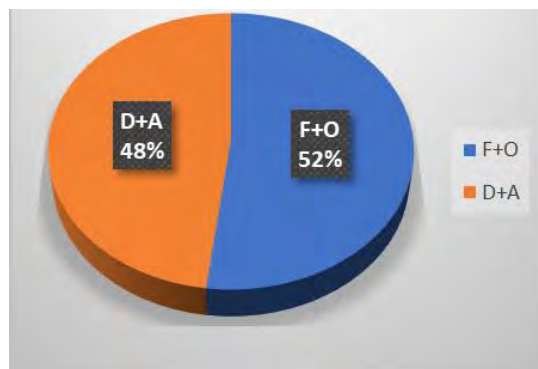
Con los resultados ponderados, se busca establecer el balance estratégico, que se define como “la relación que guardan entre sí el factor de optimización y riesgo de una organización y puede tanto favorecer como inhibir el desarrollo de estrategias competitivas” (Ramírez, 2009, p.58). El balance estratégico es equivalente al factor de optimización (fortalezas y oportunidades) y el factor de riesgo (debilidades y amenazas). “El factor de optimización indica la posición favorable de la organización y el factor de riesgo, por el contrario, muestra un pasivo competitivo y aquellas condiciones que limitan el desarrollo futuro para una organización” (Ramírez, 2009, p.58).

Determinación de balance estratégico en el análisis FODA, Figura 5:

F+O	D+A	TOTAL
52%	48%	100%

Figura 5

Balance Estratégico



Nota. La Figura muestra el resultado del balance estratégico de la empresa. Elaboración propia.

Del análisis FODA, se observa que el balance estratégico es positivo; el factor de oportunidad (F+O) tiene un 52% contra un 48% del factor de riesgo (D+A); la diferencia es de 4%, es decir, la empresa presenta un alto riesgo. La valoración de la matriz estratégica permite identificar los criterios de riesgo más relevantes (ponderación 3): condiciones de venta al crédito, condiciones de pago de clientes hasta 120 días y crédito a proveedores por 30 días, incumplimiento de las políticas financieras y aumento de la morosidad en el sector de telecomunicaciones, aspectos que serán considerados en el marco de la investigación. Además,

estos criterios deben ser el foco principal para tomar medidas necesarias que permitan proponer modificaciones y mejoras a corto plazo, evitando situaciones críticas o contingencias a futuro y mantener condiciones favorables para la compañía.

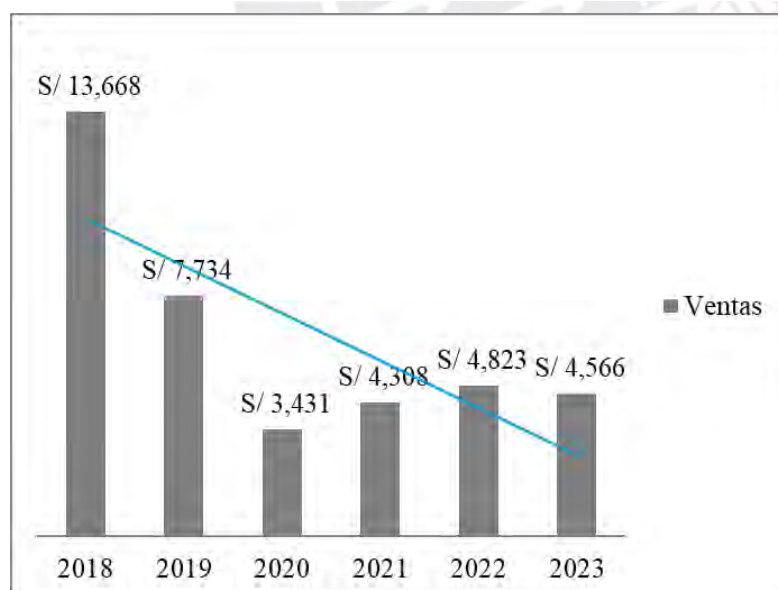
1.2.4 Situación financiera de la empresa

Se toman los estados financieros principales: Estado de resultados y Estado situacional para generar los análisis financieros.

Estado de Resultados. Muestra la evolución de la partida de ingresos de los periodos 2018-2023, resultado de la prestación de servicios de la empresa, con una tendencia decreciente y un descenso en comparación con cada año anterior, pese a las oportunidades de crecimiento del sector. Según refiere la gerencia financiera, esto se debe a factores de riesgo de morosidad o impago con empresas, además de ofrecer precios bajos y demora en cerrar la aprobación por parte del cliente. La Figura 6 muestra los resultados de los ingresos de la empresa de los periodos 2018-2023.

Figura 6

Ventas anuales 2018-2023

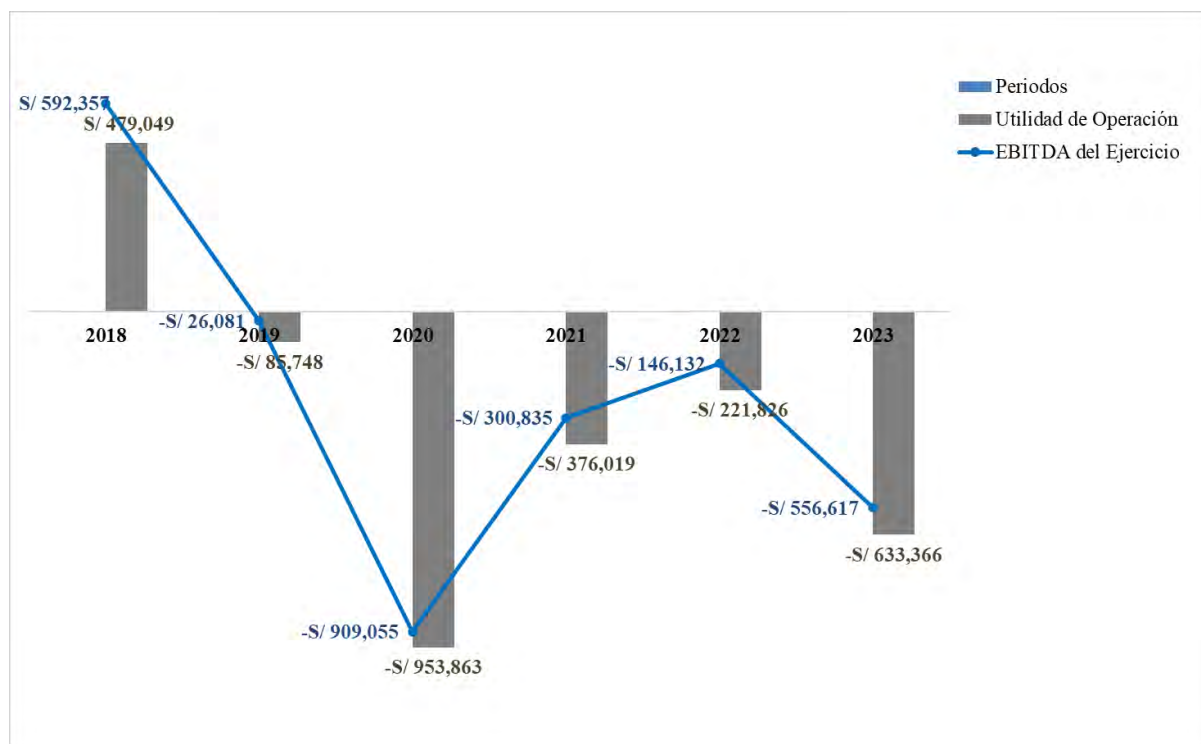


Nota. La Figura muestra la evolución de ventas en los periodos 2018-2023. Elaboración propia.

La Figura 7 muestra los resultados en forma simultánea: de la utilidad operativa y el resultado del EBITDA, de los periodos 2018-2023; ambos presentan una tendencia negativa en los últimos cinco años de los seis periodos revisados.

Figura 7

Utilidad de Operación - Ebitda del Ejercicio, periodos 2018-2023



Nota. El gráfico muestra los resultados respecto a la utilidad operativa y resultados EBITDA de los periodos 2018-2023. Elaboración propia.

Estado Financiero Situacional. Presenta los resultados de las partidas contables con incidencia en las políticas de créditos, cobranzas y política de pagos; estas son las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, respectivamente.

a) Las cuentas por cobrar comerciales. Las deudas al crédito por cobrar a los clientes de la empresa representan en promedio el 52% respecto al total del activo. La Tabla 4 muestra los resultados de las cuentas por cobrar de la empresa en los periodos 2018-2023.

Tabla 4*Cuentas por cobrar comerciales periodos 2018-2023*

Periodos	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cuentas por cobrar comerciales	5,634,878	5,468,839	3,629,136	3,534,081	3,395,968	3,397,593
% Incidencia del Total de activo	59%	58%	42%	44%	53%	56%

Nota. Tabla muestra % incidencia de las cuentas por cobrar respecto al activo. Elaboración propia.

Para mayor análisis, se efectúa el desgajado de la partida de cuentas por cobrar comerciales de los periodos 2018-2023, según la Tabla 5.

Tabla 5*Detalle de cuentas por cobrar comerciales periodos 2018-2023*

Periodos	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Facturas No emitidas por cobrar	4,495,378	2,504,853	2,182,360	2,235,333	1,287,087	1,886,846
Facturas emitidas por cobrar	1,420,438	3,259,726	1,962,472	1,594,939	2,411,072	2,464,650
Cobranza dudosa facturas clientes	-280,939	-295,741	-352,794	-120,834	-120,834	-892,443
Anticipo de clientes			-162,903	-175,357	-181,357	-61,459
Total de cuentas por cobrar comerciales	5,634,877	5,468,839	3,629,136	3,534,081	3,395,968	3,397,593

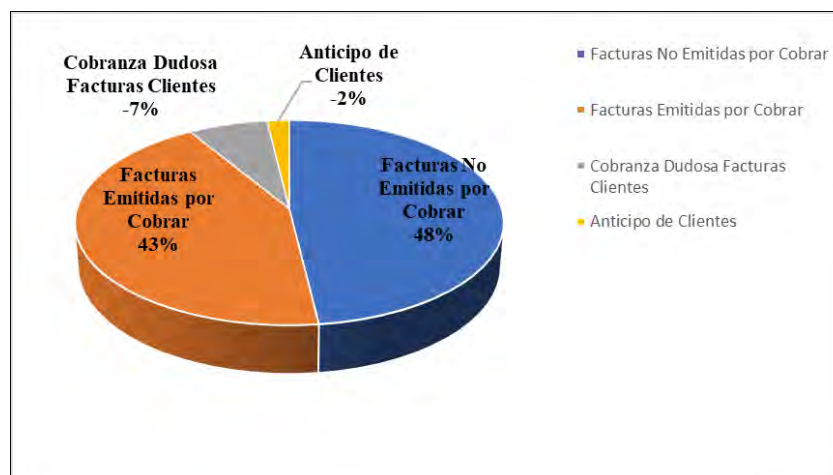
Nota. La tabla muestra el detalle de cuentas por cobrar. Elaboración propia.

Respecto al detalle expuesto, se denotan tres subpartidas incidentes: Facturas no emitidas por cobrar que representan el 48% y facturas emitidas por cobrar el 43%; asimismo, se revela

una alta incidencia de las estimaciones de cobranza dudosa que suman el 7% respecto al total de las cuentas por cobrar comerciales, según Figura 8.

Figura 8

Detalle de cuentas por cobrar (%)



Nota. El gráfico muestra el porcentaje de incidencia de las subpartidas en las cuentas por cobrar. Elaboración propia.

Las ventas muestran una reducción significativa del periodo 2018 al cierre del 2023 de -67%; sin embargo, la disminución de la variación de cuentas por cobrar comerciales muestra una baja de -40%, exponiendo una amplia diferencia del 27%, mostrando un deficiente recupero de las cuentas por cobrar. Por tanto, se debe gestionar la mejora de control en la gestión de cobranzas dentro de la política de crédito y cobranzas, incluyendo el ajuste necesario para insertar controles.

b) Las cuentas por pagar comerciales. Las obligaciones hacia los proveedores de la empresa representan, en promedio, el 21% del total de pasivo, según se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6*Cuentas por pagar comerciales periodos 2018-2023*

Periodos	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Cuentas por pagar comerciales	951,246	1,140,662	820,938	601,341	847,896	1,341,942
% Incidencia total del pasivo	26%	26%	18%	12%	12%	25%

Nota. Tabla muestra % incidencia de las cuentas por pagar respecto al pasivo. Elaboración propia.

De la misma forma, para la partida cuentas por pagar, se muestra su composición. La Tabla 7 especifica la estructura de las cuentas por pagar de los periodos 2018-2023.

Tabla 7*Detalle de cuentas por pagar comerciales 2018-2023*

Periodos	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Facturas no emitidas por pagar	223,097	476,876	658,872	462,804	385,725	767,494
Facturas emitidas por pagar	780,990	605,017	160,667	139,122	443,059	542,920
Detracciones por pagar	34,920	38,849		-574	22,550	27,547
Honorarios por pagar	20,458	19,920	1,400	538	1,810	8,920
Anticipos Proveedores	-108,219			-550	-5,248	-4,939
Total de cuentas por pagar	951,246	1,140,662	820,938	601,341	847,896	1,341,942

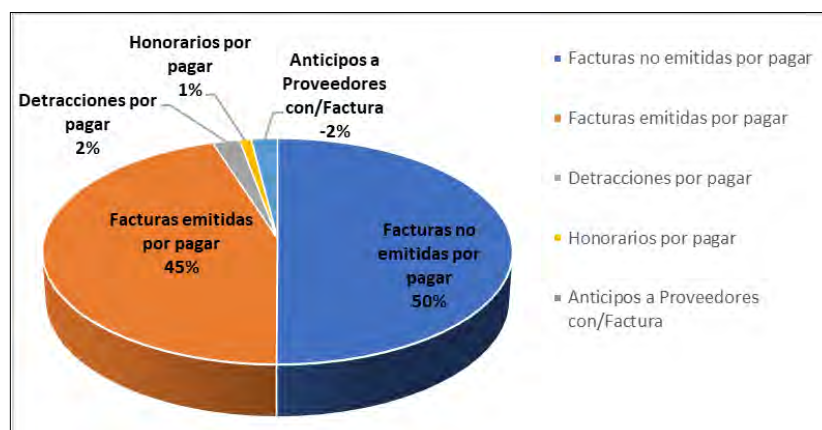
Nota. La tabla muestra el detalle de cuentas por pagar. Elaboración propia.

La composición de las cuentas por pagar y su porcentaje de representación del total se muestran en la Figura 9, resultando en lo siguiente: Facturas no emitidas por pagar 50%, facturas

emitidas por pagar 45%, los anticipos a proveedores, las detracciones y honorarios por pagar representan el 1%.

Figura 9

Detalle de las cuentas por pagar (%)



Nota. El gráfico muestra los resultados el detalle e incidencia en las cuentas por pagar. Elaboración propia.

En resumen, de los datos analizados se expone que las cuentas por pagar comerciales muestran un incremento de 41%; sin embargo, las cuentas por cobrar comerciales presentan una reducción de -40%, diferencia amplia de 81%, lo que denota problemas en el flujo de efectivo, es decir, incumplimiento de los pagos hacia sus proveedores. Las cuentas por pagar y cuentas por cobrar deben tener variaciones que sean directamente proporcionales, ya que al generar una cobranza efectiva facilita asumir las obligaciones de pagos sin inconvenientes. Por tal se generan más alertas a insertar en la política de pago, ya que la ausencia de informes de control podría llevar a incumplimientos con los proveedores.

Capítulo II: Marco teórico y revisión de la literatura

El marco teórico es la base para efectuar el análisis de la presente investigación. En la primera parte se revisan estudios previos que guardan relación con el tema en investigación, luego se desarrollan las bases teóricas de los siguientes temas: a) Telecomunicaciones, b) Política de créditos y cobranzas, c) Políticas de pago, d) Rentabilidad.

2.1. Antecedentes de la investigación

El trabajo de investigación de Barrantes et al. (2023), cuyo objeto de estudio fue efectuar un business consulting para optimizar los procesos de crédito y cobranzas de la empresa Grupo Leoncito SA. Esta investigación usó como metodologías el Lean Manufacturing a través de un análisis FODA y estudio de causa raíz para determinar su problema principal: Alto riesgo de las cuentas por cobrar. La propuesta de solución fue redefinir y mejorar los procedimientos, políticas y estrategias formuladas para las divisiones de créditos y cobranzas, con el objetivo de alcanzar que la compañía obtenga procedimientos efectivos de cobranzas que disminuyan la morosidad de la compañía en estudio.

Mogollón (2021), en su estudio “Análisis financiero de la gestión de cobranza y su impacto en la gerencia financiera de Petroperú S.A.: periodo 2014-2016”, considera como objetivo principal evaluar de qué manera la gestión de cobranza impacta la gerencia financiera de la compañía de estudio. Es una investigación documental con un enfoque cuantitativo; utilizando el método de coeficiente de correlación de Spearman, determina que existe una alta correlación entre ambas variables. Además, determina en su hipótesis 1 que una administración de cobros inadecuada repercute de forma adversa en la disminución de la antigüedad de las cuentas por cobrar de la empresa. En su hipótesis 2 comprueba que la correcta implementación de la política de ventas influye adecuadamente en la gestión de cuentas por cobrar. Finalmente, propone y recomienda la implementación de políticas de ventas efectivas para reducir la morosidad y mejorar la gestión de cobranzas.

Ayala et al. (2017), en su tesis de investigación del plan financiero de la empresa Intradevco Industrial S.A., analizan los objetivos estratégicos, planes, análisis de estructura de capital, capital de trabajo, valorización y análisis de riesgos de la empresa. Además, efectúan un análisis comparativo horizontal y vertical de la información financiera de los periodos 2009-

2015. Finalmente, proponen un plan financiero, que incluye entre sus objetivos mejoras de la política de ventas, en política de cobranza y en la política de pagos.

Mero (2024), en su trabajo de investigación sobre “La planificación financiera y su impacto en la gestión financiera de la pequeña industria manufacturera de la Ciudad de Manta-Ecuador”, como objeto de estudio analiza la influencia de la planificación financiera en la gestión financiera de la empresa, además de considerar como parte de su análisis la influencia de las políticas financieras en la gestión financiera. Utilizando una metodología hipotética deductiva y correlacional, determina que sí existe una relación significativa fuerte y positiva e influencia directa entre las variables mencionadas, además de concluir en que la planeación financiera correctamente aplicada posibilita la sustentabilidad y rentabilidad de una empresa.

Tineo (2024), en su trabajo de investigación, propone como objetivo determinar la incidencia de los créditos morosos en la rentabilidad financiera de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú 2021-2022, a través de una metodología de análisis cuantitativo y cualitativo, tendencial descriptivo y comparativo. Con la toma de datos mediante encuestas y un análisis de la información financiera, se determina que la morosidad en los créditos sí impacta significativamente y negativamente en la rentabilidad financiera. El 90.9% de los especialistas entrevistados reconocen esta hipótesis y, en su análisis cuantitativo de la información financiera, verifica que, mientras la morosidad muestra una tendencia ascendente, la rentabilidad se reduce.

Agüero et al. (2021), estudian el impacto que genera en sus variables independientes: rentabilidad, ventas y la razón de capital de trabajo, las variables dependientes: cuentas por cobrar y cuentas por pagar, efectivo y variables de control exógenas como tipo de cambio, inflación, TAMN, TAMEX, PBI y riesgo país. El objetivo del estudio de investigación es identificar la relación de los componentes del capital de trabajo de las empresas que cotizan en bolsa y su impacto en la rentabilidad en los periodos 2010-2019. El estudio se justifica en enfatizar información sobre el capital de trabajo y cómo este viene impactando en la rentabilidad. Usando la metodología cuantitativa y herramientas estadísticas, tomando como data a 129 empresas de 5 sectores, usando el modelo de regresión para medir el impacto, se obtiene como resultado que existe una relación y la gestión adecuada del capital de trabajo impacta positivamente a la rentabilidad, tomando como indicador al ROA.

Según el artículo publicado por Cotrina et al. (2020), cuyo objetivo es determinar la relación entre el capital de trabajo y la rentabilidad de la empresa, toma como indicadores a la rentabilidad de activos (ROA), periodo promedio de cobro (PPC) y periodo promedio de pago (PPP), y a través de un enfoque cuantitativo y correlacional, considerando como población a 19 empresas agrarias azucareras del sector en Perú y como muestra a 08 empresas, utilizando el modelo de coeficiente de regresión múltiple con el test de Hausman determina y evidencia que existe una relación directa significativa entre el periodo promedio de cobro y rentabilidad de activos ($p < 0.05$), toma como explicación la fidelización de los clientes, así también, establece que existe una relación inversa significativa entre el periodo promedio de pago y la rentabilidad ($p < 0.10$), debido a que en el sector existen descuento por pronto pago.

En resumen, al considerar los estudios mencionados, se observa que las políticas de ventas al crédito, cobranzas y políticas de pago, analizadas mediante modelos de correlación y regresión como el método de Lean Manufacturing, el coeficiente de correlación de Spearman y el coeficiente de regresión múltiple del test de Hausman, generan una correlación significativa. Estas variables no solo están vinculadas de manera estadísticamente relevante, sino que también ejercen un impacto importante en la rentabilidad y en la gestión financiera de las organizaciones.

2.2. Bases teóricas

Analizamos las teorías bibliográficas más relevantes enfocadas en la investigación para identificar los conceptos relacionados con el sector de telecomunicaciones y su clasificación. Abordamos las políticas de créditos y cobranzas, la política de pagos, así como la rentabilidad, su clasificación y métodos de medición. Además, estudiamos los indicadores financieros que permitirán medir las variables del trabajo, complementando todo con la normativa financiera y tributaria vigente.

2.2.1 Servicio de telecomunicaciones

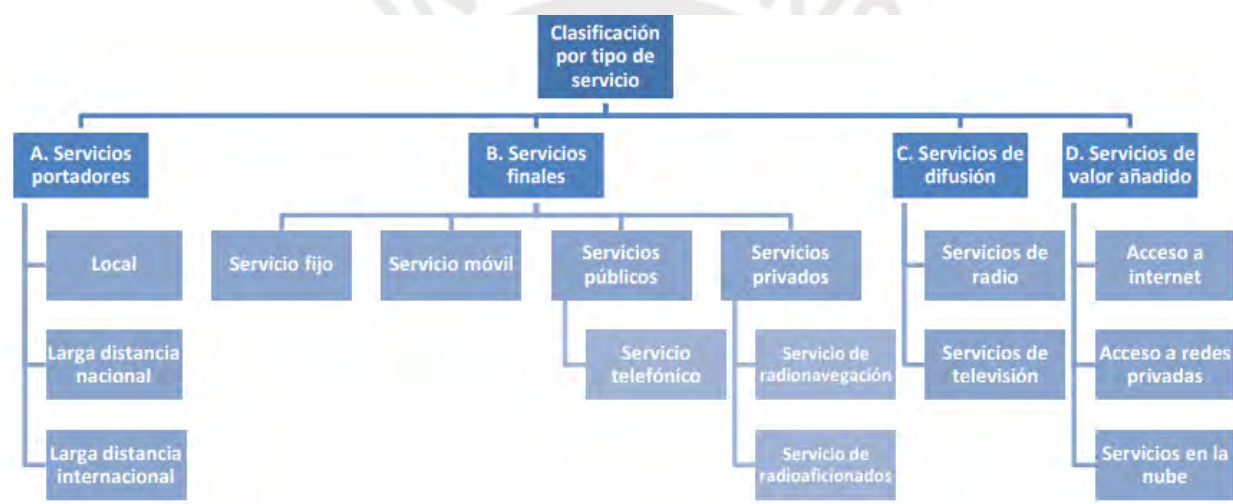
Las telecomunicaciones se han convertido en un sector importante de la economía nacional; además, es objeto de estudio de la investigación, por tanto se describe el funcionamiento del sector. El MTC (2004) define a las telecomunicaciones como “toda transmisión y/o emisión y recepción de señales que representan signos, escrituras, imágenes, sonidos o información de cualquier naturaleza, por medios físicos, medios electromagnéticos,

medios ópticos u otros” (p.118). En el MTC (1993), en el Texto Único Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones, se describe que los servicios de telecomunicaciones “se orientan hacia el establecimiento de una Red Digital Integrada de Servicios y Sistemas”.

La clasificación general del servicio de telecomunicaciones según MTC (1993), en el art. 8 del Texto Único Ordenado de la Ley de Telecomunicaciones es: “a) Servicio de portadores, b) Teleservicios o servicios finales, c) Servicios de difusión, d) Servicios de valor añadido” (p.3). Clasificación según muestra la Figura 10.

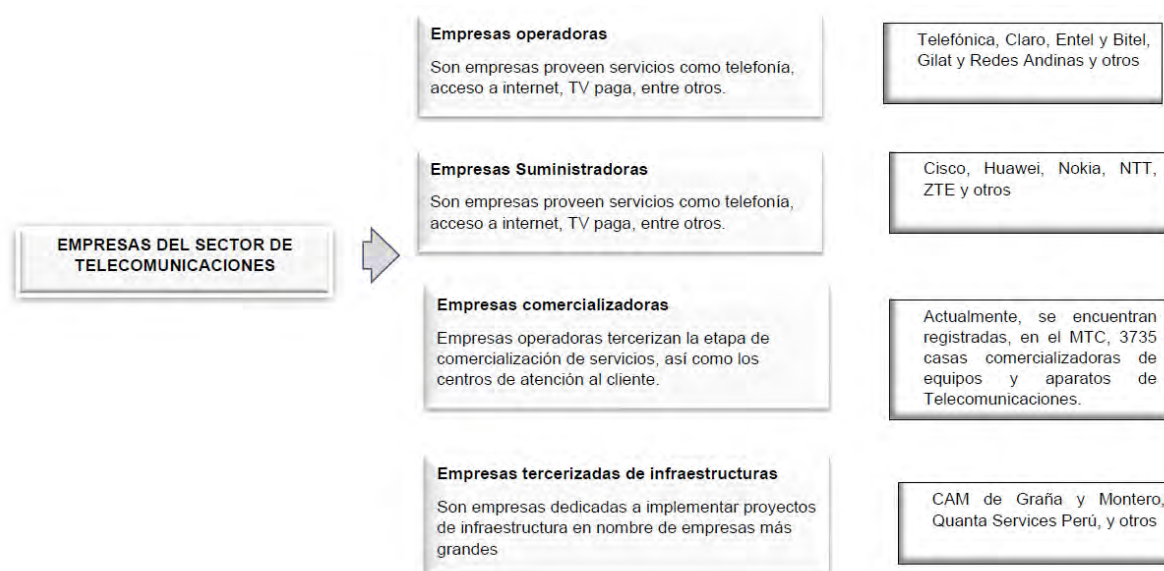
Figura 10

Clasificación de los servicios de telecomunicaciones por tipo de servicio



Nota. Figura detalla la clasificación general de servicio de Telecomunicaciones. Adaptado de *Observatorio laboral Informe de Análisis Sectorial: Sector de Telecomunicaciones*, PUCP, 2019, (<https://cdn01.pucp.education/btpucp/2019/07/25201959/informe-sectorial-telecomunicaciones-actualizado-25-02-2019.pdf>).

“El tejido empresarial del servicio de telecomunicaciones se clasifica en: a) Operadoras, b) suministradoras, c) comercializadoras y d) tercerizadas de infraestructuras” (PUCP, 2019, p.21). La empresa AJ Ingenieros se ubicaría como parte el sector de empresas tercerizadas de infraestructura, como se muestra en la Figura 11.

Figura 11*Clasificación de las empresas de Telecomunicaciones*

Nota. La figura muestra la clasificación empresarial del servicio de Telecomunicaciones. Adaptado de *Observatorio laboral Informe de Análisis Sectorial: Sector de Telecomunicaciones*, PUCP, 2019, (<https://cdn01.pucp.education/btpucp/2019/07/25201959/informe-sectorial-telecomunicaciones-actualizado-25-02-2019.pdf>).

2.2.2 Políticas

Cárdenas y Daza (2024) definen a las políticas como “normas y lineamientos a partir de los cuales se desarrollará la empresa” (p.220). La responsabilidad de las políticas de la empresa es establecida por la gerencia financiera; existen políticas que fortalecen el sistema financiero de una empresa, como son:

a) Políticas de crédito y cobranzas. Son políticas imprescindibles para la gestión financiera y comercial de la empresa. Son normas para gestionar y asegurar el cobro por los servicios prestados a sus clientes; contribuyen a mantener el orden financiero y a generar confianza con los clientes (Gurusis, 2024). Para Van y Wachowicz (2010) “las políticas de cobro están determinadas por la empresa fijando en ellas sus normas de cobro de cartera mediante la combinación de procedimientos a su vencimiento las cuentas a cargo de clientes”; además,

señala que “generan un equilibrio entre los pagos y el tiempo de recaudo de la cartera” (Van y Wachowicz, 2010). Por otro lado, Ortíz (2005) señala que el “crédito comercial concedido por los canales de suministro normales no está afectado por tasas de interés, cuando las empresas no cancelan sus compromisos, se incurre en un costo de capital causado por los descuentos comerciales perdidos”.

Guruis (2024) refiere que el principal objetivo de esta política de créditos y cobranzas “es optimizar la gestión financiera y reforzar la relación con los clientes a través de directrices bien definidas para la concesión, gestión y revocación de créditos” (párr.4); además, señala como objetivos específicos de esta política lo siguiente: “a) Evaluación y administración del crédito, b) Reducción de riesgos financieros, c) Optimización de la rentabilidad, d) Expansión sostenible de la cartera de crédito y e) Cumplimiento normativo y mejora de procesos” (Guruis, 2024).

Así también, en la Figura 12 señalamos los principales elementos de las políticas de crédito y cobranza señaladas por Guruis.

Figura 12

Elementos de las políticas de crédito y cobranza

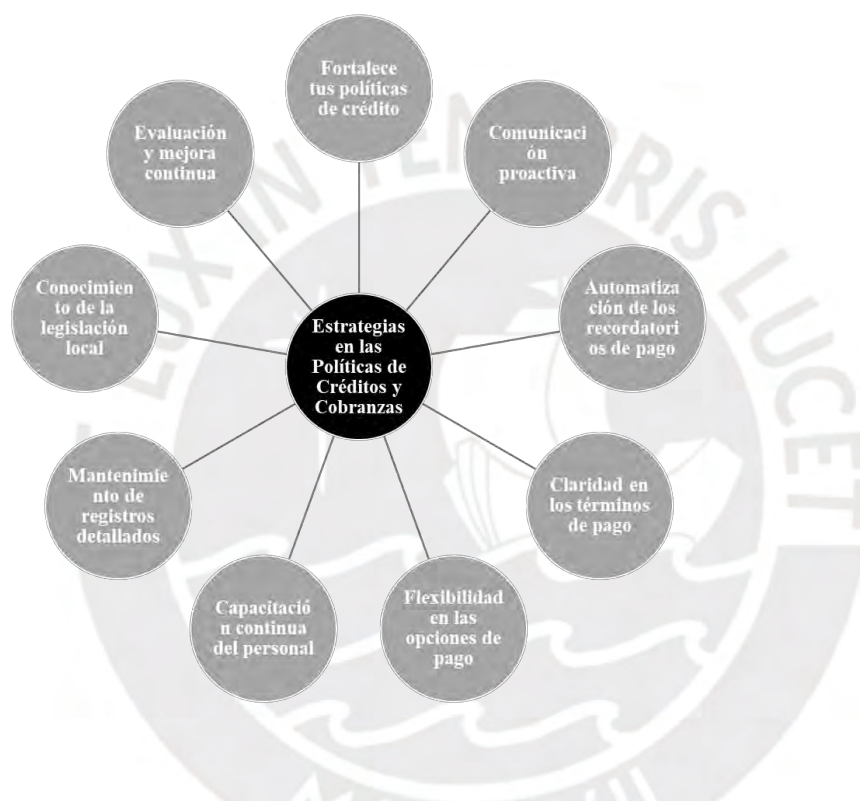
Días de pago estipulados	Capacidad de pago	Procedimientos de cobranza	Incentivos por pronto pago
<p>La política de crédito debe definir claramente las fechas en las que se espera recibir los pagos, normalmente son los 30, 60, o 90 días después de emitida la primera factura. Establecer estos términos ayuda a ambas partes a entender cuándo se deben efectuar los pagos.</p>	<p>Incluye normas que evalúen la capacidad financiera de los clientes antes de otorgar crédito. Por ejemplo, se puede requerir que un cliente demuestre un cierto nivel de ingresos anuales o una calificación crediticia mínima. Además, cada cliente debería tener un límite de crédito claramente establecido, el cual no debe ser excedido bajo ninguna circunstancia.</p>	<p>La política debe detallar los procedimientos a seguir en caso de impago, tanto los gestionados internamente como aquellos que requieren la intervención de agencias de cobro externas. Esto podría incluir pasos como envío de recordatorios, notificaciones formales y, eventualmente, la transición del caso a una agencia de cobros.</p>	<p>Para fomentar un cobro más rápido y eficiente, es útil ofrecer descuentos por pronto pago o pago al contado. Estos incentivos deben ser razonables para no afectar negativamente el margen de beneficio de la empresa.</p>

Nota. La figura los elementos de las políticas de créditos y cobranzas. Adaptado de *Política de crédito y cobranza: qué son y ejemplos*, Guruis, 2019, (<https://guruis.com/politica-de-credito-cobranza-ejemplos/>).

Además, identificamos estrategias usuales que se aplican en las políticas de crédito y cobranzas (Gurusis, 2019), según detalla la Figura 13.

Figura 13

Estrategias en las políticas de créditos y cobranzas



Nota. La figura las estrategias a aplicar en las políticas de créditos y cobranzas. Adaptado de *Política de crédito y cobranza: qué son y ejemplos*, Gurusis, 2019, (<https://gurusis.com/politica-de-credito-cobranza-ejemplos/>).

b) Políticas de pago. “Comprende el estudio, evaluación y control eficiente de las salidas o desembolsos de efectivo de una empresa, para de esta manera optimizar rendimientos y maximizar el patrimonio o valor de la misma” (Martín, 1999). Las políticas de pago también son sustanciales para los negocios, debido a que afectan al prestigio de la empresa y su capacidad para mantener relaciones comerciales sólidas, además de “establecer plazos claros para el pago a

proveedores y negociar condiciones favorables puede tener un impacto significativo en la liquidez y la rentabilidad de la empresa” (CONTPAQi, 2024).

2.2.3 Cuentas por cobrar

“Las cuentas y documentos por cobrar son definidos como créditos otorgados a clientes y otros deudores por dinero, mercadería o servicio” (Villacorta, 2023, p.197). Flores (2023) define a las cuentas por cobrar como “derechos de cobro a terceros que se derivan de las ventas de bienes y/o servicios que realiza la entidad en razón de su objeto de negocio” (p.176). Villacorta (2023) señala que las cuentas por cobrar se registran al valor nominal, es decir, la cantidad adeudada. Se clasifican como corrientes (corto plazo) y no corrientes (largo plazo). Respecto a otros aspectos contables, Villacorta (2023) detalla:

Valuación de las cuentas por cobrar. Las cuentas por cobrar se evalúa el valor neto de recuperación. Para determinar el valor neto de la cuenta por cobrar se necesita hacer una estimación de la posibilidad de no cobro, como de las devoluciones, rebajas u otros descuentos relacionados.

Los métodos para registrar las cuentas incobrables. Una cuenta incobrable es una pérdida que requiere registrar una disminución de las cuentas por cobrar del activo y correspondiente disminución en las utilidades y el patrimonio. a) Método de cancelación directa, no se hace ningún registro hasta establecer que una cuenta específica es definitivamente incobrable. Se registra la pérdida con abono a cuentas por cobrar y con cargo a resultados por la estimación de incobrables. b) Método de estimación, se hace una estimación de las cuentas incobrables esperadas correspondientes a las ventas al crédito o al total de las cuentas por cobrar. Esta estimación se registra como una cuenta correctora del activo o con cargo a resultados en el ejercicio que se registra la venta. (p.198).

2.2.4 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar o “deudas comerciales son una forma de financiamiento a corto plazo común en casi todos los negocios” (Van y Wachowicz, 2010).

Respecto al tratamiento contable de las cuentas por pagar, “se registran en la contabilidad cuando las mercaderías se compran” (Villacorta, 2023, p.278). Además, describe que es

importante “el registro de las mercaderías y su respectivo pasivo cerca al cierre del ejercicio para que no existan descuadres entre lo físico y lo contable, y sus obligaciones estén apropiadamente mostradas en el balance de fin de año” (Villacorta, 2023, p.279). Un pago pospuesto más allá del final del periodo establecido genera cuentas por pagar demoradas.

Los costos asociados a las demoras de las cuentas por pagar, según Van y Wachowicz (2010) incluyen:

- a) El costo de no aceptar el descuento por pago en efectivo.
- b) Las penalizaciones o los intereses por pago tardío que pueden cobrarse, dependiendo de la práctica de la industria.
- c) El deterioro posible en la calificación de crédito, junto con la capacidad de la empresa en obtener créditos futuros. (p.284).

2.2.5 Rentabilidad

Según define el BCRP (2011), la rentabilidad es “la capacidad de un activo para generar utilidad. Relación entre el importe de determinada inversión y los beneficios obtenidos una vez deducidos comisiones e impuestos. La rentabilidad se expresa siempre en términos relativos” (p.170). La rentabilidad es “toda acción económica en la que se movilizan medios (materiales, humanos y financieros) con el fin de obtener unos resultados. Bajo la literatura económica la rentabilidad es el rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados” (Sanchez, 2002, p.2).

Forsyth (2004) menciona que uno de los temas que preocupa a los inversionistas y directivos de la empresa es determinar la rentabilidad que se obtiene por el capital invertido. La rentabilidad se mide en un periodo específico de tiempo, normalmente en días, y el periodo más común es el de 360 días o un año.

Según menciona Sánchez (2002):

El estudio de la rentabilidad en la empresa “se realiza en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada:

a) La rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

b) La rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos niveles viene definida por el concepto de apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario". (pp. 4-5).

Para efectuar la medición de la rentabilidad y su eficiencia, existen muchos ratios o razones financieras que permiten determinar su medición. "Las razones de la rentabilidad rastrean cuán eficiente la compañía genera utilidades mediante sus operaciones" (Villacorta, 2023, p.111). Los índices de rentabilidad miden "los resultados de las decisiones gerenciales en la administración de los recursos" (Estupiñan y Estupiñan, 2003, p.128).

Se han desarrollado varias razones financieras para analizar las utilidades; Villacorta (2023) menciona:

a) Margen de utilidad bruta (MUB): Indica que un negocio puede producir una utilidad razonable sobre las ventas, en tanto mantenga sus gastos generales bajo control.

b) Margen de utilidad de operación (MUO): Mide el grado de efectividad de la empresa para controlar los costos y gastos de sus operaciones.

c) Margen de utilidad neta (MUN): Mide las utilidades disponibles para el accionista, después de deducir intereses e impuestos.

d) Utilidad antes de intereses, depreciación e impuestos (EBITDA): Mide la rentabilidad del negocio.

e) Rentabilidad de inversión: Muestra el grado de eficiencia con que una compañía usa sus activos para generar utilidades; usualmente se usa la fórmula DuPont.

- f) Rentabilidad de los activos (ROA): Mide el uso de capital para producir utilidades.
- g) Rentabilidad del patrimonio (ROE): Mide la rentabilidad sobre su patrimonio.
- h) Utilidades por acción (UPA): Mide la rentabilidad por acción de los accionistas. (pp. 111-113).

2.2.6 Razones financieras

Las razones financieras “son herramientas para evaluar la condición financiera y el desempeño de una empresa” (Van y Wachowicz, 2010, p.135).

Para ordenar la multiplicidad de razones, se agrupa en cuatro grupos:

Razones de liquidez, muestra la solvencia financiera a corto plazo de una compañía.

Razones de gestión, muestra cuán eficiente opera y usa sus activos una compañía.

Razones de endeudamiento, muestra el grado en que la compañía usa el endeudamiento en la estructura de su capital. Razones de rentabilidad, muestra el rendimiento obtenido en ventas y capital. (Villacorta, 2023, p. 103).

a) Rotación de cuentas por cobrar. “Muestra las veces que genera la liquidez la empresa” (Flores, 2023, p.460). Según Forsyth (2004) “es un indicador de qué tan rápido podemos vender los productos y qué tan rápido recibimos los pagos por esas ventas, cuando son a crédito”. Según Lizarzaburu et al. (2016) muestra “el número de veces que las cuentas por cobrar rotan a lo largo de un año, esto es las veces que se cobra” (p. 12). Además, refiere que “el resultado de este ratio se interpreta como el tiempo que la empresa debe esperar para recibir el efectivo de una venta. Estos días se cuentan a partir del día en que se efectuó la venta” (Lizarzaburu et al., 2016, p. 12).

Rotacion de Cuentas por cobrar	=	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$
--------------------------------	---	---

b) Periodo promedio de cuentas por cobrar. Según Flores (2023) “muestra el número del promedio de las ventas al crédito que aparecen en el balance de la empresa con el rubro de cuentas por cobrar” (p.460). Este ratio nos señala “el plazo promedio de cobro de nuestras ventas” (Forsyth, 2004, p.218). Este ratio sirve “para evaluar las políticas de crédito y cobro, midiendo los días que en promedio la empresa se demora en cobrar” (Lizarzaburu et al., 2016,

p.12). Este ratio nos indica el “número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación antes de ser cobradas” (Van y Wachowicz, 2010, p.143).

$$\text{Periodo promedio de cuentas por cobrar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

c) **Rotación de cuentas por pagar.** Ratio que “indica el número de veces, durante un tiempo determinado, que la empresa ha pagado las deudas contraídas con proveedores. Determinar si una empresa tiene suficientes ingresos o efectivo para cumplir con sus obligaciones de pago a corto plazo” (Yaydoo, 2024). Según Flores (2023), este ratio “muestra el número de veces que los activos rotan en el periodo respecto a las ventas” (p.460).

$$\text{Rotacion de Cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

d) **Periodo promedio de cuentas por pagar.** El ratio “muestra el tiempo que demora hacer efectivos los pagos a proveedores” (Flores, 2023, p.460). La rotación de cuentas por pagar en días muestra el número promedio de días que se tarda una empresa en realizar un pago. Este ratio “permite tener información sobre los patrones de pago de las cuentas de la empresa, lo cual es importante para los proveedores” (Lizarzaburu et al., 2016, p.13). Según Van y Wachowicz (2010) permite estudiar la capacidad de pago oportuno a los proveedores (p. 144). Para calcular este indicador, se divide la cantidad de días que tiene un año entre la rotación de cuentas por pagar.

$$\text{Periodo promedio de cuentas por pagar} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

e) **Margen de utilidad neta.** Las compañías prestan mucha atención a sus márgenes de utilidades. Este índice nos “muestra el margen de utilidad neta que esperaría la empresa por una venta realizada” (Flores, 2023, p.461). “Este ratio refleja el porcentaje que se obtiene de la

utilidad con respecto a las ventas realizadas, a mayor cociente de este ratio, la situación de utilidad de la empresa será mejor” (Tanaka, 2015, p.262).

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Ingreso Neto}}{\text{Ventas}}$$

f) Margen de EBITDA. Ebitda o beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización “es un reporte financiero que permite evaluar la capacidad de generación de excedentes de una empresa. Logrando evaluar su comportamiento y situación económica y financiera” (Bravo, 2019, párr. 1). Flores (2023) define el EBITDA “es un índice que se aplica para realizar el análisis de la rentabilidad de una empresa y valorizar hasta qué punto está siendo operativa. También muestra el resultado real de cuánto se gana y se pierde en la empresa” (p.290).

$$\text{Margen de EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas}}$$

Además, el EBITDA “muestra las utilidades antes de gastos por intereses financieros, impuestos a la renta, depreciación y amortización. Es un indicador financiero que se calcula elaborando el Estado de Resultados” (Flores, 2023, p.292).

$$\text{EBITDA} = \text{Utilidad de operación} + \text{Depreciacion} + \text{Amotizacion} + \text{Intereses Financieros} + \text{Impuesto a la Renta}$$

g) Rendimiento sobre los activos (ROA). “Es una medida de utilidad sobre los activos. Muestra la calidad y eficiencia de las inversiones que ha realizado la empresa” (Tanaka, 2015, p.262). Esta ratio “indica la capacidad de los activos de producir beneficios para satisfacer pasivos a los accionistas de la empresa” (Estupiñan y Estupiñan, 2003, p.132); además refiere que “este ratio demuestra la rentabilidad que está generando la inversión en la empresa, de allí la importancia que no existan activos inservibles o inactivos, los cuales hacen desmejorar la relación entre eficiencia y productividad” (Estupiñan y Estupiñan, 2003, p.133).

Rendimiento sobre los activos	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de activos}}$
-------------------------------	---	--

h) Rendimiento sobre el capital (ROE). Es una medida de qué tan bien les va a los accionistas durante el año. Flores (2023) concluye que el “ROE mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios (patrimonio)” (p.289).

Rendimiento sobre el capital	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Total}}$
------------------------------	---	---

2.2.7 Normas Internacionales de Información Financieras (NIIF)

La NIIF 9. Instrumentos Financieros, prescribe los criterios de reconocimiento y base de medición de los activos y pasivos financieros mantenidos por una entidad. Esta NIIF incluye un “enfoque simplificado” para las cuentas por cobrar comerciales.

Según RSM Global (2020), de conformidad con el párrafo 5.5.15 de la NIIF 9, señala los criterios de reconocimiento:

Una entidad medirá siempre la corrección de valor por pérdidas, de las cuentas por cobrar comerciales, a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo, cuando las referidas cuentas por cobrar comerciales no contengan un componente de financiamiento significativo, de acuerdo con la NIIF 15; o aun cuando las cuentas por cobrar comerciales contengan un componente de financiamiento significativo, la entidad elija como su política contable medir la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Con respecto a si las cuentas por cobrar comerciales contienen o no un componente de financiamiento significativo, la NIIF 15 establece: a) Si el calendario de pagos acordado por las partes del contrato (explícita o implícitamente) proporciona al cliente o a la entidad un beneficio significativo de financiación de la transferencia de bienes o servicios al cliente, se dice que el contrato contiene un componente de financiamiento significativo. b) Un componente de financiamiento significativo puede

existir independientemente de si el compromiso de financiación se estipula de forma explícita en el contrato, o bien está implícito en las condiciones de pago acordadas por las partes del contrato.

Adicionalmente, el párrafo 63 de la NIIF 15 propone una solución práctica para identificar si las cuentas por cobrar comerciales contienen un componente de financiamiento significativo, en los siguientes términos: Como solución práctica, una entidad no necesita ajustar el importe que se ha comprometido como contraprestación para dar cuenta de los efectos de un componente de financiación significativo si la entidad espera, al comienzo del contrato, que el periodo entre el momento en que la entidad transfiere un bien o servicio comprometido con el cliente y el momento en que el cliente paga por ese bien o servicio sea de un año o menos. Es decir que cuando el plazo de pago es menor de un año, se puede considerar que la cuenta por cobrar NO contiene un componente de financiamiento significativo. (pp. 1-8).

Respecto a las bases de medición de la NIIF 9, RSM Global (2020) señala:

La pérdida crediticia esperada de las cuentas por cobrar comerciales se mide aplicando al importe de las cuentas por cobrar comerciales la tasa de pérdida determinada, mediante el análisis de envejecimiento de las mismas que incluya todos los posibles eventos de incumplimiento durante la vida esperada de la cuenta por cobrar. (p. 7).

2.2.8 Normas tributarias

Respecto a las políticas de créditos y cobranzas incobrables, es fundamental señalar el tratamiento tributario establecido en la normativa tributaria peruana. La Ley del Impuesto a la Renta reconoce las provisiones y castigos por cobranza dudosa como gastos deducibles. Para que estos gastos sean considerados deducibles, la normativa del Impuesto a la Renta establece varios requisitos.

Al respecto Contadores & Empresas (2022) señala:

1. Requisitos específicos para la provisión de cobranza dudosa:

1.1 Verificación del carácter de deuda incobrable. El carácter de deuda incobrable debe verificarse en el momento en que se efectúa la provisión contable. Al respecto, la Ley del Impuesto a la Renta y su Reglamento establecen los siguientes supuestos que no califican como deuda incobrable: 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; iii) las deudas que hayan sido objeto de renovación o prórroga expresa.

1.2 Deuda vencida y demostración de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, debe cumplir con dos requisitos: i) Que la deuda se encuentre vencida; ii) que se demuestre la existencia de dificultades financieras del deudor que hagan previsible el riesgo de incobrabilidad, mediante alguna de las siguientes situaciones: Análisis periódicos de los créditos concedidos; se demuestre la morosidad del deudor mediante la documentación que evidencie las gestiones de cobro luego del vencimiento de la deuda; el protesto del documento; el inicio de procedimientos judiciales de cobranza y que hayan transcurrido más de 12 meses desde la fecha de vencimiento de la obligación.

1.3 Provisión discriminada en el Libro de Inventario y Balances.

2. Requisitos específicos para los castigos de deudas incobrables.

2.1 Provisión de la deuda.

2.2 Requisitos concurrentes. Deberá cumplir con algunas de las siguientes condiciones: i) Para las deudas superiores a 3 UIT, se deberá probar que se han realizado las acciones judiciales pertinentes que han permitido concluir con la imposibilidad de cobranza, o se demuestre que es inútil ejercitar aquellas; ii) 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; iii) 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.

Capítulo III: Metodología de la investigación

El presente capítulo describe el tipo de investigación y metodología usada. Dicho método permite estructurar la investigación para su análisis en la compañía.

Según menciona Hidalgo (2008) “la metodología es el conjunto de métodos y reglas que se siguen en una investigación científica o exposición doctrinal” (pp.30-75).

3.1 Tipo de investigación

Existen diferentes tipos de investigación; la selección dependerá del problema elegido y el propósito principal del estudio de una investigación (Arbaiza, 2014, p.39).

El estudio de investigación toma un alcance tipo cuantitativo, descriptivo, correlacional y documental.

La investigación es descriptiva: “un estudio tipo descriptivo expone las características, propiedades y rasgos determinantes y particulares de una situación mediante la observación y la reseña de sus componentes” (Arbaiza, 2014, p.41), puesto que recoge los datos financieros de la empresa de manera íntegra y completa. Toda la información será tomada directamente de las publicaciones formales de la empresa; esta información es suscrita por la gerencia general.

Es tipo correlacional porque busca establecer el grado de relación entre las variables de política de crédito y cobranzas, política de pagos y la rentabilidad. Esto permite obtener información útil en escenarios complejos y reales que vienen suscitándose en la empresa, como los resultados financieros negativos. Con una base sólida de conocimientos, se pueden desarrollar y fortalecer políticas adecuadas para la empresa. No se busca aplicar los resultados a otras empresas del sector.

Según Arbaiza (2014), la investigación documental facilita establecer relaciones, perspectivas, fases, contradicciones en la información recolectada (p. 48). Esta investigación es documental porque permitió estudiar sus variables (políticas de crédito y cobranzas, políticas de pago y rentabilidad) con información de la empresa. Se accedió a la información financiera para enfocarnos en revisar los resultados de utilidad. Además, a través del análisis situacional del sector, se examinó el entorno del sector en el país en términos de inversión; posteriormente se analizó el estado presente en el que se encuentra la compañía.

La investigación es de tipo cuantitativo porque tomará las ratios financieras de la empresa, efectuando un análisis comparativo horizontal y verticalmente, además de aplicar métodos estadísticos para establecer la relación de las variables.

3.2 Diseño de investigación

Para Icart et al. (2019) el diseño de investigación “está orientado a la obtención de datos que permita abordar y conocer con más profundidad el problema planteado al inicio del estudio” (p.71). Para definir el diseño de investigación, se debe tomar en consideración el alcance y el tipo de estudio que se desea realizar (Arbaiza, 2014, p.123).

El diseño de la investigación con enfoque cuantitativo es no experimental, tipo transversal correlacional, ya que el estudio se realiza sobre los estados financieros históricos emitidos en los periodos 2018-2023; no se efectuaron cambios sobre dicha información, son datos reales ya existentes en la compañía. En esta investigación se estudian tres variables relacionadas (políticas de crédito y cobranzas, políticas de pago y rentabilidad).

3.3 Unidad de análisis, población y muestra

El trabajo de investigación aplicará la información de la empresa AJ Ingenieros como unidad de análisis y estudio, tomando como datos los estados financieros cerrados y aprobados por la gerencia general de los periodos 2018-2023. La población y muestra serán las mismas, debido a que se empleará la totalidad de la información financiera y sus anexos emitidos por la empresa.

3.4 Identificación de las variables

Sujeto al tema de estudio de investigación y luego de haber descrito la problemática de la empresa objeto del estudio, donde muestra los resultados operacionales negativos en los periodos 2018-2023, procedemos a la realizar la identificación de las variables para posteriormente efectuar su operacionalización.

Para Lauren (2025) “una variable representa cualquier característica, número o cantidad que puede medirse o cuantificarse, son esenciales en la investigación para comprender mejor las relaciones, causas y los efectos de sus estudios” (párr.1). La variable “es una propiedad de algo que puede variar y cuya variación es susceptible de medirse y observarse” (Vásquez, 2015, párr.

96-97); además describe que la estructura de las variables se compone de dimensiones, indicadores e índices:

- a) Dimensiones: Vendrían a ser subvariables o variables con un nivel más cercano al indicador. También conocidas como las áreas o aspectos en que se divide la variable.
- b) Indicadores: Son parámetros que contribuyen a ubicar la situación en la que se halla la problemática a estudiar. En un sentido restringido, los indicadores son datos.
- c) Índices: Son las categorías o escalas de medición de un indicador. Algunos lo llaman criterios de valoración. (Vásquez, 2015, p.97).

Sujeto a nuestra metodología de investigación correlacional, se inicia con la identificación de variables relevantes: “Las variables relevantes son todas aquellas que tienen relación conocida con el problema de investigación” (Vara, 2012, p.274). La Tabla 8 presenta la identificación de variables significativas que posteriormente formarán parte de la matriz de la operacionalización de las variables.

Tabla 8

Identificación de variables

Problemática	Variables según interés de estudio
Riesgo de incobrables en los créditos con los clientes.	Políticas de crédito y cobranzas
Incumplimiento de obligaciones con los proveedores, paralizaciones en los servicios.	Política de pagos
Reducción y resultados negativos en las utilidades operativas.	Rentabilidad

Fuente: La tabla muestra la identificación de las variables de la investigación. Elaboración propia.

3.5 Operacionalización de las variables

La elaboración de la matriz de variables sirve de brújula o guía en todo proceso de investigación; a través de ella podemos evaluar la consistencia semántica, estructura y coherencia en un trabajo de investigación (Vásquez, 2015, p.102). La operacionalización de variables “precisa la forma en cómo se va a medir la variable” (Arias, 2021).

El proceso de operacionalización de variables nos permitirá identificar, luego de definir cada variable, el indicador de medición, además de interpretar los datos en elementos medibles. Dicho análisis se muestra en la Figura 14.

Figura 14

Operacionalización de las variables

Operacionalización de las variables				
VARIABLES RELACIONADAS	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Políticas de crédito y cobranzas	Las políticas de crédito son directrices especializadas que el director financiero de una compañía tiene, con el objetivo de proporcionar facilidades de pago a los clientes. Las políticas de cobranza establecen procedimientos y obligaciones en la recuperación de las cuentas atrasadas.	Días promedio por cobrar por las ventas al crédito a los clientes	Razones de gestión	Periodo Promedio cuentas por Cobrar (PCC)
Políticas de pago	La Política de pago son directrices para normar el procedimiento de pago a los proveedores, garantizando su acatamiento. El objetivo es robustecer la relación con los proveedores, incrementar la eficiencia en las operaciones y salvaguardar la información financiera.	Días promedio por pagar al crédito a proveedores	Razones de gestión	Periodo promedio de cuentas por pagar (PCP)
Rentabilidad	Capacidad de un activo para producir beneficios. Vínculo entre el monto de una inversión específica y las ganancias logradas tras deducir comisiones e impuestos.	Índice que muestra la rentabilidad sobre los activos de la empresa.	Razones de Rentabilidad	Rendimiento sobre activos (ROA)

Nota. Muestra la matriz de operacionalización de las variables. Adaptación propia.

3.6 Tratamiento de los datos

El tratamiento de datos consiste en medir a las variables a través de sus indicadores, tomando como población y muestra los estados financieros de los periodos 2018-2023: Estado de situación financiera, Estado de resultados financieros y sus notas, para posteriormente determinar su relación en cumplimiento con los objetivos de la investigación en el siguiente capítulo. Según Icart et al. (2019) todas las mediciones deben cumplir con los requisitos de fiabilidad y validez (p.130).

3.6.1 Determinación de los datos

a) Políticas de crédito y cobranzas. El periodo promedio cuentas por cobrar (PCC) será el indicador que medirá las políticas de créditos y cobranzas, determinando el número de promedio de días que tarda la empresa AJ Ingenieros en el cobro las ventas en un periodo (360 días). Con esto se medirá la gestión y eficiencia de la política de créditos y cobranzas, y fortalecer en un futuro las gestiones internas de la compañía. La Tabla 9 muestra, el resultado del cálculo de dicho indicador de los periodos 2018-2023.

Tabla 9

Periodo promedio de cuentas por cobrar

Detalle	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas netas	13,667,552	7,733,846	3,431,426	4,307,739	4,823,215	4,565,520
Cuentas por Cobrar	5,634,878	5,468,839	3,629,136	3,534,081	3,395,968	3,397,593
Rotación CXC	2.4	1.4	0.9	1.2	1.4	1.3
PCC (días)	148	255	381	295	253	268

Nota. La tabla muestra resultado del indicador promedio de cuentas por cobrar. Elaboración propia.

b) Política de pagos. El periodo promedio de cuentas por pagar (PCP) es el indicador que medirá la gestión de las políticas de pago a proveedores, determinando el número de días que retrasa la empresa AJ Ingenieros en pagar a sus proveedores en un periodo (360 días). La Tabla 10 muestra los días de atraso con los que paga la compañía en los periodos 2018-2023.

Tabla 10*Periodo promedio de cuentas por pagar*

Detalle	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Costo de Ventas	11,573,716	6,397,455	3,193,334	3,735,229	4,097,023	3,227,464
Cuentas por pagar	951,246	1,140,662	820,938	601,341	847,896	1,341,942
Rotación de CXP	12.2	5.6	3.9	6.2	4.8	2.4
PCP	30	64	93	58	75	150

Nota. La tabla muestra resultado del indicador periodo promedio de cuentas por pagar. Elaboración propia.

c) Rentabilidad. Esta variable se medirá con el indicador rendimiento sobre activos (ROA).

La medición de esta ratio mostrará la eficacia y rentabilidad sobre la totalidad de activos (corriente y no corriente) según resultados del Estado de situación financiera o Balance general 2018-2023 de la compañía, para posteriormente tomar acciones de ajuste, modificación y reducción de los niveles o actividades de trabajo, créditos o gestiones de cobranzas, la Tabla 11 muestra los resultados de la medición del Rendimiento sobre activos en los periodos 2018-2023.

Tabla 11*Rendimiento sobre los activos*

Detalle	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Utilidad Operativa	479,049	(85,748)	(953,863)	(376,019)	(221,826)	(633,366)
Activo Total	9,589,393	9,353,805	8,571,982	8,043,484	6,381,364	6,139,692
Ratio ROA	5%	-1%	-11%	-5%	-3%	-10%

Fuente: Muestra la medición de la variable rendimiento sobre los activos. Elaboración propia

Los datos obtenidos cumplen con los requisitos de ser pertinente, fiables y válidos, no ha sido manipulados y son datos fidedignos de la compañía, para la elaboración sus cálculos y mediciones que servirán posteriormente proceder con generar el análisis y discusión de resultado

Capítulo IV: Análisis y discusión de los resultados

En este capítulo se presenta el análisis de los resultados del tratamiento de las variables según la metodología de investigación aplicada y se discutirá sobre los resultados obtenidos.

4.1 Análisis, interpretación de las variables

El análisis e interpretación de las variables consiste en dar validez y peso a cada uno de los datos colectados y obtener deducciones de la información evaluada. (Hidalgo, 2008, p. 95). Esta actividad es importante porque “permite procesar soluciones veraces para obtener conclusiones parciales sobre las cuales basan el planteamiento de las posibles soluciones” (Hidalgo, 2008, p.96).

De acuerdo con el objetivo general de la investigación, se analizarán los resultados de los indicadores de las variables: Políticas de crédito, cobranzas y política de pagos con la rentabilidad, usando métodos estadísticos de datos en Excel, con análisis verticales y horizontales de sus resultados.

4.1.1 Políticas de crédito y cobranzas

Para medir esta variable, se tomaron como referencia los datos de las cuentas por cobrar comerciales. Esta partida representa más del 40% del activo según el estado de situación financiera. En cada periodo entre el 2018-2023, las cuentas por cobrar superan el 40% respecto a los activos, lo que indica una alta incidencia, como muestra la Figura 15.

Figura 15

Incidencia (%) de las cuentas por cobrar respecto al Activo



Nota. La figura muestra el nivel de incidencia de las cuentas por cobrar respecto al total de activo. Adaptación propia.

El indicador periodo promedio de pago de las cuentas por cobrar (PCC), de la variable políticas de crédito y cobranzas, muestra que los resultados están por encima de los promedios normales que se manejan en los negocios en Perú: “Las compañías peruanas tardan de media unos 56,3 días en cobrar sus facturas, mientras el plazo pactado medio es de 40,5 días” (Axesor, 2019,p.4). Es decir, para recuperar las cobranzas de las ventas al crédito, la empresa tarda entre 148 a 381 días, periodos analizados entre 2018-2023, según muestra la Figura 16.

Figura 16

Periodo promedio de cuentas por cobrar 2018-2023



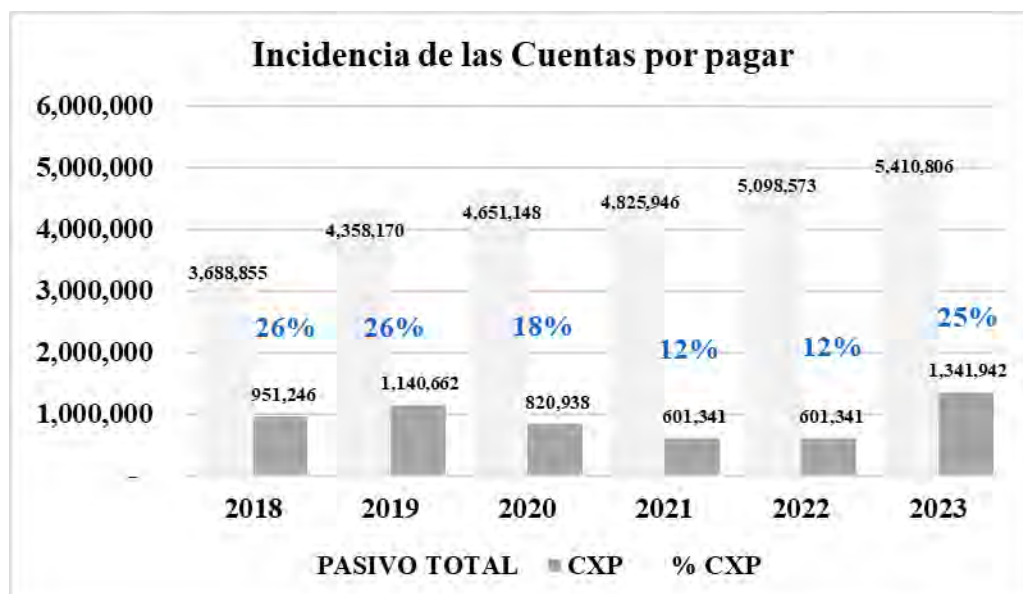
Nota. La figura muestra los resultados del indicador periodo promedio de cuentas por cobrar en días, periodos 2018-2023. Adaptación propia.

4.1.2 Política de pagos

Para la variable políticas de pago, se estableció el indicador periodo promedio de cuentas por pagar (PCP). Inicialmente, se determinó la incidencia de las cuentas por pagar sobre el pasivo de la empresa de acuerdo con el Estado de Situación Financiera 2018-2023. Como resultado, la incidencia oscila entre 12% y 26%, tal como lo ilustra la Figura 17.

Figura 17

Incidencia (%) de las cuentas por pagar respecto al pasivo



Nota. La figura muestra el % de incidencia de las cuentas por pagar respecto pasivo. Adaptación propia.

Los datos del indicador periodo promedio de cuentas por pagar indican el total de días en que la empresa se tarda en cumplir con sus obligaciones comerciales hacia sus proveedores, variando en un rango entre 30-150 días, durante los periodos 2018-2023. Esto supera nuevamente los días promedio de negociaciones comerciales que se manejan en la empresa, acorde a las políticas de pago. Acrecentar los días pagos es una mala señal de incumplimientos en sus compromisos con los proveedores respecto a las fechas pactadas; esto puede generar costos de intereses, desconfianza y retiro del servicio, además de generar un mal récord crediticio por mora en sus compromisos, por lo que es necesario generar ajustes y cambios que se asocien con las negociaciones respecto a ampliar las condiciones de pago a fin de su cumplimiento. Los días promedio se muestran en la Figura 18.

Figura 18

Periodo promedio de cuentas por pagar 2018-2023



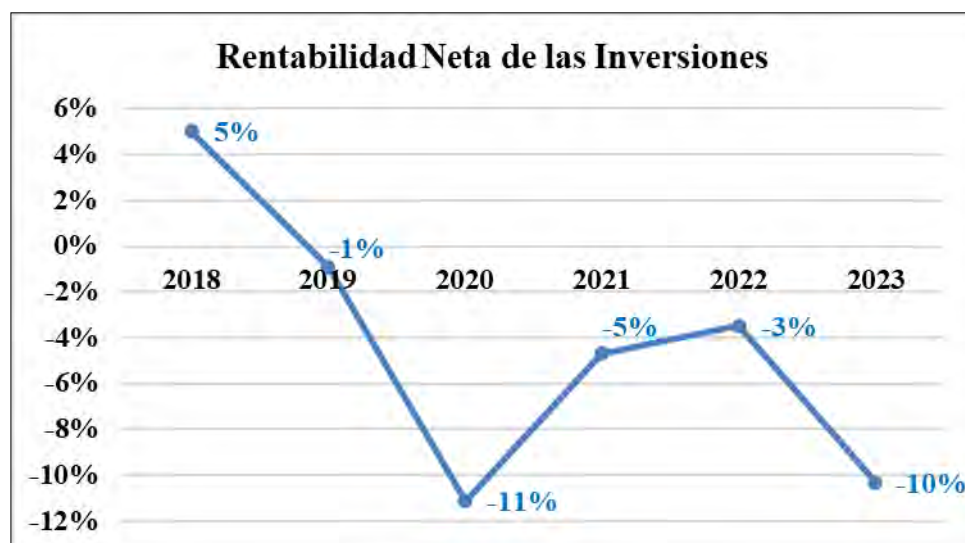
Nota. La figura muestra los resultados del indicador periodo promedio de cuentas por pagar en días, periodos 2018-2023. Adaptación propia.

4.1.3 Rentabilidad

La variable rentabilidad emplea el indicador rendimiento sobre activos (ROA); según muestra la Figura 19, expone un descenso significativo, alcanzando como máximo solo un 5% de eficiencia y cayendo hasta un -11%. Es decir, el beneficio y rendimiento que generan las inversiones en los activos están por debajo de la tasa de inversión promedio de mercado.

Figura 19

Rentabilidad neta de las inversiones 2018-2023



Nota. La figura muestra la variación del rendimiento sobre los activos en los periodos 2018-2023. Adaptación propia.

4.2 Relación de las variables

Tomando en consideración el diseño tipo cuantitativo correlacional de la investigación, se usará la técnica estadística del coeficiente de correlación de Pearson. De acuerdo con Bernal (2010) “el análisis de la correlación sirve para medir la fuerza o el grado de correlación entre las variables objeto de estudio” (p.218). El coeficiente de correlación de Pearson es la prueba estadística más empleada para analizar una correlación lineal y puede usarse en muestras mayores de treinta observaciones. Asimismo, las variables son de intervalos con distribución normal (Vara, 2012, p.351).

Agrupamos los resultados de los indicadores correspondientes a las tres variables definidas en la investigación: El periodo promedio de cuentas por cobrar, el periodo promedio de cuentas por pagar y el rendimiento sobre activos, según muestra la Tabla 12; posteriormente se efectúa el análisis de correlación existente entre dichas variables. El resultado será un “coeficiente de correlación que oscila entre -1 y 1, mientras más se acerque a cero (0), menos

correlación existe entre las variables. Mientras más se acerque a uno (1), existe más correlación” (Vara, 2012, p.351). Además, “si el signo es positivo (+) entonces la asociación es directa, es decir, ambas variables varían en la misma dirección, si el signo es negativo (-) entonces la asociación es inversa, es decir, ambas variables tienen direcciones distintas” (Vara, 2012, p.351).

Tabla 12

Resultado de los indicadores de las variables

Periodo	Indicador periodo promedio de cuentas por cobrar (días)	Indicador periodo promedio de cuentas por pagar (días)	Indicador rentabilidad (ROA)
2018	148	30	5%
2019	255	64	-1%
2020	381	93	-11%
2021	295	58	-5%
2022	253	75	-3%
2023	268	150	-10%

Nota. Resultados de los indicadores de las variables del trabajo de investigación. Elaboración propia.

Previo a establecer el coeficiente de correlación de Pearson, se determina a través de las pruebas de normalidad Shapiro-Wilk, que los datos presentan una distribución normal, según muestra la Figura 20.

Figura 20

Pruebas de normalidad de los indicadores de las variables

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
PPC	.261	6	.200 [*]	.937	6	.632
Rent	.170	6	.200 [*]	.954	6	.775
PPP	.199	6	.200 [*]	.930	6	.581

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.
a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. La figura muestra los resultados de las pruebas de normalidad de Kolmogorov-Smirnow y Shapiro-Wilk con las tres variables. Adaptación propia.

4.2.1 Correlación de variables: Política de crédito, cobranzas y la rentabilidad

El resultado de la medición entre la variable política de crédito y cobranzas (indicador PPC) y rentabilidad (indicador ROA), muestra un coeficiente de correlación de -0.873, según la Figura 21; es decir, existe una alta correlación inversa entre las dos variables, significa que si el PPC baja el ROA sube. Esto es que, al optimizar la eficiencia de la Política de crédito y cobranzas a través de reducir los días de cuentas por cobrar, el indicador ROA de la rentabilidad se incrementa y genera un mejor rendimiento respecto a la inversión.

Figura 21

Correlación de las cuentas por cobrar vs ROA

		PPC	ROA
PPC	Correlación	1	-0.873*
	Sig.		0.023
	N	6	6
ROA	Correlación	-0.873*	1
	Sig.	0.023	
	N	6	6

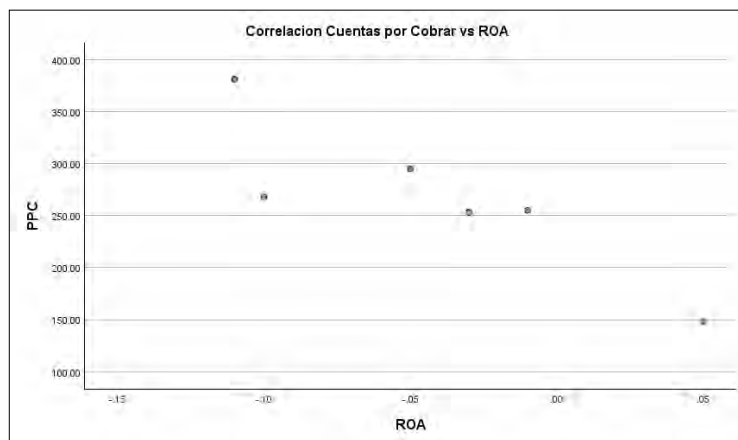
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05

Nota. La figura muestra el coeficiente de correlación de Pearson entre PPC y ROA. Adaptación propia.

La figura 22 muestra gráficamente como las cuentas por cobrar y el ROA revelan un comportamiento decreciente, es decir si aumenta índice cuentas por cobrar, el ROA disminuye.

Figura 22

Gráfico de correlación de las cuentas por cobrar vs ROA



Nota. El gráfico muestra la correlación entre las PCP y ROA. Adaptación propia.

4.2.2 Correlación de variables: Política de pagos y la rentabilidad

La medición de la relación entre la variable política de pago (indicador PCP) y la variable rentabilidad (indicador ROA) resulta en un coeficiente de correlación de -0.819, según muestra la Figura 23. Es decir, ambas variables están asociadas en sentido inverso; por tanto, al mejorar la política de pagos a través de reducir los días de cuentas por pagar, el indicador ROA de la rentabilidad se incrementa y genera un mejor rendimiento. Esto se interpreta según la experiencia en el sector: que reducir los días de pago evita costos indirectos como son el abandono de los trabajos en sitio, que produce penalidades monetarias de los clientes, gastos financieros por uso de factoring o venta de facturas, además de generar precios elevados por los proveedores debido a la desconfianza por los incumplimientos. Por tanto, es fundamental evaluar las negociaciones de condiciones de pago con los proveedores, a fin de que no genere déficit de efectivo o afecte al retorno esperado por la empresa.

Figura 23

Correlación de las cuentas por pagar vs ROA

Correlación Cuentas por pagar vs ROA			
		Rent	PPP
Rent	Correlación	1	-0.819*
	Sig.		0.046
	N	6	6
PPP	Correlación	-0.819*	1
	Sig.	0.046	
	N	6	6

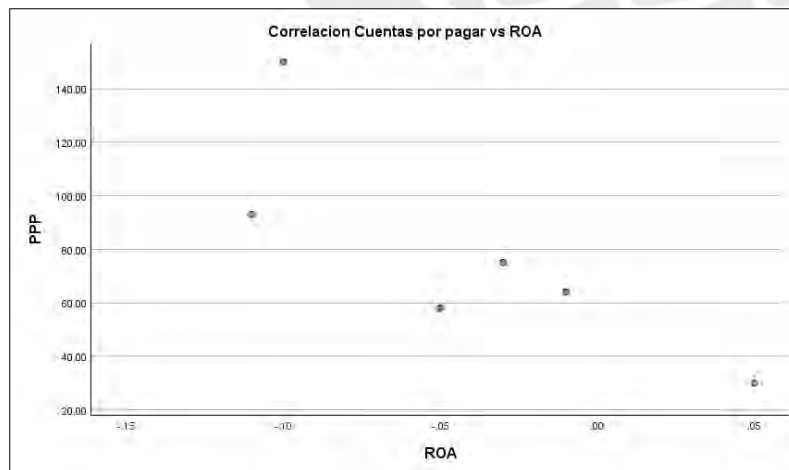
*. La correlación es significativa en el nivel 0,05

Nota. La figura muestra el coeficiente de correlación de Pearson entre PCP y ROA. Adaptación propia.

La Figura 24 ilustra de manera gráfica cómo las cuentas por pagar y ROA exhiben una tendencia descendente, es decir, si las cuentas por pagar aumentan, el ROA se reduce.

Figura 24

Gráfico de correlación cuentas por pagar vs ROA



Nota. El gráfico muestra la correlación entre las PCP y ROA. Adaptación propia.

4.3 Discusión de resultados

“Discutir significa analizar la calidad de tu resultado de forma objetiva y posible” (Vara, 2012, p. 367). Esta etapa es trascendental porque permite evaluar los alcances y las limitaciones del estudio de manera realista (Arbaiza, 2014, p.267).

Se cumple con el objetivo general de la investigación determinando que existe una relación significativa entre sus variables políticas de crédito, cobranzas y política de pagos con la rentabilidad.

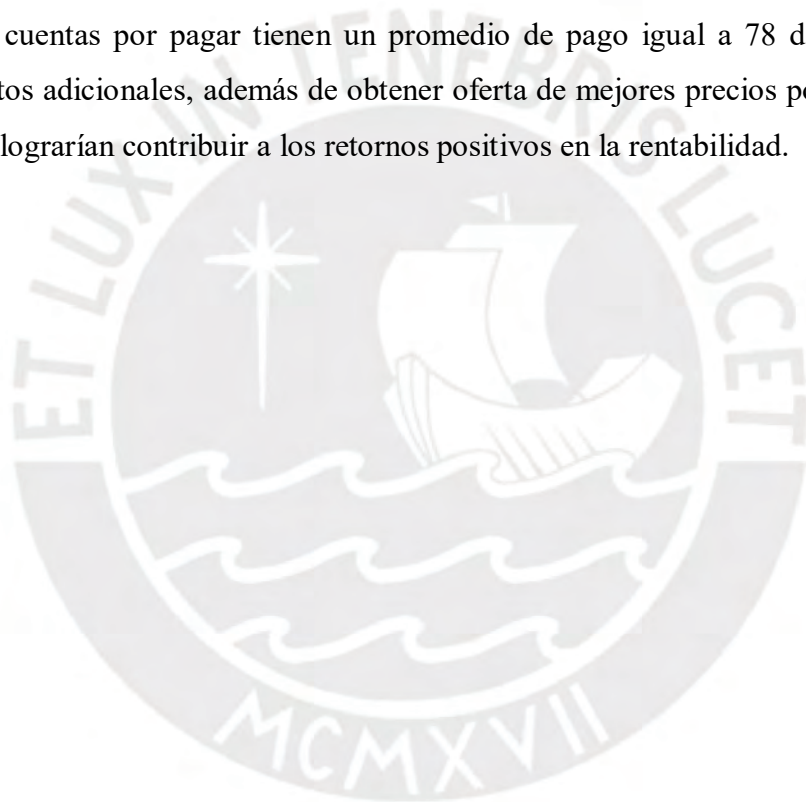
Se comprueba que existe una alta correlación inversa entre las variables políticas de crédito y cobranzas, con su indicador PCC, y la rentabilidad a través de su indicador ROA. Los resultados arrojan un coeficiente de correlación de -0.873 , cercano a -1 , y un grado de significancia de 0.023 inferior a 0.05 , lo que implica la presencia de una relación inversa fuerte.

De la misma manera en sus hallazgos Tineo (2024), comprueba su hipótesis general identificando a la morosidad como un influenciador significativo en la rentabilidad; el 90.1% de sus entrevistados indican esta influencia como un factor relevante, tomando en consideración la importancia de la gestión efectiva de crédito. Castillo (2022), en su estudio de investigación, “Factores que influyen en la rentabilidad del sistema de cajas rurales de ahorro y crédito del Perú periodo 2016-2019”, también concluye que la morosidad tiene una relación inversa con la rentabilidad (ROE). Es decir, para mejorar los retornos esperados de rentabilidad, se deben gestionar políticas efectivas de créditos y cobranzas que generen en la empresa un flujo de ingresos adecuado que permita a la compañía asumir sus responsabilidades financieras y alcanzar los retornos esperados. Si bien es cierto que no existe un parámetro del periodo promedio de cobro, en nuestro caso el estudio muestra que el periodo promedio de cobranzas es 267 días durante los periodos 2018-2023, dato elevado que debería ser reducido para obtener mejores resultados en la rentabilidad.

Del mismo modo, el artículo científico publicado por Guarderas y Concha (2023) en su estudio respecto al “Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Serimtec S.A.”, concluye de forma similar con nuestro trabajo de investigación, al determinar que las cuentas por cobrar representan el 73.45% (2021) y 66.90% (2022) del total de

activos. La incidencia hace que la empresa dependa del crédito y que alguna afectación en su cobro generaría que la rentabilidad sea mermada.

Igualmente, se determina que hay una correlación inversamente significativa entre las variables política de pagos, específicamente su indicador de PCP, y la rentabilidad con su indicador ROA. Se obtuvo un coeficiente de -0.819 , cercano a -1 , con un grado de significancia de 0.046 inferior a 0.05 . De la misma manera, Cotrina et al. (2020) comprueba su hipótesis estableciendo que existe relación inversa significativa entre el periodo de cuentas por cobrar y el rendimiento sobre los activos, debido a los descuentos de pronto pago. Si bien es cierto que en nuestro caso las cuentas por pagar tienen un promedio de pago igual a 78 días, su reducción podría evitar costos adicionales, además de obtener oferta de mejores precios por sus contratistas o proveedores que lograrían contribuir a los retornos positivos en la rentabilidad.



Conclusiones

Del contexto analizado en el presente estudio de investigación, se cumple con los objetivos generales y específicos establecidos:

Conclusión del objetivo general. *Analizar la relación de las políticas de créditos, cobranzas y política de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023.* Se determinó que ambas variables: políticas de crédito, cobranza y políticas de pago están relacionadas fuerte e inversamente con la variable rentabilidad, es decir, la variación de ambas variables afecta significativamente a la rentabilidad, por lo que estos dos elementos deben ser tomados en consideración para la toma de decisiones de la gerencia financiera a fin de evitar caer en riesgos de morosidad y costos adicionales que reduzcan la rentabilidad y no contribuyan al logro de objetivos esperados por la compañía.

Conclusión del objetivo específico 1. *Analizar la relación de las políticas de créditos y cobranzas con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023.* Se halló que sí existe una relación inversa significativa entre el indicador cuentas por cobrar de la variable políticas de crédito y cobranzas con la rentabilidad. Estos datos estadísticos alertan sobre la necesidad de fortalecer y reformular dicha política, estableciendo parámetros para reducir los días de cobranza.

Conclusión del objetivo específico 2. *Analizar la relación de la política de pagos con la rentabilidad en una empresa de construcción del sector de infraestructura en telecomunicaciones, periodos 2018-2023.* De la misma manera, con los datos cuantitativos respecto a las variables políticas de pago con la rentabilidad, se establece que existe una correlación inversa fuerte. Dicho análisis permitirá monitorear la necesidad de buscar mejoras respecto al cumplimiento y las negociaciones hacia sus proveedores, que no generen costos adicionales o encarecimientos del servicio y conseguir un retorno esperado en los resultados financieros.

Recomendaciones

Determinada la relación existente de las variables del trabajo de investigación, todas las mejoras concernientes a la reducción de la medición de las ratios cuentas por cobrar y cuentas por pagar incrementan una mejora en rentabilidad; por tanto, luego se recomienda lo siguiente:

- Fortalecer las políticas de crédito y cobranzas mediante la implementación de procedimientos de control mensual y semanal, que incluyan KPI, los cuales deben ser reportados a la Gerencia Financiera. Además, establecer rangos y niveles adecuados en días de cobranza para facilitar la toma de decisiones por parte del área administrativa.
- Optimizar las condiciones de pago adecuadas para la empresa al firmar los contratos con sus clientes, tomando en consideración que los acuerdos de la compañía son anuales o bianuales.
- Mejorar los procesos de liquidación y facturación para acelerar la generación de cuentas por cobrar y disminuir el promedio de días de cobranza. Esto se logrará informando al personal sobre los documentos que el cliente exige al finalizar el proyecto y los tiempos de liquidación del cliente, lo cual facilitará la firma de las actas de conformidad y permitirá una facturación inmediata. Según los análisis, esta partida suma al total de cuentas por cobrar comerciales.
- Fortalecer los criterios en las evaluaciones de ventas a crédito, considerando el nivel de ingresos, los informes del historial crediticio y la antigüedad comercial, con el objetivo de asegurar el cumplimiento de los plazos de pago.
- Reforzar las políticas de pago estableciendo correctamente las condiciones de días de pago. Primero, evaluar la cartera de proveedores de la compañía para clasificar las condiciones de pago según la capacidad financiera y el tipo de servicio a brindar. Esto tiene como fin cumplir con los compromisos establecidos, generar confianza y permitir una continuidad en los servicios proporcionados por los contratistas.
- Reforzar las políticas de pago para identificar las deudas que generan sobrecostos en los proyectos debido al retiro del contratista o a gastos legales por incumplimiento de pagos. Esto busca reducir costos que afectan negativamente la rentabilidad y mejorar los acuerdos ampliando las condiciones de pago a favor de la compañía.

Referencias Bibliográficas

- Agüero Mori , C., Alvarez Salinas , A., Castillo Custodio , L., y Vargas Rodriguez, E. (2021). *El capital de trabajo y su efecto en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de Lima (BVL). Un análisis trimestral por sectores en el periodo 2010 - 2019* [Tesis de maestría, Esan]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12640/2310>
- Aranibar, M. (10 de julio de 2024). *El mercado de telecomunicaciones en Perú está experimentando una transformación significativa con nuevas inversiones y regulaciones que buscan mejorar la infraestructura y reducir la brecha digital*. Asociación Peruana de Telecomunicaciones [APTC]: <https://aptcperu.org/2024/07/10/analisis-del-mercado-de-telecomunicaciones-en-peru-perspectivas-2024-2032/>
- Arbaiza Fermini, L. (2014 octubre). *Como elaborar una tesis de grado*. Lima: Universidad ESAN.
- Arias Gonzáles, J. L. (2021). Guía para elaborar la operacionalización de variables. *Universidad Católica de Santa María*. <https://doi.org/https://doi.org/10.31644/IMASD.28.2021.a02>
- Axesor. (2019). *Boletín de comportamiento en pago Peru*. Axesor DAC: <https://atlx360.com/assets/pdf/boletin-comportamental-peru.pdf>
- Ayala Salvatierra, P., Condori Hilario, J. L., Ortega Puraca, I., & Santamaría Castillo, E. (2017). *Plan financiero empresarial para Intradevco Industrial S.A.* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorios PUCP. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/8237>
- Banco Central de Reserva del Peru [BCRP]. (marzo de 2011). *Glosario de Términos Económicos*. Banco Central de Reserva del Peru: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf>
- Barrantes Becerra, R., García Pintado, C. A., Celiz Sosa, W. E., Ramos Tenorio, N. D., & Vásquez Cedeño, N. O. (2023). *Busi (RSM Global, 2020) (RSM Global, 2020)ness consulting para mejorar los procesos de créditos y cobranzas en grupo Leoncito S.A*

- [Tesis de Maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio Institucional.
<https://hdl.handle.net/20.500.12404/26349>
- Bartolo, N. (18 de junio de 2024). *Ingresos del sector telecom latinoamericano crecerán 1.7% hacia el final de la década*. El Economista:
<https://www.economista.com.mx/empresas/Ingresos-del-sector-telecom-latinoamericano-creceran-1.7-hacia-el-final-de-la-decada-20240618-0055.html>
- Bernal, A. (2010). *Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades, y ciencias sociales*. Colombia: Pretice Hall.
- Bravo Orellana, S. (09 de agosto de 2019). *Indicador de Resultados de una Empresa, el Ebitda*. ESAN: <https://gestion.pe/blog/inversioneinfrasestructura/2019/08/el-ebitda.html?ref=gesr>
- Cárdenas Cutiño, G., & Daza Ramírez, M. (2024). *Diccionario de Contabilidad y Sistemas de Información* (primera ed.). Mexico: Universidad de Guadalajara Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas.
https://www.cucea.udg.mx/include/publicaciones_drupal/pdfs/diccionariocontaysist.pdf
- Castillo Maza, J. (2022). *Factores que influyen en la rentabilidad del sistema de cajas rurales de ahorro y crédito del Perú periodo 2016-2019* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio institucional.
<https://hdl.handle.net/20.500.12672/17890>
- Contadores & Empresas. (26 de enero de 2022). *Puntos clave para la deducción de las provisiones y castigos de cobranza dudosa*.
<https://www.contadoresyempresas.com.pe/puntos-clave-para-la-deducccion-de-las-provisiones-y-castigos-de-cobranza-dudosa/>
- CONTPAQi. (2024). *Políticas de cobro y de pago para MiPyMEs*. CONTPAQi:
<https://www.contpaqi.com/publicaciones/contabilidad/politicas-de-cobro-y-de-pago-para-mipymes#:~:text=Las%20pol%C3%ADticas%20de%20cobro%20son,evitar%20retrasos%20en%20los%20pagos.>

- Cotrina Salvatierra, B., Vicente Ramos, W., & Magno Atencio, A. (2020). Administración del capital de trabajo y la rentabilidad de activos de empresas agrarias azucareras del Perú. *Revista Espacios*, 41(14), 28. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n14/20411428.html#iden>
- ESAN. (17 de marzo de 2017). *La estructura organizacional funcional*. ESAN: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-estructura-organizacional-funcional>
- Estupiñan Gaitan, R., & Estupiñan Gaitan, O. (2003). *Análisis financiero y de gestión* (1ª ed.). Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones Ltda.
- Flores Soria, J. (2023). *KPI: Nuevos indicadores financieros requeridos por entidades financieras Análisis e Interpretación* (1º ed.). Peru: Pacifico Editores SAC.
- Forsyth Alarco, J. A. (2004). *Finanzas empresariales: rentabilidad y valor* (1º ed.). Lima, Peru: Deposito Legal en la Biblioteca Nacional del Peru.
- Guarderas, M., y Concha, J. (agosto de 2023). Análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la rentabilidad de la empresa SERIMTEC S.A., de la ciudad de Guayaquil, año 2022. *Polo del conocimiento*, 8(8), 49-77. <https://doi.org/10.23857/pc.v8i8>
- Gurusis. (14 de agosto de 2024). *Política de crédito y cobranza: qué son y ejemplos*. Gurusis: <https://gurusis.com/politica-de-credito-cobranza-ejemplos/>
- Hernández, J. (17 de junio de 2013). *El mercado latinoamericano de telecomunicaciones*. Nae,: <https://nae.global/es/el-mercado-latinoamericano-de-telecomunicaciones-2/>
- Hidalgo Ortega, J. (2008). *La Tesis: Guía de Investigación para optar el grado académico y título de profesionales en las carreras de ciencias económicas y empresarial*. Lima: Fecat E.I.R.L.
- Icart Isern, M. T., Pulpon Segura, A., Garrido Aguilar, E., & Delgado Hito, P. (2019). *Como elaborar y presentar un proyecto de investigación, una tesina y una tesis*. Barcelona: Universidad de Barcelona.

- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2023). *Capítulo 1 Comportamiento de la Economía Peruana en el 2023*. Instituto Nacional de Estadística e Informática: https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1984/parte01.pdf
- La Cámara. (8 de octubre de 2020). *Sector telecomunicaciones lidera número de deudores morosos*. La Cámara: <https://lacamara.pe/sector-telecomunicaciones-lidera-numero-de-deudores-morosos/>
- Lauren, S. (2025). *Variables en la Investigación Tipos, Definición y Ejemplos*. Atlas. Ti: <https://atlasti.com/es/research-hub/variables-investigacion#:~:text=Las%20variables%20pueden%20clasificarse%20en,de%20confusi%C3%B3n%20de%20control>.
- Lizarzaburu, E. R., Gómez, G., y Beltrán López, R. (2016). *RATIOS FINANCIEROS GUIA DE USO* (1° ed.). Mexico: Beltrán López Robert.
- Martín Ámez, F. (1999). *Diccionario de contabilidad y finanzas*. Madrid, España: Cultural SA.
- Mero Mero, R. D. (2024). *La planificación financiera y su impacto en la gestión financiera de la pequeña industria manufacturera de la Ciudad de Manta-Ecuador* [Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Institucional de la UNMSM. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/21958>
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones [MTC]. (1993). *Texto unico ordenado de la Ley de Telecomunicaciones*. Lima: Editora Peru. http://transparencia.mtc.gob.pe/idm_docs/normas_legales/1_0_892.pdf
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones [MTC]. (2004). *Reglamento general de la Ley de Telecomunicaciones*. Lima: Editora Peru. <https://www.osiptel.gob.pe/media/wwidghyb/ds06-94-tcc-reg-general-ley-de-telecomunicaciones.pdf>

Ministerio de Transportes y Comunicaciones [MTC]. (2024). *Infraestructura Pasiva - DGPPC*. Ministerio de Transportes y Comunicaciones: <https://www.gob.pe/institucion/mtc/colecciones/341-infraestructura-pasiva-dgppc>

Mogollón Gómez, J. (2021). *Análisis financiero de la gestión de cobranza y su impacto en la gerencia financiera de Petroperú S.A: período 2014-2016* [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio Institucional UNMSM. <https://hdl.handle.net/20.500.12672/17115>

Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones [OSIPTEL]. (2023). *Análisis del desempeño financiero del sector de telecomunicaciones en el año 2023*. Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones: <https://sociedadtelecom.pe/wp-content/uploads/2024/05/analisis-desempeno-financiero-telecom-2023.pdf>

Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones [OSIPTEL]. (abril de 2024). *El boom de las Telecomunicaciones*. Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones: <https://www.gob.pe/institucion/osiptel/informes-publicaciones/5833858-el-boom-de-las-telecomunicaciones-2024>

Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones [OSIPTEL]. (30 de diciembre de 2024). *Inversiones en el sector telecomunicaciones crecieron 4.1 % al cierre del tercer trimestre de 2024*. Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones: <https://www.gob.pe/institucion/osiptel/noticias/1082178-inversiones-en-el-sector-telecomunicaciones-crecieron-4-1-al-cierre-del-tercer-trimestre-de-2024>

Ortiz Gómez, A. (2005). *Gerencia financiera y diagnóstico estratégico* (2° ed.). Bogotá, D.C.: McGraw-Hill.

Pacheco, L., More, J., y Argandoña, D. (2017). *Infraestructura de Fibra Optica en el Peru*. OSIPTEL: <https://www.osiptel.gob.pe/media/jdyf4gtk/infra-fibra-optica-peru.pdf>

- Pontificia Universidad Católica del Perú [PUCP]. (enero de 2019). *Observatorio Laboral Informe del análisis Sectorial: Sector Telecomunicaciones*. Pontificia Universidad Católica del Perú: <https://cdn01.pucp.education/btpucp/2019/07/25201959/informe-sectorial-telecomunicaciones-actualizado-25-02-2019.pdf>
- Ramírez Rojas , J. (2009). *Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas*. <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/12/herramienta2009-2.pdf>
- RSM Global. (12 de septiembre de 2020). *NIIF 9: Instrumentos Financieros-Cuentas por cobrar. Diseño de la política contable para el reconocimiento y medición de la pérdida crediticia esperada*. <https://www.rsm.global/venezuela/es/news/niif-9-instrumentos-financieros-cuentas-por-cobrar-diseno-de-la-politica-contable-para-el>
- Ruiz Diaz, G. (11 de abril de 2023). *PBI de Telecomunicaciones: urge una revisión*. Macroconsult: <https://sim.macroconsult.pe/pbi-de-telecomunicaciones-urge-una-revision/#:~:text=Entre%20los%20a%C3%B1os%202012%20y,explica%20el%2069%25%20del%20total>.
- Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*. Panapo, 304. <https://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/diccionario.pdf>
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. 5campus.com: <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>
- Tanaka Nakasone, G. (2015). *Contabilidad y análisis Financiero: un enfoque para el Perú* (1ª ed.). Lima, Peru: Fondo Ediorial de la Pontificie Universidad Catolica del Peru.
- Tineo Briceño, V. (2024). *La morosidad y su incidencia en la rentabilidad financiera de las cajas municipales de ahorro y crédito del Perú, 2017-2022* [Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC]. Repositorio Academico UPC. <http://hdl.handle.net/10757/682121>
- Van Horne, J., & Wachowicz, Jr., J. (2010). *Fundamentos de Administracion Financiera* (Decimotercera ed.). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.

<https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>

Vara Horna, A. (2012). Desde la idea hasta la sustentación: 7 pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales. *Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres*, 451. <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/7-PASOS-PARA-UNA-TESIS-EXITOSA-Desde-la-idea-inicial-hasta-la-sustentaci%C3%B3n.pdf>

Vásquez Villanueva, C. A. (2015). La matriz de variables (La Mava): Brújula en la elaboración de proyectos de investigación. *Revista Accounting power for business*, 1^o(1), 91-104. file:///C:/Users/Gerencia_TAJ/Downloads/admin,+Art-7.pdf

Villacorta Cavero, A. (2023). *Contabilidad para gerentes, administradores y emprendedores* (1^o ed.). Lima, Peru: Instituto Pacífico SAC.

Yaydoo. (2024). *Índice de rotación de cuentas por pagar*. Yaydoo: <https://yaydoo.com/blog/finanzas-empresariales/rotacion-de-cuentas-por-pagar-como-se-calcula/>